



HAL
open science

Le marché foncier, une affaire de famille? Une analyse institutionnelle des transactions de terres agricoles dans les Hautes Terres à Madagascar

Hadrien Di Roberto

► To cite this version:

Hadrien Di Roberto. Le marché foncier, une affaire de famille? Une analyse institutionnelle des transactions de terres agricoles dans les Hautes Terres à Madagascar. Sciences de l'Homme et Société. Université de Montpellier, 2020. Français. NNT: . tel-03031144v1

HAL Id: tel-03031144

<https://theses.hal.science/tel-03031144v1>

Submitted on 30 Nov 2020 (v1), last revised 5 Feb 2021 (v2)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

En Économie

École doctorale EDEG – Économie et Gestion

Unité de recherche MOISA - UMR

**Le marché foncier, une affaire de famille ?
Une analyse institutionnelle des transactions de terres
agricoles dans les Hautes Terres à Madagascar.**

Présentée par Hadrien DI ROBERTO

Le 27 mai 2020

Sous la direction de Emmanuelle BOUQUET
et Jean-Philippe COLIN

Devant le jury composé de

Emmanuelle BOUQUET, chercheuse, HDR, CIRAD

Perrine BURNOD, chercheuse, CIRAD

Jean-Philippe COLIN, Directeur de recherche, IRD

Flore GUBERT, Directrice de recherche, IRD

Catherine GUIRKINGER, Professeure, Université de Namur

Mireille RAZAFINDRAKOTO, Directrice de recherche, IRD

André TEYSSIER, expert foncier, Banque Mondiale

Philip WOODHOUSE, Professeur, University of Manchester

Directrice de thèse

Co-encadrante de thèse

Co-directeur de thèse

Examinatrice

Rapporteuse

Examinatrice

Examineur

Rapporteur



UNIVERSITÉ
DE MONTPELLIER

RÉSUMÉ

Dans un contexte de compétition accrue pour l'accès aux terres agricoles en Afrique, le rôle des marchés fonciers suscite un intérêt renouvelé. Alors qu'une littérature croissante s'intéresse aux effets des marchés en termes d'efficacité et d'équité, les institutions sous-jacentes à leur fonctionnement restent peu connues. À partir d'une étude dans les Hautes Terres à Madagascar, cette thèse interroge le rôle des institutions locales dans le fonctionnement des marchés fonciers d'achats/ventes, et notamment le rôle de la famille qui est traditionnellement impliquée dans la gouvernance des terres « ancestrales ». Mobilisant à la fois des données qualitatives et quantitatives de première main, cette thèse s'organise autour de trois axes d'analyse : le rôle des règles locales dans le fonctionnement concret des transactions ; les effets allocatifs des transactions en termes d'équité ; les conflits et la sécurisation des transactions. La thèse montre que les marchés ne privent pas la famille de ses prérogatives foncières. Au contraire, la famille contribue à organiser les transactions marchandes. Elle participe à la régulation du « droit de vendre ». Elle valide les ventes de terres acquises par héritage et met en œuvre des règles de priorité intrafamiliale. La thèse met également en évidence que les achats bénéficient plus fréquemment, mais non uniquement aux ménages les plus aisés. Les marchés ne creusent pas les inégalités foncières et, contre toute attente, ils contribuent même à rééquilibrer la répartition des terres en faveur des ménages ayant moins hérité. Ceci peut s'expliquer à nouveau par le poids de la famille dans l'organisation des transactions marchandes. La famille contribue au maintien et au respect de règles qui ont pour effet de limiter la diffusion de l'information et qui donnent un accès privilégié aux membres de la parentèle. Enfin, les transactions marchandes peuvent représenter une source de conflits. La majorité des conflits sont intrafamiliaux ; des tiers appartenant au groupe d'héritage contestent le « droit de vendre » ou remettent en cause le fait que la transaction passée était une vente définitive. Malgré l'existence de systèmes d'enregistrement formels (titrage, certification) ou semi-formels (« petits papiers ») des terres, la famille demeure le principal garant de la légitimité d'une vente et un acteur incontournable de la sécurisation des transactions.

ABSTRACT

Increased competition for access to agricultural land in Africa has led to a renewed interest in land markets. While there is a growing literature on the economic effects of markets, in terms of efficiency and equity, little is known about the institutions underlying their operations. Based on a study conducted in the Malagasy Highlands, this thesis addresses the role of local institutions in the functioning of land markets, with a focus on the role of the family which is traditionally involved in "ancestral" land governance. Using mostly first-hand, qualitative and quantitative data, this work is structured around three main topics: the role of local rules in the concrete unfolding of transactions; the allocative effects of transactions in terms of equity; the conflicts that may arise and the institutional devices to secure transactions. The thesis shows that markets expansion does not deprive the family of its land's prerogatives and that the family actually contributes to organizing land transactions. First, the family is involved in the definition and enforcement of the "right to sell": sales of inherited land require the approval of the family which also implements intra-family priority rules in the sales process. Second, although purchases are accessible only to the wealthiest households who can afford to pay for the price of land, land transactions do not appear to strengthen land inequalities. Indeed, our results suggest that land markets contribute to equalize the distribution of land in favor of households with less inheritance. The mitigation of inequalities stemming from inheritance is partly explained by specific family rules that channel land sales offers to relatively less endowed households. Finally, the thesis explores the interactions between family and land markets through an analysis of conflicts and transaction securing practices. Results show that market transactions can trigger family-induced conflicts. One common conflict type is related to the contestation, by third party belonging to the family inheritance group, of the "right to sell". A second type has to do with the *ex post* re-interpretation of the terms of a past transaction (the seller claiming that the "sale" was in fact a long-term tenure arrangement). On the other hand, and despite the existence of land transaction registration devices, either formal (titles, certificates) or semi-formal ("piece of papers"), the family continues to play a key role in legitimating sales and securing transactions

REMERCIEMENTS

Je remercie d'abord l'ensemble des membres du jury pour avoir accepté de discuter et d'évaluer ce travail.

Un très grand merci à Emmanuelle Bouquet, Jean-Philippe Colin et Perrine Burnod qui ont encadré ma thèse. Travailler ensemble a été une expérience extrêmement riche d'enseignements. Je leur suis très sincèrement reconnaissant pour leur confiance, leur implication, leur exigence, ainsi que leurs nombreux conseils avisés qui m'ont permis d'avancer dans ce travail.

L'Université de Montpellier, l'UMR MOISA, le CIRAD et le Comité Technique « Foncier et Développement » m'ont permis d'effectuer cette thèse dans de bonnes conditions matérielles. À Madagascar, l'Observatoire du Foncier, le CIRAD à Antananarivo et à Antsirabe ont été des soutiens importants.

Je remercie les différents chercheurs qui m'ont aidé, avant et pendant la thèse : l'ensemble des chercheurs et du personnel de l'unité de recherche MOISA ; l'unité de recherche DIAL qui m'a accueilli pour des séjours de recherche et en particulier Flore Gubert ainsi que Camille Saint-Macary ; Agnès Labrousse pour son soutien avant le démarrage de cette thèse puis son implication dans le comité de thèse ; Evelyne Mesclier qui avant d'entreprendre cette thèse m'a donné l'opportunité de travailler sur les questions foncières au Pérou ; Pauline Lectard ; le pôle foncier de Montpellier pour ses excellentes journées doctorales.

Je remercie les autres doctorants avec qui j'ai pu échanger durant ces années, à Paris d'abord, à la BNF et à la l'EHESS, à Montpellier ensuite, en particulier au B15 du CIRAD. Une mention spéciale pour les camarades du bureau 241 et bien sûr Jeanne avec qui nous avons partagé beaucoup de bons moments. Un grand merci à Aina qui m'a initié aux bases de données de l'Observatoire du Foncier et m'a aidé dans certaines traductions du malgache. Merci à Idéalisoa pour ses retranscriptions rigoureuses, ainsi qu'à Arthur pour son aide avec les SIG.

Cette thèse doit énormément à Lydia Razanakolona qui a été mon interprète principale durant nos séjours à Ambatomena. Sa grande implication et son talent pour faire des entretiens des moments humains et sincères, qui se déroulaient toujours dans la bonne humeur, ont été absolument indispensables à ce travail. Je la remercie.

Je remercie aussi toutes les personnes qui m'ont aidé sur le terrain à Madagascar. Un remerciement tout particulier au docteur Dina qui nous a si gentiment hébergés, des mois durant, chez elle à Ambatomena. Cet accueil chaleureux a grandement facilité et égaillé nos séjours. Je remercie les différentes autorités locales qui se sont toujours rendues disponibles pour répondre à nos questions

et nous faciliter l'accès au terrain. Enfin, je remercie infiniment toutes personnes enquêtées qui m'ont accordé beaucoup de leur temps. La plupart des entretiens ont aussi été des rencontres et j'espère avoir été fidèle à leurs propos.

Un grand merci également à mes amis avec qui j'ai habité durant ces dernières années et qui ont partagé un moment de cette thèse : Paul, Martin, Nassima, Seb, Édouard, Mathieu, Esla, Arturo, Jeanne, Sarah. Merci à Sarah et Arturo pour leur aide dans la dernière ligne droite de la rédaction.

Je pense aussi à Léa ma sœur, à Tiphaine, à tous les vieux amis bordelais, au Criduc. À Madagascar je pense à Vy Mamay, à Bodo ainsi qu'à tous les résidents de la Kase avec qui j'ai partagé de bons moments.

Un immense merci à Julie qui m'a accompagné ces dernières années de thèse et qui a su être patiente.

Enfin je dédie cette thèse à mes parents. À mon père qui a été le soutien le plus infaillible, depuis le début et jusqu'aux derniers moments de la rédaction. À ma mère qui n'a jamais été bien loin.

SOMMAIRE

RÉSUMÉ	3
REMERCIEMENTS	4
SOMMAIRE	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE	11
1. <i>Les enjeux des marchés fonciers en Afrique subsaharienne et à Madagascar</i>	<i>11</i>
2. <i>Les interactions entre marché et famille à Madagascar : problématique, questions de recherche et méthode</i>	<i>13</i>
3. <i>Organisation de la thèse et résumé des principaux résultats</i>	<i>15</i>
PARTIE 1 - CADRE D'ANALYSE, METHODE ET CONTEXTE DES MARCHES FONCIERS A MADAGASCAR	19
CHAPITRE 1 - ÉTUDIER LES MARCHES FONCIERS ET LES INTERACTIONS MARCHE/FAMILLE : REVUE DE LITTÉRATURE ET CADRE D'ANALYSE.....	21
<i>Introduction.....</i>	<i>21</i>
1. <i>Définir et étudier des marchés en économie institutionnelle : cadre d'analyse</i>	<i>22</i>
2. <i>Émergence et fonctionnement des marchés fonciers en Afrique subsaharienne : un état de la littérature</i>	<i>39</i>
3. <i>La dimension intrafamiliale des transferts fonciers : état de la littérature</i>	<i>53</i>
<i>Conclusion – Marché foncier, famille et développement : questions de recherches</i>	<i>60</i>
CHAPITRE 2 - COMMENT OBSERVER ET ANALYSER DES TRANSACTIONS FONCIERES ? UNE APPROCHE INSTITUTIONNALISTE ALLIANT METHODES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES.....	65
<i>Introduction : intérêts et défis de l'articulation de méthodes qualitatives et quantitatives</i>	<i>65</i>
1. <i>Corpus de données qualitatives et quantitatives.....</i>	<i>71</i>
2. <i>Les conditions de production des données qualitatives et quantitatives</i>	<i>84</i>
3. <i>L'utilisation de données qualitatives et quantitatives. Quelle coopération empirique dans le cadre de méthodes mixtes ?.....</i>	<i>101</i>
<i>Conclusion du chapitre 2</i>	<i>108</i>
CHAPITRE 3 - FAMILLE ET MARCHÉ FONCIER DANS LE CONTEXTE DES HAUTES TERRES A MADAGASCAR	111
<i>Introduction.....</i>	<i>111</i>
1. <i>Une agriculture de subsistance dans un contexte de rareté des terres</i>	<i>112</i>
2. <i>Foncier et parenté : le rôle de la terre dans la société rurale à Madagascar</i>	<i>126</i>
3. <i>Le contexte de réforme foncière à Madagascar</i>	<i>142</i>
4. <i>Caractéristiques générales des marchés dans la zone d'étude</i>	<i>153</i>
<i>Conclusion du chapitre 3</i>	<i>162</i>

PARTIE 2 - MARCHES FONCIERS : REGULATIONS FAMILIALES, INEGALITES ET SECURISATION FONCIERE.. 165

CHAPITRE 4 -	REGLES DE FONCTIONNEMENT DES MARCHES ET ROLE DE LA FAMILLE	167
	<i>Introduction</i>	168
	1. <i>La pluralité des arrangements marchands : ventes « mortes » et ventes « vivantes »</i>	170
	2. <i>Le « droit de vendre » : terres achetées versus terres ancestrales</i>	177
	3. <i>Les règles en action : circulation de l'information sur les offres et effectivité des règles</i>	188
	<i>Conclusion du chapitre 4</i>	201
CHAPITRE 5 -	QUI ACHETE ET QUI VEND LA TERRE ? PARTICIPATION AU MARCHÉ ET INÉGALITÉS FONCIÈRES	205
	<i>Introduction</i>	206
	1. <i>Marchés fonciers et équité : revue de littérature et questions de recherche</i>	207
	2. <i>Qui vend ses terres ? Profils des vendeurs, raisons des ventes et trajectoires de vie</i>	221
	3. <i>Qui achète les terres ? Profils des acheteurs et trajectoires de vie</i>	233
	4. <i>La construction d'un marché équitable : règles familiales, intentions, effet de réputation et coûts de transaction</i>	253
	<i>Conclusion du chapitre 5</i>	261
CHAPITRE 6 -	CONFLITS ET SECURISATION DES TRANSACTIONS : ENTRE FAMILLE, AUTORITE LOCALE ET POLITIQUE DE FORMALISATION.....	263
	<i>Introduction</i>	264
	1. <i>Conflits et sécurisation foncière : éléments de cadrage</i>	264
	2. <i>Les conflits fonciers liés aux transactions dans les Hautes Terres à Madagascar</i>	271
	3. <i>La sécurisation des transactions marchandes à Ambatomena</i>	302
	<i>Conclusion du chapitre 6</i>	328
CONCLUSION GÉNÉRALE		333
	1. <i>Principaux résultats empiriques : la dimension intrafamiliale des règles et des effets des transactions marchandes</i>	334
	2. <i>Contributions théoriques et méthodologiques</i>	340
	3. <i>Implications en matière de développement</i>	344
BIBLIOGRAPHIE		350
ANNEXES		367
GLOSSAIRE MALGACHE - FRANÇAIS		389
LISTE DES SIGLES ET DES ACRONYMES		405
LISTE DES ENCADRÉS		406
LISTE DES FIGURES		408
LISTE DES ILLUSTRATIONS		409

LISTE DES TABLEAUX 410
TABLE DES MATIÈRES 411

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'accès aux terres agricoles fait l'objet d'une compétition de plus en plus importante en Afrique. Si les acquisitions à grande échelle ont conduit à donner une visibilité importante à cette « course aux terres », notamment à Madagascar¹, elles ne sont que la partie la plus visible d'un phénomène plus ample et divers. Dans un contexte marqué par l'augmentation de la rareté relative des terres, par l'épuisement des modes d'accès traditionnels au foncier (défriche, mise en valeur) et où l'héritage cesse d'être un mode viable d'accès à la terre du fait du morcellement des patrimoines, les petites transactions marchandes représentent un enjeu pour l'accès à la terre des petites exploitations familiales. En effet, dans de nombreuses régions d'Afrique subsaharienne (Holden et al., 2008; Colin, 2017; Colin and Bouquet, à paraître) et à Madagascar (Burnod et al., 2014, 2016; Rakotomalala et al., 2018), les marchés constituent aujourd'hui un mode d'accès à la terre important pour les ménages agricoles. Ce sont ces transactions d'achats/ventes réalisées entre petits agriculteurs familiaux que cette thèse propose d'étudier à Madagascar.

1. Les enjeux des marchés fonciers en Afrique subsaharienne et à Madagascar

Des enjeux relatifs à l'accès à la terre des ménages ruraux

L'accès à l'usage ou à la propriété des terres arables est fondamental pour les ménages ruraux. La terre est le principal facteur de production des ménages ruraux et constitue une composante importante de leurs revenus et leur sécurité alimentaire. Par ailleurs, l'accès au foncier pour l'agriculture familiale permet d'assurer un niveau d'emploi essentiel, étant donné le nombre important de jeunes ruraux qui entrent chaque année sur le marché du travail (Gastineau & Golaz, 2016; Losch, 2016). Cet enjeu pour l'emploi est d'autant plus crucial que les villes africaines peinent déjà à absorber l'offre de main d'œuvre dans les secteurs secondaires ou tertiaires (*Id.*).

Si faciliter l'accès à la terre aux populations rurales et agricoles peut s'avérer un objectif de développement, rien n'indique *a priori* que le marché d'achat/vente y contribue. Les effets allocatifs des marchés fonciers représentent donc un autre enjeu important.

Des enjeux relatifs aux effets allocatifs des marchés fonciers

¹ À Madagascar par exemple, l'entreprise coréenne *Daewoo logistics* prévoyait, à elle seule, l'acquisition d'1,3 million d'hectares pour la production de maïs et d'huile de palme. Un mouvement de contestation empêcha le projet et précipita la destitution du président, d'où s'ensuivit une crise politique majeure (Teyssier et al., 2010; Burnod et al., 2013; Razafindrakoto et al., 2014; Andriamanalina et al., 2015).

Entre les promoteurs d'une marchandisation censée optimiser l'allocation des terres pour le développement, et ses détracteurs, qui y voient la porte ouverte à une accumulation inégalitaire des terres et l'exclusion des petits agriculteurs, les débats sur le fonctionnement et les effets des marchés fonciers méritent une attention particulière et contextualisée.

Le constat empirique de l'activité des marchés, parfois importante dans certaines régions (*cf. Chapitre 1*), donne un nouvel écho aux débats sur les risques et opportunités de développement qu'ils représentent. Parmi les effets vertueux des marchés, K. Deininger souligne trois mécanismes potentiels :

« Les transactions foncières peuvent jouer un rôle important en (a) permettant l'accès à la terre à ceux qui sont productifs, mais qui ne possèdent pas ou peu de terres ; (b) permettant l'échange de terres à mesure que l'économie non agricole se développe ; et (c) facilitant l'utilisation de la terre comme garantie pour accéder aux marchés du crédit lorsque les conditions pour le faire existent. La possibilité de transférer des terres augmente également l'incitation à entreprendre des investissements fonciers. »² (Deininger, 2003, p. 79).

De plus, les marchés peuvent permettre un accès aux terres à des personnes dont le statut social (cadet, femme, caste inférieure, etc.) ne le permet pas *via* les mécanismes traditionnels (*i.e.* cooptation villageoise, héritage, donation).

Cependant, l'effet attendu d'une allocation des terres vers des petites exploitations plus productives est rarement observé empiriquement. Les marchés peuvent constituer une menace pour la petite agriculture familiale à travers des processus de décapitalisation subie (ventes de détresse) au bénéfice d'agriculteurs aisés, d'entreprises, d'élites locales ou d'acteurs urbains (Bruce, 1988; Zimmerman and Carter, 1999; André and Platteau, 1998; Sitko and Jayne, 2014; Colin and Tarrouth, 2017).

Des enjeux de sécurisation foncière

L'enjeu de la sécurité foncière est central dans l'analyse du fonctionnement et des effets des marchés fonciers. Le développement des marchés fonciers, en modifiant les règles du jeu et les pouvoirs locaux ou familiaux sur la terre, peut engendrer des conflits (André and Platteau, 1998; Mathieu et al., 2002; Colin, 2017). L'insécurité foncière peut en retour limiter l'activité du marché, de manière générale ou pour certaines catégories d'acteurs plus touchés par cette insécurité, engendrant alors des inégalités (Deininger and Feder, 2001; Colin and Bouquet, à paraître).

² « *Land transactions can play an important role by (a) providing land access to those who are productive, but who own no or little land ; (b) allowing the exchange of land as the off-farm economy develops ; and (c) facilitating the use of land as collateral to access credit markets where the conditions for doing so exist. The ability to transfer land also increases the incentive to undertake land-related investments. » (Deininger, 2003, p. 79).*

Face aux risques d'insécurité foncière, les acteurs peuvent mettre en œuvre différentes stratégies de *sécurisation*, qui visent à faire reconnaître la légitimité des droits fonciers des acheteurs. La sécurisation foncière sur les terres achetées peut combiner des mécanismes de *sécurisation des droits* (enregistrement formel ou semi-formel des droits, mécanismes de cooptation villageoise, marquage de la parcelle, *etc.*) ou de *sécurisation des transactions* (demande ou mutation de documents de propriété au nom de l'acheteur, formalisation des contrats de vente, pratiques non écrites, *etc.*).

2. Les interactions entre marché et famille à Madagascar : problématique, questions de recherche et méthode

Les enjeux présentés plus haut se posent avec acuité à Madagascar. Dans les Hautes Terres en particulier, la pression foncière est importante et l'accès à la terre des ménages ruraux reste une problématique centrale (Raison, 1984; Sandron, 2008; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). La taille réduite des exploitations, les perspectives très limitées de défriche, et la faiblesse des patrimoines transmis par héritage suggèrent que les marchés jouent un rôle majeur dans l'accès à la terre.

Par ailleurs, la question de la sécurisation des transactions se pose de manière renouvelée dans le contexte actuel de réforme. En effet, avec la réforme foncière amorcée en 2005, les parcelles détenues *de facto* par les agriculteurs - mais pour lesquelles ils ne disposaient pas de droits reconnus au niveau national - peuvent être formalisées *via* la demande d'un « certificat foncier ». Ainsi, la réforme ambitionne d'intensifier le processus d'enregistrement de la propriété pour améliorer la sécurisation des droits fonciers (MAEP 2005 ; Teyssier et al. 2009). Cependant, la littérature a aussi souligné que, malgré l'enjeu qu'ils représentent, le rôle des marchés et plus largement de la mutation des certificats, est resté relativement absent des réflexions (Bouquet et al. 2016).

La littérature existante pointe que les marchés d'achat/vente sont effectivement actifs dans de nombreuses régions du pays (Jacoby and Minten, 2007; Omrane, 2008; Zombre, 2013; Burnod et al., 2014; Boué and Colin, 2018; Rakotomalala et al., 2018). Par exemple, sur la base de données représentatives de neuf communes du pays, Burnod *et al.* (2014) montrent que plus d'un tiers des parcelles possédées par les ménages en 2011 ont été acquises par achat. Par ailleurs, les liens entre marché et crédit ou formalisation ont fait l'objet de plusieurs travaux dans la littérature (Boué, 2013; Zombre, 2013; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). Cependant, les logiques des transactions, leurs règles et leurs effets sur l'allocation des terres restent mal connus à Madagascar. La thèse a donc pour objectif général de contribuer à notre compréhension du fonctionnement des marchés fonciers d'achat/vente à Madagascar à partir d'une étude de cas dans les Hautes Terres. Cet objectif général peut se décomposer en trois objectifs spécifiques :

- caractériser la nature des transactions ainsi que les règles mises en œuvre dans le fonctionnement des marchés ;
- analyser le rôle des marchés dans l'allocation des ressources foncières, notamment au regard du critère d'équité ;
- identifier et analyser les principales sources de conflits et les modes de sécurisation des transactions.

Au démarrage de notre recherche, ces objectifs ont été abordés en lien avec la problématique générale de l'accès à la terre et de l'évolution des structures agraires. Cependant, durant nos premières phases de terrain, la thématique de la famille est apparue, au fil des entretiens, comme une composante centrale du discours des acteurs. Si les exploitations familiales étaient parfaitement individualisées à l'échelle des ménages nucléaires, les conditions assorties au droit de vendre semblaient indiquer que la famille élargie conservait des prérogatives dans l'administration du foncier. La problématique du rôle de la famille dans le fonctionnement des transactions d'achats/vente s'est alors imposée comme une dimension centrale dans notre étude. Pour aborder cette problématique, et en lien avec les objectifs présentés plus haut, nous avons donc formulé trois principales questions de recherche :

- Comment les interactions entre famille et marché contribuent-elles à la coproduction de règles organisant les transactions ?
- Les achats/ventes accentuent-ils les inégalités foncières ou, au contraire, ont-ils un effet compensatoire ?
- Quel est le rôle de la famille dans la sécurisation des transactions et dans la résolution des conflits fonciers, dans un contexte de réforme censé offrir des modes de sécurisation formelle des droits (notamment par la certification foncière) ?

Nos interrogations s'inscrivent dans le champ de l'économie institutionnelle. En nous basant sur des recherches empiriques contextualisées, nous avons étudié les logiques d'acteurs et les pratiques concrètes d'achats/ventes, depuis leur négociation jusqu'à la sécurisation des droits fonciers acquis *via* le marché. Notre approche accorde une attention particulière aux transactions, prises comme unité d'analyse de base. Pour caractériser précisément ces transactions et leur encastrement (*embeddedness*) social et institutionnel, nous mobilisons notamment les notions de faisceau de droits et de règles en usage (*cf.* Chapitre 1).

Notre thèse s'appuie sur un travail empirique important, qualitatif et quantitatif. Nous avons conduit 200 entretiens qualitatifs approfondis auprès de différents acteurs, ménages agricoles, autorités locales ou agents de la réforme foncière. Ces entretiens permettent d'étudier en détail les faisceaux de droits et les règles effectivement mobilisées par les acteurs (*rules-in-use*). Ce travail qualitatif

s'accompagne d'un documentaire³. Ce court-métrage se veut complémentaire à la thèse, en laissant plus libre cours aux témoignages de sept jeunes agriculteurs originaires d'Ambatomena. Ces entretiens filmés illustrent les conditions d'accès à la terre et la place de l'agriculture dans les différentes trajectoires de vie des protagonistes. De plus, nous avons mobilisé des données quantitatives issues de deux enquêtes-ménages réalisées dans la même zone. Nous avons participé à la construction puis analysé les résultats de l'enquête SALIMA⁴, réalisée en 2016 auprès d'un échantillon de 300 ménages. En guise de test de robustesse, nous avons analysé les données de l'enquête PECF⁵, réalisée en 2011 et 2015 auprès de 600 ménages. Ces bases de données permettent de produire des statistiques descriptives sur les modes d'accès à la terre, le niveau d'activité des marchés, les pratiques de formalisation des droits fonciers, et d'analyser les déterminants de l'achat de terres.

Soulignons que les problématiques de développement et l'ancrage empirique de cette thèse sont aussi liés à son inscription dans un partenariat avec l'Observatoire Foncier à Madagascar, appuyé par le CIRAD et le Comité Technique « Foncier et Développement », trois institutions soucieuses de produire des recherches pertinentes pour les familles agricoles et les acteurs du développement.

3. Organisation de la thèse et résumé des principaux résultats

La thèse est organisée en deux grandes parties comportant chacune trois chapitres. La première partie (chapitres 1 à 3) est consacrée au cadre général de cette recherche et la seconde partie (chapitres 4 à 6) présente nos principaux résultats.

Le chapitre 1 pose le cadre d'analyse de cette thèse en économie institutionnelle et présente les principaux concepts mobilisés pour étudier les interactions entre marché et famille. Ce premier chapitre propose aussi un état de l'art sur les conditions d'émergence des marchés fonciers en Afrique subsaharienne, sur leur fonctionnement et sur leurs effets en matière d'allocation des terres et de sécurité foncière.

Le chapitre 2 présente le corpus de données, principalement de première main, que nous avons mobilisé. Il propose par ailleurs un retour réflexif sur les conditions de production des données qualitatives et quantitatives ainsi que leur articulation.

Le chapitre 3 présente la commune d'Ambatomena (principale zone d'étude) dans les Hautes Terres et le contexte dans lequel opèrent les marchés qui seront analysés dans la seconde partie de la thèse.

³ cf. DVD en annexe ou à l'adresse suivante : <https://www.youtube.com/watch?v=ICvHc7-M7tM>

⁴ Sécurité Alimentaire des Individus des Ménages Agricoles à Madagascar, projet GloFood, Méta programme Inra-CIRAD.

⁵ Perception et Effets de la Certification Foncière au niveau de ménages ruraux, Observatoire du Foncier à Madagascar.

Ce chapitre situe la zone d'étude et précise comment appréhender la notion complexe et polysémique de « famille », à partir de nos propres données ethnographiques.

Le chapitre 4 analyse les règles sous-jacentes au fonctionnement des transactions. Notre objectif est de caractériser la nature des transactions (*quels droits fonciers sont transférés ?*) ainsi que les règles qui organisent le « droit de vendre » (*Qui détient le « droit de vendre » ? À quelles conditions et à qui peut-on vendre ?*). La nature des droits transférés lors des « ventes » et les institutions qui encadrent ces échanges seront étudiées au prisme du rôle central de la famille élargie. Ce chapitre montre que les règles varient notamment en fonction de l'origine de l'acquisition des terres. En particulier, les terres acquises par héritage/donation sont soumises à des règles familiales qui obligent le vendeur à proposer la terre en priorité à sa famille proche puis élargie. La mise en œuvre de règles de priorité familiale et l'existence de ventes dites « vivantes » (des ventes avec clauses de rachat), structurent la circulation de l'information sur les offres selon des canaux étroits.

Le chapitre 5 analyse les effets allocatifs des transactions d'achat/vente à l'échelle de deux communes. Les inégalités (en particulier les inégalités d'héritage) sont-elles amplifiées ou rééquilibrées par le jeu des marchés fonciers ? Nous verrons que même si les ventes de détresse apparaissent comme le principal motif de vente, le marché ne semble pas engendrer d'inégalités foncières trop marquées. L'étude des caractéristiques des ménages en fonction de leur participation au marché montre que les ménages ayant plus hérité achètent significativement moins de terre que les ménages ayant moins hérité. Ce résultat suggère que les marchés participent à équilibrer les dotations en terres entre petits agriculteurs.

Le chapitre 6 interroge les liens entre marchés et sécurité foncière à travers trois questions spécifiques : i) quelles formes prennent les conflits fonciers liés aux transactions marchandes ? ii) Comment les organisations locales gèrent-elles ces conflits et organisent-elles leur résolution ? iii) Comment les acteurs sécurisent-ils les transactions marchandes afin de mieux garantir leurs droits et de se prémunir des conflits ? Nous verrons notamment que la famille est à la fois la principale source de conflit, un acteur central de leur résolution et reste au cœur des pratiques de sécurisations des transactions. Les certificats fonciers, qui constituent l'innovation institutionnelle principale de la réforme amorcée en 2005, sont censés fournir la sécurité foncière à la base des opérations de marché. En raison du faible taux de certification au moment de notre étude, le marché continue d'opérer majoritairement sur des terres non certifiées. Par ailleurs, nous verrons que la mutation des certificats fonciers, à la suite d'un héritage ou d'un achat, semble rarement effectuée. Les difficultés à enregistrer la mutation des documents de propriété risquent de mener à une accumulation de documents formels désactualisés, et pourraient compromettre les efforts accomplis depuis le lancement de la réforme.

Dans ce contexte, les modalités « traditionnelles » de sécurisation des transactions (*via* la famille dans le cadre de transactions intrafamiliales et/ou *via* des « petits papiers ») conservent leur pertinence et se superposent *a posteriori* aux documents formels, lorsque ceux-ci existent.

En conclusion nous revenons sur les principales contributions empiriques, théoriques et méthodologiques de la thèse. Nous discutons aussi des implications de ces résultats pour le développement.

La thèse contribue ainsi à mettre en évidence, à partir d'une étude de cas dans une localité des Hautes Terres, le fait que le marché foncier est aussi une affaire de famille.

Partie 1 - Cadre d'analyse, méthode et contexte des marchés fonciers à Madagascar

La première partie de notre thèse vise à présenter le cadre général de cette recherche. Nous exposerons notre cadre d'analyse, une revue de littérature sur les marchés fonciers et nos questions de recherche dans le chapitre 1. Nous proposerons un retour réflexif sur les conditions de production des données qualitatives et quantitatives ainsi que leur articulation dans le chapitre 2. Enfin, dans le chapitre 3, nous présenterons le contexte de la région des Hautes Terres dans lequel opèrent les transactions marchandes qui seront analysées dans la partie 2 de cette thèse.

Chapitre 1 - Étudier les marchés fonciers et les interactions marché/famille : revue de littérature et cadre d'analyse

Introduction

Comment analyser les marchés fonciers ? Quels sont les outils conceptuels pour les définir, étudier leur fonctionnement et analyser leurs effets ? Lesquels s'avèrent pertinents compte tenu des particularités de notre objet de recherche : le foncier ? La terre est selon Karl Polanyi une « marchandise fictive », c'est-à-dire qu'elle n'a pas été produite pour être vendue. Les rapports sociaux qui s'y rapportent débordent toujours du cadre de relations purement économiques. La terre est un facteur de production, mais elle est aussi un patrimoine. Elle est aussi associée à des statuts, elle est une source de prestige et fait l'objet d'un attachement affectif. Dans cette perspective, la dimension intrafamiliale des droits fonciers est également susceptible de jouer un rôle dans l'organisation des transactions. La famille joue un rôle central dans l'allocation non marchande des terres à travers les systèmes de succession, et nous verrons dans cette thèse qu'elle n'est pas moins importante pour comprendre les transactions marchandes. Alors, comment étudier les interactions entre ces deux institutions que sont la famille et le marché ?

Ce premier chapitre a pour objectif de présenter le cadre d'analyse général dans lequel s'inscrit notre travail, ainsi qu'un état de l'art sur les questions d'émergence et de fonctionnement des marchés fonciers en Afrique subsaharienne. Nous abordons principalement le marché foncier d'achat/vente. Le marché du faire-valoir indirect (FVI), comme la location ou le métayage, est parfois évoqué, mais n'est pas au centre de notre revue de littérature. Ce chapitre est organisé en trois sections. Dans la première section, nous présentons le cadre d'analyse en économie institutionnelle, mobilisé pour étudier les marchés de manière générale. Dans la seconde section, nous proposons un état de l'art⁶ sur les marchés fonciers, les débats sur leur émergence en Afrique subsaharienne, ce que nous savons de leur fonctionnement grâce aux travaux en économie, mais aussi en socio/anthropologie, et sur les enjeux de développement qui s'y rapportent. La troisième section poursuit cet état de l'art, mais cette fois au prisme d'une question qui nous intéresse plus particulièrement, à savoir le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés fonciers. Nous concluons ce chapitre en précisant nos principales questions de recherches et hypothèses, au regard du cadre d'analyse et de l'état de la littérature.

⁶ La revue de la littérature sera prolongée dans les premières sections des chapitre 5 et 6.

1. Définir et étudier des marchés en économie institutionnelle : cadre d'analyse

Notre approche repose sur une définition institutionnaliste des marchés, entendus comme des systèmes de règles. Elle accorde une attention particulière au concept de « transaction » pris comme « unité de base de l'économie institutionnelle » suivant J.R. Commons (section 1.1). Pour caractériser précisément ces transactions, nous mobilisons deux outils conceptuels : les « faisceaux de droits » et les « règles en usage (section 1.2). Nous proposerons enfin quelques pistes pour analyser les interactions entre marchés et d'autres systèmes institutionnels dans la perspective de marchés encastrés (*embedded markets*) (section 1.3).

1.1. Définir le marché comme une institution organisant des transactions marchandes

Comprendre *comment les marchés fonctionnent*, et définir *ce qu'ils sont*, sont des objectifs qui apparaissent tardivement dans les préoccupations des économistes. Les écoles classiques et néoclassiques ont donné la priorité à l'étude d'un marché idéal-typique qui permettrait de faire coïncider les intérêts individuels et collectifs seulement à travers le mécanisme des prix. Le marché est alors présenté comme un lieu (abstrait ou concret) où se confrontent offres et demandes aboutissant à la détermination d'un prix auquel se réalisent les échanges⁷. Par exemple, Léon Walras le définit simplement comme « *le lieu où s'échangent les marchandises* » (Walras 1988, cité par Dockès and Potier, 2005, p. 5). Finalement, la référence imagée à la « main invisible » est restée si ancrée dans les conceptions des économistes que, paradoxalement, presque aucun travail ne s'était sérieusement attaché à définir les marchés. Cette insuffisance théorique a interpellé de nombreux économistes institutionnalistes. Douglas North note par exemple que « *c'est un fait étrange que la littérature en économie et en histoire économique consacre si peu de discussion à l'institution centrale au cœur de l'économie néoclassique : le marché* »⁸ (North 1977, cité par Hodgson, 2015). De même, Ronald Coase (1988) souligne que les économistes se sont certes intéressés à la détermination des prix de marché, mais ont réalisé peu d'effort pour comprendre le fonctionnement des marchés eux-mêmes.

L'économie institutionnelle ouvre deux fronts de recherches sur les marchés. D'une part, dans la lignée des travaux de Ronald Coase et Oliver Williamson, les marchés ne sont plus considérés comme un mode de coordination *a priori* plus efficace, car leur fonctionnement suppose des coûts appelés *coûts de transaction*⁹. D'autre part, suivant le programme de recherche impulsé par Douglas North, les

⁷ Voir par exemple l'article de Ménard (1995) pour un exposé sur les conceptions institutionnalistes et non-institutionnalistes du marché.

⁸ "It is a peculiar fact that the literature on economics and economic history contains so little discussion of the central institution that underlies neo-classical economics – the market." (North 1977, 710 cité par Hodgson 2015).

⁹ Les coûts de transactions sont des coûts liés au fonctionnement du marché. Ils peuvent être liés à la recherche d'information, à la spécification des contrats ou au contrôle du respect de leur exécution.

économistes s'intéressent aussi aux institutions¹⁰ susceptibles de structurer le fonctionnement des marchés. Les conditions d'existence même du marché n'ont donc plus rien de naturel. Au contraire, les marchés apparaissent alors comme des processus institués dont l'économie entreprend d'étudier le fonctionnement. L'économie institutionnelle participe ainsi à ouvrir la boîte noire des marchés en analysant les institutions qui permettent leur existence et affectent leur efficacité. C'est dans cette perspective générale que s'inscrit notre travail.

1.1.1. Les marchés comme ensemble de règles organisant les transactions

De nombreux économistes institutionnalistes définissent des marchés comme un ensemble de règles qui coordonnent des transferts volontaires de droits de propriété. Par exemple Claude Ménard définit les marchés comme :

« Un arrangement institutionnel spécifique composé de règles et de conventions qui rendent possible un grand nombre de transferts volontaires de droits de propriété sur une base régulière, ces transferts étant mis en œuvre et exécutés par un mécanisme spécifique de régulation, le système de prix concurrentiels »¹¹ (Ménard, 1995, p. 170).

Hodgson (2015, 2019) propose une définition minimale du marché comme : *« une institution à travers laquelle une multitude d'acheteurs ou de vendeurs échangent des droits concernant un nombre substantiel de produits d'un type particulier »¹² (Hodgson, 2015, p. 389).*

Nous retiendrons deux aspects importants, communs à ces définitions. D'abord, les marchés impliquent des règles qui structurent les interactions sociales et légitiment les transactions. Dans la perspective de l'Économie institutionnelle, ces règles remplissent deux fonctions de base. D'abord, elles assurent la reconnaissance de droits de propriété, ainsi que le respect des engagements contractuels au cœur de l'échange¹³. Ensuite, pour qu'il y ait marché, il faut que les transactions se répètent de façon régulière. L'institutionnalisation de l'échange ne peut pas se faire par quelques transferts ponctuels. La multitude et la répétition des transactions sont au cœur des définitions des

¹⁰ Une institution est généralement définie comme un système de règles effectivement opérantes structurant les interactions sociales (Hodgson, 2006). Douglas North utilise la métaphore du jeu pour définir les institutions comme « les règles du jeu d'une société ». Voir l'Encadré 1.1 (*infra* p.14) pour un retour sur ce concept et sur ceux de règles et de normes.

¹¹ *“A market is a specific institutional arrangement consisting of rules and conventions that make possible a large number of voluntary transfers of property rights on a regular basis these reversible transfers being implemented and enforced through a specific mechanism of regulation, the competitive price system”* (Ménard, 1995, p. 170).

¹² *“A market is an institution through which multiple buyers or multiple sellers recurrently exchange rights to a substantial number of similar commodities of a particular type.”* (Hodgson, 2015, p. 389)

¹³ En effet, comme le rappelle J.P. Platteau : *« les promesses de fournir les biens et services ou de les payer pourraient ne pas être honorées, le remboursement des dettes pourrait être esquivé, des produits de piètre qualité pourraient être remplacés lorsque la qualité n'est pas facilement ou aisément vérifiable par l'acheteur, la monnaie utilisée comme moyen de paiement pourrait ne pas être acceptée par certains, etc. »* (2000, p. 241).

marchés en économie institutionnelle. Ainsi, dans les définitions citées, Ménard insiste sur le « grand nombre de transferts » et Hodgson considère qu'il faut une « multitude d'acheteurs et de vendeurs » ainsi qu'une « multitude de marchandises ». Ce dernier note justement à ce propos que « *le marché, en bref, est l'organisation et l'institutionnalisation d'échanges récurrents* »¹⁴ (Hodgson, 2019, p. 224). La dimension routinière des échanges est nécessaire selon lui pour instaurer un consensus et structurer l'échange. De même, Coriat et Weinstein considèrent que :

« Le marché existe dans la mesure où sont mises en place des structures durables qui encadrent des transactions multiples et répétées de manière que, au-delà de la réalisation de chaque transaction particulière, soit assurée une relative continuité dans la nature des relations entre agents économiques. » (2018, p. 322)

Cependant, ces définitions fournissent peu de détails sur la nature des transactions en question, en particulier pour distinguer un transfert de droits fondé sur un système de réciprocité (à la manière du don/contre-don défini par Marcel Mauss) d'une transaction marchande. Par ailleurs, si les institutions comptent, il nous faudra préciser leur définition ainsi que le type de règles importantes à considérer (règles formelles, normes sociales, coutumes, etc.).

1.1.2. La transaction : unité de base de l'économie institutionnelle

Les transactions, entendues au sens large comme des transferts de droits de propriété, sont au cœur de notre approche des institutions et des marchés. Un bref retour sur ce concept nous permettra ensuite de discuter la distinction entre des transferts marchands et non marchands.

Pour John Roger Commons (1924), une transaction désigne un transfert du contrôle légitime sur les choses, à la différence de l'échange qui désigne un transfert des choses elles-mêmes. En effet, l'économie institutionnelle, suivant les travaux pionniers de Commons, interprète les échanges marchands non plus comme des transferts de biens, mais comme des transferts *de droits de propriété sur les biens*. Selon lui, l'approche par les transactions permet le déplacement de l'analyse des marchandises échangées entre des individus à l'analyse des interactions sociales et des règles de transfert des droits de propriété (Commons 1934 ; voir aussi la lecture qu'en propose Théret, 2003).

Pour notre étude, l'autre intérêt majeur de l'approche « transactionnelle » est de fournir un cadre à l'étude empirique des règles marchandes. La transaction est une unité d'analyse tangible et observable, à la différence des institutions ou du marché qui peuvent s'avérer trop abstraits ou généraux pour une étude de terrain. En effet, nous verrons que les marchés fonciers ruraux étudiés ne se matérialisent pas par une « place de marché » (abstraite ou concrète), ni par des organisations

¹⁴ « Markets, in short, are organized and institutionalized recurrent exchange » (Hodgson, 2019, p. 224)

explicitement dédiées à la coordination des transferts de droits (ou du moins immédiatement identifiables comme telles). Les transactions particulières se prêtent plus facilement à l'observation et nous verrons comment leur étude permet d'identifier des règles et normes qui structurent les interactions des ménages (cf. Chapitre 2).

L'approche en termes de transactions permet aussi d'échapper à l'opposition introduite par Karl Polanyi entre des marchandises classiques, produites pour être vendues, et des marchandises dites « fictives » telles que la terre. En effet, l'objet du transfert n'est pas la terre, mais les droits à propos de la terre. Ce constat permet d'attirer l'attention du chercheur sur les acteurs et les dispositifs (matériels ou symboliques) qui définissent localement ces droits. Cette attention particulière aux droits et aux règles constitue donc un premier intérêt de l'approche en termes de transactions pour notre étude.

1.1.3. Transactions marchandes et non marchandes : les éléments d'une distinction

Certains transferts de droits relèvent de transactions *marchandes* et d'autres de transferts *non marchands*. De même que des définitions du marché apparaissent tardivement chez les économistes, de même la distinction entre transactions marchandes et non marchandes fait l'objet de très peu d'attention. En sociologie économique, les débats sur cette distinction sont néanmoins nombreux et toujours vivaces¹⁵. En mobilisant les acquis d'autres disciplines qui ont creusé dans cette voie, nous présentons ici, de manière ordonnée, ce qui nous a semblé être les principaux critères distinctifs des transactions marchandes. Ainsi, en reprenant les termes de Colin et Bouquet (à paraître), nous considérons qu'une transaction marchande renvoie à un *transfert volontaire de droits* contre une *contrepartie exigible*, basée sur un *système d'équivalence* : le prix.

Un transfert volontaire de droits...

La dimension « volontaire » des échanges marchands est soulignée dans de nombreuses définitions (Schmid, 1987; Ménard, 1995; Hodgson, 2015). Pour Allan Schmid, dans les transactions marchandes (*bargained transactions*), « *les parties impliquées sont, pour cette transaction, considérées comme égales face à la loi* »¹⁶(Schmid, 1987, p. 8). Pour Schmid, comme pour Commons, la transaction ne peut être marchande que si la possibilité de ne pas s'engager est une option crédible (Commons, 1934; Schmid, 1987; Bazzoli and Dutraive, 2004). Dans le contexte des transactions foncières, la dimension volontaire de l'échange peut aussi s'interpréter par sa déconnexion avec les systèmes d'obligations sociales. Ainsi, J.-Ph. Colin estime qu'une transaction est dite marchande si « *l'objectif n'est pas de*

¹⁵ Les revues de littérature que nous avons pu consulter sur la question sont elles-mêmes nombreuses (cf. : Schmid, 1987; Weber, 2000; Testart, 2001; Steiner, 2005; Smelser and Swedberg, 2005; Le Velly Ronan, 2012; Steiner, 2013).

¹⁶ « The parties involved are considered legal equals with respect to the given transaction » (Schmid, 1987, chapitre 1)

satisfaire à des obligations sociales entre les deux partenaires de l'échange [...], mais d'accéder à la terre en tant que ressource productive ou qu'élément de patrimoine économique, politique culturel ou social » [2005 p181]. Par ailleurs, précisons dès à présent que les ventes de terres résultant de situations d'extrême pauvreté relèvent de choix si contraints qu'elles constituent des cas limites à la dimension « volontaire des échanges ». Ces ventes de détresse, qui seront étudiées plus en détail dans ce travail, seront néanmoins considérées comme des transactions marchandes, car elles ne résultent pas d'une coercition exercée par l'acheteur et, par ailleurs, elles remplissent les conditions présentées ci-après.

... contre une contrepartie exigible...

Alain Testart (2001, 2007) insiste sur le caractère exigible de la contrepartie pour distinguer l'échange marchand du don. En effet, on ne peut pas exiger expressément un don. On ne peut pas non plus, à la suite d'un don, exiger en contrepartie un « contre-don » (Mauss, 2012). *A contrario*, dans l'échange marchand la contrepartie est exigible. Il est possible, au moins en théorie, de recourir à des formes de contraintes (par exemple la loi) pour assurer le versement d'une contrepartie (Steiner, 2013).

... basée sur un système d'équivalence : le prix

Enfin et surtout, l'échange marchand repose sur le critère d'*équivalence*. La contrepartie d'une transaction marchande doit être *équivalente* à la valeur de ce qui est cédé. L'équivalence est censée « épuiser » la relation de dette entre les partenaires de l'échange (même s'ils peuvent conserver par ailleurs des relations interpersonnelles).

On pourrait ajouter à ce critère d'équivalence une dimension temporelle. Alors que les transferts basés sur la réciprocité reposent sur l'existence d'un laps de temps entre la prestation et la contre-prestation, dans la transaction marchande la contrepartie est versée immédiatement (si ce n'est pas le cas, le temps intervient dans le calcul du critère d'équivalence à travers un taux d'intérêt par exemple).

Deux éléments supplémentaires concernant la distinction marchand/non marchand ont fait l'objet de nombreux débats : la question de dimension interpersonnelle et affective des relations d'une part, et celui du recours à la monnaie d'autre part.

Relations interpersonnelles et transactions marchandes

Compte tenu du critère d'équivalence, et à la différence de la relation de réciprocité qui fonde la logique du don/contre-don, les acteurs sur le marché sont libérés de toute obligation sociale une fois la transaction terminée. Pourtant, l'absence d'obligation sociale ultérieure n'exclut pas que la transaction marchande puisse s'inscrire dans des relations interpersonnelles (Granovetter, 2000). Dès lors, il est difficile d'estimer si ces relations personnelles et affectives ne contreviennent pas aux principes d'équivalence et de choix volontaire. Cette question ouvre un champ de recherche relatif à

l'interprétation de la nature de l'échange par les acteurs eux-mêmes. Ainsi, la sociologie et l'ethnographie économiques abordent la neutralité affective de certains marchés comme une construction sociale et des travaux ont mis en évidence « *l'émergence de différentes techniques rituelles de mise entre parenthèses des relations interpersonnelles* » (Weber, 2000, p. 98). En effet, des travaux analysent l'importance des rituels construits lors des transactions qui participent à fixer l'interprétation « marchande » ou « non marchande » d'un échange (Garcia-Parpet, 1986; Zelizer, 1992; De La Pradelle, 1995; Weber, 2000; Zelizer and Weber, 2006). Ils s'intéressent aux codes, aux postures, aux dispositifs matériels ou symboliques qui sont mis en œuvre pour désigner certaines interactions sociales comme des interactions marchandes. Suivant cette littérature, la séparation du marchand et non marchand dépend donc de l'interprétation que font les acteurs de ces dispositifs qui visent à mettre en scène une transaction, un don, un contre-don, etc.

Transaction marchande et transfert monétaire

Le rôle de la monnaie dans la définition d'une transaction marchande est aussi un sujet de débats. Celui-ci est généralement tranché pour les études foncières qui considèrent qu'une transaction marchande n'implique pas nécessairement un transfert de monnaie (*e.g.* le métayage est considéré comme un rapport marchand). Pour préciser notre posture, nous estimons que la monnaie est néanmoins importante dans une transaction pour sa *fonction d'unité de compte*. En effet, une transaction foncière peut aisément se passer de monnaie dans sa *fonction d'intermédiaire des échanges*, mais reste cruciale dans le calcul de l'équivalence entre deux objets. En effet, comme l'a montré la sociologie économique, la reconnaissance d'une « équivalence » dans l'échange nécessite la mise en place de dispositifs capables de comparer des valeurs. La monnaie, de par sa fonction d'*unité de compte*, est un dispositif pratique et absolument central pour établir cette équivalence¹⁷ (Bohannon and Dalton, 1965; Weber, 2000; Callon, 2017). Ainsi, nous considérons qu'une transaction marchande n'implique pas nécessairement un échange de monnaie, mais que cette institution est importante, notamment pour sa fonction d'unité de compte.

En définitive, ces débats autour de la distinction entre transactions marchandes et non marchandes soulignent la difficulté à établir analytiquement une stricte dichotomie. Il semble raisonnable de considérer qu'ils constituent plutôt deux pôles d'un *continuum*. Les critères que nous avons présentés constituent néanmoins des points de repère nécessaires pour situer les transactions sur ce *continuum*.

¹⁷ Néanmoins, des systèmes d'équivalence ne faisant pas référence aux unités monétaires peuvent exister. Au Mexique par exemple, Colin (2002) identifie des « équivalences conventionnelles » non monétaires permettant d'échanger du travail, semence et terres agricoles.

1.2. Caractériser les transactions par l'étude des « faisceaux de droits » et des règles en usage

L'approche transactionnelle appliquée au foncier permet de considérer que ce n'est pas la terre en tant que telle qui est échangée, mais des droits fonciers. Nous pouvons par conséquent prendre en compte différents types de transactions marchandes selon la nature et la durée des droits fonciers cédés. Les transferts de droits peuvent être définitifs ou temporaires, portant sur l'ensemble des droits de propriété ou simplement sur l'usage. Ainsi, pour analyser les formes concrètes des transactions nous pouvons décomposer les différents droits fonciers en mobilisant la notion de « faisceaux de droits ». Nous verrons ensuite que ces différents droits reposent sur des règles.

1.2.1. Étudier les transactions marchandes avec la notion de faisceau de droit

Afin d'étudier les transactions de droits de propriété foncière, nous pouvons décomposer la propriété en différents droits sur la terre. Cette approche de la propriété comme « faisceau de droits » (*bundle of rights*) s'inscrit dans la lignée des travaux de J.R. Commons et est reprise notamment par Alchian et Demsetz et plus récemment par E. Ostrom et ses collègues¹⁸. La propriété est définie comme un rapport entre les hommes à propos de la terre qui peut se décliner en une multitude de droits (droit d'accès, de prélèvement, de gestion, d'exclusion et d'aliénation).

La première étape de cette démarche consiste ainsi à définir la propriété comme un rapport social, et non pas comme un droit naturel et absolu des hommes sur les choses. Ainsi, les économistes institutionnalistes considèrent que la propriété détermine un ensemble d'actions légitimes dans une société donnée. Selon Alchian et Demsetz :

« Généralement on considère que "posséder la terre" [own land] signifie avoir le droit de cultiver le sol (ou de ne pas le faire), d'exploiter ses ressources, de mettre la terre en vente, etc. En revanche, cette propriété ne donne pas le droit de jeter la terre à la figure d'un passant, de l'utiliser pour modifier un cours d'eau, ni de forcer quelqu'un à l'acheter. Ce qui est possédé, ce sont des droits d'action socialement validés. »¹⁹ (Alchian and Demsetz, 1973, p. 17, souligné par nous)

Ensuite, Schlager et Ostrom (1992) affinent et développent l'analyse en termes de faisceau de droits avec une décomposition en cinq éléments. Elles définissent des *droits d'accès, de prélèvement, de gestion, d'exclusion et d'aliénation*. Les droits d'accès et de prélèvement sont des droits dits « opérationnels » (*operational-level rights*). Ils correspondent respectivement au « droit d'entrer dans

¹⁸ Pour une étude de l'histoire de ce concept et son utilisation chez J.R. Commons, le réalisme juridique américain ainsi que chez différents économistes jusqu'à E. Schlager et E. Ostrom, on pourra se référer aux articles de F. Orsi (2013, 2014)

¹⁹ "To 'own land' usually means to have the right to till (or not to till) the soil, to mine the soil, to offer those rights for sale, etc., but not to have the right to throw soil at a passerby, to use it to change the course of a stream, or to force someone to buy it. What are owned are socially recognized rights of action." (Alchian and Demsetz, 1973, p. 17, souligné par nous).

une propriété physique déterminée » et au « droit d'accéder aux produits d'une ressource » (1992, p. 250, notre traduction). Les droits de gestion, d'exclusion et d'aliénation correspondent à ce que les auteurs qualifient de droits de propriété « de choix-collectif » (*collective-choice property rights*), aussi appelés « droits d'administration » (Colin *et al.*, à paraître). Le *droit de gestion* désigne le droit de réguler l'usage de la ressource et de décider des changements nécessaires à son amélioration. Le *droit d'exclure* désigne quant à lui « le droit de déterminer qui va bénéficier du droit d'accès et comment ce droit peut être transféré »²⁰ (Schlager and Ostrom, 1992, p. 251). Enfin, le *droit d'aliéner* est défini comme « le droit de céder entièrement ou partiellement ses droits de gestion et d'exclusion » (*Ibid.*).

Un des apports de Schlager et Ostrom à la littérature sur les faisceaux de droit repose sur cette hiérarchisation entre les droits dits « opérationnels » et ceux qui définissent le régime d'appropriation dits « de choix collectif ». Une distinction centrale est opérée entre la détention de droits et la capacité de définir les droits. Pour paraphraser Colin (2004), et en reprenant la métaphore d'un jeu, les droits opérationnels renvoient aux règles qui définissent le droit de jouer, tandis que les droits de choix collectifs renvoient au « droit de définir les règles du jeu ». Cette distinction permet aux auteures de distinguer différentes positions vis-à-vis de la ressource, à savoir : propriétaires [owners], possédants [proprietor], ayant droit [claimant] et usager autorisé [Authorized User], tel que présenté dans le Tableau 1.1.

Tableau 1.1 – Faisceaux de droits et positions associées selon Schlager et Ostrom

BUNDLES OF RIGHTS ASSOCIATED WITH POSITIONS				
	Owner	Proprietor	Claimant	Authorized User
Access and Withdrawal	X	X	X	X
Management	X	X	X	
Exclusion	X	X		
Alienation	X			

Source: Ostrom and Schlager (1992, p.252)

Nous noterons que ces cinq types de droits constituent une décomposition possible, mais non limitative du faisceau de droits, dont il est possible d'affiner encore les catégories selon les besoins de

²⁰ " Exclusion: the right to determine who will have an access right and how that right may be transferred." (Schlager and Ostrom, 1992, p. 251)

l'analyse²¹. Au sujet des terres agricoles (Colin *et al.*, à paraître), les droits opérationnels comprennent notamment :

- le droit de traverser la parcelle ;
- le droit de prélever des produits (incluant le droit de pâturage) ;
- le droit de cultiver ; le droit de ne pas utiliser la terre (sans craindre de la perdre) ;
- le droit de gestion de l'exploitation qui définit notamment les modalités d'usage de la terre (décider du type de culture, du calendrier cultural, ou de l'utilisation d'intrants, *etc.*)
- le droit de réaliser des aménagements durables (*i.e.* système d'irrigation, terrassement, plantation pérenne, *etc.*).

Les droits d'administration, comprenant le droit d'exclure (décider qui a le droit d'utiliser la terre) et le droit d'aliéner (transférer définitivement les droits précédents) peuvent également être décomposés de manière plus précise :

- le droit de gestion interne, c'est-à-dire « *d'organiser la répartition des droits opérationnels au sein du groupe familial* » (*Ibid.*)
- le droit de déléguer l'usage de la terre à titre marchand (location, métayage, mise en gage) ou non marchand (prêt).
- le droit de vendre la terre, de la donner, de la céder en héritage

Des travaux se sont plus particulièrement intéressés à définir les droits relatifs aux conditions de transférabilité des ressources. Comme le souligne Colin :

« On retrouve usuellement dans la littérature la distinction entre les droits d'usage (produire) et les droits de transfert : prêter, louer, mettre en gage, donner, léguer, vendre. Migot-Adholla et Bruce (1993) insistent sur l'étendue (breadth) des droits de transfert, en distinguant (i) un transfert limité : l'exploitant peut transférer le droit d'usage à titre provisoire seulement ; (ii) un transfert préférentiel : les parcelles peuvent être transférées de façon permanente, mais uniquement au sein de la famille ou du lignage (via un don ou un legs) ; (iii) transfert complet, avec une aliénation possible hors lignage à travers une vente. » (Colin, 2004, p. 7)

La distinction entre transferts « préférentiels » et transferts « complets » permet de préciser plus explicitement les règles concernant les transferts intrafamiliaux (comme les héritages ou les donations) qui introduisent des limitations dans les échanges marchands.

²¹ Ostrom précise que cette typologie n'est pas limitative. Ainsi, pour les besoins de leur propre analyse certains auteurs ajoutent ou précisent certaines catégories. Par exemple, dans les études foncières, on considère généralement avec une attention particulière le « droit de planter des arbres » qui relève du droit d'investir à long terme et qui se traduit par un droit d'exclusion, car ce type de plantation pérenne est un marqueur d'appropriation (Sjaastad and Bromley, 1997; Colin and Ruf, 2011). Certains auteurs se sont aussi intéressés au droit de recourir à un système formel d'enregistrement foncier. Ainsi, Céline Boué, développe par exemple une analyse du « droit de certifier la terre » qui, dans le contexte malgache, lui permet d'étudier plus finement les déterminants de la certification foncière (Boué, 2013; Boué and Colin, 2018).

Par ailleurs, accéder à des droits fonciers implique généralement des obligations en contrepartie. Selon les termes de Colin *et al.* (à paraître), cette dialectique droits/obligations-devoirs joue sur deux registres : « *le devoir des tiers à respecter le droit de X (ce que Goody, 1962, qualifie de correlative duty), mais aussi les devoirs qu'a X vis-à-vis de tiers, qui légitiment son droit (concomitant duties, dans les termes de Goody)* ». Ce dernier registre de devoir nous intéresse plus particulièrement. Il renvoie autrement dit à l'ensemble des engagements et des obligations sociales associés à la réception de droits fonciers. Nous y revenons en détail dans la suite de la thèse.

Pour notre analyse des marchés fonciers, les faisceaux de droit permettent d'identifier précisément des régimes d'appropriation des terres suivant la distribution particulière des droits qu'ils incluent. En effet, en ouvrant la boîte noire des classifications classiques (propriété privée, propriété de l'État et propriété commune), cette typologie permet d'analyser plus finement les droits des acteurs de s'engager dans des transactions. Cette approche permet d'envisager des patrimoines fonciers composites au sein desquels les parcelles sont appropriées selon des faisceaux de droits différents. Comme l'a déjà souligné J.-Ph. Colin, ce qui à première vue semble être un patrimoine foncier monolithique, relève bien souvent dans les faits d'une pluralité de droits fonciers variant selon les parcelles (Colin, 2017, p. 19). Le droit de vendre ou céder en location pourra alors varier pour un même individu, selon les droits qu'il détient sur chaque parcelle. En effet, le droit de transférer des parcelles dépend de règles qui sont définies collectivement, au niveau de l'État (règles formelles telles que les Lois), des autorités locales et/ou coutumière, ou encore, comme nous le verrons dans ce travail, au niveau de la famille élargie. De plus, les règles issues de plusieurs systèmes normatifs distincts s'appliquent généralement simultanément, menant ainsi à un contexte institutionnel complexe et hétérogène.

En économie institutionnelle, la notion de faisceau de droits s'articule avec le concept de règle qui est au cœur de notre analyse. Suivant la perspective de la « vieille » économie institutionnelle que reprend aussi Ostrom, nous considérons que « *pour chaque droit qu'un individu détient, il existe des règles qui autorisent ou exigent des actions relatives à l'exercice de ce droit* »²²(Schlager and Ostrom, 1992, p. 250). Les droits fonciers sont ainsi le produit de règles qui peuvent créer des autorisations, injonctions, limitations ou interdictions²³.

²²« *For every right an individual holds, rules exist that authorize or require actions in exercising that property right* ». (Schlager and Ostrom, 1992, p. 250)

²³ Voir aussi sur le sujet la synthèse de Orsi (2013, p. 15).

1.2.2. Étudier les institutions en considérant les règles effectivement en usage

Le concept de règle est mobilisé dans ce travail, car il nous semble plus tangible et opérationnel que celui d'institution. Suivant les travaux de Commons et Vincent Ostrom, Elinor Ostrom et ses collègues définissent les règles comme « *des compréhensions partagées par les acteurs, ayant trait à des prescriptions effectives, définissant quelles actions ou quels résultats [outcomes] sont requis, interdits ou permis* » (Ostrom and Basurto, 2013, p. 2).

Parmi les règles, il faut insister sur l'importance des règles effectivement opérantes et distinguer ainsi les *rules in form* des *rules in use*. En effet, un grand nombre de travaux en économie institutionnelle se basent sur les règles légales bien que celles-ci ne représentent qu'une petite partie de l'univers normatif dans lequel évoluent et auquel se conforment (ou non) les acteurs. Une piste de recherche féconde consiste à considérer non plus seulement les « règles dans la forme » (*rules in form*), mais à s'intéresser plutôt aux règles effectivement opérantes. Pour Ostrom et Basurto :

« *De nombreuses règles ne sont pas écrites et de nombreuses "lois" écrites ne sont pas suivies. De surcroît, bien souvent, nous ne savons pas même quelles règles sont acceptées par les individus dans leurs interactions quotidiennes. C'est pourquoi les règles affectant beaucoup de nos comportements sont relativement invisibles.* » (Ostrom and Basurto, 2013, p. 2).

De nombreuses prescriptions revêtent la forme d'une règle, mais n'affectent pas les comportements, car elles ne sont pas utilisées, voire sont méconnues des acteurs concernés. Pour notre analyse, les règles et normes qui comptent sont celles qui sont effectivement opérantes²⁴. Nous concentrerons notre attention sur ce que la littérature a qualifié de « règles en usage » (Ostrom, 2005, p. 138), ou parfois de « règles pragmatiques » (Bailey, 1969) ou de *working rules*²⁵.

Encadré 1.1 – Institutions, règles, normes et stratégies : précisions conceptuelles

Une institution est généralement définie comme un système de règles effectivement opérantes structurant les interactions sociales (Hodgson, 2006). Douglas North utilise la métaphore du jeu pour définir les institutions comme « les règles du jeu d'une société ». Il distingue les institutions (les règles du jeu), des organisations (les joueurs). On doit aussi à North d'avoir grandement insisté sur les dispositifs de mise en œuvre (*enforcement*)²⁶ pour l'analyse des institutions. Les institutions permettent notamment de réduire les coûts de transaction (coûts liés à la recherche d'information, à la spécification des contrats, au contrôle du respect de leur exécution, etc.). Elles permettent aussi la stabilisation des anticipations. En limitant les choix, les contraintes institutionnelles limitent aussi l'incertitude et permettent des anticipations indispensables à

²⁴ Comme l'a souligné North, l'analyse des institutions économiques doit nécessairement prendre en compte l'effectivité des règles. North fait ainsi de la notion d'*enforcement*, à savoir les dispositifs de mise en œuvre des règles, un des piliers de son entreprise théorique (North, 1990).

²⁵ La notion de *working rules* est particulièrement développée dans l'œuvre de J.R. Commons (cf. Chavance, 2012a). Ostrom emploie aussi l'expression de « *working rules* » comme synonyme de *rules in use*. Les *working rules* désignent l'ensemble des règles que les individus mobilisent pour expliquer et justifier leurs actions auprès des autres. Elle souligne que les *working rules* sont effectivement opérantes dans une arène (Ostrom, 2005, p.19).

²⁶ Pour une discussion sur l'importance du concept d'*enforcement* en économie institutionnelle, voir Ménard (1995, 2003).

toute transaction économique. Ce rôle des institutions comme action collective qui contraint et en même temps libère l'action individuelle est notamment développé chez Commons qui définit les institutions comme « *collective action in control, liberation and expansion of individual action* (Commons, 1934, p. 73).

E. Ostrom dans sa « grammaire des institutions » reprend à son compte les travaux de J.R. Commons et V. Ostrom sur la notion de règle. Elle distingue ainsi les *règles*, les *normes* et les *stratégies*.

Les règles sont considérées comme « des compréhensions partagées par les acteurs, ayant trait à des prescriptions *effectives*, définissant quelles actions ou quels résultats [*outcomes*] sont *requis*, *interdits* ou *permis* » (Ostrom and Basurto, 2013, p. 2).

Les normes sont aussi des énoncés prescriptifs, mais à la différence des règles elles ne comportent pas de mécanisme explicite ni prévisible de sanction²⁷ (V. Ostrom 1991, cité par E. Ostrom 2005, p.18). Le respect des normes fournit une « récompense intérieure » ou repose sur des sanctions sociales (*i.e.* exclusion du groupe) voir morales (Crawford and Ostrom, 1995; Ostrom and Basurto, 2013).

Les stratégies guident elles aussi les actions, mais ne doivent pas être confondues avec les règles ou les normes. Elles sont « *des plans élaborés par les individus dans une situation donnée en vue de parvenir à certains résultats [...]* » (Ostrom and Basurto, 2013, p. 5) et se situent donc sur un autre registre. Autrement dit, les stratégies relèvent de plans d'action personnels tandis que les règles sont élaborées au sein d'arènes de choix collectifs (au niveau national, local, voire d'une communauté). Nous mobilisons la notion de « « stratégies » dans ce travail sans pour autant nous inscrire dans une théorie du « choix rationnel » qui repose sur un postulat d'optimisation. Ainsi, nous parlerons plus volontiers de « logiques d'acteur », sans *a priori* sur les raisons pour lesquelles les personnes s'engagent dans des actions. Les justifications et le sens que donnent les individus à leurs actes sont un objet d'analyse empirique visant justement à comprendre les logiques d'actions.

Sur les marchés fonciers, de nombreux travaux ont montré que les règles légales ne suffisent pas à comprendre les régimes de propriété et les dynamiques marchandes. En Afrique, une littérature importante a montré le rôle déterminant des règles coutumières ou locales pour définir les régimes d'appropriation (Biebuyck, 1963; Bassett and Crummey, 1993; Berry, 1993). Ainsi, l'absence de titre foncier ne peut pas être assimilée à l'absence de propriété. De même, les règles sous-jacentes au fonctionnement des marchés fonciers ne se limitent pas aux règles légales sur les transactions (*e.g.* interdiction des ventes, location ou métayage). La littérature a largement montré comment des transactions formellement interdites ont néanmoins lieu de manière illégale ou déguisée (Feder and Noronha, 1987; Quan, 2000), avec un recours à des organisations locales pour sécuriser les droits fonciers ainsi obtenus (Nuijten, 2003; Bouquet, 2009; Chimhowu and Woodhouse, 2010; Ka, 2017, cité par Colin, 2017). Nous aurons l'occasion de revenir plus longuement sur ces questions dans le chapitre 4 et le chapitre 6.

²⁷ Ostrom et Basurto précisent que « *les règles sont des énoncés linguistiques contenant des prescriptions similaires aux normes, mais les règles sont en outre porteuses de l'attribution d'une sanction lorsque des actions prohibées sont commises et constatées par un surveillant (Commons, 1924)* » (Ostrom and Basurto, 2013, p. 5)

1.3. Envisager l'articulation entre les marchés et d'autres systèmes de règles

Le cadre institutionnaliste nous permet de considérer que les marchés ne sont pas autonomes ni isolés des autres structures sociales. Les règles des marchés sont elles-mêmes en interaction avec d'autres institutions formant ensemble un système institutionnel complexe. Afin d'appréhender, dans la suite de ce travail, les articulations entre famille et marché, nous mobiliserons les notions d'*encastrement*, de *pluralisme des normes* et nous proposerons une grille d'analyse basée sur quatre types d'interactions institutionnelles.

1.3.1. L'encastrement social des marchés

La notion d'*embeddedness* (encastrement ou enchâssement) s'est développée en réponse à la conception sous-socialisée de l'économie par les économistes néoclassiques. On en distingue généralement une acception politique et institutionnelle, issue des travaux de Karl Polanyi, et une acception réticulaire, issue des travaux de Marc Granovetter²⁸.

Pour Polanyi (1944), la métaphore de l'encastrement exprime l'idée générale selon laquelle l'économie dans son ensemble n'est pas autonome et que le marché est une institution socialement construite. Il situe son analyse à un niveau très général et historique des rapports entre l'économie et la société. La métaphore est donc employée pour rappeler l'inscription de l'économie dans des règles culturelles et politiques. Ainsi, comme il l'écrit lui-même :

« L'économie humaine est [...] encadrée [embedded] et englobée dans des institutions économiques et non économiques. Il importe de tenir compte de l'aspect non économique. Car il se peut que la religion et le gouvernement soient aussi capitaux pour la structure et le fonctionnement de l'économie que les institutions monétaires ou l'existence d'outils et de machines qui allègent la fatigue du travail » (Polanyi, 1957 ; cité par Maucourant et Plociniczak, 2011, p.2)

Granovetter (1985), quant à lui, développe cette notion pour rendre compte de l'insertion des marchés dans des réseaux sociaux. L'encastrement réticulaire chez Granovetter est envisagé dans une double perspective : du point de vue des relations interpersonnelles entre les acteurs (« encastrement relationnel ») et du point de vue des institutions qui structurent ces relations (« encastrement structurel »)²⁹. Ce dernier entend ainsi dépasser à la fois la vision « sous-socialisée » du marché des

²⁸ Pour une revue de littérature sur l'encastrement (cf. Beckert, 2003, 2018; Caillé and Laville, 2007; Laville, 2008; Maucourant and Plociniczak, 2011; Grossetti, 2015).

²⁹ Selon les termes de Granovetter : « le concept d'encastrement possède, selon nous, deux aspects que nous désignerons, respectivement, par les termes de relationnel et de structurel : en effet, l'action économique, les résultats et les institutions sont affectées, premièrement, par les relations personnelles des acteurs et deuxièmement, par la structure du réseau général de ces relations » (Granovetter, 2000, p. 208).

économistes néoclassiques et la vision « sursocialisée » et fonctionnaliste de certains sociologues et économistes institutionnalistes (notamment O. Williamson) qui supposent trop rapidement, selon lui, que les normes existantes s'imposent automatiquement et inconditionnellement aux individus.

La force de suggestion de la métaphore de l'encastrement a participé au succès de cette notion qui a été largement reprise en sociologie³⁰ (DiMaggio and Zukin, 1990; Scott, 2001; Le Velly, 2002; Dequech, 2003; Grossetti and Barthe, 2008) et en économie institutionnelle hétérodoxe (Hollingsworth and Boyer, 1997; Maucourant and Plociniczak, 2011; Cleaver, 2002; Brisset, 2012).

Notre analyse du rôle de la famille dans l'organisation des transactions foncières s'inscrit dans la problématique de l'encastrement institutionnel des marchés et offre une entrée originale pour étudier les articulations entre des systèmes normatifs pluriels, relatifs aux transactions marchandes.

1.3.2. Transactions marchandes dans un contexte de pluralisme des normes

Le pluralisme des normes (dit aussi pluralisme légal³¹) renvoie à l'idée que des institutions différentes, relativement à un même objet, peuvent exister simultanément et durablement. Comme le souligne Benda-Beckmann, le pluralisme des normes (ou *legal pluralism*) se définit comme une « approche analytique » (plus qu'une théorie) qui vise à admettre que différentes sources de légitimité peuvent coexister et être représentées par d'autres organisations que l'État (von Benda-Beckmann, 2001, p. 48).

À un premier niveau, le pluralisme des normes peut renvoyer à la coexistence de normes formelles et informelles. Ainsi, parallèlement aux règles promues par l'État, d'autres normes, associées à des sources de légitimités locales ou traditionnelles peuvent exister. Néanmoins, l'opposition formel/informel ne doit pas laisser penser que les règles formelles constituent un bloc cohérent et monolithique. Des travaux en anthropologie mettent l'accent sur l'hétérogénéité des normes au sein de l'appareil étatique. Olivier de Sardan met en évidence une grande diversité de « normes pratiques » qui supplantent souvent les normes officielles au sein même des administrations de l'État. De même, les normes dites « informelles », « sociales » ou « culturelles » ne sont pas homogènes (Chauveau et al., 2001; Olivier de Sardan, 2010; Berry, 1993). Les institutions coutumières peuvent être gouvernées

³⁰ Notamment par les courants de la « nouvelle sociologie économique » et de la « nouvelle sociologie institutionnelle ».

³¹ Nous utilisons l'expression pluralisme des normes comme synonyme de l'expression anglaise de *legal pluralism* ou pluralisme légal. En effet, dans la perspective du « pluralisme légal », les « lois » ne font pas nécessairement référence à celles mises en œuvre par l'État, mais prennent un sens beaucoup plus large « d'ordre normatif ». Comme le souligne Benda-Beckmann, « *Law is then defined independently from the way in which state legal systems define it and the respective spheres of validity of non-state normative orders. It [legal pluralism] assumes that claims to sovereignty, to the exclusiveness of state law and the monopoly of legitimate violence, are only normative constructions, and that such claims can also be made for non-state normative orders.* » (von Benda-Beckmann, 2001, p. 48)

par des normes plurielles et potentiellement contradictoires. De nombreux travaux s'opposent ainsi aux visions culturalistes supposant *a priori* l'homogénéité des règles dans les sociétés villageoises. Comme le disent Chauveau *et al.* :

« *Malgré l'apparente unité de l'autorité villageoise vis-à-vis de l'extérieur, le "pouvoir villageois" résulte de compromis entre des foyers d'autorité multiples. En l'occurrence, il s'agit d'une problématique de l'empilement et de la coexistence plus ou moins pacifique de sources variées de légitimité (traditionnelles, néo-traditionnelles, patrimoniales, charismatiques, bureaucratiques, clientélistes, militantes, démocratiques, etc.).* » (Chauveau *et al.*, 2001, p. 147).

Dans de tels contextes, les acteurs peuvent aussi opérer des choix parmi les différentes normes et institutions légitimes. Comme l'expriment Bierschenk et Olivier de Sardan (1998, p. 259), en référence aux travaux de Gluckman (1961), « *chaque situation sociale concrète relève de plus d'un système de normes, ce qui permet aux acteurs sociaux d'opérer une « sélection situationnelle » (ou optation) entre différentes normes* ». Le pluralisme des normes permet aux acteurs, selon leurs ressources, leurs réseaux ou leur pouvoir, de sélectionner les règles du jeu qui leur paraissent plus avantageuses pour défendre leur intérêt. K. von Benda-Benckman parle à ce titre de « *forum shopping* » (1981).

1.3.3. Envisager une diversité d'interactions institutionnelles

En nous inspirant de certaines approches dites « interactionnistes »³² nous proposons de distinguer quatre types d'interactions institutionnelles : i) une institution peut remplacer l'autre³³, on parlera alors de **substitution** ; ii) les institutions peuvent proposer des solutions divergentes et reposer sur des principes opposés, on dira alors qu'elles sont en conflit ou en **contradiction** ; iii) les différentes institutions peuvent ne pas interagir parce qu'elles s'ignorent ou qu'elles interviennent dans des arènes différentes, on parlera alors de **déconnexion** ; iv) les différentes institutions peuvent coopérer, on parlera de **coopération**. Cette coopération peut être verticale, c'est-à-dire que l'une nécessite l'autre, ou horizontale, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas mutuellement indispensables, mais améliorent mutuellement leur efficacité.

Ces types d'interactions ne sont pas nécessairement exclusifs et stables dans le temps. Nous considérons que les interactions institutionnelles sont généralement au cœur d'une coproduction de nouvelles règles. C'est particulièrement le cas lorsque la contradiction entre des règles est soumise à

³² Les quatre types d'interactions présentées sont librement inspirés des travaux de Pejovich ou Helmke et Levitsky, qui s'interrogeaient, quant à eux, sur les interactions et les effets possibles de la coexistence de normes formelles et informelles (Pejovich, 1999; Helmke and Levitsky, 2004).

³³ Elle peut la remplacer soit parce qu'elle est plus efficace, on parle alors de sélection naturelle des institutions (Hayek, 2001; von Mises, 1985), soit parce qu'elle est imposée de manière exogène par le pouvoir public par exemple, on parle ici de sélection artificielle des institutions (Commons, 1931).

un arbitrage, dans le cadre de conflits notamment. Par exemple, pour J.R. Commons, la contradiction entre des règles, si elle se manifeste ouvertement et concrètement dans un litige soumis à un arbitrage, conduit à l'émergence de nouvelles règles par le biais jurisprudentiel. Pour ce dernier, la contradiction entre institutions et son dépassement lors d'un conflit porté auprès d'un juge est au cœur de la production de nouvelles règles et donc du changement institutionnel (Commons, 1934; Bazzoli, 2000; Théret, 2001). Si Commons a une vision légaliste du changement institutionnel basé sur l'intervention d'un arbitre étatique (à travers le *Common Law*), nous considérons, avec le pluralisme juridique, que d'autres formes d'interactions peuvent mener à une évolution ou coproduction de nouvelles règles. Pour cette étude, ces différentes interactions seront mobilisées afin d'étudier les liens entre marché et famille.

1.3.4. Les interactions entre marché et famille dans la littérature

L'interaction la plus fréquente, et *a priori* évidente pour articuler marché et famille, consiste à les présenter comme des institutions en opposition (à travers le thème de la famille rempart à la marchandisation) ou comme des institutions en substitution (à travers le thème de la progression du marché remplaçant les autres formes d'interactions sociales). En effet, le marché et la famille ont bien souvent été analysés comme des institutions que tout oppose. Comme le note Sjaastad, la parenté est au cœur des analyses des systèmes de réciprocité que l'on oppose volontiers et *a priori* à la sphère marchande : « *dans la perspective de l'anthropologie classique, la réciprocité est symptomatique d'un ensemble de valeurs totalement différent de celui qui caractérise les sociétés dans lesquelles prédomine l'échange marchand* » (Sjaastad, 2003). On retrouve d'une certaine manière cette opposition chez Karl Polanyi lorsqu'il distingue trois formes « d'intégrations » économiques (Polanyi, 1944; Polanyi et al., 1957) : la réciprocité, la redistribution et l'échange, pour lesquelles les institutions emblématiques sont respectivement la famille/parenté, l'État et le marché³⁴ (cf. Smelser and Swedberg, 2005, p. 13).

En économie institutionnelle, les interactions entre famille et marché ont aussi été analysées en lien avec la construction des relations de confiance, nécessaires à l'échange. En l'absence d'autres systèmes de garantie (contre l'opportunisme des acteurs notamment), certains économistes trouvent dans la famille l'institution idéale pour construire un degré de confiance initiale nécessaire au développement des échanges marchands (Greif, 1996, 2006). En effet, la parenté est une relation relativement permanente et stable, ce qui est un avantage considérable pour mettre en place des

³⁴ Certes chez Polanyi le marché n'est pas nécessairement exempt de toute solidarité. Mais cette dernière serait plutôt de type « organique », pour reprendre la typologie de Durkheim, c'est-à-dire liée à l'interdépendance économique des individus (Servet, 2007). La solidarité familiale est quant à elle une solidarité mécanique, que Durkheim définit dans son introduction à la sociologie de la famille comme la « *similarité des consciences, la communauté des idées et des sentiments* » (Durkheim, 1888, p. 5).

relations d'échanges avec une certaine continuité. Comme le rappelle Platteau (2000, p. 252), le « *patrimoine culturel commun* » partagé dans un groupe familial pourrait faciliter la communication entre leurs membres, ce qui, du point de vue d'un jeu répété, permet de mieux « *révéler et signaler leur plan d'action* » et de mieux anticiper ceux des autres. En théorie des jeux, « *dans un cadre d'interactions répétées, l'existence de liens de parenté aide à établir la confiance, c'est à dire encourage la croyance que les autres agents souhaitent aussi suivre une stratégie propice à l'honnêteté*»³⁵ (Platteau, 2000, p. 252). Autrement dit, les liens de parenté peuvent favoriser les stratégies que Sugden (1986) qualifie de « *brave reciprocity* » (être honnête lors de la première interaction et continuer à l'être tant que les autres joueurs le sont eux aussi) facilitant ainsi la coopération. Suivant cette hypothèse, le sentiment d'identité partagée modifie en profondeur les stratégies des acteurs puisqu'ils souhaitent avant tout établir entre eux des rapports honnêtes, au-delà de la transaction spécifique dans lesquelles ils sont engagés. Nous noterons que dans ces approches, la parenté est mise en avant dans un cadre d'individualisme méthodologique et d'un comportement strictement rationnel.

Cependant, l'hypothèse d'un penchant des membres d'une famille à s'entraider ou échanger des informations pertinentes ne doit pas être idéalisée et reste une question empirique. De plus, les familles ne mettent pas toujours en place des mécanismes de sanction. Granovetter souligne notamment que contrairement à ce qui est généralement supposé en économie, « *la confiance générée par les relations personnelles favorise parfois les actions délictueuses* » (Granovetter, 2000). La petite taille d'une communauté et/ou les rapports de parenté qu'entretiennent ses membres ne présuppose pas que l'information y circule librement (*cf. références in Platteau, 2000*). Par exemple, Platteau (2000) soulève qu'aux Philippines, les marins-pêcheurs ne transmettent pas l'information sur les mauvais payeurs pour ne pas « perdre la face » et montrer aux autres qu'ils ont pu être victimes d'une arnaque. Fafchamps (1996) montre, à travers l'analyse de 58 firmes à Accra et Kumasi, qu'aucune vente à crédit n'est accordée aux membres de la famille.

Nous reviendrons sur les interactions marché/famille dans la suite de ce chapitre à travers l'angle plus spécifique des marchés fonciers agricoles.

En définitive, dans cette section, nous avons explicité notre positionnement théorique. Nous nous appuyons sur une définition du marché comme un ensemble de règles et de normes qui coordonnent les transactions marchandes, ce qui nous situe dans le cadre de l'économie institutionnelle. Par l'attention plus particulière portée aux *règles locales concrètement opérantes, aux faisceaux de droits*

³⁵ « [...] *the existence of kinship ties helps to establish trust in the sense of fostering beliefs that other agents are also willing to follow a strategy conducive to honesty in a multi-period framework of interactions*» (Platteau, 2000, p. 252)

fonciers et aux *transactions* ainsi que par les hypothèses « souples » sur la rationalité³⁶ des acteurs, notre travail se situe dans une perspective proche de « l'institutionnalisme historique » propre aux anciennes écoles de pensée institutionnelles (*i.e.* Commons, Veblen) et aux travaux les plus récents de Douglas North (1990, 2005) ou d'Elinor Ostrom (2005; 2011).

2. Émergence et fonctionnement des marchés fonciers en Afrique subsaharienne : un état de la littérature

Les marchés fonciers se partagent en deux grandes catégories, celui de l'achat/vente et celui du faire-valoir indirect (FVI), à savoir la location ou le métayage. Comme nous l'avons déjà évoqué, le marché du FVI est abordé à la marge dans la thèse. Notre revue de littérature porte donc principalement sur le marché d'achat/vente. Aujourd'hui, ce dernier est actif dans de nombreuses régions d'Afrique subsaharienne (ASS).

La littérature rapporte des marchés fonciers d'achats/ventes actifs notamment au Kenya (Place and Migot-Adholla, 1998; Yamano et al., 2008), en Ouganda (Deininger and Mpuga, 2008; Deininger and Ali, 2008), au nord du Rwanda (André and Platteau, 1998), au Burundi (Place, 1995 ; cité par Holden et al., 2008), au Nord de la Tanzanie (Pinckney and Kimuyu, 1994; Wineman and Liverpool-Tasie, 2017b; 2018), à l'ouest du Zimbabwe (Chimhowu and Woodhouse, 2010), au sud de la Somalie (Roth et al., 1994 ; cité par Holden et al., 2008), dans certaines zones agroforestières du Mozambique (Unruh, 2001 ; cité par Holden et al., 2009), ainsi que plus modérément dans le centre du Malawi (Place and Otsuka, 2001). En Afrique de l'ouest, l'activité des achats/ventes est principalement rapportée au Ghana (Migot-Adholla et al., 1994; Amanor, 2005, 2010), dans les périmètres irrigués du Mali (Keita, 2004 ; Diallo, 2005, Djiré, 2005 ; cités par Chauveau et al., 2006), dans toute la zone forestière de Côte D'Ivoire (Colin and Ayouz, 2005, 2006). À Madagascar, les achats/ventes sont également très importants dans de nombreuses régions, comme nous le verrons plus en détail dans la suite de ce travail (Burnod et al., 2014, 2016; Boué and Colin, 2018; Rakotomalala et al., 2018).

Deux principaux axes de recherche relatifs aux marchés fonciers peuvent être distingués au regard de la littérature en économie institutionnelle et en socio/anthropologie. Nous reviendrons d'abord sur les débats autour des conditions d'émergence des marchés fonciers, autrement dit le processus de « marchandisation de la terre » (section 2.1). Nous aborderons ensuite la littérature concernant le

³⁶ Herbert Simon distingue *rationalité substantive* et *rationalité procédurale*. La première est plutôt mobilisée par certaines approches néo-institutionnalistes héritières des écoles de pensée néoclassiques. Pour Simon, "*behavior is substantively rational when it is appropriate to the achievement of given goals within the limits imposed by given conditions and constraints*" (Simon, 1976, p. 66). L'approche institutionnaliste dans laquelle nous nous inscrivons mobilise plutôt la rationalité « procédurale ». Pour Simon, "*behavior is procedurally rational when it is the outcome of appropriate deliberation. Its procedural rationality depends on the process that generated it*" (Simon, 1976, p. 67).

fonctionnement et les effets des marchés sur l'allocation des ressources (appréhendée par les économistes en termes d'efficacité et d'équité) et la sécurité foncière (section 2.2.).

2.1. Émergence et encastrement social des marchés fonciers

Le processus de marchandisation de la terre peut être entendu comme « *l'émergence des transactions marchandes comme dispositif d'accès à la terre, à travers l'incorporation du droit de vendre ou de céder en faire-valoir indirect dans le faisceau des droits fonciers* », selon les termes de Colin et Bouquet (à paraître). Dans la perspective de la Nouvelle Économie institutionnelle, deux conditions sont nécessaires à la marchandisation des terres : d'une part, l'existence de droits de propriété (intégrant le droit de vendre) clairement définis et acceptés de tous ; d'autre part, l'existence d'institutions assurant le respect des engagements contractuels au cœur de l'échange (Platteau, 2000).

L'application de ces théories aux questions foncières a conduit à des préconisations de politiques publiques basées sur la promotion de la propriété privée individuelle avec titre délivré par l'État. Nous discuterons dans un premier temps des principales conditions d'émergence des marchés, en soulignant notamment que, contrairement au modèle orthodoxe, le titre foncier n'est pas un prérequis au fonctionnement des marchés. Nous verrons ensuite que de nombreux travaux empiriques ont souligné les limites de la formalisation de la propriété privée par le titre, notamment en mettant en évidence la diversité des systèmes de règles organisant les marchés fonciers.

2.1.1. Marchandisation des terres : la théorie évolutionniste et ses limites

De manière schématique, l'évolution contemporaine des régimes fonciers africains se caractérise par une plus forte individualisation et marchandisation des terres. Comme le souligne Platteau (1996, p.32), l'expérience moderne de nombreux pays africains semble indiquer que :

« La pression démographique croissante et la commercialisation croissante de l'agriculture, en particulier depuis l'époque coloniale (lorsque des cultures commerciales telles que le palmier à huile, le cacao, le café, le coton, les arachides, etc. ont été introduites), ont donné lieu à des changements progressifs, mais significatifs dans les pratiques foncières dans le sens d'une plus grande individualisation du régime foncier, d'une plus grande importance des ventes de terres (d'abord déguisées, puis de plus en plus assumées), la monétarisation des cessions foncières »³⁷

³⁷ "In effect, as attested by the modern experience of many countries, growing population pressure and increasing commercialization of agriculture, particularly since colonial times (when commercial crops such as oil palm, cocoa, coffee, cotton, ground nuts, etc. when commercial crops were introduced), have given rise to gradual but meaningful changes in land tenure practices in the direction of enhanced individualization of tenure, larger incidence of land sale transactions (first disguised, then increasingly open), increased use of money in connection with land loans [...]" (Platteau, 1996, p. 32)

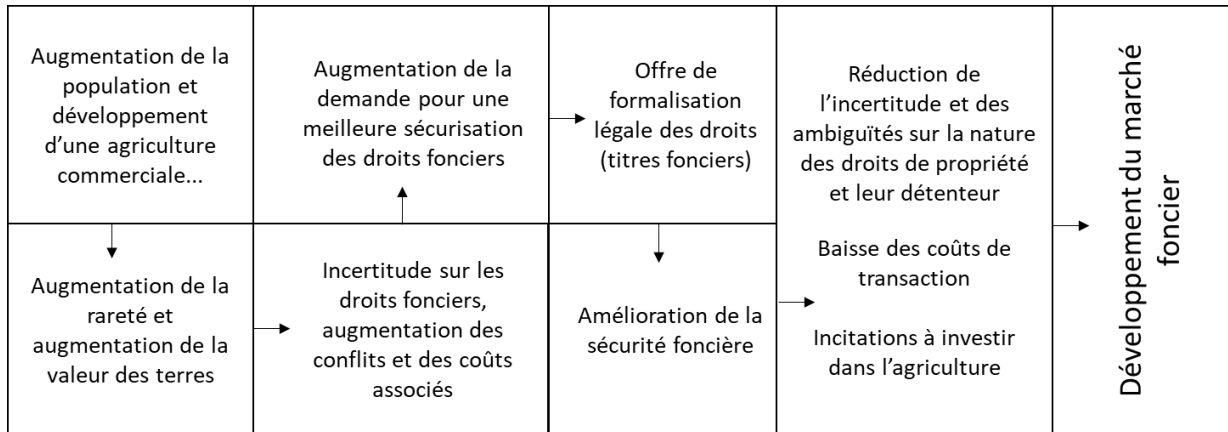
Une des premières raisons évoquées pour expliquer la marchandisation des terres est l'augmentation de la rareté et de la valeur économique des terres. Historiquement, différents facteurs ont participé à cette augmentation de la rareté relative des terres. Nous soulignerons notamment : i) la pression démographique (liée à la natalité ou aux migrations) qui augmente mécaniquement la demande de terre, ii) le passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture de marché ainsi que la monétisation de l'économie, qui permettent la valorisation économique des produits de la terre, iii) des améliorations des techniques permettant d'augmenter les surfaces cultivées et la productivité, iv) un changement d'usage des sols (avéré ou anticipé) comme dans les contextes de périurbanisation, mines, etc. v) des politiques publiques visant explicitement l'activation des marchés fonciers (e.g. formalisation des droits ou réformes agraires assistées par le marché) (Colin and Bouquet, à paraître).

Partant de ce constat, la théorie des droits de propriété propose un cadre explicatif général à la marchandisation des terres suivant lequel la propriété privée et le marché émergeraient lorsque les avantages relatifs à la mise en œuvre de ces institutions deviennent supérieurs à leurs coûts (Demsetz, 1967; Johnson, 1972; Alchian and Demsetz, 1973). Suivant une chaîne causale illustrée dans le schéma ci-dessous (Figure 1.1), la croissance démographique et/ou des changements techniques entraîneraient une augmentation de la rareté et donc une augmentation de la valeur des terres. L'intérêt économique de la propriété privée (*versus* propriété commune) deviendrait alors supérieur³⁸, incitant les acteurs détenteurs de ces droits à faire pression sur l'État pour mettre en œuvre un système de droits de propriété privée clairement définis (garantis le cas échéant par un titre foncier). La sécurité des droits supposément garantis par le titre foncier participerait à son tour au développement du marché foncier. En effet, en garantissant une sécurité sur les acquisitions et les investissements ainsi qu'en réduisant les coûts de transactions (liées à l'identification claire des ayants droit, à la réduction de l'incertitude sur le contenu des droits du vendeur, et à la sécurisation des transferts) la formalisation tendrait à stimuler l'activité des marchés.

Les différents mécanismes de cette théorie ont servi de référentiel principal aux politiques foncières qui encouragèrent la formalisation des droits fonciers *via* le titre de propriété privée (le plus souvent individuel) (Johnson, 1972; World Bank, 1975; Feder and Noronha, 1987; De Soto, 2000; World Bank, 2002). Selon ces auteurs, l'établissement de droits de propriété privée est une réforme structurelle souhaitable, car elle permet l'intégration des terres au marché qui est supposé fonctionner de manière efficiente en allouant la terre vers les exploitations plus productives (nous reviendrons sur cette hypothèse d'efficience plus loin (*cf.* section 2.2).

³⁸ Selon les termes de Demsetz : " *property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization* " (Demsetz, 1967, p. 350).

Figure 1.1 – Le développement du marché foncier selon la théorie évolutionniste des droits de propriété



Source : auteur, adapté de J.P. Platteau (1996, p.35)

La littérature empirique a cependant contribué à nuancer, voire à invalider dans certains contextes, cette théorie évolutionniste des droits de propriété (Platteau, 1996; Colin et al., 2009; Colin and Woodhouse, 2010).

D'une part, la marchandisation des droits fonciers n'est pas simplement le résultat d'un processus endogène lié à l'augmentation de la valeur économique de la terre. Tandis que la pression démographique et la rareté des terres sont les premières étapes d'une chaîne causale censée mener à l'émergence des marchés, on observe des transactions marchandes dans des régions à faible densité démographique (Colin and Ayouz, 2006; Lavigne Delville et al., 2017) et inversement, un accès à la terre essentiellement non marchand dans des régions peuplées et fortement engagées dans une agriculture commerciale (Guigou et al. 1998 ; Camara 2015 ; Coulibaly et al. 2016, cités par Colin, 2017, p. 13). De plus, comme nous l'avons déjà évoqué, le développement des marchés résulte parfois de politiques volontaristes des États coloniaux et post-coloniaux (Colin, 2005)³⁹. La revue de littérature proposée par Colin (2017) en fournit des exemples pour l'Afrique de l'Ouest. En Algérie, Ageron (1968, cité par Colin et Bouquet, *à paraître*) montre comment la politique coloniale a cherché à transformer les droits fonciers collectifs (tribaux) en droits de propriété privée individuelle dans le but explicite de créer un marché foncier (bénéficiant aux colons).

Des travaux ont par ailleurs montré que le développement du marché n'est pas un processus linéaire et irréversible tel que le suggère la théorie évolutionniste. Par exemple, Amanor (2005, 2010) au Ghana ou Colin et Ayouz (2005, 2006) montrent que les droits de vendre peuvent disparaître du faisceau

³⁹ Le rôle des politiques volontaristes visant l'activation de marchés fonciers s'inscrit dans une approche plus générale du changement institutionnel par une « sélection artificielle » des institutions contrairement à l'hypothèse d'une « sélection naturelle » des institutions les plus efficaces quant au calcul coût-bénéfice tel qu'exposé par Demsetz (1967).

après des années d'intense activité marchande, illustrant ainsi des cas d'involution de marchés fonciers.

Enfin, il faut particulièrement souligner que la relation entre la formalisation des droits de propriété, la sécurisation foncière et l'activation du marché foncier, telle que postulée par l'approche évolutionniste, a été fortement critiquée. Contrairement à certaines interprétations de la théorie des droits de propriété, l'enregistrement légal des droits n'est ni nécessaire ni suffisant pour garantir la sécurité foncière (Platteau, 1996; Colin et al., 2009; Lavigne Delville, 2010a).

D'abord, la formalisation n'apporte pas nécessairement la sécurité foncière attendue. En effet, l'inscription des droits via le titre n'a pas d'effet mécanique sur sécurisation foncière. Au contraire, les expériences de formalisation de nombreux pays africains ont montré qu'elles pouvaient nuire à la sécurité foncière (Green, 1987; Atwood, 1990; Sjaastad and Bromley, 1997; Brasselle et al., 2002; Colin et al., 2009). Comme le rappelle par exemple Platteau (1996, p.40) :

« Si le titre de propriété peut réduire les risques et les coûts de transaction pour certaines catégories de personnes, il peut simultanément créer de nouvelles incertitudes pour d'autres catégories qui dépendent de pratiques et règles coutumières ou informelles pour établir et sécuriser leurs revendications foncières »⁴⁰.

Ensuite, de nombreuses études montrent qu'un marché foncier dynamique peut exister sans formalisation des droits (voir références in Platteau 1996, Colin et al. 2009). Les transactions sont alors réalisées en dehors des espaces enregistrés légalement par un titre et généralement sécurisés selon d'autres modalités locales sur lesquelles nous reviendrons. Les terres vendues en priorité sont même parfois justement celles pour lesquelles les droits de propriété ne sont pas formalisés (cf. Chauveau et Richard, 1977 ; Dozon, 1985 ; Hecht, 1985 ; Ruf ; 1988 ; Oswald, 1997 ; cités par Colin, 2017, p. 12). Contrairement à l'effet attendu, l'enregistrement formel de titres de propriété peut empêcher des transactions marchandes, ou les contraindre à se dérouler dans l'informalité, du fait de coûts et de délais excessifs associés aux procédures d'actualisation des documents, comme c'est par exemple le cas pour la mutation des titres de propriété à Madagascar⁴¹ (Jacoby and Minten, 2007; Teyssier et al., 2009). De plus, les transactions marchandes s'opèrent parfois sur des espaces sur lesquelles les ventes sont interdites. Les marchés fonciers, même lorsqu'ils sont légalement prohibés, peuvent se développer en lien étroit avec des dispositifs alternatifs, autorités locales ou régimes fonciers coutumiers, notamment pour la sécurisation des transactions. Par exemple, au Zimbabwe, Chimhowu

⁴⁰ "In effect, if titling may reduce risk and transaction costs for some categories of people, it may simultaneously create new uncertainties for other categories which rely on customary or informal practices and rules to establish and safeguard their land claims" (Platteau, 1996, p. 40)

⁴¹ Le cas particulier de Madagascar est développé dans le Chapitre 3 de la thèse.

et Woodhouse (2010) mettent en évidence l'encastrement des marchés dans un système coutumier permettant une validation locale de transactions *via* des chefs de village (*masabukhu*), transactions interdites sur les '*communal areas*'. Au Mexique, Bouquet (2009) a montré que, sur les terres de la réforme agraire interdites de marché foncier jusqu'en 1992, des transactions illégales pouvaient avoir lieu, avec des dispositifs de validation coordonnés par les autorités locales et certains agents de l'administration foncière.

2.1.2. Développement des marchés et permanence des régulations coutumières

L'étude de l'émergence des marchés a mis en évidence plusieurs explications relatives au processus d'incorporation du « droit de vendre » dans le faisceau des droits fonciers. Mais ce droit de vendre peut être reconnu localement tout en restant conditionnel et organisé suivant des règles locales ou familiales. Comme le soulignent Colin et Bouquet (à paraître) :

« L'individualisation des droits ne signifie pas nécessairement que les formes antérieures de régulation collective disparaissent totalement, mais plutôt que leurs contours sont redéfinis. Dans certains cas, l'instauration de facto de transactions marchandes est indéniable ; dans d'autres, la marchandisation reste partielle. ».

En particulier pour ce travail, il nous semble important de distinguer les processus d'individualisation des droits d'exploitation de l'individualisation des droits d'administration et notamment du droit de vendre. En effet, le droit de vendre peut faire partie du faisceau des droits reconnus localement, mais le recours à un tel droit peut être régulé par différentes règles (familiales, coutumières, locales, *etc.*). Nous reviendrons sur cette idée centrale pour notre travail.

Une perspective de recherche consiste alors à étudier le fonctionnement des marchés sous l'angle de l'encastrement (*embeddedness*) social et institutionnel. Suivant cette perspective, la littérature souligne que l'accès à la terre par le marché peut en effet rester lié à des appartenances communautaires et des positions sociales (Gray and Kevane, 1999; Mathieu et al., 2002; Benjaminsen and Lund, 2002; Colin and Ayouz, 2006; Colin and Woodhouse, 2010, p. 200; Chauveau and Colin, 2010). L'encastrement social des transactions est parfois si marqué que le sens de certains transferts, pourtant désignés comme des « ventes » par les acteurs, reste ambigu. Par exemple, en Côte d'Ivoire, Chauveau et Colin observent à la fois des ventes complètes (transfert de l'ensemble du faisceau de droits) et des transferts socialement enchâssés basés sur l'institution locale du « tutorat »⁴². Comme

⁴² En Côte d'Ivoire, le tutorat est un type de relation de clientélisme nouée entre un dépendant et un patron qualifié de « tuteur ». Ce terme désigne localement les propriétaires fonciers qui concèdent des droits d'administration sur leurs terres à des migrants, appelés localement des « étrangers ». Le tutorat organise les relations entre autochtones et nouveaux venus en leur permettant à la fois un accès à la terre et leur incorporation politique, à un niveau subordonné, dans la société locale.

le notent ces auteurs : « *si des différences conceptuelles claires existent entre le tutorat et les ventes, dans la pratique, les frontières peuvent être floues et une analyse plus fine de l'enchâssement social potentiel de ces transferts est nécessaire* » (2010, p. 99). Avec la course aux terres et le développement d'une agriculture de plantation, les « faveurs » et la reconnaissance que doivent les étrangers aux tuteurs se monétisent et engendrent un flou sur la nature de la transaction. D'autres travaux rapportent ainsi des marchés hybrides et ambigus, du fait de leur enchâssement avec des devoirs de reconnaissance, ou parce que les transactions marchandes sont déguisées, car encore inqualifiables comme telles publiquement et jugées socialement illégitimes (Burkina Faso : Mathieu et al., 2004; Bonnet 2005; Dabiré et Zongo 2005; Au Mali : Djiré (2004) ; cités par Chauveau et al., 2006).

En définitive, de nombreux travaux ont remis en question l'hypothèse orthodoxe selon laquelle les règles du jeu locales/coutumières s'opposent intrinsèquement à l'institution d'un « ordre marchand ». Prenant pour acquis que les régimes fonciers africains n'empruntent pas un chemin d'évolution linéaire vers un désencastrement progressif des droits, le contexte de pluralisme des normes doit nous interroger sur la diversité des interactions institutionnelles possibles. Nous verrons dans la suite ce travail que le marché d'achat/vente peut s'articuler avec différents registres institutionnels et notamment des règles familiales (cf. Chapitre 4).

2.2. Fonctionnement et effets des marchés fonciers : efficience, équité et sécurité foncière

La littérature sur les marchés fonciers a abordé leurs enjeux pour le développement à travers trois axes majeurs : (i) les effets allocatifs des marchés fonciers sous l'angle de la productivité des agriculteurs, (ii) les effets allocatifs des marchés sous l'angle de l'équité, et (iii) les liens entre marchés fonciers et sécurisation foncière. Nous présentons ici ces trois axes de manière concise et partielle étant donné que des revues de littérature spécifiques seront proposées dans les chapitres directement concernés par ces thématiques (Chapitre 5 et Chapitre 6).

Selon la théorie néoclassique, si les marchés fonciers fonctionnent de manière efficiente, les droits sur la terre devraient être transférés des exploitations les moins productives vers les exploitations les plus productives. Les exploitants anticipant un flux actualisé des revenus futurs supérieurs par unité de superficie seraient en mesure de proposer un prix lui aussi supérieur et d'acquérir ainsi des terres *via* le marché. Sans imperfection, le fonctionnement des marchés devrait peu à peu éliminer les écarts de productivité entre les différentes exploitations (Bardhan and Udry, 1999; Deininger and Feder, 2001).

Selon Chauveau et al. , « *l'accès des étrangers (au sens local de "non-autochtones") à la terre s'opérait traditionnellement dans le cadre d'un système pérennisé d'obligations liant le migrant à son tuteur, impliquant un "devoir de reconnaissance" du migrant* » (Chauveau et al., 2006, p. 6).

Cependant, des « imperfections » affectent le fonctionnement des marchés fonciers. Pour l'expliquer, la Nouvelle Économie institutionnelle (NEI) se base sur une analyse en termes de *coûts de transactions*, et de risque. Les coûts de transaction sont des frais inhérents à la coordination des échanges et peuvent être liés à la recherche d'information, la négociation des contrats ou leur sécurisation. D'une part, des coûts de transactions peuvent être liés à la formalisation des droits fonciers (Deininger and Feder, 2001). Par exemple, la formalisation des transactions engage des dépenses liées à l'enregistrement d'un changement de propriétaire auprès des administrations foncières qui peuvent être particulièrement élevées. Nous en verrons d'ailleurs une illustration dans le cas malgache (cf. Chapitre 3 et 6). Les systèmes de semi-formalisation (petits papiers) ne sont pas exempts de frais, mais ils sont généralement considérés moins importants.

D'autre part, des coûts de transactions sur les marchés fonciers peuvent aussi être liés à la négociation du contrat ou à la recherche d'information. Des informations sur la nature des droits du vendeur, la taille du terrain, la qualité de la terre, les risques d'inondations, *etc.* peuvent ne pas être immédiatement accessibles et leur recherche implique des frais en temps et/ou argent. Les informations sur le vendeur, et notamment sa légitimité à vendre la terre, sont particulièrement importantes dans l'optique de limiter les risques de conflits fonciers. L'accès à l'information sur les mises en vente est aussi crucial, comme nous le verrons dans la suite de ce travail à Madagascar (cf. Chapitre 4). Cependant, nous n'avons pas connaissance de travaux abordant l'accès à l'information sur les offres de terres sur les marchés d'achat/vente⁴³.

Enfin, les imperfections sur d'autres marchés, en particulier les marchés du crédit, de l'assurance et du travail peuvent se répercuter sur les marchés fonciers et, comme nous allons le voir, contribuer à expliquer pourquoi l'efficience et l'équité de l'allocation par le marché sont rarement observées empiriquement⁴⁴ (Deininger and Feder, 2001, p. 288; Holden and Otsuka, 2014).

2.2.1. Marchés fonciers et productivité agricole

En théorie, le fait que les droits sur la terre soient transférables pourrait, dans certaines conditions, participer à améliorer les investissements productifs à travers plusieurs mécanismes (Place, 2009). D'une part, parce que, sous l'hypothèse d'efficience des marchés, les transactions sont susceptibles

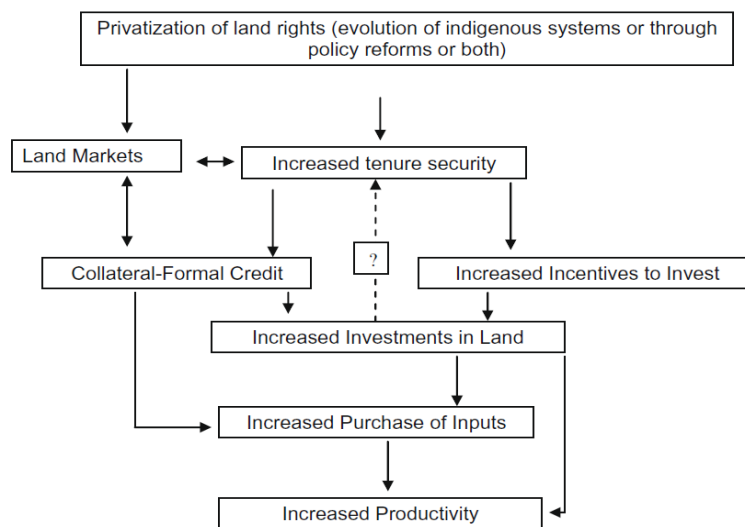
⁴³ Dans la littérature sur les marchés fonciers, la question de l'information a principalement été mobilisée pour discuter des propriétés des différents contrats de faire-valoir indirect (location, métayage) en termes de prévention, détection et sanction des comportements opportunistes (Hoff et al., 1993; Bardhan, 1989).

⁴⁴ Selon les termes de Deininger et Feder : *"The institutions governing the functioning of land markets will affect the transaction cost associated with such exchanges, the magnitude and distribution of the benefits generated by them, and the incentives for rational economic agents to undertake efficiency-enhancing transfers and land-improving investments"* (Deininger and Feder, 2001, p. 288)

d'allouer les terres vers les exploitations les plus productives. D'autre part, parce que des droits de propriété privée, incluant le droit de vendre, fournissent des incitations à l'investissement, si la valeur des améliorations peut être incorporée dans le prix de vente. Enfin, le marché permet en théorie aux institutions financières de revendre les terres saisies en cas de défaut de paiement, ce qui peut faciliter l'accès au crédit et à travers lui l'investissement productif (Binswanger and Rosenzweig, 1986).

Ces mécanismes et la littérature afférente sont notamment discutés par Place (2009) et peuvent être résumés dans le schéma ci-dessous.

Figure 1.2 – Liens entre sécurité foncière, crédit, investissement et efficacité



Source : Place (2009, p. 1327)

Cependant, les imperfections sur les marchés du crédit peuvent se répercuter sur les marchés fonciers. Ainsi, certains ménages moins productifs peuvent acheter des terres simplement parce qu'ils ont plus de trésorerie ou bénéficient d'un meilleur accès au crédit. De plus, un accès différencié des ménages au marché du crédit peut modifier leurs stratégies en matière de gestion du risque (Binswanger and Rosenzweig, 1986). En particulier, dans des contextes d'instabilité financière, la terre est une valeur refuge et représente une garantie pour l'accès au crédit, ce qui participe à l'augmentation des prix, avec le risque d'exclure du marché foncier les ménages pauvres, mais productifs (Binswanger et al., 1995; Deininger and Feder, 2001).

De plus, sur les marchés fonciers concrets, les intentionnalités des acteurs semblent plurielles et peuvent être orientées vers des objectifs non productifs. Ainsi, en Afrique subsaharienne, les obstacles à l'efficacité des marchés sont notamment liés aux achats nombreux par des élites non productives et sans compétences agricoles. Des logiques de spéculation, ou de prestige, en particulier par des acteurs urbains, sont souvent rapportées dans la littérature (Haugerud, 1983; Platteau, 1996; Benjaminsen and Sjaastad, 2002; Fautras, 2016; Colin and Tarrouth, 2017). Les logiques d'achats peuvent aussi

s'inscrire dans des logiques successorales afin d'assurer la transmission d'un patrimoine plus important aux générations futures. Les décisions d'achat ou de vente peuvent alors être liées au devoir des parents de céder des terres en donation à leurs enfants indépendamment de leur productivité et des anticipations de revenus liés à la terre.

Les logiques de ventes peuvent également être déconnectées de choix productifs avec des effets potentiellement négatifs pour l'efficacité des marchés. Par exemple, certaines ventes servent à anticiper une dépossession probable dans des contextes où les risques d'expropriation sont élevés. C'est par exemple le cas dans certains processus de périurbanisation, ou lorsque le propriétaire craint de voir la terre saisie par des proches, faute de mise en valeur ou encore dans des contextes de politiques publiques du type "la terre à celui qui la travaille" (Colin and Bouquet, à paraître). De plus et surtout, les ventes peuvent servir de mécanisme d'assurance en dernier ressort face à des chocs domestiques ou de production. Lorsque les mécanismes d'assurance traditionnels sont impuissants et en l'absence de système formel d'assurance (*i.e.* marché, système public), les ménages peuvent être contraints de vendre leurs terres pour faire face à ces chocs. On parle alors de « ventes de détresse ». Dans ce cas, la vente n'est pas souhaitée, ni parfois anticipée, mais s'impose comme seul moyen d'obtenir des liquidités pour parer à un choc productif (mauvaise saison agricole, chute des prix) ou domestique (accidents, décès, problèmes de santé). Suivant des logiques proches, certaines ventes servent à rembourser un crédit, à financer des dépenses sociales importantes ou la scolarisation des enfants (cf. Colin, 2017, p. 58, pour une revue de littérature). Dans ces conditions le prix des terres est généralement bas, et inférieur aux revenus actualisés de l'usage de la terre. Ces ventes subies semblent avoir des effets négatifs importants en Afrique subsaharienne et posent des problèmes évidents d'efficacité, mais aussi d'équité, comme nous allons le voir dans la prochaine section.

2.2.2. Le marché d'achat/vente et le critère d'équité dans l'allocation des ressources

L'activité des marchés fonciers dans les pays en développement présente aussi des enjeux de justice sociale. Comme nous le verrons plus en détail dans la revue de littérature du Chapitre 5, la problématique de l'équité peut se concevoir de différentes manières. Elle interroge, d'une part, l'accès au foncier de populations généralement exclues des modes d'accès traditionnels à la terre. Les marchés ouvrent-ils un champ d'opportunité aux femmes, aux cadets/jeunes, qui bien souvent, n'héritent pas ou peu des terres ? D'autre part, l'équité peut aussi se concevoir au regard des conditions de réalisation des transactions. Existe-t-il des asymétries d'information et de pouvoir qui se matérialisent par des échanges inégaux (Holden et al., 2008; Colin and Bouquet, à paraître) ? Enfin, l'équité renvoie à une réflexion sur l'inclusion ou au contraire à l'exclusion au marché de certaines catégories de la population, telles que les ménages pauvres, ou les petits agriculteurs familiaux. La question est alors

de savoir si le marché accélère la déprise agricole des acteurs les plus fragiles et dont les perspectives d'emploi extra-agricoles sont tout aussi minces. En lien avec ces questions d'inégalités économiques et foncières, une contribution plus spécifique de notre travail sera d'interroger les liens entre famille et marché à travers la question suivante : est-ce que les ménages qui ont été mieux dotés en héritage sont aussi les principaux acheteurs ?

En théorie, sous l'hypothèse de marchés efficients l'existence d'une relation inverse taille-productivité⁴⁵ pourrait favoriser l'accès à la terre aux petites exploitations et ainsi avoir un effet positif en termes d'équité (Binswanger and Rosenzweig, 1986; Binswanger et al., 1995). En effet, des travaux empiriques ont montré que, en l'absence d'économie d'échelle, les petites exploitations employant une main d'œuvre familiale ont un avantage sur les grandes exploitations fondées sur un rapport salarial. C'est ce qu'on appelle la relation inverse taille/productivité dans la littérature. Cet avantage est généralement expliqué à partir d'une analyse en termes de coût de transaction (Binswanger and Rosenzweig, 1986; Binswanger et al., 1995). Dans cette perspective, les coûts de transaction liés à la supervision du travail seraient inférieurs dans une petite exploitation employant une main d'œuvre familiale, relativement aux grandes exploitations, employant une main d'œuvre salariée peu incitée à fournir un effort maximal. Ce différentiel dans les coûts de supervision du travail fournirait un avantage de productivité aux petites exploitations familiales. Sous l'hypothèse d'absence d'imperfection sur le marché foncier (et sur les marchés adjacents), l'allocation marchande de la terre devrait bénéficier à ces exploitations familiales. Mais les conditions pour que cette double hypothèse (efficacité et relation inverse taille/productivité) soit vérifiée sont très restrictives et une analyse empirique au cas par cas semble indispensable à mener.

De plus, des coûts de transaction associés au morcellement des terres peuvent faire que des producteurs moins efficaces conservent des superficies importantes. Carter et Zegarra montrent que les coûts liés à la division d'une parcelle, lorsque les droits sont formellement enregistrés, peuvent segmenter le marché foncier suivant des classes de superficie. Des coûts de transactions fixes peuvent pousser les acheteurs à renoncer aux transactions sur de petites parcelles (Carter and Zegarra, 2000). C'est ainsi que ces auteurs expliquent par exemple l'apparition d'un marché foncier « dual » en Amérique latine, pour lequel le marché foncier sur de petits lopins est différent et déconnecté (en termes d'acteurs, de circulation de l'information) de celui sur de grandes parcelles (2000, p. 72).

Selon Deininger et Feder « *une des raisons principales pour laquelle les marchés fonciers ne transfèrent pas les terres des grands vers les petits producteurs tient aux difficultés importantes que ces derniers*

⁴⁵ Hypothèse selon laquelle les petites exploitations employant une main d'œuvre familiale ont un avantage de productivité sur les grandes exploitations fondées sur un rapport salarial.

éprouvent pour accéder aux marchés du crédit et de l'assurance »⁴⁶ (2001, p. 18). En effet, les inégalités d'accès au crédit privilégient les grands propriétaires fonciers qui disposent alors de davantage de liquidités pour acheter des terres. Les inégalités d'accès au marché du crédit se répercutent ainsi sur le marché foncier qui engendre à son tour des inégalités foncières.

Par ailleurs, une concentration foncière peut s'opérer à travers de nombreuses petites et moyennes transactions inscrites dans des relations asymétriques en faveur d'élites locales, notamment urbaines. La littérature a souligné que de nombreuses transactions marchandes répétées peuvent finalement mener à des volumes considérables et à une concentration foncière majeure (Sitko and Jayne, 2014; Colin and Tarrouth, 2017; Hausermann et al., 2018) . La captation des terres agricoles par des petites élites nationales, urbaines, voire locales, est un phénomène majeur en Afrique. En témoigne la revue de littérature pour l'Afrique, réalisée par Colin et Tarrouth (2017), qui identifient des mécanismes de concentration foncière aux mains des élites au Ghana, Kenya, Malawi, Zambie, Sénégal, Bénin, Burkina Faso, Niger et Côte d'Ivoire. Dans notre contexte d'étude, cependant, nous verrons que la question de l'équité ne se pose pas tant en lien avec les grandes acquisitions ou la concentration foncière en faveur des élites urbaines, mais plutôt en lien avec l'importance des ventes de détresse.

La prévalence des ventes de détresse dans certains contextes africains est une source importante d'iniquité. Comme le soulignent Deininger et Feder (2001, p. 309): « *Les ventes de détresse ont non seulement joué un rôle historique majeur pour la concentration foncière, mais ont également participé à l'élimination des mécanismes traditionnels de gestion des risques* »⁴⁷. Ces ventes sont particulièrement dommageables pour les cédants qui perdent un capital productif majeur, généralement à prix très bas, ce qui peut entraîner des cercles vicieux d'appauvrissement (Basu, 1986; Binswanger et al., 1995; André and Platteau, 1998). Ces transactions sont conclues dans des conditions de négociation défavorables pour les vendeurs et peuvent mener à des sorties de l'agriculture non choisies. Par exemple, lors de chocs de productions liés à des événements climatiques, les ventes sont généralement réalisées à un prix très bas (du fait de l'augmentation de l'offre), ce qui ne permet pas aux ménages de racheter la terre plus tard (Bidinger et al., 1994 ; cités par Deininger and Feder, 2001)⁴⁸.

⁴⁶ "A key reason for land markets' transfer from large to small producers to be rarely observed is that it is very difficult for small farmers to access markets for credit and insurance." (Deininger and Feder, 2001, p. 306).

⁴⁷ "Distress sales have not only played a major role historically in shaping more concentrated land ownership patterns, but are also linked to the elimination of traditional mechanisms for coping with risk in the literature" (Deininger and Feder, 2001, p. 309)

⁴⁸ Selon les termes de ces auteurs, en cas de vente de détresse liées à des chocs de production du fait de risques climatiques, les prix de ventes sont bas et empêchent les vendeurs de racheter pendant les périodes de redressement ultérieures : « *The covariance of weather risks for the farming population causes land prices to be low (due to insignificant effective demand and*

En définitive, les principales synthèses publiées sur le sujet estiment qu'en général le marché d'achat/vente contrevient aux hypothèses d'efficience et d'équité (Deininger and Feder, 2001; De Janvry et al., 2001; Holden et al., 2008; Colin and Bouquet, à paraître). Selon les termes de Colin et Bouquet (à paraître) :

« Le marché de l'achat/vente a peu de chance de remplir sa fonction allocative de façon efficiente et équitable dans des contextes d'imperfections majeures des marchés du crédit, des facteurs de production, et des produits agricoles, c'est-à-dire dans la plupart des contextes ruraux des pays du Sud ».

2.2.3. Marchés et sécurisation foncière

Comme nous l'avons déjà évoqué dans notre discussion sur la marchandisation (section 2.1. *supra*), le fonctionnement des marchés fonciers est intrinsèquement lié à la sécurité foncière (Platteau, 2000). Si les droits de propriété de l'acheteur ne sont pas garantis (légalement ou non, formellement ou non), l'activité du marché peut être fortement limitée. La réalisation d'une transaction implique que le vendeur puisse s'assurer qu'il recevra bien la contrepartie financière des droits cédés et que l'acheteur puisse être sûr que ses droits nouvellement acquis seront reconnus et respectés. La sécurisation foncière est aussi liée aux questions de productivité agricole discutées précédemment (Place, 2009), car les acheteurs doivent pouvoir garantir la sécurité des droits fonciers et des investissements réalisés sur les parcelles (*cf.* Figure 1.2, *supra*). Enfin, la sécurisation foncière est un enjeu de paix sociale et peut constituer un objectif de développement pour lui-même. Le développement des marchés fonciers, en modifiant les règles du jeu et les pouvoirs locaux ou familiaux sur la terre, peut ainsi engendrer des conflits.

Le fonctionnement des marchés affecte les règles et la hiérarchie des pouvoirs locaux pour l'accès à la terre. Il contribue à accélérer l'érosion des institutions locales de gestion des risques et à augmenter la survenue de conflits fonciers, comme l'ont par exemple montré André et Platteau au Rwanda (1998). Nous reviendrons sur ces risques de conflits dans la revue de littérature du Chapitre 6 (*cf.* références *in* Colin, 2017).

Dans le cadre de l'activité des marchés, la sécurité foncière peut passer par des mécanismes de *sécurisation des droits*, mais aussi de *sécurisation des transactions*. La sécurité des droits fonciers renvoie à « *l'assurance que les droits sur la terre dont on dispose, quelle que soit leur nature, ne seront pas contestés et que, s'ils le sont, ils seront confirmés par des autorités* » (Lavigne-Delville, 2017). La

high supply) during bad crop years, with the consequence that individuals who had to sell off land during crises may not be able to repurchase land during subsequent periods of recovery (Bidinger et al. 1994) » (Deininger and Feder, 2001, p. 21).

sécurisation des transactions renvoie quant à elle aux processus de validation des échanges marchands qui tendent à assurer la légitimité du transfert de droits et son respect dans le temps (Mathieu et al., 2002; Arruñada, 2003; Colin, 2013). Nous reviendrons plus en détail sur cette distinction au chapitre 6.

Comme nous y reviendrons également, la littérature a montré qu'il existe de nombreux mécanismes pour sécuriser les transactions foncières (*cf.* Chapitre 6). La mutation des documents légaux de propriété est une option, mais n'est pas la seule modalité de sécurisation. Plusieurs registres de sécurisation des transferts peuvent coexister, allant de la mutation documents de propriété à la réalisation de « petits papiers », passant par des pratiques consistant à médiatiser le transfert et intégrer l'acheteur pour en faire un propriétaire légitime.

En lien avec les questions d'équité évoquées plus haut, notons que la formalisation des transactions engage des dépenses liées à l'enregistrement d'un changement de propriétaire auprès des administrations foncières, qui peuvent être particulièrement élevées (nous en verrons une illustration dans le cas malgache présenté au chapitres 3). Selon Deininger et Feder (2001, p. 307), ces coûts d'enregistrement peuvent poser des problèmes d'équité, car ils sont généralement forfaitaires et déconnectés de la taille de la parcelle échangée : ainsi ils peuvent « décourager les petites transactions foncières » et « les conduire dans l'informalité ».

En définitive, dans cette section, nous avons vu que le fonctionnement des marchés fonciers est affecté par différents coûts de transactions et des imperfections sur les marchés fonciers eux-mêmes, mais aussi sur les marchés du crédit, de l'assurance et du travail. L'émergence des marchés se fait suivant des mécanismes variés et peut donner lieu à une marchandisation plus ou moins complète des droits fonciers. L'encastrement des transactions dans des normes sociales et/ou coutumières a d'ailleurs motivé des débats sur leur nature marchande ou non marchande. Même lorsque les marchés d'achat/vente sont développés et actifs, des régulations coutumières et/ou des restrictions légales continuent de s'appliquer et affectent leur fonctionnement. Les marchés fonciers restent ainsi bien souvent encadrés dans des institutions locales qui permettent la sécurisation des transactions, mais aussi qui contraignent ou régulent les mises en vente. À Madagascar, nous en verrons notamment une illustration avec le rôle de la famille dans la régulation du droit de vendre (*cf.* Chapitre 4) et la sécurisation des transactions (*cf.* Chapitre 6). C'est pourquoi nous allons nous intéresser plus particulièrement dans la prochaine section à la dimension intrafamiliale des transferts fonciers.

3. La dimension intrafamiliale des transferts fonciers : état de la littérature

Les allocations marchande et intrafamiliale des droits fonciers ont généralement été abordées de manière séparée dans la littérature. Les travaux sur le thème de la marchandisation abordent parfois la question de la famille, mais de manière indirecte et à travers l'analyse de la transformation de régimes fonciers coutumiers eux même inscrits dans des rapports de parenté plus ou moins distendus. Lorsque marché et famille/parenté sont abordés conjointement, ces deux institutions sont analysées au regard de leurs oppositions (les règles familiales « bloquant » le développement du marché, le marché « altérant » les systèmes d'héritage). Les modalités concrètes des interactions entre marché foncier et famille ont été peu étudiées empiriquement. Que sait-on du rôle des marchés dans les stratégies familiales plus larges ? Comment les marchés peuvent affecter les régulations foncières intrafamiliales ? Inversement, la forme des systèmes familiaux peut-elle affecter le fonctionnement des marchés fonciers ?

Au regard de la littérature existante, nous verrons comment marché foncier et famille ont été traités dans la littérature, principalement en Afrique subsaharienne contemporaine (avec quelques exemples issus d'autres continents et d'autres périodes historiques). Après avoir rappelé le rôle des rapports de parenté dans les transferts non marchands (section 3.1), nous verrons comment la littérature a abordé la question des effets des marchés sur les systèmes familiaux (section 3.2) et réciproquement, le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés (section 3.3).

3.1. Le rôle de la parenté dans l'allocation non marchande des droits fonciers

La littérature a bien documenté le rôle de la famille et plus généralement des rapports de parenté dans la répartition non marchande des droits fonciers en Afrique subsaharienne. Les transferts intrafamiliaux non marchands sont essentiellement l'héritage, la donation entre vifs et la délégation de droits d'usage.

Les règles d'héritage dépendent du système de filiation et elles ne sont pas toujours égalitaires, bien au contraire. Dans les systèmes de filiation matrilineaire, la transmission de la terre se fait en lignée utérine. Autrement dit, la transmission se fait à travers les femmes même si, en règle générale, l'autorité sur la terre reste exercée par les hommes. C'est par exemple le cas dans plusieurs groupes ethniques ouest-africains où la transmission des droits fonciers bénéficie aux hommes, des aînés aux cadets, suivant des liens de parenté matrilineaires (*i.e.* la terre passe de l'oncle maternel au neveu utérin) (voir référence dans Colin and Rangé, à paraître). D'autres travaux portant également sur des sociétés matrilineaires, notamment au Malawi, illustrent des cas de succession bénéficiant exclusivement aux filles, les hommes accédant aux terres par l'intermédiaire de leur épouse (Peters,

2010). Dans les cas de systèmes patrilineaires, le patrimoine est transmis en lignée agnatique⁴⁹. Les terres familiales contrôlées par le père peuvent être attribuées à l'aîné de ses fils ou bien réparties entre ses différents enfants, selon un système égalitaire ou non. Dans certaines sociétés, la filiation peut être double : par les hommes et par les femmes. Dans ce cas, les droits sur la terre bénéficient généralement à une lignée, tandis que les droits sur les biens meubles - le bétail, des biens de prestige, etc. - bénéficient à une autre lignée (Colin and Rangé, à paraître).

La répartition intrafamiliale des droits fonciers dépend du partage, ou non, lors de l'héritage. Dans certaines sociétés, les droits fonciers ne sont pas partagés, mais dévolus à un seul individu, qui est responsable des terres familiales dans leur ensemble. C'est généralement à l'aîné que la responsabilité des terres familiales est attribuée. Les frères et sœurs peuvent obtenir des droits d'usage, mais ils restent en position subordonnée. De tels systèmes ont été décrits en Côte d'Ivoire (Gastellu, 1989; Soro and Colin, 2008), en Polynésie (Ottino, 1972). Leur origine est parfois ancienne, mais peut aussi venir du droit moderne. Au Mexique par exemple, le principe de l'héritier unique a été imposé par l'État pour éviter le morcellement des parcelles allouées par la réforme agraire. Lorsque le patrimoine foncier est partagé, la répartition peut être égalitaire entre les cohéritiers (intégrant ou non les femmes) ou en faveur de quelques descendants seulement. En Ouganda, les héritages sont décrits comme équitables entre les hommes avec certains privilèges pour les aînés du fait du supplément des responsabilités qu'ils peuvent assumer (Baland et al., 1999, 2007). Malgré le morcellement des terres, une évolution vers des systèmes plus égalitaires entre frères a aussi été notée au Rwanda et au Botswana (De Janvry et al., 2001, p. 53). Même dans les systèmes dits « égalitaires », les femmes sont souvent exclues de l'héritage. En Tanzanie par exemple, bien que les femmes soient en principe incluses dans les partages, elles ont plus de difficultés à défendre leurs droits sur les terres héritées, comme le montrent par exemple Wineman et Liverpool-Tasie au nord de la Tanzanie (2017b, p. 109). Nous reviendrons en détail sur le cas de Madagascar au chapitre 3.

Ces systèmes de successions restent néanmoins souples et peuvent évoluer, notamment sous l'influence de la pression foncière (Platteau and Baland, 2001), de politiques publiques ou de changements législatifs dans le droit de la famille (Guyer et al., 1984; Peters, 2010; Guirkinger and Platteau, 2019). La famille n'est pas la seule institution régulant l'allocation intrafamiliale des terres. D'autres règles locales ou étatiques, notamment liées au statut migratoire ou à des politiques publiques peuvent également compter dans l'attribution des patrimoines (Peters, 2010; Goetghebuer and Platteau, 2010; Colin and Rangé, à paraître).

⁴⁹ Une transmission en lignée agnatique signifie que les terres sont transférées, par exemple, entre père et fils, entre grand-père et petit-fils, entre des frères d'un même père ou encore entre oncle paternel et neveu.

Les donations intrafamiliales peuvent fonctionner sur les mêmes règles que l'héritage. Il s'agit alors de pré-héritages (ou héritage *pre-mortem*) qui permettent d'avancer l'accès à la terre des jeunes qui se fait alors du vivant des parents. Au contraire, les donations peuvent aussi permettre de contourner le système d'héritage en accordant des terres à d'autres enfants normalement exclus (par exemple les filles ou des cadets). Le bénéficiaire n'est pas toujours considéré comme pleinement propriétaire des terres données comme en Côte d'Ivoire (Colin, 1990; Chauveau, 2005) ou tel que nous le verrons dans cette étude à Madagascar.

La délégation de droits sur la terre donne aux dépendants familiaux (épouses, fils, filles, neveux, *etc.*) un accès temporaire aux terres (généralement pour des cultures non pérennes). Elle permet aux différents membres de la famille de développer une activité agricole autonome à celle du chef de famille⁵⁰.

En définitive, la famille reste au cœur de la répartition des droits fonciers sur les terres familiales. À travers l'héritage et les donations, principaux modes d'appropriation des terres, la famille est une institution indispensable pour comprendre la répartition des droits fonciers. Nous verrons plus loin qu'elle peut aussi affecter le fonctionnement des marchés fonciers, à travers son influence sur la transférabilité des droits (en intervenant dans les conditions de vente ou de cession en FVI), ou sur la demande de terre (en modifiant l'accès ou non des individus aux terres familiales).

3.2. Le rôle de la parenté dans l'allocation marchande des terres

3.2.1. Les effets de la marchandisation sur les systèmes familiaux

L'individualisation des droits fonciers et leur marchandisation sont des processus majeurs à l'œuvre en Afrique subsaharienne. La littérature a notamment abordé la question de l'individualisation du droit d'usage (et de tirer un revenu de cet usage) sur l'organisation familiale de la production agricole⁵¹. Dans certains contextes, cette individualisation peut aller jusqu'à la division d'unités familiales élargies

⁵⁰ Pour plus de détail sur ces arrangements nous nous référons à la synthèse de Colin et Rangé (à paraître) et les références qu'ils mobilisent.

⁵¹ L'individualisation des droits fonciers et la transformation des exploitations familiales a fait l'objet de plusieurs travaux théoriques en économie. Fafchamps (2001) analyse l'individualisation des exploitations familiales au regard du problème d'incitation au travail pour la main d'œuvre familiale sur les champs collectifs. Le chef de famille, ne pouvant pas (ou ne souhaitant pas) rémunérer le travail fourni sur les champs collectifs, et afin d'éviter que les dépendants familiaux ne dispersent leurs efforts vers d'autres activités, récompense ce travail par des prêts de parcelles aux dépendants familiaux qui pourront les exploiter à titre individuel. D'autres auteurs ont expliqué la coexistence de champs collectifs et individuels au sein d'exploitations familiales en termes d'arbitrage entre efficacité productive et besoin d'assurance (Delpierre et al., 2019; Guirking and Platteau, 2015). Dans ces modèles, l'exploitation collective est une bonne garantie contre les risques mais est considérée moins efficace car l'incitation à l'effort est inférieure (situation d'aléa moral). D'autres travaux, suivant un modèle de type principal-agent, considèrent que l'individualisation des droits représente une réponse optimale des chefs de famille lorsque la rareté relative des terres augmente. Les exploitations collectives étant quant à elles optimales dans un contexte d'abondance des terres et de rareté du travail (Guirking and Platteau, 2014, 2015).

en ménages nucléaires. Selon Guirkinger et Platteau, à propos de cas ouest-africains, « *les structures familiales des exploitations agricoles ont progressivement disparu ou se sont transformées en structures plus individualisées, proches de celles rencontrées en Europe et en Asie. De plus il apparaît que le pouvoir important du patriarche s'érode à mesure que les terres deviennent rares [...]* »⁵²(Guirkinger and Platteau, 2015, p. 60). Malheureusement, peu de travaux en Afrique subsaharienne ont analysé empiriquement ce processus d'érosion des formes d'autorité familiale en lien avec le fonctionnement des marchés fonciers. Pour cela, il faut étudier non seulement l'évolution des structures d'exploitations familiales (*i.e.* individualisation des droits opérationnels), mais surtout l'individualisation des droits d'administration des terres (*i.e.* droits d'exclusion et d'aliénation). En effet, l'individualisation des exploitations n'implique pas l'individualisation du droit de vendre qui peut rester gouverné à l'échelle familiale élargie.

Comme le rappellent Colin et Rangé (à paraître), « *selon le contenu du faisceau de droits sur la terre et l'origine de ces derniers, le champ de manœuvre des membres de la famille quant à une éventuelle aliénation par la vente, ou quant à la cession en FVI, pourra différer sensiblement* ». Parmi les travaux qui se sont intéressés aux effets des marchés sur les institutions coutumières gouvernant la succession intergénérationnelle des terres, André et Plateau (1998), dans le cas du Rwanda, montrent un impact sur l'érosion des obligations coutumières. Ils considèrent que le marché foncier d'achat/vente peut s'avérer un moyen d'émancipation de l'ordre social coutumier. De même, Platteau et Baland (2001), sur la base d'observations au Rwanda, au Burkina Faso, en Ouganda et au Sénégal, soulignent que les achats donnent aux pères de famille plus de libertés pour allouer et transférer ces terres comme bon leur semble, et permettent aux enfants de ne plus dépendre de leurs parents dans l'accès à la terre. Comme l'écrivent aussi de Janvry *et al.* (2001, p. 9) :

« En Afrique subsaharienne, comme les marchés fonciers ont tendance à se développer avec l'individualisation des droits de propriété, l'accès à la terre par héritage est également modifié. Les terres qui ont été acquises par le marché, au lieu d'être héritées via des relations de lignage, ne sont pas soumises aux règles traditionnelles d'héritage. Cette nouvelle liberté ouvre une plus grande latitude dans la transmission des terres et peut être utilisée pour exclure certains et favoriser d'autres. Les pères peuvent transmettre librement, y compris à leurs filles s'ils le souhaitent, et les fils qui veulent s'occuper de leur propre ménage ne peuvent

⁵² « *Empirical observations show that these farm-cum-family structures are gradually disappearing or transforming themselves into forms closer to the more individualized structures found in Europe and Asia. Furthermore, it appears that the strong power of the patriarch is eroding as land becomes scarce [...]* » (Guirkinger and Platteau, 2015, p. 60)

pas faire pression sur eux pour qu'ils distribuent des terres de manière anticipée (comme ils le peuvent pour les terres de la lignée). »⁵³

Inversement, si la terre peut être vendue ou louée, un père peut préférer céder sa terre sur le marché plutôt qu'en faire profiter ses fils à titre gratuit. La vente de terre prive les enfants de leur perspective d'héritage et la cession en FVI tiers peut se faire au détriment de l'accès à la terre des membres de la famille. C'est ce qu'observe par exemple Amanor (2005, 2010) au Ghana avec le développement du marché de faire-valoir indirect (FVI). En effet, avec l'essor des cultures de rente comme le palmier à huile, le développement des pratiques de métayage offre de nouvelles perspectives aux chefs de famille. Ces derniers apparaissent de plus en plus enclins à céder les terres familiales à titre onéreux à des tiers plutôt que les laisser gratuitement en usage aux membres de la famille. Ainsi, particulièrement dans les familles pauvres, les jeunes se voient exclus de l'accès aux terres familiales. Selon les termes d'Amanor :

« Dans les familles pauvres, la terre est de plus en plus allouée à des métayers extérieurs dotés du capital nécessaire à l'installation de plantations. L'accès à la terre est concentré entre les mains des ménages et des groupes domestiques les plus riches, aux dépens des parents matrilineaires les plus pauvres [...] » (2005, p. 98).

Amanor montre également que, dans les familles plus aisées, les enfants ont accès à du capital et peuvent prendre des terres en métayage au sein de leur propre famille. On observe dès lors de nombreuses transactions marchandes intrafamiliales avec près de la moitié des contrats de FVI qui sont passés entre parents. En Côte d'Ivoire, en revanche, cet arbitrage entre déléguer des droits d'usage aux dépendants familiaux d'une part, et céder sur le marché FVI d'autres part, est infirmé par Colin et Bignebat. Ils montrent que *« la cession en FVI par le chef de famille et la délégation intrafamiliale de droits d'usage ne sont généralement pas vues comme concurrentes dans la mesure où un plafond (implicite ou explicite) limite de fait les superficies allouées aux membres de la famille »* (Colin and Bignebat, 2010, p. 6).

En définitive, ces travaux analysent le développement du marché à travers l'angle d'une compétition des institutions : les nouveaux champs d'opportunité ouverts par le marché aux individus peuvent déstabiliser l'organisation familiale/lignagère du transfert des terres. Cependant, comme nous l'avons vu précédemment (cf. Section 1.3), d'autres interactions sont théoriquement envisageables. Il

⁵³ *« In sub-Saharan Africa, as land markets tend to develop with the individualization of property rights, access to land via inheritance is also altered. Land that has been acquired through the market, instead of being inherited through lineage relationships, is not subjected to traditional inheritance rules. This new freedom is a source of discretion in transmitting land that can be used to exclude some and favor others. Fathers can transmit freely, including to daughters if they choose to do so, and sons who want to det up their own households cannot pressure them to distribute land early (as they can with lineage land). » (De Janvry et al., 2001, p. 9).*

semblera aussi intéressant de questionner le rôle des autorités familiales pour la réalisation de transactions marchandes. L'implication de la famille dans les transactions marchandes est une piste moins explorée, qui semble pourtant féconde.

3.2.2. Le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés

Si les marchés influent sur les systèmes d'héritage, en retour la famille peut jouer un rôle sur le fonctionnement des marchés. L'analyse empirique de l'influence de la famille sur le fonctionnement des marchés fonciers reste néanmoins plus rare.

Nous distinguerons la question des transactions intrafamiliales de la question plus générale du rôle de la famille dans l'allocation marchande. Ces deux questions sont bien sûr liées, mais le registre de la famille peut affecter le fonctionnement du marché en dehors des seules transactions conclues entre parents.

Les transactions marchandes au sein même de la famille (proche ou élargie) sont mentionnées au détour de nombreux travaux empiriques, sans qu'une attention explicite ne leur soit nécessairement accordée. La prédominance de ventes intrafamiliales est souvent interprétée comme le signe d'un stade peu avancé de marchandisation qui émergerait d'abord entre parents avant de s'ouvrir aux acteurs « étrangers » (Bruce, 1993; Platteau, 1996; Colin and Rangé, à paraître). Concernant le marché de FVI, l'importance des cessions intrafamiliales peut s'interpréter en lien avec un meilleur degré de confiance qui limiterait les coûts de transaction liés à la sécurisation des contrats. Ainsi, quelques travaux se sont intéressés à l'efficacité comparée des contrats de métayage passés entre parents comparativement à des contrats entre personnes non apparentées (Sadoulet et al., 1997; Holden and Ghebru, 2005). Ainsi, Sadoulet et al. (1997) estiment que les contrats entre parents sont plus efficaces aux Philippines. Cette efficacité pourrait s'interpréter par le meilleur degré de confiance entre parents, qui diminue les risques d'aléa moral (*moral hazard*) et par là même les coûts de transaction sur le marché du faire valoir-indirect. Dans les Hautes Terres d'Éthiopie, Kassie et Holden (Kassie and Holden, 2007) montrent au contraire que les contrats intrafamiliaux sont moins efficaces que ceux extrafamiliaux. Ce résultat est interprété par le fait que la menace d'éviction est plus crédible pour les non-membres que pour les membres de la famille dès lors moins incités à améliorer leur productivité. Nous n'avons pas identifié de travaux comparables au sujet des marchés fonciers d'achat/vente.

D'autres travaux suggèrent que les règles de l'héritage/donation influent sur la demande sur les marchés fonciers et participent à déterminer les conditions de transférabilité des droits. En effet, le type de systèmes d'héritage (égalitaires ou inégalitaires) peut jouer sur la demande sur les marchés fonciers et le rôle plus ou moins important des transactions intrafamiliales. Cette influence des

systèmes d'héritage sur le fonctionnement des marchés fonciers a été étudiée en la France avant la Révolution par Derouet (2001)⁵⁴. Derouet rappelle que, dans la France de l'Ancien Régime, les ventes intrafamiliales étaient nombreuses et il montre des différences remarquables dans les logiques des transactions marchandes intrafamiliales en fonction du système d'héritage. Ainsi, dans les régions où les partages sont égalitaires, tous les enfants ne reprennent pas l'exploitation, qui se verrait alors divisée à chaque génération. Un enfant peut être pressenti pour être le véritable successeur du père et de la mère. Comme l'écrit Derouet : « *dans ce cas, ses frères et sœurs lui redistribueront plus tard leurs parcelles ou leur part de maison, soit par une vente, soit par un fermage, ou encore par un bail suivi peu après par la vente* » (2001, p. 349). Selon Le Goy et Derouet (1998; 2001) la mobilité des terres grâce à un marché locatif et d'achat/vente au sein de la famille élargie permet d'expliquer la stabilité des systèmes d'héritage égalitaires de certaines régions⁵⁵. Dans ce cas, les prix de vente entre parents convergent avec ceux conclus avec des étrangers. Au contraire, dans les régions à partage inégalitaire, les ventes intrafamiliales permettaient de « rebattre les cartes » dans la fratrie si l'aîné ou les quelques fils ayant hérité ne souhaitaient finalement pas reprendre l'exploitation des parents. Dans ce cas, il n'était pas question de revendre des terres au prix du marché à un frère qui, qui plus est, n'avait pas hérité. Les terres étaient vendues à un « prix de famille » (2001, p. 347).

Les stratégies d'allocation intrafamiliale des terres, au sein des familles élargies, modifient ainsi l'offre foncière sur le marché.

En lien direct avec nos propres recherches, des travaux suggèrent qu'au-delà des transactions intrafamiliales, la parenté pourrait avoir une importance cruciale sur les conditions de transférabilité des droits sur les marchés fonciers (Colin, 2004, 2008)⁵⁶. La raison tient en grande partie à l'importance

⁵⁴ Bernard Derouet revient notamment sur le « retrait lignager », forme de droit de préemption, pour envisager le rôle central de la « préférence parentale » dans le fonctionnement des marchés fonciers en France, sous l'Ancien Régime. Ce retrait lignager est une institution de l'Ancien Régime qui donne le droit à toute personne « d'intervenir dans la vente d'un bien immobilier, en se substituant à l'acheteur dans la transaction déjà réalisée, au nom de la parenté qui l'unissait au vendeur » (Derouet, 2001, p. 338). Voir aussi les travaux de Béaur pour la France (Béaur, 1991; Béaur et al., 2013).

⁵⁵ Selon leurs termes : « *on réalisa que si les partages de patrimoine et les démantèlements d'exploitation n'avaient pas les effets perturbateurs qu'on leur avait d'abord supposés, c'est en fait qu'ils s'inscrivaient [...] dans un phénomène plus général de mobilité des biens et des personnes, qui dépassait largement le cadre de la seule transmission successorale. On remarqua comment les phénomènes de la redistribution de la terre à travers l'héritage et de sa circulation à travers le marché s'articulaient avec l'existence de cycles familiaux (d'ailleurs très différents de ceux que l'on observe en régions inégalitaires), cycles qui mettaient en évidence la variation de l'activité du chef de famille - activité dont l'exploitation agricole pouvait n'être d'ailleurs parfois qu'un aspect parmi d'autres - en fonction de son âge, des changements de la composition de son ménage, de ses possibilités de mobiliser une épargne antérieure, mais aussi bien sûr en fonction de la conjoncture générale* » (Derouet and Goy, 1998, p. 125).

⁵⁶ Selon ses termes, « alors que les relations de parenté représentent une institution centrale par rapport à la question foncière, les relations foncières intra-familiales restent très peu explorées. [...] Cette dimension intra-familiale de la question foncière – qui dépasse la seule question du genre et intègre en particulier les relations intergénérationnelles – est ici posée comme *susceptible d'influer de façon majeure sur le contenu des droits et leur "transférabilité" ou encore leur sécurisation* » (Colin, 2004, p. 4, souligné par nous).

de la parenté dans l'allocation non marchande des droits, ce qui se répercute sur le fonctionnement des marchés. En effet, recevoir des terres par legs ou héritage peut conditionner les échanges futurs. En particulier, nous pouvons formuler l'hypothèse que les rapports fonciers intrafamiliaux influent sur le « droit de vendre » et le « droit de céder en FVI » des individus, le cas échéant même si l'usage des terres est individualisé. Ainsi, la dimension intrafamiliale des droits fonciers ne limite pas son influence aux transferts non marchands entre parents ; elle intervient (ou devrait intervenir) aussi dans l'étude des transactions marchandes en général (Colin, 2004, 2008).

Ces travaux suggèrent que la parenté joue un rôle dans la distribution et l'étendue des droits et devoirs sur la terre. La famille est donc susceptible d'influencer l'offre foncière, la demande et les conditions de transférabilité des droits. Bien que plusieurs travaux partagent ce constat (Derouet, 2001; Platteau and Baland, 2001; Colin, 2004; Colin and Rangé, à paraître), les études qui se sont explicitement intéressées aux modalités d'intervention de la famille dans le fonctionnement concret des marchés sont rares. C'est notamment dans la perspective de contribuer à ce champ que s'inscrira notre propre travail.

Conclusion – Marché foncier, famille et développement : questions de recherches

Nous avons vu dans ce chapitre que des marchés fonciers d'achat/vente ont émergé dans de nombreux pays africains. Cette émergence a été analysée en lien avec le contexte de raréfaction des terres arables et des changements techniques pouvant mener à une augmentation de la valeur relative des terres. Ces liens ne sont cependant pas mécaniques. Le processus de marchandisation est progressif et non linéaire, évoluant aussi sous l'influence des politiques publiques et des systèmes coutumiers existants.

Aujourd'hui, l'activité des marchés d'achat/vente en fait une composante incontournable dans l'analyse de l'accès à la terre. De nombreux travaux empiriques ont noté leur dynamisme, tout en soulignant leur fonctionnement « imparfait » et « socialement enchâssé ».

Ces marchés imparfaits n'allouent pas nécessairement la terre aux producteurs les plus efficaces. La littérature souligne que ces imperfections affectent tout particulièrement les petites exploitations de ménages ruraux déjà en situation de pauvreté. Les marchés peuvent aussi être enchâssés dans des relations personnelles et des institutions. L'achat peut être associé à des devoirs de reconnaissance et prendre des formes hybrides qui interrogent l'étendue ou l'étroitesse de la catégorie marchande. Du point de vue de la sécurisation foncière, les modalités de validation sociale des transactions peuvent reposer sur des systèmes variés et éventuellement combinés, plus ou moins officiels ou coutumiers.

D'une manière générale, la compréhension du fonctionnement des marchés fonciers reste partielle : la caractérisation empirique de la nature des transactions, leurs effets sur l'allocation des ressources et la sécurité foncière sont des enjeux de premier plan, pourtant mal connus au regard de la variété des spécificités historiques et institutionnelles. En particulier, il nous semble que le fonctionnement des marchés fonciers a rarement été analysé au regard de la position centrale de la famille dans les économies paysannes. La littérature a abordé le rôle de la famille dans l'allocation non marchande des terres, elle a discuté de l'individualisation des droits fonciers et ses effets sur l'évolution des structures familiales, mais elle nous semble avoir peu insisté sur son rôle potentiel dans la coordination des transactions marchandes. Or ce rôle pourrait s'avérer structurant pour caractériser les conditions des transactions, pour étudier les processus d'inclusion/exclusion et pour analyser la sécurisation des transactions foncières.

Alors que le processus de sélection par les prix prédomine à l'interprétation de la participation au marché, d'autres éléments pourraient expliquer le fonctionnement des marchés et les règles sous-jacentes à la réalisation d'une transaction (au-delà d'une confrontation offre/demande arbitrée par le jeu des prix). Parmi ces éléments, la légitimité à acheter ou vendre, l'accès à l'information ou encore la capacité des acteurs à sécuriser la transaction nous semblent centraux. Notre thèse défend l'idée que la famille participe à réguler ces trois dimensions et qu'elle représente ainsi une institution cruciale pour comprendre les mécanismes de sélection des participants au marché et la sécurisation des transactions. Par ailleurs, concernant la question des inégalités foncières (potentiellement associées au développement des achats-ventes en Afrique subsaharienne), l'influence des dotations en héritage sur l'achat de terres agricoles reste une question relativement peu traitée par la littérature. Enfin, concernant les critères d'évaluation des effets des marchés, la littérature a notamment discuté les critères d'efficacité et d'équité. La thématique de la sécurisation foncière a été largement étudiée au regard des programmes de formalisation de la propriété foncière, mais bien plus rarement en lien avec le fonctionnement des marchés d'achat/vente. Or nous avons vu que plusieurs travaux soulignent le potentiel conflictuel du développement des marchés. La famille peut s'avérer une institution centrale, à la fois parce qu'elle est susceptible d'engendrer des conflits lorsqu'elle s'oppose à la vente de terres lignagères, mais aussi parce qu'elle peut participer à légitimer des transactions et participer à la sécurisation foncière.

Notre thèse explore la dimension familiale de la régulation des marchés fonciers à travers trois questions de recherche.

- L'activité des marchés entraîne-t-elle un recul des prérogatives des familles sur l'allocation des droits fonciers ? Inversement, la dimension patrimoniale des terres familiales est-elle un frein à leur aliénation via des marchés d'achats/ventes ? Autrement dit et plus généralement : comment les

interactions entre famille et marché contribuent-elles à la coproduction de nouvelles règles organisant les transactions ? Et lesquelles

- Les achats/ventes accentuent-ils les inégalités d'héritage ou au contraire ont-ils un effet compensatoire ?

- Quel rôle joue la famille dans la sécurisation des transactions et les conflits fonciers induits par ces transactions ?

Pour répondre à ces questions, le cadre d'analyse présenté dans la première section nous semble intéressant à plusieurs égards. En effet, ces questions s'inscrivent dans une problématique institutionnaliste et reposent notamment sur la caractérisation du contenu des droits fonciers détenus et des règles définissant les actions socialement autorisées sur la terre, en particulier le « droit de vendre ». Une approche par les faisceaux de droits semble donc particulièrement heuristique. En effet, cette notion permet de distinguer les droits qui sont directement associés à l'usage des terres et les droits qui sont associés aux conditions de leur transférabilité. Ainsi, la dimension individuelle (individu ou ménage nucléaire) de l'usage des terres d'une exploitation n'est pas contradictoire avec la gouvernance familiale (à l'échelle du lignage par exemple) du « droit de louer » ou du « droit de vendre la terre ». En particulier, isoler les règles opérantes sur le « droit de vendre » permet de formuler de nouvelles questions de recherche (i) pour qualifier la nature des transactions de manière empirique (quels droits sont transférés et peut-on vraiment qualifier la transaction de « marchande » ?) et (ii) pour analyser la régulation familiale du marché (tous les droits du faisceau sont-ils individuels ? Quelles sont les prérogatives familiales relatives aux ventes ?).

De plus, comme le suggèrent Colin et Bouquet (à paraître), nous considérons que « *les droits et les restrictions relatifs aux transactions foncières peuvent émaner du cadre légal (droit positif) comme de la régulation coutumière ou des normes sociales* ». Les marchés opèrent dans un environnement de « pluralisme normatif » dans lequel les interactions avec les régulations familiales peuvent être conflictuelles, provoquer la substitution de l'une par l'autre, mais aussi s'accommoder ou coopérer. Dans une perspective interactionniste et non téléologique, nous considérons que le marché foncier ne tend pas nécessairement vers une plus forte autonomisation vis-à-vis des autres institutions avec lesquels il pouvait être un temps encadré. Ainsi, notre thèse cherche à caractériser les articulations entre famille et marché sans préjuger d'un sens à l'évolution des institutions, mais en laissant ouvertes à l'analyse empirique les différentes possibilités de coproduction de nouvelles normes.

Ceci a une implication méthodologique forte : il n'est pas possible de se borner à l'étude de transactions marchandes pour comprendre le système institutionnel qui gouverne le fonctionnement des marchés. Les marchés seront envisagés en lien avec les systèmes d'héritage. Nous allons voir dans

le prochain chapitre comment traiter ces questions à travers le recours à une méthode mixte, alliant données qualitatives et quantitatives.

Dans les prochains chapitres de cette première partie, nous aborderons plus en détail comment nous avons mis en œuvre cette méthode (Chapitre 2) et nous nous contextualiserons nos questions recherches pour le cas malgache (Chapitre 3).

Chapitre 2 - Comment observer et analyser des transactions foncières ? Une approche institutionnaliste alliant méthodes quantitatives et qualitatives

Introduction : intérêts et défis de l'articulation de méthodes qualitatives et quantitatives

L'Économie institutionnelle a permis de doter les sciences économiques d'un cadre théorique reconnaissant l'importance des institutions pour le fonctionnement des marchés (*cf.* Chapitre 1). Mais des défis méthodologiques demeurent pour identifier et étudier empiriquement ces institutions. En particulier, l'importance des règles en usage localement pose la question de la place respective à accorder aux méthodes qualitatives et quantitatives en économie.

Intérêts des méthodes mixtes

Les méthodes mixtes (*mixed methods*) se développent aujourd'hui comme des stratégies d'enquête à part entière, et font l'objet d'efforts nouveaux pour les définir⁵⁷. Elles associent, dans une même recherche, des données et des méthodes d'analyse à la fois qualitatives et quantitatives. Le point de départ de leur justification est le postulat que « *l'utilisation combinée d'approches quantitatives et qualitatives fournit une compréhension des problèmes de recherche meilleure que chacune des méthodes prise séparément* »⁵⁸ (Creswell and Plano Clark, 2011, p. 5).

Les méthodes qualitatives couvrent un ensemble de techniques de collecte et d'analyse de données, allant des observations (participantes ou non), aux entretiens (directifs, semi-directifs, ouverts), en passant par la collecte d'archives, la lecture de paysages ou l'étude d'images, par exemple. Ces méthodes se basent sur l'analyse approfondie de cas et accordent une importance particulière au langage employé ainsi qu'aux sens qu'en donnent les participants (Creswell, 2014). Les méthodes qualitatives s'intéressent non seulement aux cas typiques, mais aussi aux cas atypiques, leur donnant même parfois une valeur heuristique de première importance (Langley, 1997; Ragin, 2000; Mucchielli,

⁵⁷ Parmi les travaux cherchant à définir les méthodes mixtes, voir notamment : Greene et Caracelli (1997) ; Rao et Woolcock (2003) ; Greene (2006) ; Johnson *et al.* (2007) ; Creswell (2014). Soulignons aussi la publication du premier *Handbook of mixed methods* en 2003 (Tashakkori and Teddlie, 2010) ainsi que la création récente de revues dédiées comme *The Journal of Mixed Method Research* ou encore *Quality and Quantity*.

⁵⁸ "Its central premise is that the use of quantitative and qualitative approaches in combination provides a better understanding of research problems than either approach alone."

2004; Creswell, 2014). Par ailleurs, les critères de sélection d'un échantillon diffèrent de ceux employés dans les méthodes quantitatives. Charles Ragin souligne que dans les enquêtes qualitatives, « *la population pertinente pour l'enquête peut ne pas être totalement déterminée ni délimitée jusqu'à la fin de la recherche* »⁵⁹ (2000, p. 45). Le choix des enquêtés fait partie intégrante du processus exploratoire au cœur d'une démarche qualitative⁶⁰. Plusieurs auteurs soulignent l'intérêt des approches qualitatives pour explorer différentes perspectives théoriques, tester la validité d'une théorie ou encore identifier de nouvelles relations de causalité (Achen and Snidal, 1989; Langley, 1997; Gerring, 2004; Mahoney and Goertz, 2006; Gerring, 2009; Creswell, 2014; Poteete et al., 2010). D'un point de vue pratique, les approches qualitatives permettent aussi d'accéder à des données spécifiques et d'appréhender leur qualité. En effet, la collecte de certaines informations s'accommode mal des procédures de codage nécessaires aux bases de données quantitatives. De plus, certaines informations peuvent seulement être obtenues grâce à des terrains en immersion qui permettent une proximité plus importante avec les acteurs. Enfin, étant généralement lui-même impliqué dans la production des données qualitatives, le chercheur peut mieux en évaluer la crédibilité.

Toutefois, la capacité du qualitatif à dégager des propositions générales est critiquée. En effet, le manque de « validité externe », c'est-à-dire la possibilité de généraliser des connaissances à partir de cas particuliers, est fréquemment présenté comme une limite (Laperrière, 1997; Poteete et al., 2010). Quant à elles, les méthodes quantitatives ont déployé de nombreux outils destinés à la généralisation. Elles renvoient à des techniques d'analyse mathématique ou statistique et se basent sur des données standardisées, portant sur des variables mesurables et collectées auprès d'échantillons plus importants. Elles permettent ainsi d'inférer, avec un certain degré de probabilité, une connaissance valide au-delà de l'échantillon analysé. Comme le note Desrosières, pour les méthodes quantitatives « *le caractère transposable et extrapolable du savoir prend alors une importance décisive* » (Desrosières, 2013, p. 145).

Au-delà de leur intérêt respectif, l'utilisation conjointe de méthodes qualitatives et quantitatives peut permettre de les enrichir mutuellement. Ainsi, selon des chercheurs du groupe AMIRA⁶¹, la monographie constituait un « *fructueux préalable de l'enquête statistique* » en servant au « *repérage des objets à dénombrer, à la définition des critères de stratification, à l'analyse des mécanismes à*

⁵⁹ "The population relevant to an investigation may not be fully formed and delimited until the research is virtually complete" (Ragin, 2000, p. 45)

⁶⁰ En effet, toujours selon Ragin, « *dans les études de cas, la population étudiée elle-même est envisagée comme une hypothèse de travail et peut être revue à n'importe quel moment du processus de recherche* » (2000, p. 53).

⁶¹ En France, ce groupe de recherche pour « l'Amélioration des méthodes d'investigation en milieu rural africain » préconise d'associer des approches quantitatives et qualitatives. Leurs travaux ont constitué une expérience pionnière dans l'usage complémentaire des méthodes statistiques et des méthodes qualitatives compréhensives (Gastellu, 1980; Couty and Winter, 1983; Couty, 1983; Doligez, 2016).

vérifier ». La coopération des méthodes peut intervenir à différents moments d'une recherche : lors de la construction des questions de recherche, du recueil des données ou de l'interprétation des résultats. Cette coopération empirique et méthodologique est envisageable même lorsque les présupposés théoriques sont différents comme le soulignent Gramain et Weber (2001) qui sont respectivement économètre et anthropologue. Cependant, le dialogue méthodologique implique aussi d'identifier les limites ou contraintes à l'adoption de méthodes mixtes.

Les contraintes dans l'adoption de méthodes mixtes

Quelques différences épistémologiques : retour sur la distinction qualitatif/quantitatif

Les méthodes qualitatives et quantitatives ne sont pas simplement deux techniques différentes d'enquêtes et de traitement des données. Elles se distinguent notamment par leur épistémologie (Passeron, 2006) ou leur « culture scientifique » (Mahoney and Goertz, 2006), menant à des conceptions différentes de la rigueur scientifique et de l'administration de la preuve.

Jean-Claude Passeron défend l'existence d'un « régime de scientificité » propre aux sciences sociales historiques qui ne relève pas de l'épistémologie de K. Popper, fondée sur la réfutabilité des énoncés. Selon lui : « *la mise à l'épreuve empirique d'une proposition théorique ne peut jamais revêtir en sociologie la forme logique de la réfutation ("falsification") au sens poppérien* » (Passeron, 2006, p. 552)⁶². Il défend néanmoins le caractère scientifique des sciences sociales et leurs efforts théoriques qui permettent de rendre intelligibles des phénomènes sociaux. Si les sciences sociales ne s'inscrivent pas dans un registre « poppérien » de la falsification (Passeron, 2006), leur quête de rigueur passe par la construction d'un discours plausible et cohérent avec les observations empiriques. Dans les méthodes qualitatives, l'administration de la preuve passe par la cohérence entre le « réel » et les données d'enquêtes d'une part, et la cohérence entre les données d'enquêtes et l'interprétation (voire la théorisation) qu'en propose le chercheur d'autre part (Becker, 2000; Olivier de Sardan, 2008). Selon A. Laperrière, pour bon nombre de chercheurs qualitatifs, il importe à la validation de la recherche que « *les liens entre les buts poursuivis par le chercheur, ses orientations théoriques et ses données empiriques soient finement articulés* » (Laperrière, 1997, p. 374). Autrement dit, pour les communautés scientifiques mobilisant des approches qualitatives, la rigueur de l'élaboration des enquêtes, la finesse des descriptions et la pertinence de leur amarrage théorique, sont des critères

⁶² Selon lui, la base empirique des sciences sociales qualitatives ne repose pas sur de véritables conditions expérimentales. Malgré les nombreux efforts de ces sciences, ni les « conditions initiales », ni la « reproductibilité » d'un phénomène - sur lesquelles se base la logique de réfutation poppérienne - ne sont strictement identifiables dans le monde social. En sens, la proposition « toutes choses égales par ailleurs » ne peut jamais être maîtrisée rigoureusement.

suffisants pour établir une analyse empiriquement valide. La rigueur du qualitatif passe aussi par la capacité à réfuter des explications alternatives, des contre-exemples ou des théories adverses.

De plus, ces deux méthodes envisagent les questions de recherche sous des angles différents. Pour Langley (suivant la distinction de Mohr), le quantitatif renvoie à des théories de la variance, tandis que les approches qualitatives renvoient à des théories du processus. C'est-à-dire, selon ses termes, « *tandis que les théories de la variance se construisent autour de variables et s'expriment sous la forme de relations entre variables dépendantes et explicatives, les théories de processus mettent l'accent sur des événements et s'expriment plutôt sous la forme de configurations dans les séquences d'activités, de choix et d'événements conduisant à un résultat* » (Langley, 1997).

C'est aussi pourquoi le contexte est abordé à travers des variables de contrôle dans les méthodes quantitatives. Dans les méthodes qualitatives, le contexte est un élément de l'analyse à part entière, comme nous le verrons dans le Chapitre 3. D'autres auteurs soulignent aussi une conception différente de la causalité entre chercheurs qualitatifs et quantitatifs (Ragin, 1987, 2000; Mahoney and Goertz, 2006; Bennett and Elman, 2006). Selon Mahoney et Goertz (2006), pour les chercheurs qualitatifs, la causalité est de nature logique, les auteurs parlent de « causalité nécessaire et/ou suffisante »⁶³. Pour les seconds, la causalité est de nature statistique et l'objectif est d'estimer un « effet causal moyen »⁶⁴. Notre travail s'inscrit dans une approche qualitative de la causalité, non seulement dans la mobilisation des données qualitatives, mais dans notre approche des méthodes quantitatives, qui passe par des analyses statistiques et économétriques descriptives.

Ces précisions d'ordre épistémologique invitent donc à la prudence dans l'association des méthodes. Une fois objectivées, ces différences ne semblent pas contrarier la perspective d'une coopération empirique. En effet, pour de nombreux auteurs, les méthodes mixtes peuvent s'accommoder d'hypothèses philosophiques différentes (Gramain and Weber, 2001; Greene, 2006; Mahoney and Goertz, 2006; Johnson et al., 2007; Poteete et al., 2010). En revanche, les difficultés majeures dans l'articulation de méthodes qualitatives et quantitatives sont d'ordre pratique et institutionnel.

⁶³ Autrement dit, pour un chercheur qualitatif, si quand Y il y a aussi X, alors on peut dire que X cause Y, car sans lui Y n'aurait jamais eu lieu. X est nécessaire et/ou suffisant à Y.

⁶⁴ Dans les approches quantitatives: *"the analyst typically seeks to identify causes that, on average, affect (e.g., increase or decrease) the values on an outcome across a large population"* (Mahoney and Goertz, 2006, p. 232). Dans ces approches, il s'agit d'estimer l'effet causal moyen. Comme le notent ces auteurs: *"The reaction of statistical researchers to the qualitative approach to causation is often one of profound skepticism. This skepticism may be grounded in the belief that there are no necessary and/or sufficient causes of social phenomena, that these kinds of causes make untenable deterministic assumptions, or that these kinds of causes must be measured as dichotomies. Statistical researchers may therefore choose to dismiss out of hand qualitative hypotheses that assume necessary/sufficient causation."* (Mahoney and Goertz, 2006, p. 233).

Les difficultés pratiques dans le recours aux méthodes mixtes

Malgré leur intérêt, les méthodes mixtes restent relativement peu mobilisées en économie⁶⁵. La première limitation est d'ordre pratique : des données qualitatives et quantitatives ne sont pas toujours disponibles. D'autre part, si la recherche est menée par un seul chercheur, le recours à des méthodes mixtes implique un double investissement, tant dans les techniques de collecte et d'analyse de données qualitatives que quantitatives. La tendance au raccourcissement des temps de thèses pourrait décourager l'utilisation de plusieurs méthodes, chacune longue à maîtriser, et ainsi limiter l'apprentissage de leur articulation⁶⁶ (Lohmann, 2004; Poteete et al., 2010). Enfin, les choix de carrière peuvent orienter les postures méthodologiques des chercheurs. Lohmann (2007) montre que les processus de révision dans les principales revues favorisent la spécialisation méthodologique⁶⁷. Les recherches combinant plusieurs méthodes avec des chercheurs issus de disciplines différentes peut poser des problèmes de valorisation individuelle du travail collectif (Poteete et al., 2010).

Justification du choix d'une méthode mixte en économie institutionnelle

Les méthodes mixtes ont été notamment utilisées en Économie institutionnelle. Rappelons que les « anciens » institutionnalistes avaient recours à la fois aux statistiques et aux méthodes qualitatives. Dans leur souci de contextualiser les théories, ces institutionnalistes, comme G. Schmoller, T. Veblen J. R. Commons, ont donné une grande importance aux enquêtes qualitatives (Labrousse et al., 2017). De plus, ce qui est moins connu, « *les institutionnalistes allemands et américains ont joué un rôle pionnier dans le développement et l'usage de la statistique en économie* », notent Labrousse et al. (2017, p. 162). Plus récemment, sous l'impulsion d'Elinor Ostrom et de ses collègues, le recours à des méthodes quantitatives et qualitatives a permis d'importants développements théoriques. Leurs travaux pluridisciplinaires ont participé à mettre en évidence les limites du concept de propriété et à développer des études originales des systèmes de ressources communes (à ce sujet, voir la revue de littérature de Poteete et al., 2010). Si les méthodes quantitatives restent privilégiées dans la Nouvelle Économie institutionnelle (NEI), de nombreux économistes institutionnalistes considèrent que les

⁶⁵ L'économie institutionnelle mobilise néanmoins volontiers ces approches mixtes. Pour les études en Afrique on pensera par exemple aux travaux de Boué (2013) ou Burnod (2016) à Madagascar, de Colin et Bigneat (2009, 2010) en Côte d'Ivoire, de Goldstein et Udry au Ghana (2008) ou encore de Wineman et Liverpool Tasié en Tanzanie (2017b).

⁶⁶ Ostrom et Poteete (2010, pour les États Unis), et Lohmann (2004, 2007, pour l'Europe), soulignent que même s'il existe davantage de parcours pluridisciplinaires, la séparation des disciplines reste la norme dans les universités. Elle repose selon eux sur des conflits de méthodes qui ont marqué la construction historique des disciplines scientifiques et leur institutionnalisation académique. Cette fragmentation encourage la forte spécialisation méthodologique des étudiants, représentant un obstacle supplémentaire à l'interdisciplinarité.

⁶⁷ Par exemple, elle montre que les chercheurs qui s'engagent dans des méthodes mixtes ont plus de chance d'être évalués par des spécialistes des différentes méthodes plutôt que des chercheurs ayant eux-mêmes une approche mixte (Lohmann, 2007)

méthodes qualitatives sont particulièrement pertinentes pour l'étude empirique des pratiques, des stratégies d'acteurs et des règles locales (Ostrom, 2005, p. 171; Alston, 2008; Colin, 2008; Poteete et al., 2010).

Pour ce travail, le recours à des méthodes quantitatives et qualitatives a été envisagé dès le démarrage. Des données quantitatives étaient déjà disponibles à l'Observatoire du Foncier. Une première analyse de ces données, attestant de marchés fonciers actifs, a largement participé à la définition même de ce sujet (Burnod et al., 2014). La zone d'étude a été définie notamment en fonction de la disponibilité de données quantitatives. De plus, au regard des contraintes académiques exposées plus haut, notre inscription dans une école doctorale d'économie, impliquait un recours aux méthodes quantitatives.

Les méthodes qualitatives nous sont apparues indispensables pour une approche compréhensive et processuelle des marchés fonciers, dont l'intérêt a déjà été montré dans de nombreux travaux (Peters, 2002; Colin, 2005, 2008; Chauveau et al., 2006; Bouquet, 2009; Chimhowu and Woodhouse, 2010; Lund, 2016; Boué et al., 2016; Lavigne Delville et al., 2017). Suivant une approche compréhensive⁶⁸, au sens de Max Weber, nous avons tenté de mettre en évidence la signification que les individus donnent à leurs actions. En particulier, cette approche permet de comprendre comment les règles plurielles qui composent les régimes d'appropriation sont mobilisées par les acteurs eux-mêmes pour justifier et légitimer des droits fonciers. Afin de penser les interactions sociales autour des règles sous-jacentes au fonctionnement des marchés, notre approche est aussi processuelle (Guyer and Peters, 1987; Moore, 1987; Colin, 2004, 2008). À la différence d'une perspective structuro-fonctionnaliste – dans laquelle les unités sociales et les règles qui organisent l'interaction sociale sont considérées comme stables et homogènes - une approche processuelle des institutions « considère que les règles existent, mais opèrent en présence d'indétermination, d'ambiguïté, d'incertitude [...] »⁶⁹ (Colin, 2008, p. 242). Selon Colin *et al.* (à paraître) :

« Dans une telle perspective, on ne considère pas que les règles s'imposent de façon univoque aux individus, que les droits sont « donnés » : les règles se négocient et les acteurs jouent de la pluralité des normes ; les droits sont affectés, négociés, contestés, défendus, le jeu des stratégies d'acteur ouvre une part d'indétermination ».

⁶⁸ Les approches compréhensives visent à comprendre un phénomène en explorant le sens que lui donnent les acteurs. Elles accordent de l'importance aux problèmes tels que formulés par les acteurs. Elles reposent sur un principe d'« *intercompréhension humaine* » et peuvent comporter, selon Mucchielli, « *un ou plusieurs moments de saisie intuitive, à partir d'un effort d'empathie, des significations dont tous les faits humains et sociaux sont porteurs* » (2004, p. 24).

⁶⁹ "Rules exist but operate in the presence of indeterminacy, ambiguity, uncertainty, and manipulability, and therefore that interactions include elements of regularity as well as elements of indeterminacy." (Colin, 2008, p. 242)

Ainsi, les règles des transactions, les rapports de parenté ou les droits fonciers peuvent s'avérer, dans une certaine mesure, souples et manipulables par les acteurs. Dans cette perspective, les méthodes qualitatives en général, et l'ethnographie des droits fonciers en particulier, sont particulièrement utiles.

Dans un premier temps (section 1), nous présenterons notre *corpus* de données issues de trois « terrains » et de deux enquêtes quantitatives. Dans un second temps (section 2), nous reviendrons sur les conditions de production de ces données à travers deux questions : de quel rapport au terrain les données qualitatives et quantitatives sont-elles le produit ? ; comment des concepts (ceux de règles et de droits fonciers) et des catégories (celles qui composent un questionnaire quantitatif) sont-ils mis en œuvre sur le terrain ? Dans un troisième temps (section 3), nous présenterons la manière dont nous avons articulé des données et des méthodes qualitatives et quantitatives pour notre recherche.

1. Corpus de données qualitatives et quantitatives

Notre analyse se base sur des données de différente nature. Nous avons produit des données qualitatives de première main issues d'entretiens semi-directifs, de discussions informelles, d'observations et d'archives (section 1.1). Nous avons aussi mobilisé des données quantitatives issues de différentes enquêtes-ménages (section 1.2).

1.1. Présentation des données qualitatives issues d'enquêtes de terrain

1.1.1. Une étude de cas dans la commune rurale d'Ambatomena

La majorité des données qualitatives ont été collectées dans la commune d'Ambatomena. Des entretiens complémentaires ont été réalisés dans trois communes voisines et dans la ville d'Antsirabe, auprès d'autorités politiques locales ou régionales.

Le choix de la commune d'Ambatomena a reposé sur quatre arguments, réfléchis conjointement avec l'équipe d'encadrement (Emmanuelle Bouquet, Jean-Philippe Colin et Perrine Burnod) et l'Observatoire du Foncier à Madagascar. Le premier avantage de cette zone était la disponibilité de données quantitatives à l'Observatoire du Foncier. Ces données étaient issues d'enquêtes explicitement consacrées aux questions foncières, mais avaient été peu utilisées pour traiter des marchés (le rapport publié par Burnod et al., 2014, faisant figure d'exception). Un second argument était la présence d'un *guichet foncier communal*, relais local de la réforme foncière qui assure

l'émission des *certificats fonciers* (cf. Chapitre 3)⁷⁰. Un troisième argument reposait sur l'activité du marché d'achat/vente dans cette commune. À Ambatomena, plus de 27% des parcelles avaient été acquises par achat en 2011 (Burnod et al., 2014). D'autres caractéristiques, qui nous semblaient à la fois typiques de nombreuses communes du pays et originales au regard de la plupart des zones étudiées dans les Hautes Terres, ont constitué un dernier ensemble d'arguments. En particulier, Ambatomena est une commune éloignée des principaux axes routiers et dont l'agriculture est principalement destinée à l'autoconsommation (cf. Chapitre 3). Elle présentait donc à nos yeux des caractéristiques singulières par rapport à la majorité des études de cas, généralement menées dans les greniers à riz du pays, à proximité des routes ou des centres urbains⁷¹. Par ailleurs, les enquêtes quantitatives menées par l'Observatoire Foncier indiquaient un marché d'achat/vente actif, mais un faible recours à la formalisation des transactions et des droits.

1.1.2. Trois phases de terrain qualitatif

Les données qualitatives ont été collectées au cours de trois séjours à Madagascar entre mars 2016 et août 2017 (Tableau 2.1). Au total ces trois missions ont duré près de 9 mois avec plus de 6 mois de présence quotidienne dans la commune d'Ambatomena ou dans les environs.

Tableau 2.1 - Trois phases de terrain qualitatif à Madagascar

Séjours	Dates	Durée
1	Du 13/03/2016 au 16/08/2016	5 mois
2	Du 21/10/2016 au 06/11/2016	17 jours
3	Du 01/05/2017 au 01/08/2017	3 mois

Le premier séjour a été partagé entre des réunions préparatoires dans la capitale⁷² et plusieurs mois de terrain dans la commune d'Ambatomena. Outre la collecte de données, les premières phases de terrain ont permis de nous familiariser avec la zone, d'explicitier nos axes de recherche (*i.e.*

⁷⁰ Les communes de la région *Vakinankaratra* ont été particulièrement actives dans la première phase de réforme foncière et *Ambatomena* accueille un *guichet foncier* fonctionnel depuis 2009. Sa présence durable (7 ans au moment de nos entretiens) devait permettre de discuter le lien entre marché et certification foncière, et en particulier, le thème de la mutation des *certificats* après des ventes, thème discuté au Chapitre 6.

⁷¹ De nombreuses études ont portées sur les zone de production rizicole, à l'instar de la zone du lac *Alaotra* (Ottino, 1965; Teyssier, 1995; Jacoby and Minten, 2007; Zombre, 2013; Fujiki et al., 2015) ; sur des communes proches de la plaine d'Antananarivo, la capitale, (Wurtz, 1970; Cabanes, 1975) ; ou encore le long des principaux axes routiers, tels que la route nationale 1 (RN1) dans *l'Itasy* (Andriamanalina et al., 2013), la RN2 à l'est de la capitale à *Ambohimalemy* (Ottino, 1998), la RN43 à *Faratsiho* (Boué and Colin, 2018), la RN7 à *Ampitatafika* (Gannon and Sandron, 2005; Sandron, 2011) et à *Tsarahonenana* (Blanc-Pamard et al., 1997, 2000).

⁷² A Antananarivo j'ai pu échanger de manière fréquente avec les membres de l'Observatoire du foncier et le CIRAD, qui ont facilité cette mission et les suivantes à travers leur soutien dans différentes procédures administratives, l'introduction auprès des autorités régionales et opérateurs locaux de la réforme foncière, ainsi que grâce à nos discussions de fond sur la question foncière à Madagascar. Cette phase préparatoire a aussi été consacrée à la recherche d'un interprète compétent et à des cours intensifs de malgache.

l'importance de la famille), d'affiner nos grilles d'entretiens et de mettre en place un binôme adapté avec notre traducteur.

Le second séjour visait principalement à travailler sur la mise en place d'un questionnaire quantitatif avec le réseau des observatoires ruraux (ROR) pour l'enquête du projet SALIMA⁷³. Je reviendrai dans la section suivante sur cette enquête qui constitue l'une de nos sources de données. Cette seconde mission a aussi permis de réaliser de nouveaux entretiens à Ambatomena.

Le troisième séjour à Madagascar a été consacré à l'approfondissement d'études de cas de familles déjà enquêtées. Nous avons pu constater que l'investissement dans le travail de terrain en immersion était payant : nos entretiens étaient menés avec plus de maîtrise et la confiance déjà acquise auprès des ménages permettait d'accéder à des récits plus étoffés et précis. Cependant, après deux mois supplémentaire d'enquêtes intensives, nous sommes arrivés à ce que Glaser et Strauss définissent comme un seuil de « saturation » (Glaser and Strauss, 1967; Olivier de Sardan, 2008). Cette saturation correspond au moment où chaque nouvel entretien n'apporte plus de données nouvelles⁷⁴. C'est pourquoi, nous avons ouvert la zone d'étude aux communes voisines : *Soanindrariny, Ambohidranandrina, Andranomanelatra*. Dans ces trois autres communes, les entretiens ont été moins nombreux et principalement tournés vers les autorités municipales, les agents de guichets fonciers et les chefs de *fokontany*. Cette dernière phase de terrain visait plutôt à comparer les informations collectées à Ambatomena avec le fonctionnement des marchés fonciers dans des communes voisines, situées plus à l'ouest et nettement moins enclavées. Enfin, ce troisième séjour a aussi permis de réaliser un film de court-métrage documentaire sur les modes d'accès à la terre dans la commune. Le film se veut complémentaire à cette thèse, laissant plus libre cours aux témoignages de sept jeunes agriculteurs originaires d'Ambatomena. Ces bribes d'entretiens filmés illustrent les conditions d'accès à la terre et la place de l'agriculture dans les différentes trajectoires de vie des protagonistes. Plusieurs *verbatim* issus des témoignages filmés sont mobilisés dans ce travail⁷⁵.

⁷³ SALIMA : « Sécurité Alimentaire des Individus des Ménages Agricoles ». Financement Glofoods Inra-Cirad.

⁷⁴ Selon Glaser and Strauss : « *Saturation means that no additional data are being found whereby the sociologist can develop properties of the category* » (1973, cité par Olivier de Sardan, 2008, p. 87). Pour Olivier de Sardan (2008; 1995), la saturation n'est pas seulement un « signal de fin » mais elle est aussi une garantie méthodologique. En effet, cette dernière indique que le chercheur a pris le temps de confronter ses multiples observations et ses entretiens et a pu se confronter à des contre-exemples, des explications divergentes ou contradictoires. Elle permet donc, par accumulation, d'éviter de tirer des conclusions hâtives fondées sur des données occasionnelles. En ce sens, elle est selon Olivier de Sardan « *une garantie méthodologique de première importance, complémentaire de la triangulation* » (Olivier de Sardan, 1995, p. 17).

⁷⁵ Ce film, « l'accès aux terres agricoles à Madagascar », est accessible en ligne à l'adresse suivante : <https://www.youtube.com/watch?v=ICvHc7-M7tM>. Les entretiens filmés sont aussi retranscrits en Annexe 6 p.380. Le tournage a bénéficié du soutien du service de coopération et d'action culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France à Madagascar, dans l'objectif d'une diffusion pour des journées d'études sur le foncier à Antananarivo. Par la suite, le film a bénéficié du soutien du Comité Technique Foncier et Développement (CTFD) de l'Agence Française de Développement (AFD) afin de reprendre le montage pour une diffusion plus large.

1.1.3. Trois sources de données qualitatives : entretiens, observations et archives

Nos données qualitatives sont issues en majeure partie d'entretiens, mais aussi d'archives et d'observations directes.

Les entretiens

Nous avons réalisé 200 entretiens semi-directifs auprès de 101 personnes. La majorité des personnes ont été enquêtées à plusieurs reprises. Les entretiens duraient entre quarante minutes et deux heures. Ils étaient presque tous réalisés en malgache.

Nous pouvons distinguer deux types d'entretiens (Tableau 2.2, *infra*).

D'une part, nous avons réalisé 60 entretiens avec 27 personnes dont les fonctions leur conféraient officiellement une forme d'autorité dans la gouvernance foncière locale. Nous avons ainsi interrogé des cadres et opérateurs locaux de la réforme foncière, des autorités régionales ou encore des maires, leurs adjoints, le Président du conseil communal et des chefs de villages. Les entretiens portaient sur leur rôle dans la formalisation des droits et des transactions foncières, dans le règlement des conflits fonciers, et dans le fonctionnement des marchés. Plusieurs autorités locales, au fait des affaires foncières de leur village, ont été des personnes-ressources sur différents sujets (informations générales sur la commune, perception des transformations dans l'accès à la terre, des règles locales, *etc.*).

D'autre part, nous avons conduit 140 entretiens auprès de 74 ménages, répartis sur cinq villages (*fokontany*). Le choix des ménages a été raisonné en fonction des zones d'habitation afin d'appréhender la diversité des contextes micro-locaux⁷⁶ tout en prenant en compte des considérations logistiques (problèmes de sécurité et d'éloignement). Des entretiens ont été réalisés dans huit *fokontany* (sur les douze que compte la commune) et quatre d'entre eux ont été plus particulièrement enquêtés. Au sein des *fokontany* nous n'avons appliqué aucun critère *a priori* pour sélectionner les ménages (comme par exemple la participation ou non au marché foncier)⁷⁷. Les entretiens étaient

⁷⁶ Nous avons choisi ces différents villages (*fokontany*) pour obtenir une diversité de contextes au regard de 3 critères qui nous semblaient susceptibles d'influencer le fonctionnement des marchés : la « richesse » du hameau, l'enclavement et l'ancienneté de la mise en culture du terroir.

⁷⁷ Une fois dans un *fokontany* nous sélectionnions un hameau puis une maison au hasard, en prenant un chemin sans but précis, ou en sélectionnant une colline par exemple. D'autres fois, ce choix se faisait au gré des rencontres faites sur les chemins. Ainsi, après avoir engagé une conversation (en malgache) avec une personne sur la route ou dans un champ nous lui demandions de l'accompagner jusqu'à chez lui. Nous discutons en marchant puis nous réalisons un entretien plus formel (mais aussi plus détendu car nous avons déjà pu faire connaissance). Ensuite, une fois sur place nous enquêtons différentes personnes de son hameau. Cette méthode permettait une meilleure insertion dans les hameaux et le recoupement d'informations entre différents entretiens. Pour approfondir certaines études de cas nous identifions dans un entretien l'identité précise d'autres membres de la famille élargie ou d'autres protagonistes d'un conflit auxquels nous rendrions visite plus tard. Notons également que certaines personnes sont venues spontanément nous trouver afin de demander un

généralement réalisés au sein d'un ménage, avec une seule personne (le mari ou la femme) ou le couple. Notons que si les unités d'enquêtes étaient les ménages, les unités d'analyse variaient selon les thématiques abordées. Les questions concernant l'exploitation agricole étaient plus pertinentes à aborder à l'échelle du ménage, les transactions étant quant à elle à la fois discutées dans la perspective du ménage et de la famille élargie. Comme nous réalisons un schéma de parenté avec tous les enquêtés (cf. Encadré 2.1), nous pouvions recouper les liens de parentés entre différentes personnes interrogées et compléter nos informations à l'échelle d'une famille élargie.

Tableau 2.2 - Nombre d'entretiens, ménages, transactions, conflits fonciers et archives analysés

Type de données qualitatives	Nombre
1. Entretiens	
Total des entretiens réalisés ^(a)	200
Personnes enquêtées	101
Dont ménages	74
Dont autorités locales ou régionales ^(b)	27
Autorités communales (maires, adjoints, AGF, conseillers communaux)	12
Chefs de Fokontany (villages)	8
Président du Tribunal de Première Instance d'Antsirabe	1
Directeur du Centre Fiscal d'Antsirabe	1
Agents des Centres d'Information Foncière (CRIF)	4
Transactions marchandes recensées dans le cadre d'entretiens	177
Conflits fonciers analysés dans le cadre d'entretiens	10
2. Archives, documents écrits	
Actes de ventes analysées (archives)	377
Plaintes et actes de résolution de conflits fonciers (archives)	76
Autres documents fonciers (interdiction de vente, de location, livre de famille...)	30

Source : l'auteur. (a) Des ménages ont été enquêtés à plusieurs reprises. (b) Des autorités locales ont parfois été interrogées aussi sur leurs pratiques personnelles, au même titre que les autres ménages.

Les entretiens ont donné lieu à des récits concernant 177 transactions d'achat ou vente. Malgré une grille d'entretien commune, nous avons donné plus d'attention à certaines transactions que d'autres, selon ce qui nous semblait mieux répondre au besoin de l'enquête à ce moment. Ces récits hétérogènes permettent d'approfondir l'étude des logiques d'acteur, mais limitent le traitement quantitatif de cet échantillon qualitatif⁷⁸.

La majorité des transactions étant intrafamiliales (128 sur 177) nous avons souvent eu recours à des schémas de parenté et des croquis pour faciliter les discussions et identifier les participants, tels que ceux présentés dans l'Encadré 2.1.

entretien. Cette situation est intervenue à six reprises, notamment la lorsque la personne cherchait des conseils ou espérait une prise de position de notre part au sujet d'un conflit foncier la concernant directement ou indirectement.

⁷⁸ C'est pourquoi, lors du traitement « quantitatif » de ces entretiens qualitatifs, la taille de notre échantillon exploitable peut varier, selon le type d'information souhaité. Notons que l'analyse quantitative de nos entretiens reste exceptionnelle dans ce travail. Elle s'avère pourtant utile dans plusieurs chapitres afin de fournir quelques ordres de grandeur ou lorsque les données quantitatives sont insuffisantes.

Encadré 2.1 - Les outils utilisés durant les entretiens : schémas, cartes et croquis

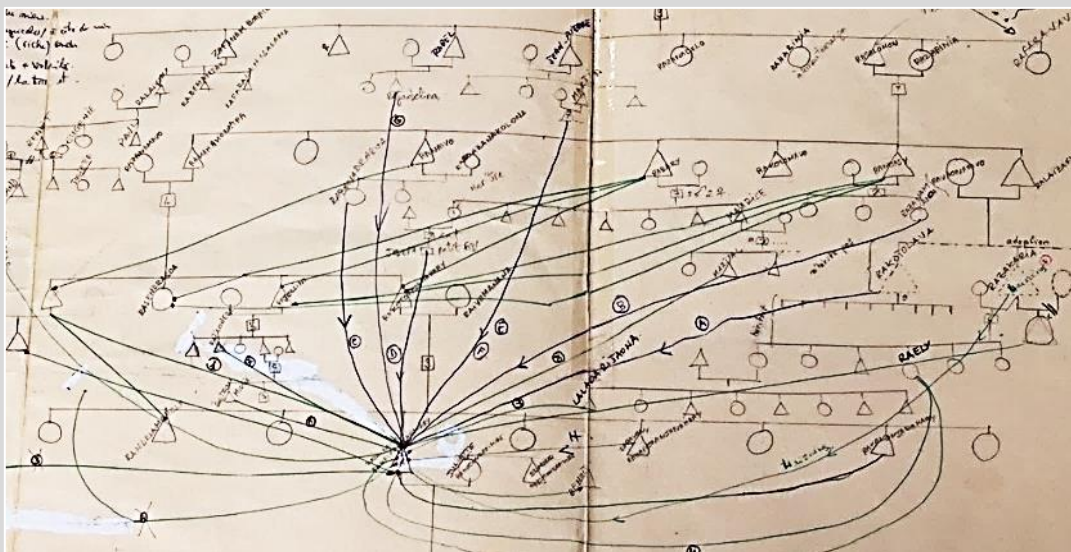
Carnet de terrain et enregistrement

Tous les entretiens étaient annotés dans des carnets de terrain et ont été enregistrés. 80% d'entre eux ont été entièrement ou partiellement retranscrits.

Les schémas de parenté

Ces schémas étaient utilisés pour les besoins de l'enquête et ne respectaient pas toutes les conventions d'usage en anthropologie, bien qu'ils s'en inspirent fortement. Ils étaient principalement utiles pour éviter de confondre ou mélanger des transactions différentes ou leurs parties prenantes. Ils jouaient aussi un rôle de « pense-bête », lorsque nous devions interrompre un entretien et le remettre à plus tard, en facilitant l'identification des transactions déjà évoquées. De plus, leur logique étant rapidement comprise par les enquêtés, ces schémas donnaient lieu à des échanges interactifs stimulants.

Illustration 2.1 - Exemple d'un schéma détaillé, utilisé pour discuter des transactions intrafamiliales



Source : auteur. Carnet de terrain, 2017

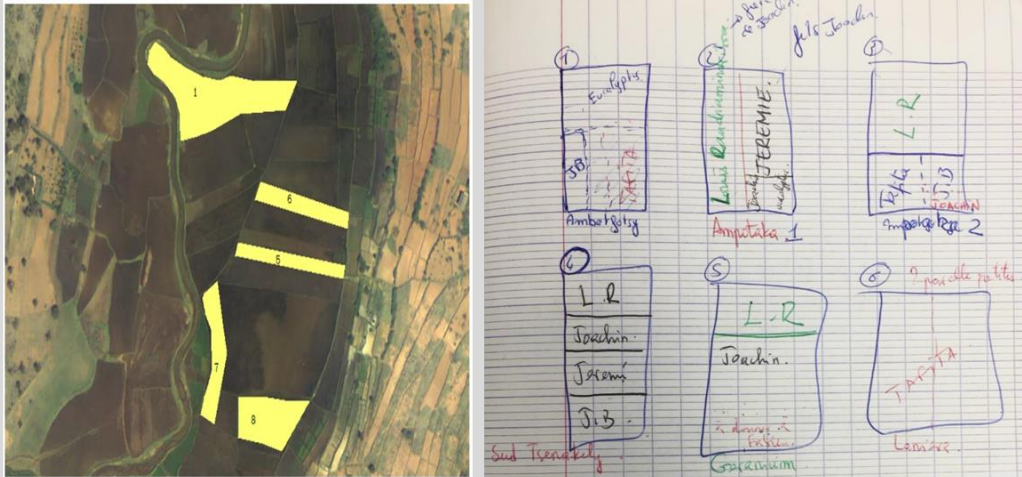
A posteriori, ces schémas permettent d'identifier précisément les relations de parenté et les échanges de droits entre des familles sur plusieurs générations. Celui ci-dessus est particulièrement détaillé. Il nous a aussi aidé à construire nos catégories d'analyse pour étudier les rapports de parenté présentés au Chapitre 3.

Les cartes et les croquis

Nous avons à disposition des photographies aériennes et des images issues de Google Earth imprimées en grand format. Cependant, nous ne les avons utilisées qu'à de très rares exceptions, car ces outils nous ont semblé objet de convoitise et de méfiance. De plus, nous voulions éviter que nos cartes, indiquant les possessions d'un ménage sur une image satellite ou aérienne, soient utilisées localement comme des outils de preuve d'une possession foncière. En effet, un risque de confusion avec des documents « officiels » pouvait exister (cf. Illustration 2.2, à gauche). Or quelle légitimité avons-nous à produire et distribuer des cartes d'un parcellaire sur la base de simples déclarations et, qui plus est, seulement à des ménages sélectionnés par nous ? Face aux réactions de certaines personnes, nous avons estimé que collecter des informations géographiques sans les délivrer aux enquêtés (en contre partie du temps qu'ils nous accordaient) pouvait nuire à nos relations de confiance, indispensables à ce travail. Nous avons donc estimé que l'utilisation de cartes risquait de biaiser notre enquête et de générer des conflits. Cet outil fut utilisé à de rares occasions, lors de certains entretiens avec les autorités municipales, ainsi qu'avec deux ménages de confiance et auxquels nous avons, dès le départ, expliqué nos raisons pour ne pas leur en offrir un exemplaire (cf. Illustration 2.2, à

gauche). Au contraire, les croquis à main levée sur un carnet ou réalisés directement avec un bâton sur le sol ont été utiles à la conduite des entretiens. Ils fournissaient de bons supports, faciles d'accès, pour échanger sur les différents usagers ou propriétaires d'un terrain (cf. Illustration 2.2, à droite).

Illustration 2.2 - Une carte et des croquis des tanety utilisés et possédés par une famille élargie.



Sources : auteur. Photographie aérienne annotée et carnet de terrain, 2017

Le croquis permet d'identifier facilement les terrains grâce à l'annotation des noms par lesquels les enquêtés désignent leurs terres (par exemple « géranium », le nom du terrain n°5). Nous leur attribuons un numéro qui peut être inscrit sur le schéma de parenté ou faire l'objet de notes. Pour les terrains familiaux nous pouvons identifier les usagers actuels des terres. Comme dans l'exemple ci-dessus, ces croquis sont aussi un support intéressant, bien qu'imprécis, pour discuter des différences de superficies attribuées entre différents membres de la famille.

En plus de ces entretiens « formels », comme nous résidions dans le centre du village principal et non loin du marché, nous avons des interactions régulières avec les personnes déjà enquêtées ainsi que les élus (mairie, fokontany) qui nous fournissaient, à l'occasion de discussions informelles, des compléments d'information.

Observations

Notre analyse des conflits sur les transactions (Chapitre 6) a largement bénéficié d'observations directes. Nous avons assisté à deux résolutions publiques de conflits fonciers. Nous avons suivi ces réunions grâce à des traductions simultanées. Elles ont été enregistrées, et intégralement traduites et retranscrites. Nous avons aussi pu réaliser des entretiens avec des personnes impliquées ou assistant aux résolutions de conflits.

De plus, il faut souligner que notre compréhension globale du contexte rural des Hautes Terres s'est nourrie de l'observation des activités quotidiennes et de notre participation à différents événements sociaux auxquels nous étions invités (mariages, condoléances, « retournements des morts », matchs de foot, fêtes de l'école, fêtes de village). Aussi, habiter au cœur du principal village de la commune, à

proximité du marché et de la mairie, nous a offert un poste d'observation idéal des activités de la municipalité et du guichet foncier. Nous avons ainsi des interactions presque quotidiennes avec les autorités municipales et les agents du *guichet foncier*.

Archives

Grâce à la confiance du maire nous avons eu accès à l'ensemble des archives municipales. Nous avons ainsi reclassé plusieurs centaines de documents d'archives avec l'aide du second adjoint. Nous avons ensuite photographié 377 actes de vente (visés par la mairie) dont les informations ont été compilées dans un tableur⁷⁹ pour constituer une base de données. Nous avons également consulté les documents possédés par les chefs de village (*fokontany*) ou les ménages lors de nos entretiens. De plus, nous avons aussi consulté, auprès des autorités ou des ménages, 76 documents concernant les conflits fonciers (plaintes, « actes de résolution ») ainsi qu'une trentaine d'autres documents fonciers divers (interdictions de location, interdictions de troc de terrains, interdictions de vente, testaments, registres familiaux (*bokim-pianakaviana*), plans cadastraux, anciens titres, etc.) (Tableau 2.2, *supra*). Tous ces documents ont fait l'objet d'une lecture rapide sur le moment ou à partir des photographies. Aussi, nous avons fait traduire intégralement 35 documents jugés intéressants pour notre étude. Nous reviendrons sur certains d'entre eux dans les chapitres suivants.

Études de cas

Même si la majorité des personnes ont fait l'objet de plusieurs entretiens, nous réservons l'expression « étude de cas » aux cas pour lesquels nous disposons de plusieurs sources d'informations ou d'un grand nombre d'entretiens qui nous ont permis de mieux trianguler nos informations. On peut considérer avoir réalisé sept études de cas détaillées : trois à l'échelle de familles élargies et quatre cas de conflits sur des transactions (Tableau 2.3).

⁷⁹ La mairie a pu bénéficier du classement réalisé et de la numérisation des archives.

Tableau 2.3 - Études de cas détaillées et sources d'informations

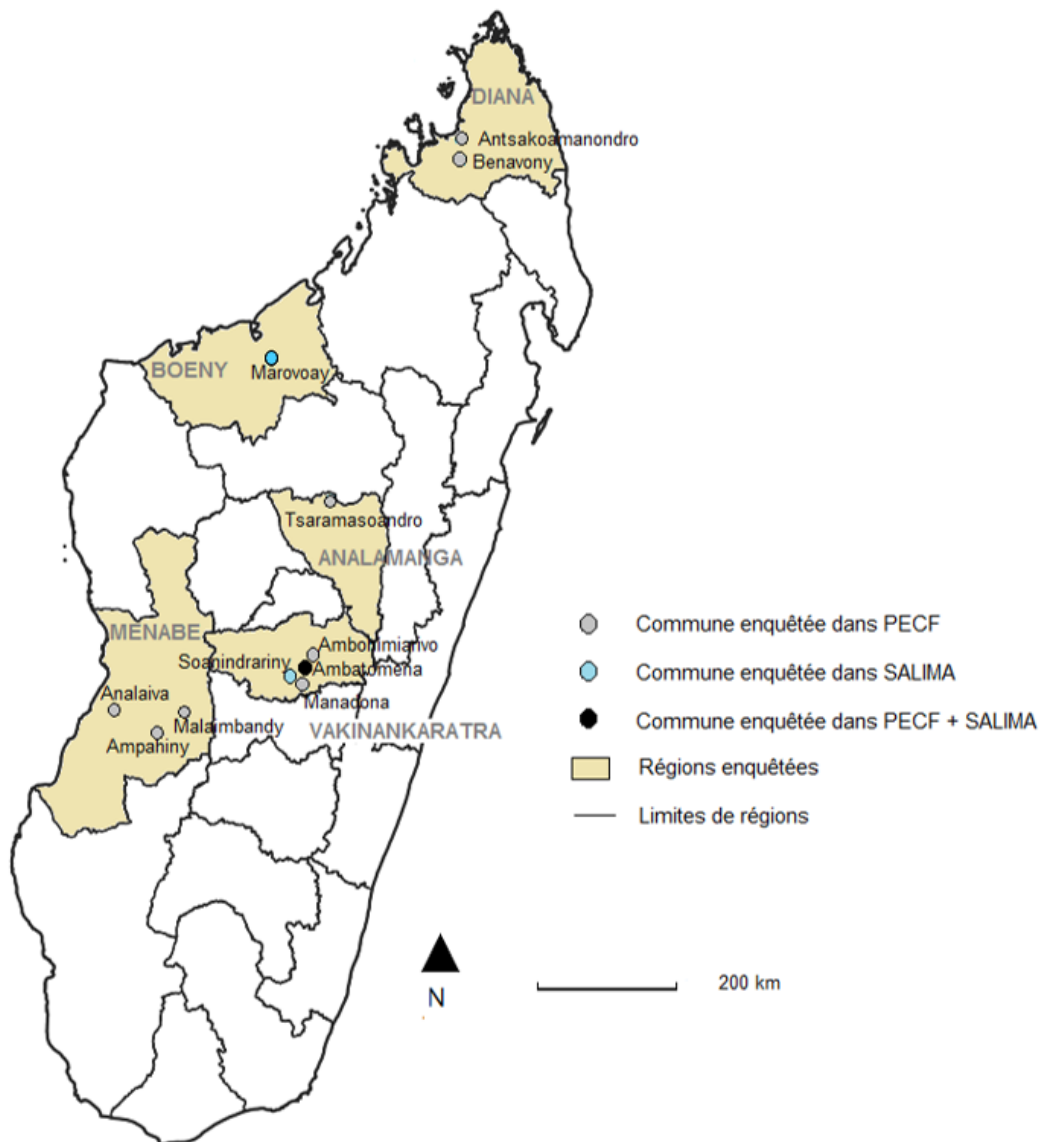
	Entretiens	Observations	Documents écrits	Autres
Famille A	11 entretiens Père de famille, épouse, un des fils	Nous avons résidé quelques jours dans la famille		Schéma de parenté, carte
Famille B	10 entretiens Père, deux filles et un fils			Schéma de parenté, croquis
Famille C	6 entretiens Père de famille et deux fils			Schéma de parenté, croquis
Conflit A	6 entretiens Les deux personnes en conflit, adjoint au maire, Président du conseil (PPC), chef de fokontany		Une plainte écrite	
Conflit B	4 entretiens Trois personnes impliquées dans le conflit		Titre, petits papiers	Carte
Conflit C	6 entretiens Les deux personnes en conflit, adjoint au maire, PCC		Plaintes, actes de résolution, nouvelles plaintes, carte	
Conflit D	3 entretiens Chef fokontany, agent de guichet foncier (AGF), une personne en conflit.	Présence à 2 étapes de résolution animées par l'AGF	Une plainte écrite	Schéma de parenté
Conflit E	1 entretien Le maire	Présence à une réunion de résolution animée par le maire	Deux plaintes, un acte de vente	

Source : l'auteur

1.2. Présentation des données quantitatives : les enquêtes PECF et SALIMA

Les analyses quantitatives ont été réalisées à partir de deux enquêtes. L'enquête « perception et effet de la certification foncière » (PECF) comporte une base de données collectées en 2011 et une autre en 2015 dans 9 communes. L'enquête « sécurité alimentaire des individus des ménages agricoles » (SALIMA) comporte une base de données collectée en 2016 dans trois communes. Les analyses quantitatives développées dans la suite portent principalement sur la région Vakinankaratra, pour laquelle nous avons des informations issues de l'enquête PECF (communes d'Ambohimiarivo, Manandona et Ambatomena) et de l'enquête SALIMA (communes de Soanindrariny et Ambatomena). Ambatomena (et dans une moindre mesure Soanindrariny) est la commune qui a fait l'objet d'un terrain qualitatif en immersion.

Illustration 2.3 - Communes dans lesquelles ont été réalisées les enquêtes PECF et SALIMA



Source : auteur. Données : institut géographique et hydrographique de Madagascar. 2017

1.2.1. L'enquête PECF

Présentation générale

L'enquête « Perception et Effets de la Certification Foncière à Madagascar » (PECF) a été réalisée par l'Observatoire du Foncier à Madagascar, le Cirad et l'UMR DIAL. Selon ces derniers : « l'étude vise à mieux connaître la perception par les ménages de la certification foncière et à en évaluer ses effets. Elle se focalise au niveau des ménages et se limite au milieu rural » (Burnod et al., 2014, p. 14). Deux passages ont eu lieu dans chaque commune, le premier en 2011 et le second en 2015. Le même

questionnaire a été appliqué auprès des mêmes ménages dans l'optique d'obtenir des données de panel⁸⁰.

Pour construire leur échantillon, les concepteurs de l'enquête ont sélectionné 9 communes dans quatre régions contrastées (Illustration 2.3, *supra*). Le choix des communes impliquait qu'elles comportent toutes un *guichet foncier*. Il visait aussi à capter la diversité du contexte national tant du point de vue foncier, des populations, de leurs activités socio-économiques et de l'environnement naturel. Le choix des ménages a été réalisé de manière aléatoire avec pour contrainte que l'échantillon comporte suffisamment de ménages impliqués dans le processus de certification. Ainsi, pour chaque commune, au moins un tiers des ménages enquêtés avait déjà fait une demande ou obtenu un certificat foncier⁸¹. Dans les faits, la part des ménages ayant déjà réalisé une demande variait de 3% à 32% de la population, selon les communes.

Représentativité des données

Les résultats de l'enquête PECF sont pondérés pour être représentatifs à l'échelle des communes. Ils ne sont pas représentatifs à l'échelle du pays ni des régions. Dans cette thèse nous avons souvent combiné les trois communes du Vakinankaratra (*Ambatomena*, *Manandona* et *Ambohimiarivo*) pour disposer d'un échantillon plus important. Dans ce cas, les résultats sont représentatifs de cet ensemble de trois communes qui présentent des traits similaires, et caractéristiques de l'Est de la région *Vakinankaratra*. Cette zone est marquée par la densité de sa population rurale, la pression foncière qui s'y exerce et l'ancienneté de l'installation de petits agriculteurs tournés vers la culture du riz (Sourisseau et al., 2016).

Quant à la pondération, les concepteurs de l'enquête ont utilisé le dernier recensement national et la liste exhaustive des personnes ayant effectué une démarche de certification afin de rétablir la représentativité à l'échelle de chaque commune. Les analyses réalisées ici mobilisent la même variable de poids déjà créée par d'autres chercheurs qui avaient également utilisé cette base. Notre emploi de la pondération dans ce travail peut néanmoins induire de légères différences avec certains calculs réalisés par Burnod et al. (2014). D'une part, la pondération ayant été calculée pour rectifier la représentativité des ménages avec et sans certificat dans l'échantillon, nous l'avons utilisée seulement pour nos analyses portant sur des ménages. Les analyses portant sur des parcelles ne sont pas

⁸⁰ Au premier passage en 2011, la base de données contenait 1862 ménages et 7697 parcelles. Au second passage en 2015, 1834 ménages ont été enquêtés parmi lesquels 1541 étaient les mêmes qu'en 2011, constituant ainsi notre base de données de panel.

⁸¹ En pratique, « *les ménages engagés dans le processus de certification ont été tirés au sort dans le registre des demandes de certificat. Les autres ménages ont été sélectionnés de façon aléatoire sur le terrain (en interrogeant par exemple les habitants d'une maison sur quatre).* » (Burnod et al., 2014, p. 17).

pondérées. En pratique, dans la région *Vakinankaratra*, la pondération a peu d'effet sur les résultats. Les calculs avec et sans pondération ne présentent que des différences marginales. Par ailleurs, pour l'analyse de panel (1541 ménages) nous avons utilisé la pondération calculée en 2011, car les ménages figurant dans cette base de données sont issus du tirage aléatoire réalisé en 2011 (et non pas au moment du second passage en 2015, puisqu'il s'agit d'un panel).

Composition du questionnaire

Le questionnaire comporte plus de deux cents questions organisées suivant quatorze modules. Ces modules fournissent des informations à la fois sur les ménages et les parcelles (en possession et prises en faire-valoir indirect). Plusieurs modules apportent des données sur la composition des ménages et leurs caractéristiques sociodémographiques (activités, habitat, niveau de richesse, accès au crédit, etc.). D'autres modules questionnent les ménages sur les types d'enregistrement des droits fonciers auxquels ils ont recours (titre, certificats, petits papiers, rien) et leur perception de la sécurité foncière. Plusieurs modules nous informent aussi sur les caractéristiques des parcelles : leur usage, leur mode d'acquisition, les investissements réalisés, les conflits qui les concernent. Enfin, deux modules spécifiques concernent les achats et les ventes de terres réalisées durant les 5 années précédant l'enquête. Ils documentent notamment les raisons des achats et ventes et les choix de formalisation des droits (titres, certificats, « petits papiers ») avant et après les transactions.

1.2.2. L'enquête SALIMA

Présentation générale

L'enquête « Sécurité Alimentaire des Individus des Ménages Agricoles » (SALIMA, Méta-programme Inra-Cirad Glofood) a été conçue et commanditée par le CIRAD avec l'appui technique du *Réseau des Observatoires Ruraux*⁸² (ROR) de Madagascar en 2016. L'enquête porte sur la dimension intra-ménage et intra-annuelle de la production agricole et de l'alimentation des ménages. Cette enquête est particulièrement intéressante pour notre travail, car elle comporte un important volet foncier inspiré du questionnaire PECF et incrémenté de questions *ad hoc* pour cette thèse puisque nous avons été directement impliqués dans la construction du questionnaire. Nous avons notamment participé à la construction des modules fonciers.

⁸² Le réseau des observatoires ruraux de Madagascar a débuté en 1995 avec la création de cinq observatoires (voir Droy et al., 2000 pour une présentation détaillée du ROR). Leur nombre et le type d'enquête varient souvent en lien avec les financements disponibles et les priorités des bailleurs. L'enquête SALIMA reprenait donc des éléments structurant de l'approche du ROR dans l'optique d'assurer la continuité des enquêtes. Elle a ainsi pu bénéficier de la grande expérience du ROR à Madagascar.

L'enquête porte sur 600 ménages dans deux zones d'études choisies parmi les observatoires ruraux historiques du ROR. Dans la région Boeny, 300 ménages ont été enquêtés dans la commune de Marovoay. Dans la région Vakinankaratra, 300 ménages ont été enquêtés dans les communes voisines d'Ambatomena et Soanindrariny (cf. Illustration 2.3, *supra*). Rappelons qu'Ambatomena faisait déjà partie des communes étudiées par PECF. C'est aussi dans cette commune que nous avons réalisé la majorité de nos observations et entretiens qualitatifs.

Représentativité des données

Sur cette base de données, nos analyses ont exclusivement porté sur les 300 ménages (et les 1310 parcelles possédées) de la région Vakinankaratra. Les communes Ambatomena et Soanindrariny ont été analysées ensemble pour augmenter la taille de notre échantillon. Leur regroupement n'est pas gênant puisque ces communes sont très proches géographiquement et qu'elles présentent des caractéristiques très similaires au regard des entretiens qualitatifs que nous avons réalisés dans chacune d'elles. Nos résultats sont représentatifs à l'échelle des deux communes : en effet, pour la zone d'Ambatomena/Soanindrariny qui nous intéresse, nous effectués un tirage aléatoire de 5 *fokontany* dans chaque commune, puis un tirage aléatoire de 30 ménages dans chaque *fokontany*.

Composition du questionnaire

Un questionnaire comportant plus de 300 questions organisées suivant 40 modules a été appliqué par des enquêteurs du *Réseau des Observatoires Ruraux* (ROR) auprès des ménages. La structure du questionnaire et les variables s'inspirent des précédentes enquêtes menées par le ROR qui bénéficie d'une longue expérience à Madagascar. Les modules fournissent des données sur les ménages, les parcelles (en possession et prises en faire-valoir indirect) et les transactions d'achat/ventes réalisées pendant les 5 années précédant l'enquête. Les modules fonciers reprennent la structure déjà adoptée par l'enquête PECF : on distingue d'abord les parcelles possédées (exploitées ou cédées en faire-valoir indirect) et les parcelles non-possédées prises en faire-valoir indirect. S'ajoutent deux modules supplémentaires sur les transactions : module achat et module vente. En plus des variables déjà observées dans PECF, l'enquête SALIMA fournit des informations sur les périodes d'acquisition des parcelles, les relations sociales entre acheteurs et vendeurs, les prix, les motifs de vente. Elle informe aussi sur le type de contrat de vente (vente à réméré ou vente définitive), distinction mobilisée dans le chapitre 4 de la thèse. De plus, grâce aux différents terrains qualitatifs préalables, les modalités proposées en réponses ont été adaptées au contexte d'étude.

1.3. Articulation des données SALIMA et PECF dans la thèse

L'emploi de deux enquêtes différentes dans ce travail nécessite des arbitrages. Par souci de clarté nous avons tenu à limiter au maximum les allers-retours entre des enquêtes différentes. Ainsi, l'enquête SALIMA-2016 a été privilégiée, dès que possible, dans la restitution des résultats.

Les résultats issus de l'enquête PECF sont mobilisés dans deux situations : (i) dans le chapitre 3, pour situer la commune d'Ambatomena par rapport à d'autres communes et régions du pays (en effet, seule l'enquête PECF permet une mise en perspective générale avec des données sur 9 communes dans 4 régions) ; (ii) de manière ponctuelle comme test de robustesse des résultats de SALIMA dans le chapitre 5. Le changement de base de données est indiqué explicitement pour éviter toute confusion. Notons d'ores et déjà que ces résultats vont dans le même sens, quel que soit le jeu de données utilisé.

2. Les conditions de production des données qualitatives et quantitatives

La portée et la qualité des données, qualitatives ou quantitatives, présentées précédemment est étroitement liées aux méthodes et aux conditions d'enquêtes. Comme le souligne Olivier de Sardan « *toutes les enquêtes ne se valent pas, toutes les données ne sont pas égales en validité [...] et la plausibilité des assertions interprétatives varie aussi en fonction de la qualité des références empiriques dont elles s'autorisent* » (Olivier de Sardan, 2008, p. 104).

Cette section présente les conditions de production des données qualitatives puis quantitatives. Nous y aborderons le défi du recours aux catégories de « droits » ou de « règles » dans notre tentative d'étudier des institutions opérantes « sur le terrain » (section 2.1) De plus, un retour sur les conditions de passation des questionnaires dans l'enquête SALIMA nous permettra d'ouvrir une réflexion sur le rôle des enquêteurs dans la construction des données quantitatives (section 2.2).

2.1. Méthodologie qualitative pour l'analyse des transactions foncières

2.1.1. Opérationnaliser l'analyse des faisceaux de droits et des règles sur le terrain

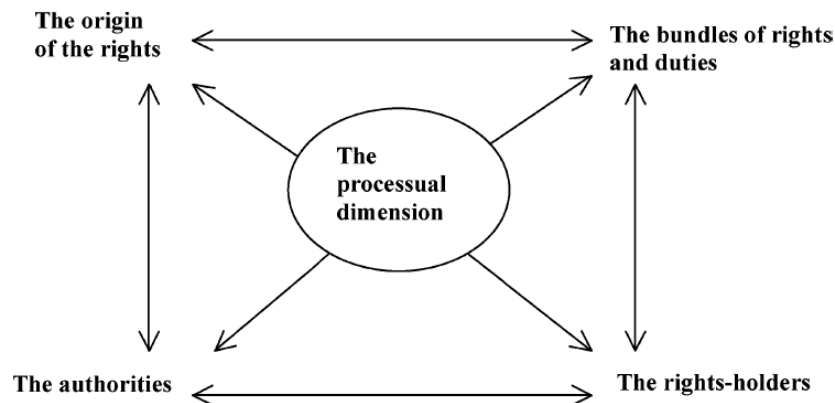
Pour étudier la nature des institutions et les mécanismes d'allocation marchande des droits fonciers, ce travail mobilise deux outils conceptuels en économie institutionnelle : les droits fonciers et les règles qui les définissent (*cf.* Chapitre 1).

Rappel : une approche par les règles et les droits fonciers

Les *droits fonciers* font référence aux *actions socialement autorisées sur la terre*. Ils sont analysés à partir de l'étude de quatre variables (Figure 2.1) : le contenu des faisceaux de droits, l'origine des droits, les sources d'autorité foncière et les détenteurs des différents droits du faisceau, suivant ici la

méthodologie proposée par J.P. Colin (2004, 2008). Les droits fonciers sont effectifs s'ils sont garantis par des institutions que nous analyserons à travers l'étude des règles et des normes (cf. Chapitre 1). Ces règles définissent les positions des acteurs ainsi que les droits et obligations associés à ces positions.

Figure 2.1 - Quatre jeux de variables analysées dans une perspective processuelle



Source: J.P. Colin, 2008, *Disentangling intra-kinship property right in land*, p. 234

Cette approche implique que nous puissions identifier empiriquement *qui* dispose de *quels droits*, *comment* ces droits ont été obtenus, suivant *quelles règles*, portées par *quelles autorités* foncières ? Elle pose au moins deux défis à l'étude empirique des marchés. D'une part, comment repérer, au moyen d'entretiens et d'observations, des droits fonciers ou des règles qui, pour la plupart, sont non-écrits ? D'autre part, comment savoir si une règle, telle qu'énoncée lors d'entretiens, est effectivement opérante ? En effet, considérer les règles effectives, *rules in use* plutôt que *rules in form*, implique de prendre en compte des règles locales, non écrites et parfois ambiguës qui peuvent s'avérer plus structurantes que les règles formelles. Comme le souligne Hodgson : « *les règles qui composent les institutions doivent être plus que de simples déclarations par certaines autorités. Elles doivent être des règles réellement ou potentiellement utilisées dans une communauté et non simplement les règles dans la forme* »⁸³ (Hodgson, 2015, p. 391). Ce qui est présenté (lors d'un entretien par exemple) comme une règle relève-t-il d'une prescription « théorique » ou effectivement opérante ?

Suivant Hohfeld (1913), Colin *et al.* (à paraître) considèrent aussi qu' : « *il faut en effet distinguer ce qui relève d'un droit que les tiers ont l'obligation de respecter (claim-right), de la simple liberté (liberty), que personne ne conteste, mais que personne n'a l'obligation de respecter* ».

⁸³ "The rules that make up institutions must be more than mere declarations by some authority. They must be rules in actual or potential use in a community and not merely rules in form" (Hodgson, 2015, p. 391).

Face à ces défis, il est possible de préférer délaissier une approche par les droits fonciers et les règles, pour s'attacher plutôt à l'analyse de « discours sur la règle » (*rule talk*). Ainsi, Nuijten et Lorenzo estiment : « à la différence d'une approche par les droits, notre perspective s'intéresse à la mobilisation du droit dans les discours des acteurs pour expliquer leurs rapports de propriété. Nous proposons une réflexion en termes de "discours sur la règle justifiant l'appropriation" plutôt qu'en termes de "système de droits de propriété" »⁸⁴ (Nuijten and Lorenzo, 2009, p. 81). Selon eux, l'avantage de cette approche est qu'elle ne craint pas les contradictions qui peuvent émerger des discours.

Enrichie par une approche en termes de faisceau de droit, une approche par les règles reste pertinente et heuristique pour cette étude. Notre approche considère l'importance des « discours sur la règle » sans abandonner l'objectif d'identifier des règles effectivement opérantes et capables d'orienter les choix. Pour Colin (2004), « une distance entre la pratique foncière observée et le droit énoncé peut s'expliquer par le jeu du pluralisme légal, par l'existence d'une interprétation possible dans la mise en œuvre du droit ou encore par un rapport de force, une négation du droit » (2004, p. 13). Pourtant, en l'absence d'écrit ou d'organisations explicites, identifier sur le terrain des « droits fonciers » ou des « règles », reste un défi méthodologique pour toute approche institutionnaliste, comme nous allons le voir.

L'identification des règles sur le « terrain »

Pour identifier des règles, Crawford et Ostrom suggèrent d'abord de repérer ce qui est « requis, interdit ou permis » (Crawford and Ostrom, 1995). Nous avons constaté qu'en situation d'enquête, ces trois éléments (obligation, interdiction, permission) ne sont pas aisément observables. D'une part, parce que les règles concernant les transactions sont non-écrites. D'autre part, parce que, dans certains cas, les règles ne sont pas perçues comme une prescription (*je suis obligé de faire ça sinon...*), mais sont intériorisées et donc présentées comme un fait (*je fais comme ça*). Au contraire, dans d'autres cas, les personnes enquêtées recourent à une rhétorique normative (*il faut faire ça ; c'est interdit de faire ça*), même s'il s'agit plutôt de manière de parler, ne correspondant pas à des droits ou des règles, sur le plan analytique. Par exemple, le niveau de contrainte peut être relativisé dans les discours lorsque la personne ne s'est pas conformée à une règle ou il peut être extrapolé lorsque la

⁸⁴ "In contrast to right-based approaches, this perspective understand the legal discourses that people draw upon to explain property relations as 'justifying rule talk' rather than the reflection of a 'system of property rights' " (Nuijten and Lorenzo, 2009, p. 81).

personne s'y est toujours conformée⁸⁵. Ces constats appellent une vigilance particulière pour interpréter les discours des personnes enquêtées.

Sur le terrain (puis dans le traitement des données), nous avons donc triangulé trois types d'informations : i) les règles énoncées dans le cadre d'entretiens, ii) les pratiques des acteurs et iii) la mise à l'épreuve des règles « en situation réelle », lors de conflits.

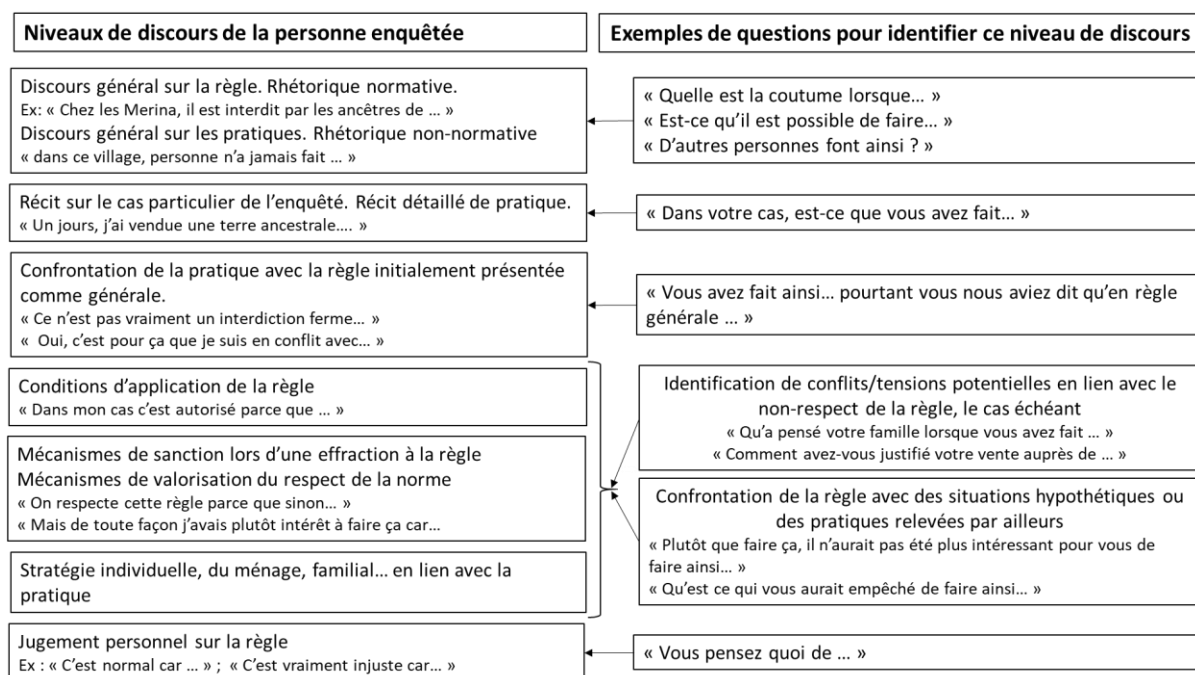
Durant nos entretiens qualitatifs, nous avons différencié au moins deux types d'énoncés, généralement employés indistinctement dans les récits des ménages : les discours généraux (ou « théoriques ») sur une règle (*ici il est interdit de vendre une terre ancestrale*) d'une part, et les discours sur les pratiques personnelles de l'enquêté (*moi je n'ai jamais vendu de terre*) d'autre part.

L'étude des conflits a également permis d'observer directement la manière dont les règles sont mobilisées par les acteurs (et non telles qu'elles sont évoquées en situation d'entretien). Si ces conflits font l'objet d'un traitement séparé dans le chapitre 6, ils ont été au cœur de la méthode d'enquête afin d'analyser les justifications données par les acteurs à leurs actions.

De plus, nos entretiens cherchaient à identifier les conditions d'application d'une règle. En pratique, nous avons croisé les énoncés généraux avec les pratiques concrètes décrites par les ménages. Relever pendant l'entretien une apparente incohérence entre pratiques personnelles et une règle énoncée permet de « creuser » les conditions d'application de la règle. Par exemple, lorsqu'un enquêté affirme qu'il est interdit de vendre des terres ancestrales, mais évoque pourtant en avoir vendu, nous cherchons à comprendre comment il justifie cette pratique : « *j'ai vendu, car j'avais besoin d'argent pour payer l'hôpital. Comme ma famille ne pouvait pas m'aider, elle n'a pas pu s'opposer à cette vente* ». Ainsi, nous pouvons supposer que la règle « d'interdiction de vente », initialement présentée comme générale, présente des conditions d'application plus restreintes qui n'étaient pas évoquées initialement. L'identification des conditions d'application d'une règle est consolidée au fur et à mesure des entretiens et de notre connaissance des marges de manœuvre et des choix alternatifs possibles. Les choix alternatifs ne peuvent pas être connus *a priori*, ce qui invite encore une fois à privilégier les enquêtes qualitatives pour obtenir ce type de données.

⁸⁵ Par exemple, un cas assez commun est celui d'une personne qui affirme : « *il faut toujours vendre la terre dans la famille, c'est une 'coutume malgache' (fomba malagasy) qui nous viens de nos ancêtres* ». Les termes soulignés renvoient à au registre normatif. Notons que nous nous assurons auprès de l'interprète que l'usage d'un tel vocabulaire ne soit pas une déformation de la traduction. Ensuite, face à une telle phrase et sachant que certaines personnes vendent quand même hors de la famille, nous tentons d'examiner si la vente intrafamiliale n'est pas, dans ce cas précis, le résultat d'une stratégie. Nous verrons en l'occurrence qu'il existe bien des règles relatives aux ventes familiales mais qu'elles sont en réalité plus complexes et conditionnelles. Elles ne s'appliquent pas « toujours », tel que dans le discours donné. Il nous faut envisager l'hypothèse que la personne peut utiliser ces termes forts car elle-même a toujours pu faire ainsi. La portée générale et la finesse de l'analyse d'une règle doivent donc être mesurées au regard du profil plus général de la personne enquêtée.

Figure 2.2 – Les différents niveaux de discours à repérer en entretien pour étudier des règles



Source : auteur

En pratique, distinguer ces types d'énoncés dans des entretiens en malgache a impliqué un travail important avec notre interprète sur le terrain. Cette vigilance était nécessaire, car certains ménages érigent en règle leur propre pratique, tandis que d'autres évoquent une règle globalement admise en parlant d'eux pour masquer une pratique déviante par rapport à la norme⁸⁶. Notons aussi que travailler en binôme implique de toujours distinguer ce qui relève du discours de l'enquêté (traduit au plus proche de l'expression malgache) et l'interprétation qu'en faisait la traductrice. Nous avons donc mis en place des routines qui nous permettaient d'identifier clairement ces différents niveaux de discours⁸⁷.

Enfin, durant nos entretiens nous recherchions à identifier les dispositifs de mise en œuvre (enforcement) des règles énoncées. Il fallait donc demander qui fait appliquer les règles, quelles sont les sanctions possibles lorsqu'un individu déroge à la règle, et qui applique les sanctions. Le problème est qu'en pratique, certaines règles sont souples, relativement négociables, voire évolutives comme l'ont déjà souligné plusieurs auteurs (Colin, 2008; Berry, 1993). Ainsi, comme

⁸⁶ Par exemple, certaines personnes minimisent la règle de priorité familiale et assurent que « on peut vendre à qui on veut » mais l'entretien plus approfondi permet d'apprendre que ces personnes sont impliquées dans des litiges justement au sujet de ventes illégitimes.

⁸⁷ Par exemple, au fur et à mesure des entretiens nous avons convenu avec Lydia, notre traductrice, de toujours préciser à quel niveau de traduction elle rapporte un discours. Avant ou après une traduction, Lydia précisait toujours : « là je traduis mot à mot » ou « moi je comprends ça mais lui il utilise telle expression en malgache » ou « là c'est moi qui interprète » ou encore « là il parle du cas de son cousin, mais il n'a pas l'air très sûr de ce qu'il dit ... », etc.

l'écrit Colin (2008), et dans la continuité de l'approche processuelle de Moore (1987, 2000), les règles « fonctionnent en présence d'indétermination, d'ambiguïté, d'incertitude et de manipulabilité, et donc les interactions comprennent des éléments de régularité ainsi que des éléments d'indétermination »⁸⁸ (Colin, 2008, p. 242).

Ces éléments indéterminés dans les règles proviennent aussi du fait que même lorsque certaines prescriptions sont clairement énoncées (ou écrites), ces dernières ne font pas toujours l'objet de « compréhensions partagées ». En particulier, la perception et le niveau d'information sur les règles officielles sont très variables chez les ménages rencontrés, comme le montre aussi l'enquête *perception et effets de la certification foncière* (Burnod et al., 2014).

Dans ce contexte, l'analyse institutionnelle des marchés dans leur dimension intrafamiliale ne peut pas se faire à travers quelques entretiens rapides. De plus, notre expérience de terrain montre combien la manière de formuler la question, le degré de confiance et la perception par l'enquêté de notre connaissance du terrain influencent la manière de présenter ses droits fonciers et les règles sur les transactions. Le point suivant voudrait donc mettre en évidence quelques éléments structurants de notre approche de terrain.

2.1.2. Contexte de production des données qualitatives

Relations d'enquêtes et introduction auprès des ménages

Notre position au sein du village était celle d'un observateur extérieur. La majorité des entretiens étaient menés dans le cadre d'un rapport professionnel entre enquêteur et enquêté. Néanmoins, nous n'avons jamais négligé de participer aux événements sociaux proposés au village.

Notre introduction auprès des institutions régionales, avec des opérateurs de la politique foncière, et à la municipalité d'Ambatomena, a été facilitée par notre partenariat avec l'Observatoire du Foncier et une lettre officielle invitant à nous aider dans nos enquêtes. Cette lettre ne fut mobilisée qu'une fois, et seulement auprès de ces institutions. Une fois introduit auprès du maire de la commune, les premières semaines de terrain ont été majoritairement consacrées à notre présentation auprès des autorités locales et des habitants des hameaux visités. Nous nous sommes toujours présentés pour ce que nous étions, un étudiant, et avons pris grand soin d'expliquer les motifs de notre présence et les objectifs de l'étude. Avec l'appui du maire nous avons organisé une réunion conviant les chefs des douze *fokontany* et leurs adjoints pour expliquer notre présence et demander leur accord de principe pour réaliser des entretiens dans les *fokontany*. Les premières semaines nous avons également réalisé

⁸⁸ "Rules exist but operate in the presence of indeterminacy, ambiguity, uncertainty, and manipulability, and therefore that interactions include elements of regularity as well as elements of indeterminacy" (Colin, 2008, p. 242).

des visites de courtoisie dans les hameaux dans le but de nous présenter. Malgré ces efforts le premier mois d'enquête a été difficile, car notre présence engendrait beaucoup de surprises, d'incompréhensions et de craintes. Notre arrivée dans un nouveau hameau entraînait souvent des réactions fortes et déstabilisantes. Les enfants et adolescents s'enfuyaient à notre approche, certains habitants quittaient leur cour pour s'enfermer chez eux. Un chef de hameau (qui devint ensuite un informateur privilégié) nous demanda de ne plus poser de question sur le foncier, au motif que Madagascar n'était plus une colonie française et que les questions foncières ne nous regardaient plus. De plus, nous devons régulièrement désamorcer les rumeurs selon lesquelles nous étions des promoteurs de projet de développement ou des prospecteurs miniers.

Les conditions d'enquêtes se sont peu à peu détendues puis très nettement améliorées après notre second et troisième séjour. Le fait de revenir plusieurs fois dans les mêmes hameaux, interroger plusieurs fois les mêmes personnes ou des membres de la même famille, ont fortement participé à nouer des relations de confiance, indispensables à la production de données de qualité, a fortiori sur un sujet sensible comme le foncier⁸⁹. Néanmoins, comme nous l'avons déjà précisé, les enquêtés préféraient nous livrer des propos généraux plutôt que parler de leurs stratégies personnelles et de la répartition des droits fonciers dans leur propre famille : « *pourquoi voulez-vous autant des détails sur ma famille ?* » nous a-t-on souvent répété. À mesure que les personnes livraient certains détails personnels, nous avons continué à rappeler le but de notre enquête, à assurer du respect de l'anonymat et le fait que les informations personnelles ne seraient pas utilisées à d'autres fins qu'une étude académique. Le fait d'avoir réalisé un grand nombre d'entretiens était rassurant pour les enquêtés. Ils pouvaient constater que nous réalisions ce même type d'entretiens auprès d'autres familles.

Apprentissage du malgache et constitution d'un glossaire

Comme nous l'avons déjà évoqué, les entretiens étaient menés en malgache. Nous avons travaillé en binôme avec deux traducteurs : Tantely Nambinina puis principalement Lydia Razanakolona. De plus, nous avons déployé des efforts importants pour apprendre le malgache. Cela nous a permis de comprendre et participer, dans la mesure du possible, aux entretiens. L'effort pour engager nous-mêmes des conversations basiques en malgache était particulièrement apprécié des personnes interrogées. Nous pensons que l'apprentissage de la langue a été l'élément le plus important de notre intégration et de la confiance qui nous a été accordée. Cela nous a apporté une meilleure légitimité, une certaine sympathie auprès des interlocuteurs et a largement simplifié les entretiens « à trois voix »

⁸⁹ Comme nous le dit un jour un enquêté avec humour : « je vais prendre au sérieux vos questions, car on vous connaît maintenant et puis comme vous avez déjà interrogé tout le monde je ne peux plus vous mentir ! » (31/10/2016).

avec le traducteur. Par exemple, la compréhension approximative des réponses données nous permettait de « laisser parler » les enquêtés plus longtemps, sans avoir à demander une traduction qui pouvait les interrompre dans un récit. Enfin, cet apprentissage du malgache nous a aidé à surmonter les moments difficiles, liés à l'isolement et au caractère prolongé de nos séjours sur le terrain⁹⁰.

Tous les entretiens étaient par ailleurs enregistrés. Quatre-vingt-seize entretiens ont été intégralement ou partiellement retranscrits. Les retranscriptions étaient soit réalisées sur le terrain (le soir en binôme avec Lydia Razanaolona), soit par Idealisoa Andriniela, sur la base des enregistrements audio que nous lui faisons parvenir.

Pour être précis sur les termes concernant les formes d'appropriation, les droits et les devoirs associés, les types de transactions, le statut (légal et social) des terres ainsi que les positions sociales des acteurs, tous les termes qui s'y référaient étaient laissés en malgache. Nous avons donc constitué, petit à petit, un glossaire des expressions vernaculaires que même notre traductrice malgache ne connaissait pas toujours (cf. glossaire p.389). Régulièrement nous demandions à certains informateurs privilégiés de nous apporter des précisions sur certaines expressions locales qui restaient encore floues pour nous. Ce glossaire était également transmis à Idéalisoa Andriniela, qui réalisait des retranscriptions sur la base des enregistrements, afin que certains termes soient laissés en malgache dans les traductions.

En retour, notre emploi des expressions vernaculaires nous a semblé donner aux enquêtés la possibilité de s'exprimer plus librement sans chercher à travestir leurs propos de peur de ne pas se faire comprendre. Par exemple, lorsque l'enquêté savait que nous comprenions le sens de *tanimpintondrana* (terres impliquant certaines responsabilités sociales), de *menabe* (part des terres qui est conservée par les parents et ne fera pas l'objet de donation à leurs enfants) ou de *zazalava* (femme qui a hérité de rizière), les entretiens en devenaient beaucoup plus fluides et faciles pour eux comme pour nous.

2.2. La mise en œuvre d'un questionnaire : le rôle des enquêteurs dans l'enquête SALIMA

L'enquête-ménage SALIMA s'appuie en partie sur l'expertise du Réseau des Observatoires Ruraux (ROR) qui a développé, à partir du milieu des années 1990, un dispositif d'enquête original (Droy et al., 2000). Dès sa conception, ce réseau d'observatoires socio-économiques a insisté sur la sélection et la formation des enquêteurs.

⁹⁰ Excepté notre interprète, le maire, la médecin et l'infirmier, personne ne parlait français. De plus, les premiers mois, nous étions sans cesse dissuadés, par les autorités locales et nos hôtes, de participer à tout évènement « social », d'accepter des invitations à boire un verre par exemple, de nous rendre dans certains hameaux, de circuler seul après 17h00, etc. Peu à peu ces injonctions sécuritaires se sont assouplies et nos faits et gestes nous ont semblé moins surveillés.

En participant à la construction des modules fonciers de l'enquête SALIMA, ainsi qu'aux réunions de travail avec les superviseurs et les enquêteurs du ROR, nous avons pris plus pleinement conscience du rôle des enquêteurs dans la construction des données. Ce rôle sera précisé en appliquant ainsi une démarche symétrique aux approches qualitatives : expliciter les « situations d'enquêtes » et les conditions de production des données. Dans cette optique, nous avons réalisé quatre entretiens approfondis et rencontré six personnes du ROR qui ont assuré la collecte des données⁹¹.

Plutôt que chercher à invisibiliser le rôle des enquêteurs, nous proposons de souligner leur impact sur l'enquête SALIMA et d'explicitier les contextes dans lesquels les données ont été construites.

2.2.1. Pourquoi s'intéresser aux conditions de passage de cette enquête ?

Pour une démarche réflexive dans la construction des données

Parce qu'elle reste souvent un point aveugle des démarches quantitatives, un retour sur la construction des données quantitatives et les conditions d'enquêtes nous a semblé digne d'intérêt.

L'idée, aujourd'hui somme toute banale en sociologie, que la situation d'enquête importe⁹², reste peu discutée pour les approches quantitatives. Dans les méthodes qualitatives, le rapport des chercheurs à leur « terrain » fait souvent l'objet d'un retour réflexif. L'objectivation des résultats passe par l'explicitation des situations d'enquête. Au contraire, dans les méthodes quantitatives, on cherche plutôt à neutraliser l'influence des conditions d'enquêtes en proposant par exemple des protocoles d'entretiens stricts ou en traitant les données pour tenir compte d'un potentiel « biais-enquêteurs »⁹³. Dans ce type de démarche, les conditions d'enquêtes et les « péripéties fortuites », inhérentes à tout travail de terrain, sont considérées comme sources d'« erreurs », de « biais » ou des « perturbations de l'observateur » (Papinot, 2013).

Ce retour réflexif est également cohérent avec notre approche ancrée dans l'institutionnalisme historique qui reprend à la philosophie pragmatiste l'idée que la connaissance n'est pas indépendante du processus d'enquête (Labrousse et al., 2017; Bazzoli and Dutraive, 2015; Bazzoli, 2000). En effet, des institutionnalistes de premier plan, comme Wesley C. Mitchell ou Gustav von Schmoller,

⁹¹ Avant passation du questionnaire : i) observations participantes à l'occasion de deux jours de réunion préparatoire avec les cadres du ROR et les enquêteurs ; ii) plusieurs entretiens informels avec des enquêteurs à l'occasion de ces journées. Après passation du questionnaire : iii) un focus groupe de trois heures avec cinq enquêteurs ; iv) un entretien avec le directeur du ROR ; v) un entretien avec un enquêteur superviseur d'équipe.

⁹² Les travaux de Pierre Bourdieu sont, à ce titre, éclairants. Pour lui, « si la relation d'enquête se distingue de la plupart des échanges de l'existence ordinaire en ce qu'elle se donne des fins de pure connaissance, elle reste, quoi qu'on fasse, une relation sociale qui exerce des effets (variables selon les différents paramètres qui peuvent l'affecter) sur les résultats obtenus » (Bourdieu et al., 1993, p. 903).

⁹³ Par exemple, de nombreux questionnaires précisent le nom d'enquêteur. Il est ainsi possible de vérifier la pertinence globale des réponses inscrites par un enquêteur en le comparant aux autres.

employaient des méthodes statistiques tout en mettant en garde, dès le début du 20^e siècle, contre l'impression d'objectivité qu'elles véhiculent (Schmoller 1901 ; Mitchell 1928 ; Burns and Mitchell 1946 ; cités par Labrousse et al. 2017). Ils ont insisté en particulier sur l'importance de contextualiser les statistiques et la construction sociale des chiffres. Selon Schmoller, « *sans connaissance de sa genèse, tout chiffre est problématique, ne serait-ce que parce que, dans ce qu'on compte, la délimitation de ce qui appartient ou non à une classe statistique (Gruppenabgrenzung) est si souvent discutable* » (Schmoller, 1901 ; cité par Labrousse et al., 2017, p. 163).

Pour l'interprétation des données quantitatives

L'interprétation des données quantitatives est également tributaire des conditions sociales de leur construction (Desrosières, 2001; Tenevic and Weber, 1992; Mauger, 1991). Les enquêtes foncières en fournissent de nombreux exemples. Ainsi, une sous-déclaration des parcelles est probable si l'entretien est perçu comme un recensement fiscal. Il est alors nécessaire de s'assurer que les objectifs académiques du questionnaire soient bien compris par les ménages. De plus, le niveau de crédibilité à accorder à l'étude des superficies foncières est tributaire des méthodes de mesure. Le relevé GPS sera plus précis, à condition que la méthode ne rebute pas les enquêtés ; l'estimation à dire d'acteur est plus ou moins crédible selon la connaissance des superficies par les ménages et elle peut varier selon que ces derniers utilisent une unité de mesure standard ou raisonnent sur la base d'unités paysannes (cf. paragraphe suivant) ; l'estimation sur la base des documents fonciers sera utilisable seulement si ces derniers sont à jour dans la localité, etc. À cet égard, nos entretiens avec les enquêteurs ont par exemple montré que les données déclarées de superficies rizières sont plus précises et crédibles que pour les champs de colline (*tanety*). Ils nous informent aussi sur le fait que les ventes sont probablement sous-déclarées du fait du caractère honteux des ventes⁹⁴, etc.

Un questionnement sur notre « politique de terrain »

Cette démarche réflexive, menée avec les enquêteurs, avait pour objectif de savoir dans quelles conditions et « *à quel prix* », pour les enquêtés comme pour les enquêteurs, nos données étaient obtenues. Nous avons pu mesurer la difficulté du travail des enquêteurs, qui interviennent parfois dans

⁹⁴ C'est ainsi que l'explique un enquêteur : « *je me suis rendu compte à plusieurs reprises que certains omettaient de déclarer leurs ventes. La dernière fois, après avoir parlé des consommations, j'estimais les dépenses et les revenus de la personne je me disais que c'était bizarre, que ça ne coïncidait pas bien. J'ai donc insisté et demandé d'où venait l'argent pour je ne sais plus quelle dépense. Et là, la personne me dit : "je vous prie de m'excuser. L'argent vient d'une vente de terre que j'ai oublié de mentionner". Bien sûr, c'est difficile de croire qu'une personne ait pu oublier ça... en fait beaucoup considèrent les ventes de terres comme une faiblesse et préfèrent ne pas en parler.* » (17/07/2017).

des contextes d'insécurité et des conditions sanitaires difficiles⁹⁵. C'est aussi l'occasion de valoriser le travail important des enquêteurs. La suite montrera notamment que ces derniers ne sont pas de simples « courroies de transmission » entre des ménages, un questionnaire et des chercheurs qui conçoivent des protocoles de recherche et analysent les données. Enfin, dans ce travail, souligner le rôle des enquêteurs permet de relier les étapes de la construction, du traitement et de l'analyse des données, généralement séparées par la délégation du travail de terrain. En effet, la production des statistiques fait généralement l'objet d'une division du travail entre ceux qui réalisent les enquêtes et construisent les bases de données d'une part, et leurs usagers, qui traitent puis analysent ces bases de données (Desrosières, 2001, p. 112).

2.2.2. La mise en œuvre d'un questionnaire par les enquêteurs : détournement ou sauvetage ?

Les enquêteurs : traducteurs/médiateurs à l'interface entre chercheurs et enquêtés

Le sens des mots, les unités de mesure, la manière de comprendre une question ou d'y répondre ne sont pas les mêmes pour tous (Bourdieu et al., 1993, 2005; Bessière and Houseaux, 1997). Ce constat fréquent n'est pourtant pas sans poser de problème à l'enquête quantitative puisque c'est la variabilité des réponses (et non pas le sens des questions) qu'on souhaite généralement capter. Les travaux de Pierre Bourdieu ont largement participé à faire reconnaître dans les sciences sociales la relation d'enquête comme relation sociale à part entière dans laquelle le langage et les codes sociaux interfèrent largement. Nous considérerons avec lui que :

« Supposer que la même question a le même sens pour des sujets sociaux séparés par les différences de cultures associées aux appartenances de classe, c'est ignorer que les différents langages ne diffèrent pas seulement par l'étendue de leur lexique ou leur degré d'abstraction, mais aussi par les thématiques et les problématiques qu'ils véhiculent. » (Bourdieu et al., 1968, cité par Bessière and Houseaux, 1997, p. 102).

À ce titre, de nombreux travaux, critiques des approches quantitatives, ont souligné les défauts de la standardisation des questions ou le « plaquage » des catégories statistiques inadéquates aux

⁹⁵ En l'occurrence, ces deux points n'étaient pas problématiques durant l'enquête SALIMA. La connaissance préalable du terrain nous a permis d'anticiper et d'exclure deux villages, réputés trop risqués, du tirage au sort avant l'échantillonnage. Durant les entretiens les enquêteurs ont néanmoins longuement insisté sur les risques qu'ils encouraient parfois. L'un d'entre eux raconte : « pour une autre enquête j'étais dans une commune à l'ouest du pays, il n'y avait pas d'eau potable et on devait boire une eau marronne et légèrement salée, on était complètement malades » (17/07/2017). À propos d'une autre enquête un autre évoque que : « sur la côte, il y a du paludisme et le traitement est aux frais de chaque enquêteur » (17/07/2017). Certains d'entre eux ne prenaient donc aucun traitement préventif. Quant à l'insécurité, une superviseuse raconte : « nous avons eu peur à plusieurs reprises d'être attaqués et volés à cause des tablettes sur lesquelles nous devons remplir les questionnaires. Le chef de fokontany nous avait pourtant prévenu de ne pas prendre ça en brousse à cause de l'insécurité. Finalement, on a été obligé d'imprimer des questionnaires et le soir, on complétait les tablettes » (17/07/2017).

contextes étudiés (voir aussi Desrosières, 2001, p. 218 pour discussion sur ce thème; Lavigne Delville, 1994). Notre propos est plutôt de montrer comment, en pratique, les enquêteurs participent à rendre intelligibles les questions et les catégories du questionnaire pour les ménages interrogés. Ainsi, dans l'enquête SALIMA, des efforts de traduction (pour adapter le questionnaire du français au malgache) et de médiation (pour rendre le questionnaire intelligible aux enquêtés) ont joué un rôle important.

D'abord, pour la traduction du questionnaire conçu en français, l'enquête SALIMA s'est largement appuyée sur les savoir-faire du Réseau des Observatoires Ruraux (ROR) de Madagascar. Dès cette étape, la connaissance du « terrain » par les enquêteurs et les cadres du ROR ont été indispensables. La traduction du questionnaire du français en malgache a été l'occasion d'une réflexion sur les catégories et le sens des questions lors de plusieurs tables rondes auxquelles nous avons participé à Madagascar. Nous avons pu constater à quel point même les questions les plus courantes, et en apparence banales, n'étaient pas univoques. Ainsi, les contours de l'unité « ménage », le nombre d'enfants, la définition d'une parcelle, ce qu'on entend par une cuisine, par héritage, donation ou vente, et tant d'autres termes, ont dû faire l'objet de précisions, soit à la demande des enquêteurs (qui avaient en tête des contextes locaux précis venant flouter nos catégories) ou à notre initiative (parce qu'une distinction nous semblait importante pour nos questions de recherche). En effet, les enquêteurs avaient déjà une assez grande expérience et imaginaient, mieux que nous (concepteurs du questionnaire), les ambiguïtés que chaque question pouvait soulever, selon les contextes locaux dans lesquels le questionnaire serait utilisé.

Ensuite, nous avons pu constater que, sur le terrain, les enquêteurs jouent le rôle de « médiateur[s] entre le lexique du questionnaire et celui de l'enquêté » (pour reprendre les termes de Bessière et Houseaux (1997, p. 103)). Les savoir-faire des enquêteurs permettent donc de réaliser cette seconde « traduction » et de s'adapter au niveau d'abstraction et à la façon de parler des enquêtés. Pour ne prendre qu'un exemple, mais assez révélateur des détours que peuvent prendre les réponses, un enquêteur raconte :

« À la campagne les gens répondent de manière déroutante. Enfin, surtout s'ils ne sont pas allés à l'école... C'est difficile à expliquer...Tenez, par exemple une fois je demande à un homme s'il a déjà vendu une terre. Là il me répond que ses parents sont décédés récemment, qu'il n'a pas de frère. Je me suis dit que ça signifiait qu'il avait dû assumer des dépenses très importantes pour les funérailles de ses deux parents et a donc potentiellement vendu une terre. Donc j'ai demandé et il a confirmé. Là je coche qu'il a vendu ».

Répéter, reformuler, prendre des exemples, est la norme lors de la passation d'une enquête. Les témoignages des enquêteurs nous font prendre conscience, en tant que concepteur de quelques

modules, que l'ordre des questions, les filtres ou les formulations, pouvaient être bousculés par les problèmes pratiques de la passation du questionnaire sur le terrain. Ces pratiques semblent indispensables aux enquêteurs, mais signifient aussi une certaine perte de contrôle par les concepteurs de l'enquête. À cet égard, et rétrospectivement, les étapes de formation visant à expliquer les objectifs de l'enquête et nos principales questions de recherche aux enquêteurs nous sont apparues d'autant plus importantes.

Enfin, parmi les opérations de médiation, un rôle important des enquêteurs consiste à convertir des quantités, exprimées dans les unités de mesure paysannes, en unités standard⁹⁶. En effet, les ménages connaissent rarement les dimensions exactes de leurs parcelles. Les enquêteurs utilisent donc différentes méthodes pour tenter d'estimer une superficie. La plus utilisée consiste à demander combien de personnes sont nécessaires pour repiquer la rizière en une journée. Les enquêteurs réalisent ensuite quelques mesures directement sur les champs pour obtenir le ratio de conversion en vigueur dans cette zone. « *C'est la technique la plus précise que nous avons trouvée* », considèrent les enquêteurs, « *mais elle n'est valable que pour les rizières...et ça ne marche pas dans toutes les régions* »⁹⁷. Pour les terres de colline (les *tanety*), la méthode basée sur le nombre de repiqueuses/jour (le repiquage est une activité réalisée par les femmes) ne peut pas être employée, car on y plante essentiellement du maïs ou des légumes. L'estimation est moins précise selon les enquêteurs. C'est pourquoi nous avons utilisé davantage de précautions dans nos analyses.

⁹⁶ Le problème des unités est généralement bien connu des concepteurs d'enquête. Dans SALIMA, cela a été anticipé dès la construction du questionnaire. Certaines méthodes de conversion sont enseignées dans les ateliers de formation des enquêteurs et intégrées directement dans les questionnaires.

⁹⁷ Un enquêteur développe : « je pense que les questions les plus difficiles sont celles de la superficie des terres. Là généralement les gens bloquent ! Parfois pour estimer la superficie ils disent "j'utilise tant de semences" et nous on essaie de calculer ce que ça représente. Dans l'ouest, certains ont essayé d'utiliser le volume produit et de le comparer au rendement par are, mais ça n'était pas très fiable. Le nombre de repiqueuse-jour est la méthode la plus fiable que nous avons trouvée pour les rizières. Mais la conversion doit être vérifiée pour chaque zone et selon la saison car les gens laissent plus ou moins d'écart entre les plants. [...] La superficie des parcelles, c'est un vrai problème à calculer et je ne pense pas que nos résultats soient vraiment précis. »

Encadré 2.2 - Les limites d'une approche par la possession pour estimer des superficies en indivision

Dans le cadre de tenures foncières avec des superpositions complexes de droits, quantifier les possessions foncières représente un véritable défi. Comme l'avaient déjà relevé les chercheurs du groupe AMIRA, dans d'autres contextes africains : « *les confusions possibles entre parcelles attribuées dans un même champ à des cultivateurs différents, les problèmes de coïncidence entre surface semée, sarclée et récoltée, pour ne ce citer que ces exemples, rendent difficile la mesure de surfaces non replacées dans un parcellaire [...]* » (Couty, 1983, p. 56).

Parfois, c'est la catégorie même de parcelle qui peut poser un problème pour estimer une superficie. En effet, entre rizières et champs de colline (*tanety*), il semble difficile de trouver une définition unique de « parcelle » qui fasse sens. Pour les rizières les droits d'usage et de gestion de la ressource foncière sont individualisés à l'échelle de chaque ménage. En revanche, certaines terres de collines restent indivises sur plusieurs générations et les droits d'usages sont individualisés lorsque la parcelle est cultivée. Concernant les terres situées sur les collines, les ménages ne parlent pas de parcelles, mais d'« endroits » (*toerana*). Sur un « endroit », dont la propriété est commune aux différents membres d'une grande famille, la superficie cultivée change d'une année sur l'autre (notamment en fonction de l'argent et des semences disponibles pour mettre correctement en valeur la terre). Ce qui est mesuré par les enquêteurs sur les rizières est bien la superficie possédée, mais ce qui est mesuré sur les collines est la superficie cultivée. Dans notre questionnaire la définition d'une parcelle change donc selon que l'on parle d'une rizière ou d'un *tanety*.

Le rapport au terrain des enquêteurs et leurs stratégies « d'intégration »

La politique du terrain du ROR reconnaît l'importance d'une « phase d'intégration » des enquêteurs. Cette étape a été prise en considération dès les premières études du ROR, comme l'expliquent les chercheurs qui ont participé à mettre en place ces observatoires :

« Le travail d'enquête par questionnaire auprès des ménages ne démarre qu'après quelques jours de présence dans le village, c'est-à-dire après une "phase d'intégration". Ce laps de temps est utilisé pour discuter avec les autorités (administratives ou traditionnelles) [...] Ces quelques jours permettent aux villageois de se familiariser avec la présence des enquêteurs. » (Droy et al., 2000, p. 130).

Cette phase permet aussi de réaliser le dénombrement des ménages et leur tirage au sort. De plus, les enquêteurs réalisent à ce moment les « enquêtes communautaires ». Elles consistent en des entretiens semi-directifs avec les autorités afin de cerner les caractéristiques générales des villages ou encore s'informer sur les unités de mesure locales (unités de poids, de quantité ou de surface qui diffèrent souvent des unités standards (kg, litres, m², ha) et qu'il faudra donc convertir).

Les enquêteurs accordent une grande importance à cette phase d'intégration. C'est pour eux une question de courtoisie et de sécurité :

« Les premiers jours, on ne sort même pas un questionnaire. Quand on arrive, on rencontre d'abord les autorités locales et on leur explique ce qu'on va faire. On leur montre les différents sites qu'on va devoir enquêter. Puis ils informent les chefs de village de notre arrivée. À chaque

fois on explique les objectifs de l'enquête. C'est aussi pendant ce temps qu'on gère la question du logement et de la sécurité. [...] Une fois, circulait la rumeur qu'on était des voleurs de zébus. Il faut éviter ces rumeurs, car une équipe a été attaquée à cause de ça. L'idéal c'est de faire une réunion publique, comme ça les gens voient comment on procède et savent quels ménages ont été tirés ».

La qualité des rapports humains enquêteurs/enquêtés joue un rôle déterminant dans la qualité des réponses obtenues. Selon une enquêtrice :

« Je pense que si vous arrivez à la campagne avec votre coiffure de la ville, de l'arrogance et que vous manquez de patience avec les gens, vous mettez tout le monde mal à l'aise, les gens répondront mal et vous ferez une mauvaise enquête » (17/07/2017).

Il est fondamental, pour le confort d'enquête et la qualité des données, de pouvoir établir des rapports de confiance dans le processus d'enquête, confiance qui se construit souvent de manière orthogonale aux préconisations des différentes normes relatives à l'éthique⁹⁸. Le problème de la confiance, loin d'être résolu par le recours à des consentements écrits, passe notamment par la possibilité de « passer du temps » sur le terrain. Selon une enquêtrice :

« C'est très important de venir aux veillées funèbres, on s'habille comme eux, on met les mêmes coiffes. On participe aux événements au village. [...] C'est la philosophie du ROR, mais je le fais aussi par expérience, car ça vous facilite l'accès aux gens. Ils voient que vous êtes sociable, c'est vraiment important. »

Un autre enquêteur renchérit sur l'importance de participer aux événements sociaux du village :

« Par exemple, dans un village où j'enquêtais il y a eu un décès. Là c'est presque une chance pour nous. Avec les autres enquêteurs, on s'est cotisé entre nous et on a demandé au chef de fokontany de présenter nos condoléances à la famille avec l'argent. Ça vaut beaucoup auprès des gens du village. Après ça les entretiens changent, les gens sont plus ouverts pour les enquêtes et on a plus d'informations ».

La compression des temps d'enquêtes peut obliger les enquêteurs à des situations qu'ils jugent rétrospectivement impolies, voire chargées de violence symbolique. En tant que concepteur des enquêtes, ces quelques témoignages encouragent à une réflexion sur les conditions matérielles et morales données aux enquêteurs (temps suffisant, sensibilisation des enquêteurs, etc.).

⁹⁸ Nous pensons en particulier au nouveau cadre sur la protection des données (RGPD) qui entend protéger les données personnelles des enquêtés et auquel s'ajoutent de nombreuses lois ou chartes encadrant les pratiques de recherche scientifique (voir par exemple Carvallo, 2019).

2.2.3. L'importance des enquêteurs : détournement ou sauvetage des questionnaires ?

Le problème de la lassitude des enquêtés : des enquêteurs « animateurs d'entretiens »

La lassitude des ménages est un obstacle fréquent au bon déroulement du questionnaire. Un enquêteur nous avoue :

« Je vais vous dire, le problème c'est que vos questionnaires étaient beaucoup trop longs. Pendant les entretiens on devait même faire des pauses. Les ménages saturaient complètement ! Même un enquêteur expérimenté il lui faut au moins 1h30...et encore si le ménage comprend bien les questions ! En général les ménages comprennent mal, et l'entretien peut durer jusqu'à 3 heures. Arrivé au milieu, il y a des ménages qui refusent de poursuivre. Et moi comme enquêteur ça me met dans une position délicate ! ».

Mais surtout, la lassitude des ménages dépend du moment auquel on réalise l'enquête (est-ce qu'on gêne le ménage ou au contraire a-t-il du temps devant lui) ainsi que de la manière de poser les questions. En effet, selon un autre enquêteur :

« Il faut rendre l'entretien animé, sinon les gens décrochent très vite [...] Un bon enquêteur doit s'adapter pour faire parler la personne. Si tu la coupes à chaque fois pour poser des questions c'est impossible. Quand la personne devient bavarde dans un sujet qui lui plait je pose juste des questions de précisions et j'oriente selon le questionnaire ».

C'est notamment pour cette raison que les enquêteurs disent ne pas toujours suivre l'ordre des modules proposé par le questionnaire. Si la conversation s'embarque dans un sujet, les enquêteurs disent préférer traiter le module correspondant jusqu'au bout pour ne pas avoir à y revenir. Cela évite des redondances qui sont particulièrement agaçantes pour les enquêteurs et les ménages.

Cette lassitude éprouvée par les ménages enquêtés comporte deux risques pour les enquêteurs : certains refusent de continuer l'entretien (et le questionnaire devient inexploitable), d'autres adaptent leurs réponses pour abrégé l'entretien et fournissent donc des réponses erronées : *« on sent bien que certains décrochent et disent n'importe quoi »* nous avoue un enquêteur. Pour les ménages, il n'est pas difficile de comprendre que certaines réponses, plus que d'autres, vont conduire à davantage de questions. Selon un enquêteur, les ménages sont généralement de bonne volonté, *« surtout si vous restez sympathique »*, mais il arrive que certains cherchent à écourter l'enquête :

« J'étais chez un homme, visiblement un notable du coin. D'abord, quand j'ai demandé combien de rizières il possède il m'avait dit qu'il en avait beaucoup... je ne sais plus exactement combien. Mais ensuite, lorsqu'il a fallu entrer dans le détail des questions pour chaque parcelle, l'homme était agacé, car cela prenait du temps. Donc après trois parcelles, il m'a dit : " voilà !" et il s'est

arrêté là. J'ai dit qu'il fallait continuer pour les autres parcelles et il m'a dit : "je n'en ai que trois, je me suis trompé tout à l'heure"... Dans cette situation que voulez-vous faire ? ».

Ce type de situations n'est pas forcément insoluble, à condition de s'éloigner pour un moment du questionnaire. *« Il faut faire une pause ou changer complètement de sujet, on garde en tête les informations qui manquent et on les complètera plus tard, en parlant d'autre chose »* explique une enquêtrice. Pour les enquêteurs les « pauses » semblent en fait des moments cruciaux pour compléter leur grille de questionnaire. Selon eux, ces moments informels permettent de détendre l'ambiance et de recréer les conditions d'un dialogue qui a pu se rompre pour différentes raisons. Ces moments s'apparentent plus à des entretiens qualitatifs que les enquêteurs utilisent ensuite pour compléter les informations manquantes. Un enquêteur emploie souvent cette méthode *« quand le ménage n'en peut plus »*, il explique que les *« petites pauses »* lui permettent de sortir de l'ambiance pesante et le rythme intense qu'il impose aux ménages : *« dans la pause on discute ensemble et je pose des questions moins directes. J'ai remarqué qu'à ce moment les personnes sont plus bavardes et moi je garde le questionnaire en tête et ces informations me permettent ensuite de compléter »*. En résumé, pour parvenir à leurs fins, les enquêteurs créent conditions d'une discussion et cherchent à éviter que les ménages se bloquent, se sentent gênés, où éprouvent une lassitude qui les pousserait à répondre *« à la va-vite »* aux dépens de la qualité des données collectées.

La construction d'un profil « cohérent » de ménage agricole

Les enquêteurs sont soumis à deux contraintes : rendre un questionnaire complet et obtenir des réponses cohérentes les unes par rapport aux autres. Cette pertinence d'ensemble est vérifiée pour chaque questionnaire par des superviseurs. Ainsi, pour remplir un questionnaire, les enquêteurs disent souvent chercher à *« se mettre à la place de l'enquêté »*, afin de mieux se rendre compte s'il y a des incohérences entre différents modules. *« Si l'enquêteur maîtrise bien le questionnaire il imagine déjà les réponses aux prochaines questions. C'est comme ça qu'on voit qu'une réponse ne colle pas [...]. On tente alors de creuser en posant d'autres questions au ménage »*. Chaque réponse donnée est mise à l'épreuve des précédentes et de l'image que l'enquêteur se fait du ménage à mesure que l'entretien progresse. De nombreux exemples montrent comment les enquêteurs réalisent mentalement des fourchettes d'équivalences entre les superficies exploitées, le niveau de production, la quantité de journaliers agricoles, le besoin d'acheter ou vendre du riz, le système d'activité du ménage, etc. qui les alertent en cas de réponse qu'ils jugent improbable.

Nos entretiens avec les enquêteurs suggèrent que les réponses apportées, complétées par des données qualitatives obtenues au fil de la conversation, leur permettent de s'orienter dans la construction d'un profil cohérent d'un ménage agricole. Les enquêteurs tentent de croiser les données

codées du questionnaire avec leurs appréciations qualitatives nourries aux marges des questions fermées. Par exemple, à mesure que l'enquête progresse, grâce à des observations directes ou des discussions informelles, les enquêteurs tentent de repérer le statut social des ménages :

« Déjà avant de commencer on se fait déjà une idée. On voit bien la taille de la maison, s'il y a un panneau solaire, la taille de la porcherie. À Ambatomena, si la personne a une moto tu te dis que c'est un riche. [...] Il y a beaucoup de choses qu'on voit, donc on ne pose même pas la question : le type de mur, de toit, s'il y a l'électricité, l'eau... on n'ennuie pas le ménage avec ces questions ».

Ce constat peut nous faire craindre que lorsqu'il manque des informations, les enquêteurs complètent « eux-mêmes » les grilles du questionnaire. Pour notre enquête, il faut avouer que nous avons peu de moyens de savoir si certaines questions ont été remplies directement par l'enquêteur. « C'est un risque », estime une des superviseuses qui depuis sa longue expérience dit :

« Je repère facilement un vrai entretien d'un faux. Si un enquêteur a fait ça tout seul, ça saute aux yeux, je ne saurais pas vous dire comment, mais je le vois ! Déjà le questionnaire est trop propre, normalement les marges sont toujours remplies de petites annotations au crayon, on prend des notes. Dans un questionnaire les réponses sont globalement cohérentes, mais il y a toujours des petites choses... mais si c'est trop parfait, trop lisse, j'ai un doute et je surveille cet enquêteur ».

Un autre superviseur (ayant plus de 15 ans d'expérience) ajoute sur le ton de la blague : « c'est presque le danger avec les enquêteurs trop expérimentés : il pourrait vous remplir un questionnaire simplement en discutant 10 minutes avec un ménage et on y croirait ».

Mais en définitive, les enquêteurs ne complètent pas les données manquantes « n'importe comment ». Nous avons plutôt vu comment, en se « mettant à la place » des ménages et par des techniques parfois proches de l'entretien qualitatif, les enquêteurs tentent de construire ce qu'ils estiment un portrait fidèle du ménage à travers le questionnaire. Compte tenu des conditions d'enquêtes difficiles, de la longueur du questionnaire, des obstacles lexicaux, mais aussi liées aux nuances dans les catégories locales, unités de mesures, niveau d'abstraction, etc., ces pratiques nous semblent relever du sauvetage plutôt que du détournement.

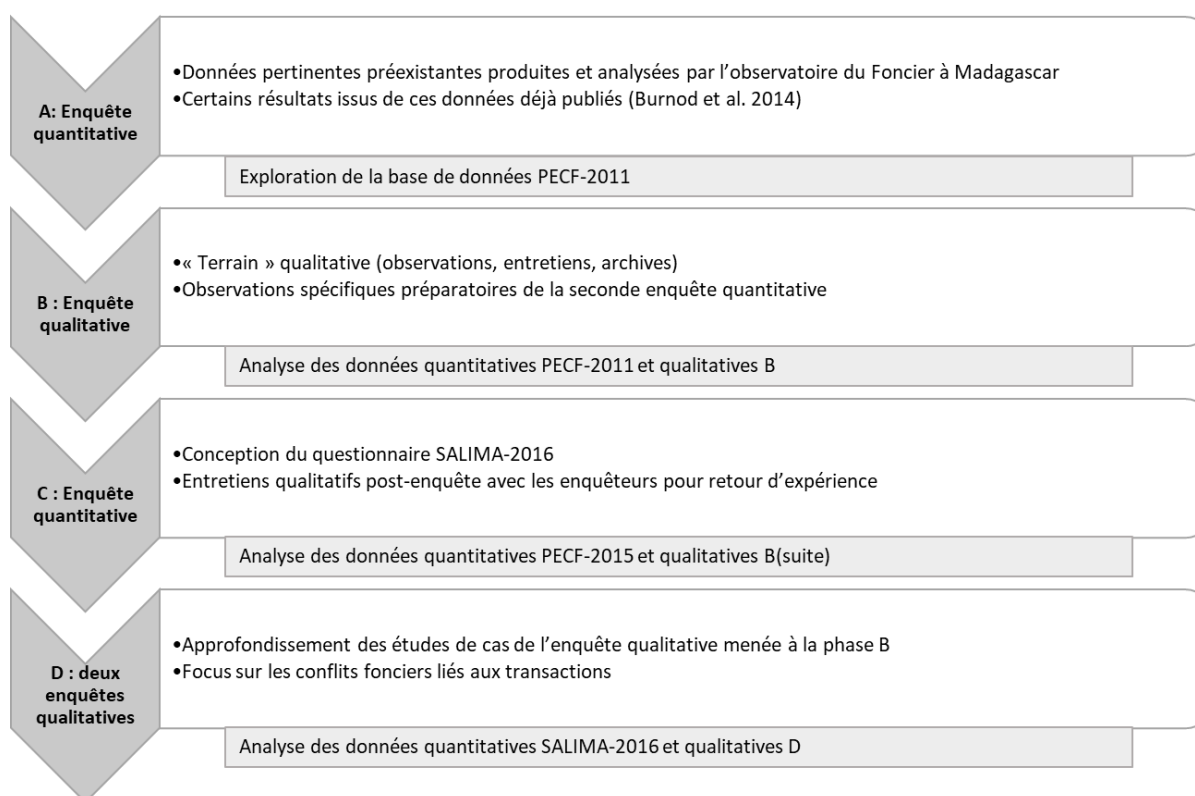
3. L'utilisation de données qualitatives et quantitatives. Quelle coopération empirique dans le cadre de méthodes mixtes ?

Cette section présente notre manière d'articuler les différents types de données présentés. Le recours aux méthodes qualitatives et quantitatives dans une même étude peut se faire de différentes manières. Parmi les nombreuses typologies de méthodes mixtes proposées dans la littérature (cf. Creswell (2014) pour une revue), se dégagent deux grands modes d'association de ces méthodes. Les

méthodes qualitatives et quantitatives peuvent être mobilisées « en parallèle », c'est-à-dire que les résultats sont produits séparément, selon chacune des méthodes, puis comparés. Elles peuvent aussi faire l'objet d'une intégration dite « séquentielle », c'est-à-dire que les phases qualitatives et quantitatives sont alternées dans le processus de recherche (Rao and Woolcock, 2003, p. 172; Creswell, 2014, p. 212).

Comme dans les formes d'intégration *séquentielle*, nous avons réalisé plusieurs allers-retours entre production de données qualitatives et quantitatives ainsi que leur analyse afin d'enrichir mutuellement nos méthodes dans un processus itératif (Figure 2.3).

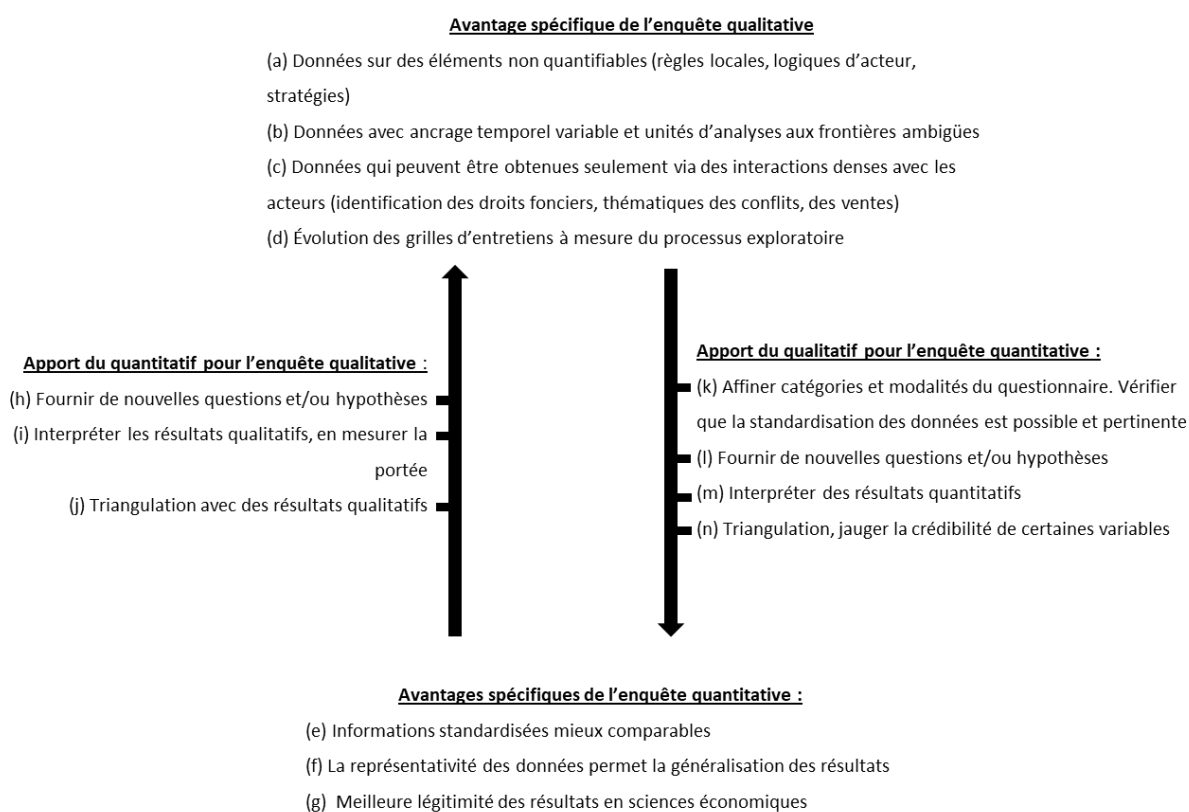
Figure 2.3 - Séquences des enquêtes qualitatives et quantitatives réalisées



Source : l'auteur

Nous montrerons que l'articulation des méthodes nous a permis d'analyser des champs d'intelligibilité différents, d'améliorer les pratiques d'enquêtes, de trianguler et d'interpréter plus finement les résultats. La Figure 2.4 (*infra*) résume notre propos. Elle illustre les avantages propres à chaque méthode dans les deux rectangles supérieurs et inférieurs (section 3.1) et les bénéfices que nous avons retirés de leur articulation dans une même étude, symbolisés par les deux flèches centrales (section 3.2).

Figure 2.4 - Avantages spécifiques et contributions mutuelles du qualitatif et du quantitatif



Source : l'auteur

3.1. Deux méthodes pour aborder différentes dimensions des marchés fonciers

3.1.1. Une méthode qualitative pour une approche compréhensive et processuelle des marchés fonciers

(a) Les méthodes qualitatives nous ont permis d'analyser les règles familiales non-écrites, les logiques des achats/ventes, le rôle des valeurs attachées aux terres familiales, ou encore de replacer des transactions dans les trajectoires de vie des ménages. En effet, comme l'ont montré plusieurs économistes institutionnalistes, les règles locales sont particulièrement intelligibles avec des enquêtes qualitatives et des études de cas (Crawford and Ostrom, 1995; Colin, 2008; Alston, 2008; Poteete et al., 2010).

(b) Les méthodes qualitatives nous ont permis d'intégrer des niveaux d'analyse multiples aux frontières parfois ambiguës. Certaines catégories d'analyse (individus, familles nucléaires ou élargies) ont été adaptées et précisées « chemin faisant ». Par ailleurs, tandis que les enquêtes-ménages réalisent une photographie du ménage à un moment donné, les entretiens qualitatifs autorisent la collecte de données ayant un ancrage temporel variable (Langley, 1997). Nous avons ainsi articulé des données

concernant à la fois le moment de l'entretien, des évènements passés particuliers, des périodes de vie, des trajectoires longues.

(c) Les méthodes qualitatives ont produit des données accessibles uniquement une fois instaurée une certaine familiarité avec les acteurs. D'une part, cette familiarité est importante pour étudier les règles en usage localement⁹⁹. D'autre part, la forme du dispositif de terrain qualitatif (séjours longs, interactions répétées, échanges proches des relations sociales quotidiennes, etc.) permet d'accéder à des données sensibles. Par exemple, aborder les conflits fonciers intrafamiliaux implique un certain degré de confiance et de familiarité avec les acteurs. Cette confiance est plus facile à construire dans le cadre d'enquêtes qualitatives (même si elle est aussi nécessaire aux enquêtes quantitatives comme nous l'avons vu). Les ventes sont aussi un sujet difficile à aborder dans les enquêtes quantitatives et peuvent être sous-déclarées dans les questionnaires quantitatifs (Encadré 2.3, *infra*).

(d) Un autre avantage des méthodes qualitatives est qu'elles ont permis une démarche exploratoire dans notre analyse empirique des institutions. Nos grilles d'entretiens ont évolué à mesure de notre compréhension du fonctionnement des marchés fonciers. Par exemple, la place de la famille dans l'organisation des transactions marchandes s'est révélée prépondérante au fur et à mesure des entretiens. La dimension intrafamiliale du marché a donc pris plus d'importance dans nos grilles d'entretiens. Au contraire, d'autres dimensions ont été abandonnées, car elles sont apparues *a posteriori* des pistes de recherche moins pertinentes¹⁰⁰.

⁹⁹ Ostrom et Poteete (Poteete et al., 2010, p. 51) notent de la même manière que : "*Local actors are more likely to discuss practices that deviate from formal institutions or normative expectations, and may even be illegal, with researcher who are present for an extended period or return repeatedly over a period of years.*" (Poteete et al., 2010, p. 51)

¹⁰⁰ Par exemple, la question (souvent débattue dans la littérature) de l'influence de la formalisation légale des droits fonciers en faveur d'une activation du marché a été progressivement écartée. Nos questions sur le sujet paraissaient si incongrues qu'elles menaient seulement à des réponses lapidaires ou à des digressions éloignées. D'ailleurs, les transactions sur les espaces non formalisés étaient très nombreuses et ont représenté l'essentiel de nos observations. En revanche, nous verrons dans le Chapitre 6 que le lien entre marché et formalisation s'est plutôt posé à travers la thématique de la mutation.

Encadré 2.3 – Sous-déclaration des ventes de terre

Les enquêtes quantitatives tendent à sous-représenter les ventes de terres. Ainsi, dans l'échantillon de 300 ménages issus des données SALIMA, 74 ménages (25%) ont déclaré avoir acheté des terres sur la période 2011-2016, tandis que sur la même période, seulement 13 ménages (4%) ont déclaré en avoir vendu. Aussi, 88% des transactions observées sur cette période sont des achats et seulement 12% de ventes. Dans l'échantillon PECF, entre 2006 et 2015, 31% des ménages ont déclaré un achat alors que seulement 13% ont déclaré une vente.

Certains auteurs interprètent ce décalage entre nombre d'achats et nombre de ventes déclarés en faisant l'hypothèse que les vendeurs partent et donc seraient moins représentés localement. Dans le contexte des Hautes Terres malgaches, cette hypothèse n'est pas pertinente. Les ventes sont rarement un motif de départ, les départs ne sont pas non plus un motif de vente. La sous-déclaration tient, selon nous, au fait que des questionnaires quantitatifs sont mal adaptés pour capter des pratiques souvent considérées honteuses. La pratique d'enquêtes qualitatives et nos entretiens avec les enquêteurs suggèrent plutôt que les ventes sont difficiles à identifier au travers d'une méthode d'enquête rapide par questionnaire. D'autre part, face à la longueur des questionnaires, certains ménages peuvent être découragés et préférer ne pas déclarer leurs cessions.

Dans l'enquête Salima, nous avons anticipé ce problème, et, pour pallier ce risque de manque d'information, nous avons construit un module achat de sorte à pouvoir collecter quelques données sur les vendeurs auprès des acheteurs.

3.1.2. Une méthode quantitative pour l'analyse des relations entre variables

(e) Les méthodes qualitatives présentent aussi certaines limites qui plaident pour l'utilisation de méthodes quantitatives. En effet, nos entretiens, même s'ils sont nombreux, n'ont pas été répliqués à l'identique. Au contraire, nous avons déjà souligné leurs caractères adaptatif et évolutif. Ainsi, ils n'offrent pas des conditions idéales pour la comparaison de variables. Si chaque cas est étudié avec précision, l'hétérogénéité de leur contenu limite les comparaisons systématiques. Les méthodes quantitatives ont donc été indispensables pour analyser la participation au marché selon différentes caractéristiques des ménages. En particulier, les statistiques descriptives et économétriques nous ont permis de caractériser les ménages achetant des terres à l'échelle de la commune (Chapitre 5). Nous verrons aussi qu'elles ont permis de faire émerger de nouvelles perspectives d'analyse.

(f) L'utilisation de données quantitatives a également permis de monter en généralité et de disposer d'informations à l'échelle de plusieurs communes. En effet, la représentativité des échantillons de données quantitatives ont permis de généraliser les résultats obtenus à l'échelle de deux (SALIMA) ou trois (PECF) communes rurales de la zone. Les comparaisons de différentes caractéristiques des parcelles et des ménages a permis de situer notre zone d'étude au regard d'autres régions du pays (Chapitre 3).

3.2. Utilisation séquentielle de méthodes qualitatives et quantitatives

3.2.1. *L'amélioration mutuelle des enquêtes et des questions de recherche (h) (k) (l)*

L'alternance des enquêtes qualitatives et quantitatives permet de faire émerger de nouvelles questions.

D'abord, les premiers traitements de l'enquête PECF ont permis de mettre en évidence l'activité des marchés fonciers à Ambatomena. Cette commune a donc été privilégiée pour les études de cas qualitatifs. L'importance des transactions nous a amené à nous interroger sur leurs raisons et sur leurs effets en termes d'équité et de sécurité foncière. De plus, les analyses quantitatives indiquaient un recours relativement rare à l'enregistrement formel (ou semi-formel) des droits et des transactions. Cela nous a interrogé sur les autres modalités de sécurisation potentielle ainsi que sur les raisons du faible recours à l'écrit. Par ailleurs, ces données quantitatives ont aussi apporté des indications utiles pour orienter la construction des grilles d'entretiens. Par exemple, les données PECF fournissaient de sérieuses raisons de penser que la question des rapports autochtones/allochtones, structurantes des rapports marchands dans d'autres contextes africains, n'était pas pertinente à explorer dans cette zone. Puisque nous disposions d'informations rigoureuses sur le nombre de transactions, les superficies, les caractéristiques des ménages, nous pouvions dégager du temps dans les études qualitatives pour étudier en détail certaines transactions, les droits fonciers et les règles associées.

Inversement, le questionnaire quantitatif (SALIMA) a bénéficié de notre expérience de terrain. Par exemple, la catégorie des ventes à réméré, observé grâce aux entretiens qualitatifs, a été ajoutée au questionnaire. De même, la dimension « relations interpersonnelles » et notamment l'importance du caractère intrafamilial a été confirmée, pour cette région spécifique, par des entretiens qualitatifs. Nos enquêtes qualitatives ont aussi permis d'affiner certaines modalités de réponses pour les besoins de l'enquête. Les modalités « héritage partagé » ou « héritage non-partagé » entre les cohéritiers ont été ajoutées reprenant ainsi une distinction émiqie importante. Notre travail qualitatif et les différentes expériences de terrain (à Madagascar et ailleurs) des concepteurs du questionnaire ont aussi permis de mettre en place des stratégies adaptées. Par exemple, sachant que les ventes sont sous-déclarées par les vendeurs, nous avons ajouté des questions aux acheteurs à propos des ventes afin d'augmenter le nombre de réponses portant sur l'origine de l'acquisition de la terre vendue. Des difficultés persistent néanmoins. Par exemple, le questionnaire conserve des difficultés pour capter les flux

fonciers associés aux transactions d'achats/ventes¹⁰¹. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 5.

3.2.2. La triangulation de résultats qualitatifs et quantitatifs (j) (n)

Les méthodes mixtes ont permis la triangulation des résultats afin de déterminer des points de convergence ou divergence. Dans le cadre de cette étude, les résultats étaient essentiellement convergents notamment concernant : l'importance des transactions intrafamiliales, le faible recours à la certification, l'existence non négligeable de ventes conclues sans aucun document à l'appui ou encore la rareté des locations comme mode d'accès à la terre (cf. Partie 2). Ces comparaisons participent à renforcer la crédibilité des résultats qualitatifs et quantitatifs selon Alston (2008, p. 104).

Lorsque les résultats ne sont pas en phase, méthodes qualitatives et quantitatives ne sont pas hiérarchisées *a priori*. En particulier, nous ne considérons pas ici que le quantitatif dispose de standards de recherche plus exigeants, plus rigoureux, impartiaux ou objectifs. Nous estimons plutôt que la nature différente des données qualitatives et quantitatives rend parfois leur comparaison difficile (cf. Rao and Woolcock, 2003, p. 166). Ces divergences invitent plutôt à une plus grande prudence dans l'interprétation des résultats.

3.2.3. Coopération des méthodes pour l'interprétation des résultats (i) (m) (n)

Les méthodes mixtes nous ont été particulièrement intéressantes pour l'interprétation des résultats. Les statistiques ont permis de situer nos études de cas les unes par rapport aux autres. Par exemple, elles ont permis d'évaluer la fréquence des ventes à réméré, que le qualitatif a permis d'identifier et de décrire finement (dans leurs différentes modalités).

Le qualitatif permet aussi d'interpréter les résultats quantitatifs. En effet, nos données qualitatives, par leur nature processuelle, permettent de comprendre comment les acteurs ont agi (concernant les transactions, les conflits fonciers) et pourquoi ils ont procédé ainsi et pas d'une autre façon. Elles tentent de répondre aux questions « pourquoi » et « comment », que nos analyses quantitatives n'abordent pas directement. Ainsi, nos entretiens qualitatifs ont été mobilisés pour tenter d'expliquer les mécanismes et processus susceptibles d'expliquer les résultats statistiques et économétriques. Par exemple, nous interprèterons l'effet compensateur du marché d'achat/vente (issu de l'analyse quantitative) au regard des règles de transaction, de la circulation de l'information et de pratiques successorales, identifiées grâce au travail qualitatif.

¹⁰¹ La difficulté des enquêtes quantitatives à capter des flux avait déjà été soulevée par les chercheurs du groupe AMIRA dans les enquêtes consommation-budget. Pour gérer la difficulté à saisir les flux de revenus ou les temps de travail, ces chercheurs avaient à l'époque mis en place des enquêtes à passages répétés (quotidiens, hebdomadaires, etc.).

Conclusion du chapitre 2

Ce chapitre a présenté nos corpus de données qualitatives et quantitatives ainsi qu'un retour réflexif sur les conditions de production de ces données. L'objectivation des conditions de production des données est habituelle pour le qualitatif, mais reste moins commune pour le quantitatif¹⁰². Ce retour réflexif contribue aux réflexions méthodologiques sur la qualité des données sous un angle original, celui de la mise en œuvre du questionnaire sur le terrain. Dans le cadre de notre enquête, les enquêteurs ne sont pas les exécutants passifs d'un dispositif d'enquête conçu par d'autres. Ils apparaissent comme de véritables acteurs de la production des données et ajustent les objectifs de l'enquête aux réalités du terrain.

Ce chapitre a également présenté la manière dont nous avons articulé nos données qualitatives et quantitatives et souligné différents axes de coopération empirique et méthodologique. Il est néanmoins évident que l'utilisation de méthodes à la fois qualitatives et quantitatives a nécessité plus de temps et donc des arbitrages dans l'investissement personnel apporté à chacune de ces méthodes. Parmi ces arbitrages, nous avons fait le choix d'investir de manière plus approfondie les données qualitatives de première main recueillies durant notre thèse. Ce choix est pertinent avec une approche plutôt orientée sur l'étude empirique et compréhensive des institutions du marché foncier d'achat/vente. Les statistiques et l'économétrie reposent sur des approches descriptives (et non causales) des phénomènes. La causalité est traitée avec la triangulation des résultats qualitatifs et quantitatifs.

Notre cadre d'analyse et notre méthode étant désormais présentés, nous allons aborder le contexte des marchés fonciers à Madagascar dans le prochain chapitre.

¹⁰² A notre connaissance, très peu de travaux interrogent et documentent le rôle des enquêteurs dans la production des données quantitatives. On pourra néanmoins citer l'expérience AMIRA qui avait amené les membres du projet à souligner, en parlant du travail d'enquête sur le terrain, que « *l'esprit de finesse, la capacité d'improviser et d'adapter, l'aptitude à traiter la nuance sont tout aussi nécessaire au statisticien qu'au chercheur "qualitatif"* » (Couty and Winter, 1983, p. 43). Dans des contextes d'enquête variés en France, on se référera aussi aux travaux de Mauger(1991), Tenevic et Weber (1992), Bessière et Houseau (1997), ou plus récemment Levinson (2016), qui ont explicitement entrepris un travail réflexif sur le rôle des enquêteurs.

Chapitre 3 - Famille et marché foncier dans le contexte des Hautes Terres à Madagascar

Introduction

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté notre cadre d'analyse, qui s'inscrit dans l'Économie institutionnelle, et notre méthodologie, qui associe des données qualitatives et quantitatives. Ces données ont été collectées dans plusieurs communes, toutes situées à l'est de la région du Vakinankaratra sur les Hauts Plateaux. L'objectif de ce chapitre est de présenter le contexte économique, culturel et politique dans lequel se déroulent les transactions marchandes de terres qui seront analysées dans la seconde partie de la thèse. Notre approche compréhensive et processuelle des marchés fonciers (*cf.* Chapitre 1) accorde à la contextualisation un sens particulier et important. Le contexte n'est pas secondaire, il est au contraire une composante indispensable de l'analyse et de l'interprétation des données. La prise en compte de l'environnement spécifique dans lequel les transactions marchandes sont réalisées permet de donner la mesure de la validité d'une telle étude. Suivant l'approche pragmatiste des premiers institutionnalistes, nous considérons qu'une connaissance est toujours située (Labrousse et al., 2017). De ce point de vue, les tentatives de généralisation passent par l'objectivation des contextes et leur comparaison. Nous pensons ainsi que l'ancrage dans un terrain approfondi et circonscrit à un espace limité (ici quelques communes), n'enferme pas l'analyse dans des particularismes micro-locaux mais peut effectivement alimenter des réflexions plus générales à la fois théoriques et de politique publique.

Nous aborderons quatre principaux éléments de contexte. Après avoir situé la zone d'étude, son contexte sociodémographique, ainsi que plusieurs éléments de structure agraire observés dans nos données qualitatives (*Section 1*), nous préciserons comment appréhender la « famille » dans ce travail (*Section 2*). Nous montrerons notamment le lien crucial entre parenté et possession foncière et nous proposerons, à partir de nos données qualitatives, une typologie de l'organisation familiale pertinente pour l'étude des rapports fonciers. De plus, nous présenterons le cadre légal relatif à la formalisation des droits de propriété qui, avec la réforme foncière engagée en 2005, a connu des modifications majeures (*Section 3*). Enfin, à partir de nos données qualitatives et quantitatives, nous présenterons les principales caractéristiques des marchés fonciers dans la zone étudiée (*Section 4*).

1. Une agriculture de subsistance dans un contexte de rareté des terres

Après avoir évoqué la situation géographique de la région d'étude (section 1.1), nous analyserons quelques dimensions de l'économie agricole locale, à savoir l'organisation de la production et le système d'activités (section 1.2) et nous préciserons les principales caractéristiques du parcellaire ainsi que les principales modalités d'accès aux terres agricoles (section 1.3).

1.1. Une zone relativement enclavée des Hautes Terres dans le Vakinankaratra

La commune rurale d'Ambatomena (ainsi que celle de Soanindrariny¹⁰³) est de peuplement *merina* avec d'anciennes migrations *betsileo*. Elle appartient au district rural « Antsirabe II », dans la région Vakinankaratra. Cette région est située au centre de l'île (cf. Illustration 3.2, *infra*). C'est une région de moyenne montagne (entre 900 et 2600 mètres d'altitude), composée de deux zones agroécologiques bien distinctes : d'une part, le Moyen Ouest¹⁰⁴ qui se caractérise, entre autres, par sa faible densité démographique et ses paysages vallonnés aux collines sèches et dénudées ; d'autre part, au centre et à l'est de la région, les Hautes Terres qui sont particulièrement peuplées et caractéristiques par leurs plaines rizicoles surmontées de collines boisées ou cultivées (cf. Illustration 3.1, *infra*). Notre zone d'étude se situe dans les Hautes Terres, à une cinquantaine de kilomètres de la ville d'Antsirabe, capitale régionale et seconde ville industrielle du pays après Antananarivo (Illustration 3.2 ; carte en Annexe 1 p.367). Le secteur industriel n'emploie que 1% des actifs de la région (Sourisseau et al., 2016). L'agriculture y reste de loin la principale activité. Une partie de cette production alimente les industries agroalimentaires d'Antsirabe, notamment en lait et céréales. Les collecteurs ou la vente directe sur les marchés locaux sont les principaux débouchés des agriculteurs. La majeure partie des productions reste non transformée et directement consommée par les ménages ou vendue sur les marchés locaux ou régionaux.

¹⁰³ Comme évoqué dans le chapitre 2, Ambatomena est la principale commune étudiée dans notre terrain qualitatif. Des entretiens complémentaires ont été réalisés dans la commune voisine de Soanindrariny. Ambatomena et Soanindrariny ont aussi fait l'objet de l'enquête quantitative SALIMA (200 ménages dans chacune, cf. Chapitre 2). D'autres entretiens, plus ponctuels avec les autorités locales, ont été réalisés dans 3 autres communes de la même zone. Nous ne mentionnons pas ces communes afin que les autorités interrogées de ces 5 communes au total conservent un meilleur anonymat.

¹⁰⁴ Selon le zonage du Ministère de l'Agriculture, le Vakinankaratra est composé de trois espaces agroécologiques, le « Moyen Ouest », les « Hautes Terres du Centre » et les « Hautes Terres du Sud ».

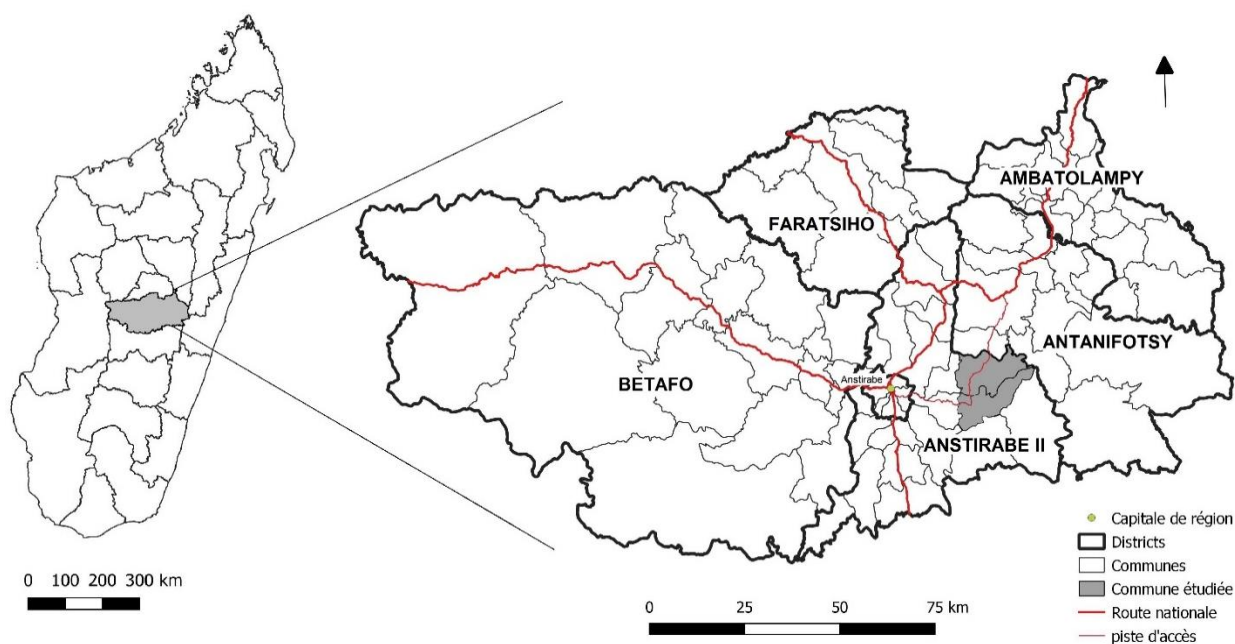
Illustration 3.1 – Un exemple de paysage agricole des Hautes Terres à Ambatomena



Source : auteur. Ambatomena, avril 2016

Il s'agit d'une commune relativement enclavée, accessible par une mauvaise piste carrossable seulement en saison sèche. Cet enclavement est aussi très variable selon les villages (*fokontany*), car quatre sur douze seulement bordent cette piste. Ainsi, bien que située à une cinquantaine de kilomètres de la ville d'Anstirabe, cette commune reste très mal connectée du fait de l'état des pistes. Pour s'y rendre, un taxi-brousse fait l'aller-retour une fois par semaine en saison sèche. Les autres jours et en saison des pluies, il faut prendre un taxi-brousse jusqu'à Soanindrariny puis marcher plusieurs heures (2 heures pour rejoindre le chef-lieu). Le transport de marchandises en direction de la ville est généralement réalisé à dos d'homme, à bicyclette, en charrette ou plus rarement à moto.

Illustration 3.2 – Carte de la zone d'étude : Madagascar et la région Vakinankaratra



Source : carte de l'auteur. Données institut géographique et hydrographique de Madagascar (FTM)

Encadré 3.1 - Découpage administratif et coutumier du territoire, quelques repères

Madagascar est composée de 22 régions, dont le Vakinankaratra qui nous intéresse plus particulièrement. Cette région est divisée en 7 districts et 86 communes. Nos enquêtes ont été réalisées dans le district rural Antsirabe 2 et principalement dans la commune d'Ambatomena. Cette dernière est divisée en 12 *fokontany*.

Le *fokontany* est la plus petite unité administrative déconcentrée. Il s'agit d'une division légale du territoire, que nous traduirons par « village », par commodité. À Ambatomena, chacun des douze *fokontany* comprend un ensemble de hameaux dispersés et des espaces agricoles. Par *fokontany* sont élus deux représentants, le « chef de *fokontany* » et son adjoint, pour un mandat de 5 ans, qui est en pratique souvent renouvelé.

Un *îlot* est une division du territoire encore plus réduite. L'îlot n'est pas une unité administrative, mais constitue une subdivision des *fokontany* couramment utilisée à Madagascar. Dans la commune d'Ambatomena, chaque *fokontany* est divisé en 5 îlots. Les îlots sont généralement synonymes de *fokon'olona* dans l'esprit des personnes enquêtées.

Le *fokon'olona* est une ancienne institution Merina qui désigne aujourd'hui une « communauté villageoise ». S'il fait référence à la même unité géographique, à la différence de l'îlot, le *fokon'olona* est un terme chargé d'histoire et de valeurs (leur création remonte au roi Andrianampoinimerina). Chaque *fokon'olona* dispose de ses aînés (*raiamandreny*) qui se doivent d'être respectés et continuent à jouer un rôle dans l'organisation villageoise (cf. Condominas, 1991, pour une histoire de cette unité villageoise).

1.2. Une agriculture de subsistance organisée autour des ménages nucléaires, mêlant salariat et système de réciprocité en travail

1.2.1. Une agriculture de subsistance faiblement mécanisée

Les ménages agricoles de la commune d'Ambatomena cultivent essentiellement du riz pour leur propre consommation. Dans cette agriculture de subsistance, les excédents de production sont rares et les ménages visent leur autosuffisance alimentaire. Bien que le riz soit l'aliment de base et qu'il soit préféré par les ménages, le manioc, la pomme de terre ou le tarot fournissent des compléments importants et permettent de mieux gérer la période de soudure, lorsque les récoltes de riz sont insuffisantes. De manière générale, la production agricole est destinée à l'autoconsommation. Ceux qui vendent du riz ne sont pas que les plus gros producteurs ; au contraire, ce sont généralement des ménages en difficulté qui cherchent à répondre à une urgence financière tout en sachant que la période de soudure sera pour eux d'autant plus précoce et difficile.

L'élevage bovin et porcin permet quant à lui d'engendrer quelques revenus. Les vaches produisent du lait vendu à des collecteurs qui approvisionnent le marché d'Antsirabe. Les bœufs et zébus sont utilisés pour les travaux des champs et vendus pour leur viande. L'élevage est aussi la principale forme d'épargne à *Ambatomena*¹⁰⁵. C'est aussi une forme d'épargne risquée, car les vols de zébus et de bœufs sont particulièrement redoutés. Malgré l'organisation de rondes nocturnes par les villageois pour protéger le bétail, les vols restent, semble-t-il, fréquents. Les cheptels sont très réduits avec en moyenne 2 bovins par ménage¹⁰⁶. D'autres productions sont destinées aux marchés urbains, comme les cultures fruitières (pomme et kaki) ou le charbon de bois, mais là encore, toujours à très petite échelle.

L'agriculture n'est pas mécanisée à *Ambatomena*. Pour la riziculture, le semis, le repiquage, la récolte et le décortiquage¹⁰⁷ sont réalisés manuellement. Même le labour est le plus souvent pratiqué à la bêche (*angady*)¹⁰⁸. Certains ménages possèdent des charrettes qui sont considérées comme un bien de

¹⁰⁵ Selon nos calculs, 80% des 304 bovins déclarés dans l'enquête SALIMA-2016 sont principalement destinés à l'épargne ou l'assurance selon les ménages. Seulement 9% sont déclarés être (entièrement ou partiellement) destinés à l'autoconsommation. Sur les 42 bovins effectivement vendus en 2016, 79% des ventes étaient destinées à répondre à une urgence. Quant aux formes d'épargnes, nous savons aussi, par notre travail de terrain que, depuis peu, un guichet de compagnie téléphonique a ouvert dans le *fokontany* principal et propose des services bancaires (épargne et transfert d'argent). Cette forme d'épargne n'est utilisée que par quelques ménages, notamment des jeunes hommes partant régulièrement travailler à l'extérieur de la commune.

¹⁰⁶ Calculs de l'auteur réalisé sur un échantillon de 300 ménages. Données SALIMA-2016.

¹⁰⁷ À notre connaissance, seulement trois personnes dans toute la commune possèdent des décortiqueuses de riz mécaniques. Ils vendent ce service aux autres villageois, mais dont beaucoup continuent à privilégier le pilon à riz.

¹⁰⁸ Les familles qui disposent de bœufs de trait et d'une charrue réalisent un premier labour grossier puis terminent à la bêche avec un second labour plus fin pour « casser les mottes ». Pourtant, même la charrue est un outil rare : alors que nous étions sur le terrain durant la période des labours, nous n'avons vu qu'une seule fois l'utilisation d'une charrue.

grande valeur (environ 300 euros). Ces dernières sont parfois mutualisées au sein d'une famille élargie. Même les outils agricoles les plus banals, comme les pelles, fourches, faucilles, sarcleuses, *etc.* (à l'exception des bêches) sont souvent empruntés par les jeunes ménages à leurs parents¹⁰⁹.

À l'instar des autres communes rurales du pays¹¹⁰, la grande pauvreté monétaire dans laquelle vivent les ménages d'Ambatomena ne fait aucun doute. On rappellera simplement que, comme dans le reste de la région, l'insécurité alimentaire est importante (Sourisseau et al., 2016, pour un diagnostic à l'échelle de la région). Selon le médecin du centre de santé, « *il y a une insécurité alimentaire chronique. Ça se voit chez les enfants qui ont presque tous des signes physiologiques d'une alimentation insuffisante et peu variée* » (18/04/2016). Selon les données quantitatives disponibles, les revenus monétaires des ménages d'Ambatomena avoisinent les 200 euros par an, soit moins de 0,5 euro par ménage et par jour¹¹¹.

1.2.2. Une organisation familiale de la production agricole en ménage nucléaire

Si le lignage est une unité pertinente pour discuter des propriétés foncières – nous verrons dans la suite que les droits de gestion, d'exclusion et d'aliénation sont partagés entre les différents membres de la famille élargie – la production agricole est, quant à elle, gérée par le ménage nucléaire et plus précisément par le couple. Le travail des terres, le produit des récoltes, les revenus et les consommations sont séparés en autant de ménages nucléaires. Les travaux des champs sont réalisés par les parents, assistés de journaliers (*sarak'andro*) et aidés de leurs enfants. La consommation de la production (ou les revenus tirés de la vente) bénéficie aux parents, à leurs enfants, et parfois à des personnes âgées à charge, lorsque ces dernières ne peuvent plus assurer leur subsistance. Autrement dit, un ménage correspond à une unité de production et de consommation.

Cela implique que les jeunes ménages se constituent rapidement en nouvelle unité de production (Di Roberto, 2019). En pratique, l'autonomisation des jeunes se fait dès qu'ils reçoivent de leurs parents une rizière, le plus souvent après leur mariage. Le jeune couple peut continuer d'habiter un temps dans la même maison ou choisir, s'il en a les moyens, de construire sa propre maison à proximité.

¹⁰⁹ Ce constat sur la base d'observation qualitative rejoint celui fait par Diarra (2016, p. 46) dans deux autres communes de la même région. Sur la base d'une enquête quantitative, Diarra (2016) constate que les jeunes exploitations agricoles possèdent au total entre 2 et 3 outils agricoles manuels en moyenne.

¹¹⁰ Madagascar est parmi les pays les plus pauvres du monde, au même niveau que des pays en guerre ou ayant connu de longs conflits. Avec un seuil de pauvreté évalué à 468 800 Ar (134 euros) par personne et par an en 2010 (INSTAT, 2011), 82,2% de la population rurale est classée comme pauvre (Sourisseau et al., 2016)

¹¹¹ Calculs des revenus réalisés sur la base des déclarations des revenus monétaires hebdomadaires estimés par les enquêtés et du nombre de semaines travaillées dans l'année. Il s'agit seulement des revenus monétaires tirés de l'activité principale et secondaire des différents membres du ménage. Le calcul ne tient pas compte d'une valorisation monétaire des produits directement consommés par le ménage, faute de données précises. Données PECF-2015.

Qu'ils habitent ensemble ou dans une autre maison du hameau, la production de chaque ménage est distincte.

Cette perspective de départ et de constitution d'une nouvelle unité de production est anticipée en amont par les parents et les jeunes. À l'intérieur d'un ménage, tous les biens ne sont pas mis en commun. Certaines têtes de bétail ou des terres achetées peuvent être possédées à titre individuel par les jeunes qui les emmènent alors avec eux lors de leur départ du foyer parental. Comme le rappelle un maître d'école :

« À partir de 12 ou 13 ans, la plupart de mes élèves possèdent déjà quelques poules et certains ont un cochon. [...] Bien sûr les parents les aident, mais ça leur appartient et ils assurent eux-mêmes l'entretien du bétail. Ils travaillent des petites parcelles, certains s'emploient dans d'autres familles pour avoir un peu d'argent de poche. » (19/07/2016)

Les nombreuses discussions informelles avec les enfants confirment cette affirmation. Leur relative indépendance dans ces activités agricoles comporte une dimension éducative, et à partir d'un certain âge l'argent gagné permet de préparer l'autonomisation future. C'est principalement à partir de l'adolescence (14-15 ans) que les jeunes développent à leur compte des activités économiques (indépendantes ou salariées) parallèlement à l'aide qu'ils apportent aux parents. Un jeune homme de 20 ans et son cousin de 15 ans cultivent, de leur propre initiative, un champ de maïs de quelques ares :

« J'ai demandé à mes parents si je pouvais utiliser ce terrain pour planter du maïs. [...] C'est nous qui faisons tout, sauf pour les semis ; l'an dernier on a fait appel à des journaliers, car on ne savait pas encore bien faire. [...] On les paye nous-mêmes grâce au travail qu'on fait sur les champs des voisins. [...] Le maïs récolté l'an dernier, on l'a vendu pour acheter de l'engrais et puis ce téléphone ou des petites choses comme ces cigarettes par exemple. [...] La paille de maïs nourrit les bêtes, on la partage avec mes parents, car ils nous aident et donnent un peu de fumure pour fertiliser ce champ. » (13/07/2016)

1.2.3. Système d'activité des ménages et organisation du travail agricole

À elle seule, l'agriculture n'est pas une activité viable pour un ménage. Autrement dit, la pluriactivité est indispensable. Les jeunes sont ceux qui cumulent le plus d'activités. La multiplication des petites sources de revenus amène certains, à l'instar de Ndrasana (cf. film, témoignage n°1), à réaliser dans la même semaine un très grand nombre d'activités différentes. Sans compter ses activités ponctuelles (petites ventes, pêche, comme travailleur journalier sur les champs de voisins), il déclare :

« Je cultive du riz sur les rizières et je travaille aussi d'autres champs sur les collines. Je fais aussi de l'élevage, j'éleve des zébus, des cochons, des canards et des poules, des poissons et des lapins

aussi. Pour améliorer mes revenus, je m'occupe du gardiennage de l'hôpital...je fais aussi de la maçonnerie et puis je nettoie la place du marché tous les jeudis et samedis. » (17/07/2017)

Ateliers de réparation en tous genres, petit transport de marchandises (à pied ou à bicyclette vers les marchés), petits commerces, activité minière (briqueterie, gravier, métaux précieux), maçonnerie, artisanats divers, petit élevage, pêche, charbonnerie, salariat agricole journalier, etc. sont autant d'exemples d'activités que les jeunes de cette commune cumulent ou alternent selon les saisons. Cette diversification des sources de revenus démarre, comme nous l'avons vu, quand les jeunes sont encore des dépendants familiaux. Selon plusieurs enquêtes, il est inutile de posséder un lopin de terre si on ne peut pas assumer les coûts de son entretien. L'agriculture nécessite des activités complémentaires. Un jeune homme explique :

« Ici tu ne peux pas faire d'agriculture en travaillant seulement sur tes parcelles. Il faut faire autre chose à côté. Ici tu fais de l'agriculture, de l'élevage, du commerce, des briques ou de la mine, ou autre chose. Il faut ça pour s'en sortir. Le problème c'est qu'en restant là il n'y a pas beaucoup de travail, ou alors certains se contentent d'être journaliers sur le champ des autres, mais ça, c'est difficile et vraiment mal payé » (15/07/2017).

Les travaux agricoles sont réalisés par les membres du ménage et des salariés recrutés lors des temps forts de l'activité, à savoir le labour, le semis et la récolte. On observe deux types d'arrangements : les contrats à la journée (*sarak'andro*), qui sont les plus communs dans cette localité, et les contrats à la tâche (*sarak'antsaha*), qui semblent plus rares. À l'exception de certains ménages plus aisés, les mêmes personnes qui emploient des salariés sont elles-mêmes employées pour travailler sur d'autres exploitations. Les employeurs et les travailleurs journaliers sont issus de la même commune et ils entretiennent des relations interpersonnelles au-delà de ces contrats. Ce sont des voisins, amis ou parents habitués à travailler ensemble, parfois depuis de très nombreuses années. Les salaires journaliers sont très bas, entre 40 et 80 centimes d'euros par jour, plus le repas du midi¹¹². Malgré ces tarifs très bas, le paiement de la main-d'œuvre est un budget important pour les petites exploitations familiales. Le nombre de personnes et de jours de travail dépend évidemment de la taille des exploitations, mais il arrive que des ménages vendent leur bétail ou même des lopins de terre inexploités afin de pouvoir mettre en culture les autres parcelles.

¹¹² Les ménages pauvres ont intérêt à accepter des prix faibles, car ils ont aussi besoin de main-d'œuvre pour les travaux sur leur propre exploitation. Il n'est pas possible non plus aux ménages aisés de payer un peu mieux leurs ouvriers agricoles, car une sorte de contrôle social s'opère sur les prix de la main-d'œuvre. Selon un enquêté : *« je trouve que les salaires proposés sont misérables, dans ce hameau la norme, c'est environ 40 centimes. Par pitié, j'ai accepté de payer 60 centimes, repas inclus. Mais d'autres personnes du village sont venues me dire que je ne peux pas faire ça, car ça va créer des jalousies » (26/04/2016).*

Sur les rizières, lorsque le ménage n'a pas les moyens de payer des journaliers, il est fréquent d'emprunter à travers une pratique appelée localement le *vary maitso* (« riz vert »). Cet arrangement est décrit localement comme un emprunt d'argent (souvent auprès de petits collecteurs de riz) contre la promesse d'une partie de la récolte future, lorsque le riz est encore « vert ». Autrement dit, il s'agit de contrats à terme sur un pourcentage de la récolte future. Ces contrats sont désavantageux pour le producteur, car le riz est vendu à très bas prix. Cependant, c'est parfois le seul moyen de mettre en culture ses terres :

« Je fais 'vary maitso' pour payer le labour ou la récolte de mon riz. Le collecteur achète mon riz alors qu'il est encore dans le champ à un prix très bas et avec l'argent je paie les journaliers. [...] Ce n'est pas une bonne affaire, mais certaines années ça nous évite de perdre la récolte » (30/07/2016).

Il existe aussi des systèmes de réciprocité pour les travaux des champs. Nous en avons identifié de deux types. Le premier type (*fanandro*¹¹³) consiste à réunir une équipe de travailleurs, hommes ou femmes, qui vont consacrer un certain nombre de jours de travail (*a priori* un jour) chez chacun des membres de l'équipe. Il s'agit d'une sorte de tontine en travail. Un participant nous l'explique ainsi :

« Aujourd'hui nous travaillons tous les dix sur le terrain de René, pour faire un terrassement. Mercredi prochain nous allons travailler tous les dix sur mon terrain pour la récolte du maïs. Et on tourne ainsi chez chacun d'entre nous. [...] Celui qui reçoit les autres doit simplement s'occuper de les nourrir et leur donner à boire » (07/07/2016).

Lorsque l'un des membres n'a pas de travail à proposer, il peut aussi vendre la force de travail des autres dans le cadre d'un travail journalier salarié chez une tierce personne. Il récupère pour lui le salaire de tous les participants.

Le second type (*findramana*¹¹⁴) est un système de « petits services » fournis sans contrepartie explicite ni engagement.

« On demande à quelques voisins de venir nous aider, mais ils ne sont pas obligés. Par contre, s'ils demandent de l'aide, mais que de leur côté ils refusent d'apporter la leur, ils seront mal vus dans la société et personne ne les aidera. [...] Je ne suis pas obligé d'y aller personnellement, souvent j'envoie mon fils, car je suis généralement occupé à autre chose. » (10/07/2016).

¹¹³ L'expression *fanandro* n'est pas courante. Par exemple, notre interprète ne connaissait pas cette expression qui est construite sur le radical *andro*, signifiant « jour », et évoque probablement le jour de travail attribué à chacun des participants de cette tontine.

¹¹⁴ *Findramana* est formé par le radical *indrana* qui veut dire « emprunté » (Hallanger, 1974). C'est un terme qui ne s'applique pas seulement aux travaux agricoles et que nous pouvons traduire plus généralement par « coup de main ».

Ainsi, rendre la pareille n'est pas explicitement exigé et aucune comptabilité stricte n'est jamais établie. Néanmoins, les normes sociales et un effet de réputation incitent fortement à donner en retour des « coups de main » (équivalents ou non). Le *findramana* est largement pratiqué entre voisins et entre les ménages d'une même famille élargie. Tout comme le premier type, cette pratique d'entraide semble plutôt un complément qu'une alternative à l'emploi de travailleurs journaliers qui reste nécessaire aux temps forts de l'activité agricole.

1.3. Taille des exploitations, rareté relative des terres et modes d'accès à la terre

1.3.1. Rizières et terres de collines : deux types de terres à distinguer

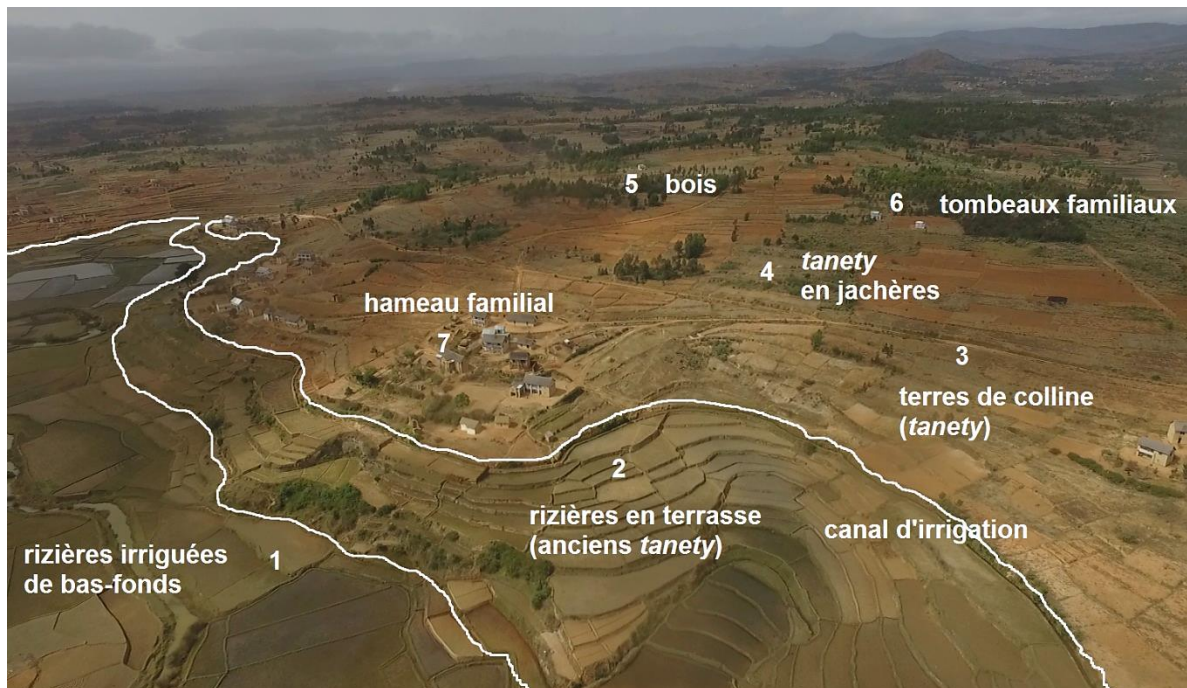
Il est possible de résumer schématiquement la diversité des terres et de leurs usages en deux grandes catégories : les rizières irriguées (*tanimbary*) et les terres de collines (*tanety*).

Cette distinction est importante pour notre propos, car ces deux types d'espaces ne sont pas organisés suivant le même régime foncier, les règles de leurs transferts marchands et non marchands y étant différentes. Nous aurons l'occasion de revenir plus loin, et en détail, sur ce point.

Les *tanimbary* sont des rizières situées dans les bas-fonds (1) ou sur les collines aménagées en terrasses (2) (Illustration 3.3, *infra*). Par extension, les agriculteurs qualifient de *tanimbary* (rizière) toutes les parcelles dont les conditions d'irrigation permettraient de cultiver du riz, même s'ils y cultivent parfois d'autres denrées (en général des pommes de terre, de l'orge ou des carottes). Les *tanety* sont situés dans les pentes (3), ou au sommet des collines (4), lorsqu'elles forment de petits plateaux (Illustration 3.3, *infra*). L'expression générique de *tanety* recouvre une diversité de types de terres selon que l'on y trouve des bois (5) (*tanim'kazo*) ou des cultures annuelles (3 et 4) (*tanimboly*). Parmi les cultures pérennes, certains agriculteurs y ont planté des pommiers ou des kakis dont les fruits sont destinés à des collecteurs locaux qui les revendent ensuite en ville ; d'autres y laissent se développer un certain temps des pins, des eucalyptus ou des mimosas qui servent de bois de chauffe ou pour la production de charbon. On y cultive aussi différentes espèces annuelles pour l'autoconsommation : du maïs (souvent en association avec des haricots), des pommes de terre, des patates douces, du manioc, du tarot, ainsi qu'une grande diversité de légumes à feuilles comestibles (brèdes). Il faut noter qu'il est possible de cultiver du riz pluvial sur les *tanety* (*vary an-tanety*) non aménagés et sans système d'irrigation¹¹⁵. Enfin, certains agriculteurs y produisent aussi du géranium odorant pour une petite entreprise locale d'huiles essentielles.

¹¹⁵ On prendra donc garde à ne pas confondre les *tanimbary*, qui sont des rizières situées dans les bas-fonds les plaines ou sur les terrasses irriguées, et les *tanety* producteurs de riz (*vary an-tanety*).

Illustration 3.3 – Photographie aérienne à Ambatomena avec différents types de terres



Source : l'auteur, Ambatomena, Juillet 2017.

Cette distinction entre *tanimbary* et *tanety* est largement partagée et utilisée par tous. Les rizières irriguées ont plus de valeur pour les familles, car le riz est à la base de l'alimentation. De plus, elles sont particulièrement productives et nécessitent moins d'apports d'engrais que les *tanety*, souvent pauvres. Généralement, les *tanety* à proximité de la maison sont enrichis régulièrement grâce aux bovins (on parle alors de *tany masaka*). D'autres *tanety*, souvent situés plus loin des maisons, font l'objet de jachères de plusieurs années (3 à 5 ans), car les rendements baissent rapidement et la terre devient improductive (on parle alors de *tany mondra*).

1.3.2. Un contexte général de rareté des terres

Ambatomena appartient à une zone des Hautes Terres où la densité de population rurale est relativement forte¹¹⁶, les terres arables sont rares et la taille des exploitations est réduite.

Cette pression foncière peut être appréhendée dans les discours des ménages, qui témoignent tous d'une réduction de la taille des exploitations de génération en génération et de leur difficulté à obtenir des terrains. Selon plusieurs enquêtés, le niveau de production en riz a baissé avec la fragmentation des héritages. Selon un vieil homme enquêté, le ménage de son père produisait du riz en quantité largement suffisante pour toute l'année lorsqu'il vivait chez ses parents. Les meilleures années, leurs

¹¹⁶ Avec un taux de croissance annuel de la population de 2,8% en moyenne, on estime que sa population avoisine les 4400 ménages en 2017 selon une projection sur la base du recensement national de 2004. Ambatomena ainsi que l'ensemble du district Anstirabe 2 possèdent la plus forte densité de population de la région avec environ 150 habitants au kilomètre carré (Sourisseau et al., 2016, p. 40).

stocks de riz tenaient deux à trois ans et permettaient de compenser les mauvaises récoltes des années suivantes¹¹⁷. La difficulté à produire suffisamment pour nourrir une famille toute l'année a entraîné un usage plus important des terres de colline (*tanety*) qui étaient encore largement couvertes de bois jusqu'aux années 1970. Comme l'exprime un autre vieil homme :

« Je n'ai pas constaté beaucoup de changement dans les bas-fonds. Les rizières étaient déjà ainsi lorsque j'étais petit. Mais les 'tanety' ont beaucoup évolué ! [...] Dans les années 1960, il y avait de la forêt partout¹¹⁸, les gens n'étaient pas tellement intéressés par l'agriculture sur les 'tanety'. Aujourd'hui, vous voyez, la plupart des 'tanety' sont cultivés, car on ne peut plus se satisfaire seulement des plaines » (28/04/2016).

L'intérêt pour les *tanety* s'est accéléré depuis le développement récent de la culture de riz pluvial dans la commune. Comme le disent beaucoup d'enquêtés, « les cultures "montent" sur les collines » autrefois peu cultivées. Les paysages apparaissent ainsi marqués par l'usage intensif des *tanety* comme sur la photographie précédente (Illustration 3.3, p.121) où l'on peut observer des collines très cultivées avec l'aménagement de terrasses irriguées (anciens *tanety* devenus *tanimbary*) et de champs non irrigués.

1.3.3. Des exploitations agricoles de très petite taille

En plus de cette « montée » sur les *tanety*, la rareté relative des terres a pour conséquence une fragmentation des patrimoines de génération en génération et un intérêt marqué pour l'achat afin de compléter des héritages insuffisants.

En effet, les superficies des parcelles et des exploitations sont particulièrement faibles dans cette région des Hautes Terres. Selon nos calculs, en 2016 la superficie moyenne des parcelles était de 0,26 hectare (Tableau 3.1, *infra*). La superficie des rizières irriguées était particulièrement faible avec 0,14 hectare en moyenne. Les *tanety* sont 2,7 fois plus grands que les rizières, même si cette superficie reste très modeste (environ 0,4 ha). Au niveau des ménages, les exploitations familiales totalisent à peine plus d'un hectare en moyenne (Tableau 3.1). Rapportée au nombre moyen de personnes dans

¹¹⁷ Pour traduire ce fait, cet homme emploie l'expression imagée de « *telo tratan'i zandriny* » qui signifie littéralement « cela atteint le troisième des cadets » et qui signifie dans ce contexte « les fruits de la première récolte s'étendent jusqu'à la troisième récolte ». Cette expression permet d'insister sur le fait que le riz ne manquait jamais et qu'ils avaient des stocks de sécurité pour passer sans privation les mauvaises saisons.

¹¹⁸ Selon différents entretiens, tous les arbres ont été coupés pour être vendus en ville. La majorité du bois était destiné à être brûlé pour fournir de l'électricité à une grande entreprise textile située dans la ville d'Antsirabe. Quelques familles locales se sont fortement enrichies à cette époque en assurant le transport de ce bois. À la fin des années 1970, toutes les forêts avaient disparu de la commune, laissant des *tanety* dénudés et avec quelques repousses de pins et mimosas. Aujourd'hui, on voit encore chaque jour, depuis une piste qui mène à d'autres communes encore plus enclavées à l'est, plusieurs camions qui transportent des tonnes de bois à Antsirabe.

un ménage, la superficie possédée par tête au sein d'un ménage est d'environ 0,22 hectare¹¹⁹, tous types de terres confondus. Nous constatons aussi que les rizières irriguées sont particulièrement rares (0,30 ha par ménage en moyenne ; soit 0,06 ha par tête). Petites, les exploitations sont aussi relativement morcelées : les ménages possèdent en moyenne 4 parcelles.

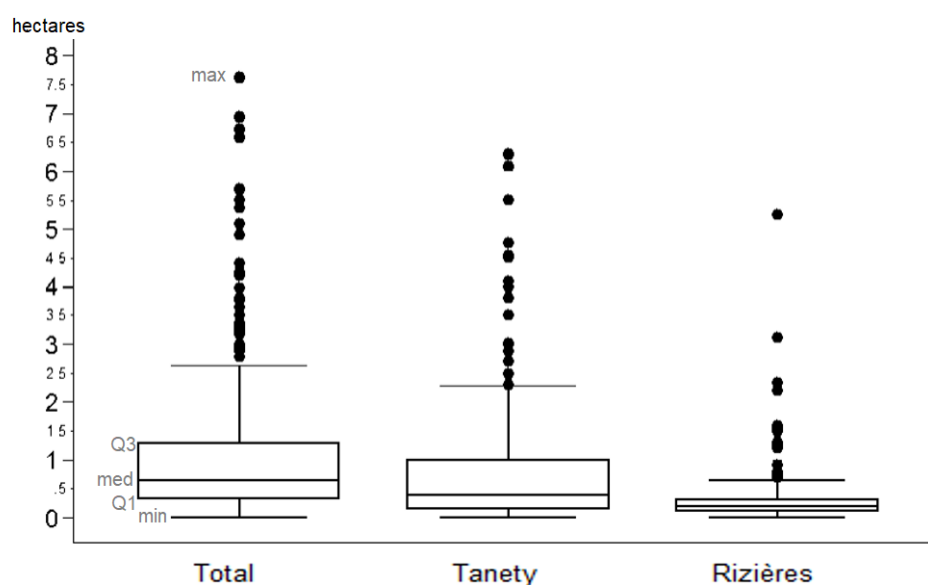
Tableau 3.1 – Superficie des parcelles et surface des exploitations dans la zone d'Ambatomena

	Moyenne	Écart-type	N
Superficie moyenne des parcelles (hectare)	0,26 ha	0,46	1308 parcelles
Superficie des rizières irriguées (<i>tanimbary</i>)	0,14 ha	0,26	644 parcelles
Superficie des parcelles de colline (<i>tanety</i>)	0,38 ha	0,56	664 parcelles
Superficie moyenne des exploitations agricoles (hectare)	1,13 ha	1,30	300 ménages
Superficie en rizière irriguée (<i>tanimbary</i>)	0,30 ha	0,45	300 ménages
Superficie en terres de colline (<i>tanety</i>)	0,83 ha	1,09	300 ménages
Nombre moyen de parcelle par exploitation agricole	4,4	1,09	300 ménages
Nombre de parcelles de rizière(<i>tanimbary</i>)	2,1	1,21	300 ménages
Nombre de parcelles de colline (<i>tanety</i>)	2,2	1,18	300 ménages

Source : calculs de l'auteur. Données SALIMA_2016.

La Figure 3.1 montre que la distribution est relativement concentrée ; la moitié des ménages de notre échantillon possède une surface totale comprise entre 0,3 et 1,3 ha de terres au total, et entre 0,1 et 0,3 hectare de rizières. Au sein de ces petites exploitations familiales (la plus grande exploitation se limite à 7,6 ha), les inégalités sont importantes, comme nous le verrons plus en détail dans le chapitre 5.

Figure 3.1 – Distribution de la surface possédée par les ménages selon le type de terre



Source : Calculs de l'auteur. Analyse de 300 ménages. Données SALIMA

¹¹⁹ En moyenne les ménages sont composés de 5,25 personnes.

La faible taille des exploitations fait de l'accès à la terre un enjeu important pour les ménages. La compétition pour l'accès aux terres se traduit notamment pour un fort intérêt pour l'achat. Comme nous le dit un jeune :

« Les terres que je recevrai de mes parents sont très petites, et surtout les rizières nous manquent. Nous sommes quatre frères, alors je cherche à acheter même si pour le moment je n'ai pas vraiment les moyens. [...] bien sûr comme moi la plupart des gens voudraient acheter des terres. Les rizières sont les plus prisées, mais c'est aussi les plus chères. Tout le monde cherche des terres, car ici, tout est déjà approprié. » (01/08/2016)

Même les personnes relativement bien dotées voudraient acheter des terres, à l'instar de cet homme de 70 ans :

« Comme vous le dites, c'est vrai que je me débrouille bien, mais je dois donner des terres à mes enfants aussi. Si je n'achète pas qu'est-ce qu'il me restera après ? J'ai encore un fils qui vit chez moi et lorsqu'il partira pour se marier je devrai lui donner une rizière. Or j'en ai déjà donné à mes trois premiers fils et il m'en faut pour moi aussi. [...] Malgré ces achats, mes fils ont moins que ce que mon propre père m'avait laissé. Les jeunes ne doivent pas en vouloir à leurs parents, car c'est ainsi que vont les choses : les terres se rétrécissent et tout le monde en cherche » (14/04/2016).

Le Tableau 3.2 illustre les contributions relatives de chaque mode d'accès à la terre à partir des données issues de l'enquête SALIMA.

Tableau 3.2 - Modes d'accès aux terres agricoles dans la zone d'étude

	Achat	Héritage/Donation	Mise en valeur	Total
Total des terres, % superficie totale	26%	74%	0%	100% (N=1308)
Rizières irriguées	23%	77%	0%	100%(N=644)
Tanety	27%	73%	0%	100%(N=664)
Total des terres, % nombre de parcelles	25%	75%	0%	100%(N=1308)
Rizières irriguées	26%	74%	0%	100%(N=644)
Tanety	24%	76%	0%	100%(N=664)
Décomposition classe d'âge, % nb de parcelles	25%	75%	0%	100%(N=1308)
Moins de 35 ans	24%	76%	0%	100%(N=316)
35-65 ans	27%	73%	0%	100%(N=884)
Plus de 65 ans	13%	87%	0%	100%(N=108)

Source : Calculs de l'auteur réalisés sur 1308 parcelles appartenant à 300 ménages représentatifs à l'échelle des communes d'Ambatomena et Soanindrariny. Données SALIMA-2016

On observe que 75% des parcelles possédées par les ménages ont été acquises par héritage ou donation et que 25% ont été acquises par achat. De même, 74% des surfaces agricoles ont été acquises par héritage et 26% par achat. En revanche, la défriche ou mise en valeur de terres vacantes n'est plus

possible dans cette zone¹²⁰. Le Tableau 3.2 montre également que l'achat est relativement moins important dans le capital foncier chez les plus de 65 ans. Dans cette population, l'achat représente seulement 13% des parcelles possédées contre 27% chez les 35-65 ans. Il est possible que les plus de 65 ans aient eu un meilleur accès à l'héritage et qu'ils aient donc moins acheté. Néanmoins, nos entretiens qualitatifs suggèrent aussi que les personnes âgées préfèrent donner à leurs enfants les terres qu'ils avaient achetées, plutôt que leur propre héritage duquel ils se sentent responsables et auquel ils sont davantage attachés. Il est donc probable que les plus de 65 ans aient acheté d'autres terres qui n'apparaissent pas dans nos statistiques, car depuis elles ont été cédées aux enfants en donation. Ce résultat ne permet donc pas de conclure à une plus forte activité des marchés aujourd'hui.

Les mêmes analyses réalisées à partir d'autres bases de données¹²¹ (Encadré 3.2, *infra*) mettent en évidence des tendances très proches qui tendent à confirmer la robustesse des résultats précédents. L'Encadré 3.2 permet aussi de situer notre zone d'étude au regard d'autres communes du pays où la différence principale réside dans la possibilité de défriche qui n'existe plus dans notre zone d'étude.

¹²⁰ Nos entretiens qualitatifs confirment que la défriche ou mise en valeur de terrains vacants n'est plus une modalité possible d'accès aux terres dans cette commune. Par exemple, le cas de Ndrasana (*cf. film, témoignage n°1 & Annexe 6 p.380*) confirme le caractère exceptionnel de l'appropriation par mise en valeur. Confronté au manque d'espace, Ndrasana a choisi d'aménager une rizière sur une roche plate « qui n'était à personne », et sur laquelle il a rapporté de la terre.

¹²¹ Toutes les analyses ont été réalisées aussi à partir des données PECF-2011 et PECF-2015 produites par l'Observatoire du Foncier, le Cirad et l'UMR Dial à Madagascar.

Encadré 3.2 – Mise en perspective : mode d'accès à la terre dans d'autres communes rurales

L'enquête PECF a été menée à *Ambatomena* et 8 autres communes du pays. Elle nous permet donc de mettre en perspective notre étude de cas au regard d'autres situations régionales.

	Parcelles achetées	Parcelles reçues en héritage/don	Parcelles mises en valeur	Total
Région Analamanga	37%	38%	25%	100%
Tsaramasoandro	37%	38%	25%	100%
Région Vakinankaratra	30%	68%	2%	100%
Ambatomena	35%	64%	1%	100%
Ambohimiarivo	28%	69%	3%	100%
Manandona	27%	72%	1%	100%
Région Diana	17%	69%	14%	100%
Antsakoamanondro	19%	60%	21%	100%
Benavony	15%	76%	9%	100%
Région Menabe	39%	47%	14%	100%
Ampanihy	28%	60%	12%	100%
Malaimbandy	39%	45%	16%	100%
Analaiva	50%	37%	13%	100%
Total	31%	61%	8%	100%

Source : calculs de l'auteur. Analyse de 7874 parcelles déclarées possédées par les ménages, échantillon non pondéré. Données PECF-2015

Pour l'année 2015 nous constatons des tendances similaires à celles d'Ambatomena. L'héritage est le principal mode d'accès à la terre, le marché a un rôle important (de manière plus explicite ici) et la mise en valeur est presque inexistante.

Ambatomena ne se distingue fondamentalement pas des autres communes du Vakinankaratra. On soulignera que son marché semble un peu plus dynamique, alors même que c'est la plus enclavée et la plus pauvre des trois communes. Nous verrons par la suite que la pauvreté est à l'origine de nombreuses ventes. Cela peut donc contribuer à expliquer l'activité plus marquée du marché à Ambatomena.

Le principal trait distinctif des trois communes du Vakinankaratra est le rôle négligeable de la défriche ou mise en valeur dans l'acquisition de terre. Cela s'explique notamment par le fait que ces communes, comme tout l'est de cette région, sont anciennement et densément peuplées. On notera par ailleurs que l'héritage est particulièrement important ainsi que l'achat qui représente 30% des parcelles possédées en 2015.

2. Foncier et parenté : le rôle de la terre dans la société rurale à Madagascar

Dans les Hautes Terres, le ménage nucléaire est une unité pertinente pour étudier la production agricole et la consommation. Cependant, l'étude des droits fonciers et de leur transférabilité doit s'inscrire dans une vision plus élargie de la famille. Alors que la famille est au cœur de notre analyse des marchés, cette partie entend lui en donner un contenu empirique plus précis.

Aborder la question foncière depuis la perspective des rapports de parenté soulève une difficulté importante : l'identification de l'unité pertinente d'analyse au sein du groupe mouvant et imprécis que désigne la « famille » (*fianakaviana*). Ainsi, nous présentons d'abord quelques repères pour définir la parenté et l'organisation sociale des familles (section 2.1). Nous abordons ensuite les caractéristiques des transferts intergénérationnels de terre tels que l'héritage et les donations de terre à partir de la littérature dans les Hautes Terres et de nos propres données de terrain à Ambatomena (section 2.2).

2.1. Les formes de la parenté et la structure familiale dans les Hautes Terres à Madagascar

2.1.1. Le patrimoine foncier dans la conception de la parenté

La parenté ne se définit pas simplement par la consanguinité, mais aussi par différents types de liens sociaux dans lesquels la terre joue un rôle important. Paul Ottino identifie trois formes élémentaires de la parenté que l'on retrouve, avec plus ou moins d'intensité, dans les différentes sociétés malgaches¹²² (Ottino, 1998). Il distingue « la parenté identitaire d'ancestralité », « la parenté par la propriété ou le patrimoine » incluse dans la première et « la parenté dispersée de parentèle produite d'affinité et/ou d'alliances » (Ottino, 1998, p. 18).

La « parenté identitaire d'ancestralité » est une parenté qui repose à la fois sur un lien de descendance¹²³ et de résidence. Selon Ottino elle fait référence à « *un ancêtre commun d'origine que ses descendants directs regardent comme leur ancêtre progéniteur et auquel ils rendent un culte et comme leur ancêtre fondateur duquel ils tiennent leurs droits* » (Ottino, 1998, p. 29). Cette forme de parenté est « localisée », car elle repose sur un principe de résidence commune, au moins dans la mort. En effet, les ancêtres résident dans un tombeau familial. La localisation de ce tombeau définit le *tanindrazana*¹²⁴, c'est-à-dire la « terre des ancêtres ».

La « parenté par la propriété ou le patrimoine » constitue la seconde forme élémentaire de parenté, incluse dans la parenté d'ancestralité. Selon Paul Ottino, « *partout à Madagascar l'idée de parenté, et tout particulièrement celle de parenté rapprochée, est indissociable de celle de propriété* » (1998, p. 18). Dans les ethnies *merina* et *betsileo*, qui sont majoritaires dans notre zone d'étude, la parenté de patrimoine repose sur la notion d'*anarandray*. Littéralement « nom du père », l'*anarandray* désigne « *à la fois des groupes de cohéritiers et les fractions de terres ancestrales auxquelles ils ont accès et qui, avec leur filiation, contribuent à leur identité* » (1998, p. 45). En pratique, à Ambatomena on qualifie d'*anarandray* toutes les terres reçues en donation ou héritées de ses parents. La notion d'*anarandray*, telle que mobilisée à Ambatomena, renvoie à un principe de filiation patrilinéaire, car,

¹²² Les travaux de Paul Ottino portent plus particulièrement sur les sociétés *antandroy*, *betsimisaraka* et *merina*.

¹²³ Rappelons que le vocabulaire de l'anthropologie de la parenté distingue la « descendance » de la « filiation ». Comme l'explique Maurice Godelier : « *dans toute société, un individu est fils ou fille d'un homme et d'une femme. C'est ce que désigne le concept de filiation. Mais dans de très nombreuses sociétés tout en étant fils ou fille d'un homme et d'une femme, on n'est pas le descendant de tous ses ancêtres* » (2010a, p. 37). En effet, dans les sociétés dites « patrilinéaires » les enfants appartiennent au groupe de parenté de leur père. C'est donc par les hommes que se transmet l'identité, les statuts, les droits et les devoirs. Inversement, dans les sociétés matrilineaires, les enfants appartiennent au groupe de leur mère (et ses frères et sœurs).

¹²⁴ *Tanindrazana*, ou « terre des ancêtres » peut désigner selon le contexte la patrie (la terre nationale), le village d'où l'on vient, ou encore, comme c'est le cas dans ce travail, le patrimoine foncier familial ou les parcelles héritées.

comme nous le verrons, seuls les hommes héritent de la terre et des statuts¹²⁵. Les hommes qui reçoivent les terres sont tenus d'entretenir ce patrimoine qui symbolise la réputation et l'honneur de la famille. Comme le rappelle Ottino, la terre *anarandray* « transcende la vie des individus » dans le sens où « ils la trouvent toute constituée à leur naissance, ont le devoir non seulement de la perpétuer, mais de l'améliorer » (Ottino, 1998, p. 281). L'importance de cette forme de parenté par le patrimoine dans les Hautes Terres fera dire à Paul Ottino que « les sociétés merina ne sont pas des sociétés lignagères » (1998, p. 375). En effet, à la différence des sociétés lignagères, la généalogie n'est pas utilisée pour reconnaître et situer des liens de parenté entre différents groupes familiaux. L'identité et le statut se définissent par rapport à la « terre ancestrale » (*tanindrazana*). Rappelons qu'un lignage se caractérise par la capacité de ses membres à se situer par rapport à un ancêtre commun et être « effectivement à même de retracer généalogiquement ces relations » (Barry et al., 2000, p. 727). À Ambatomena, c'est bien la référence à une terre et non pas la généalogie des relations qui permet aux individus de se représenter comme parents. Notons que cela ne nous a pas empêchés, pour les besoins de l'enquête, de reconstituer la généalogie de plusieurs familles.

On parlera donc plutôt de « groupe d'ancestralité » que de lignage. On pourra noter d'ores et déjà que nous préciserons plus loin ce « groupe d'ancestralité » en distinguant, à partir de nos propres données empiriques, des « groupes de coresponsables » et les « groupes d'héritage ». Ces deux unités nous paraissent plus pertinentes et précises pour étudier les rapports fonciers et les règles de marchés (cf. *Section 2.2.*).

¹²⁵ Dans d'autres zones des Hautes Terres, comme à *Faratsiho* (cf. Boué, 2013), les hommes et les femmes héritent de leurs deux parents. On parle alors de parenté cognatique (ou à descendance indifférenciée).

Encadré 3.3 – Un exemple d’une conception patrimoniale de la parenté à Ambatomena

Notre propre expérience de terrain nous propose plusieurs exemples de cette conception patrimoniale de la parenté dans les Hautes Terres. Le cas d’un père de famille dont le fils a vendu une rizière reçue en donation est particulièrement explicite. Lors de l’entretien, il raconte la vente par l’un de ses fils d’une rizière qu’il lui avait cédée en donation. Il insiste beaucoup sur le fait que son fils « n’a pas tout vendu » et possède encore des rizières qu’il lui avait cédées en donation. Selon lui c’est un fait remarquable, car, de ce fait, leur relation de parenté reste encore intacte :

« [Mon fils] a vendu une partie de ses terres, mais pas tout. Vendre toutes ses terres est inconcevable. [...] Si mon fils ne possède même plus une seule parcelle de terre ici, ça serait comme abandonner sa famille. Vendre toutes les terres qui lui restent ici, c’est comme déchirer l’acte de naissance sous les yeux de son propre père » (05/07/2016)

Dans cet exemple, la parenté de patrimoine prend un sens très concret : ne plus posséder de terres héritées (*anarandray*) revient à rompre ses liens de parenté.

La « parenté dispersée de parentèle¹²⁶ » s’ajoute, sans se confondre, aux deux premières formes de parenté. De manière générale, une parentèle se définit par rapport à un individu (on parle d’*unité égocentrée de parenté*) et fait référence à un réseau d’individus qui lui sont rattachés par des liens d’alliance/affinité (*i.e.* époux, belle-famille, *etc.*) ou de consanguinité (*i.e.* parents, frères et sœurs, *etc.*) (Barry et al., 2000; Godelier, 2010a, 2010b). À Madagascar, cette forme de parenté n’est pas « identitaire » ni « localisée », ce qui revient à dire qu’elle ne se définit pas par un ancêtre commun, une appartenance au même tombeau, mais repose sur les alliances et/ou des affinités. Selon Ottino, la parentèle reste pour un individu « *une trame potentielle qu’il est libre d’activer ou d’ignorer* » (1998, p. 35). Ainsi, la parentèle est une catégorie souple qui permet à des personnes non apparentées du point de vue de leurs ancêtres de s’unir et devenir parents. Ces alliances peuvent reposer sur le mariage ou des « pactes par le sang » (des *faditra*).

Le très fameux *fihavanana* (*litt.* « fraternité »¹²⁷) peut représenter un cas particulier de parenté dispersée de parentèle, voire une quatrième forme de parenté. Il relève d’une sorte de parenté affective qui « *permet à des personnes apparentées ou non apparentées d’agir comme agissent des parents* » (Ottino, 1998, p. 13). Le *fihavanana* renvoie à un cercle parfois très large des personnes avec qui on tisse, temporairement ou durablement, un certain lien social. On considère par exemple que les habitants d’un village sont unis par des relations de *fihavanana*. Toujours selon Ottino, « *le ‘fihavanana’ garantit la moralité des relations, mais surtout, ce qui est tout aussi important, crée un univers ordonné, normatif et parfaitement prévisible.* » (Ottino, 1998, p. 13). Le *fihavanana* est

¹²⁶ La parentèle englobe les consanguins (les parents, frères et sœurs) ainsi que les parents par alliance. La parentèle est un groupe « aux contours fluides » et qu’on peut retrouver dans n’importe quel régime de filiation (Godelier, 2010b, p. 143).

¹²⁷ Étymologiquement le *fihavanana* est construit sur la racine *havana* qui signifie « parenté ». On peut traduire *fihavanana* par « fraternité » au sens de « relation biologique ou contractuelle (pacte de sang par exemple) entre des individus se considérant comme frères » (Barry et al., 2000, p. 726). Le *fihavanana* renvoie aussi plus généralement à de « bonnes relations » et englobe également la notion d’amitié (Hallanger, 1974).

toujours mentionné lorsqu'il s'agit de rappeler quelqu'un à l'ordre, à pacifier les relations sociales, à faire respecter les clauses de tous types de contrats. Le respect de cet ordre moral tient largement au regard des autres et à la crainte du déshonneur. Néanmoins, étant parfois sujet à différentes interprétations, le *fihavanana* reste facile à invoquer, mais aussi à contourner. Il peut s'avérer idéalisé par les acteurs, comme par certains observateurs.

2.1.2. Différents niveaux d'organisation familiale

Les trois formes élémentaires de la parenté éclairent particulièrement l'importance du patrimoine foncier dans l'idée même du lien de parenté. Cependant, elles renvoient à un système de relations trop large pour notre analyse des systèmes de production et de transmission des terres.

La famille, définie au sens large comme un ensemble de personnes apparentées (Clarke, 2018), est elle aussi une catégorie ambiguë. Ainsi que l'a montré Gastellu (1980) à propos de la catégorie « ménage agricole », la famille ne peut pas être définie une fois pour toutes. Elle n'est pas une unité d'analyse unique, opératoire pour toute question de recherche. Ses contours varient selon que l'on s'intéresse aux unités de procréation, de résidence, de production agricole, de consommation alimentaire, de capital productif ou de patrimoine foncier.

À mesure d'entretiens, d'observations et de lectures, en nous inspirant aussi de certaines catégories locales, nous avons tenté de proposer une typologie opératoire pour les besoins de notre étude. Ce découpage est donc le résultat de notre analyse des droits fonciers intrafamiliaux, et sa pertinence se révélera plus clairement lorsque nous aborderons les principes de succession dans la section suivante.

En malgache, la famille se dit « *fianakaviana* ». C'est un terme générique qui, comme en français, désigne un groupe aux limites ambiguës. Cependant, nous emploierons parfois ce terme de « famille » de manière générale pour désigner des personnes apparentées. Lorsque des précisions sont nécessaires pour la compréhension, nous utiliserons, dans la mesure du possible, la typologie suivante.

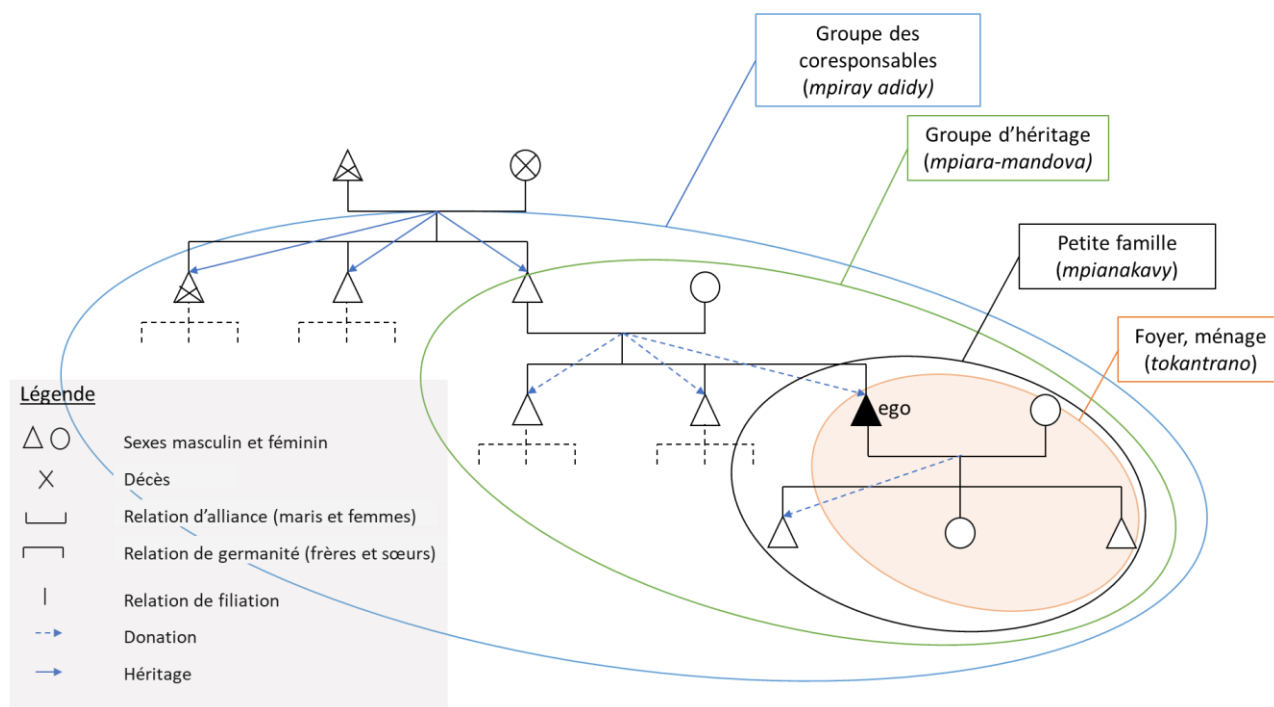
Nous distinguons au sein d'une « grande famille » (*fianakaviana be*¹²⁸) : le foyer ou ménage (*tokantrano*), la « petite famille » (*mpianakavy*), le groupe d'héritage (*mpiara mandova*¹²⁹) et le groupe des « responsables » (*mpiaray adidy / mpiara mitondra*), c'est-à-dire partageant des obligations sociales (*adidy*)¹³⁰. Ces quatre sous-ensembles d'une « grande famille » constituent une représentation schématique de la réalité qui est résumée à travers la Figure 3.2 (*infra*).

¹²⁸ La « grande famille » (*fianakaviana be*) est un terme générique qui désigne toutes les personnes ayant un lien de parenté.

¹²⁹ *mpiara mandova* est construit à partir du verbe *mandova* qui signifie « hériter ».

¹³⁰ On pourrait ajouter un groupe encore plus large à savoir les personnes partageant un même tombeau (*mpiray fasana*). Si cette unité familiale a un sens précis – elle désigne toute personne qui sera inhumée dans le même caveau familial – elle est cependant trop large et peu utile pour nous aider à qualifier les rapports fonciers.

Figure 3.2 – Schématisation des groupes familiaux selon les rapports fonciers



Source : l'auteur

À Madagascar, le **foyer** ou ménage (*tokenrano*) constitue une seule unité de résidence, de production et de consommation. Le foyer, la cuisine, la consommation alimentaire, le travail des terres, les récoltes, ou les revenus des autres activités sont communs à l'intérieur de ce groupe. Au sein de ce groupe, que nous appellerons aussi **ménage** par la suite, les décisions sont prises en concertation par le couple. Mise en culture, stockage, achat de terre, délégation de droits fonciers aux enfants, etc. sont des décisions partagées dans le couple. Par exemple, dans la Figure 3.2., le foyer est composé d'un homme, sa femme et deux enfants. Le troisième enfant, ayant reçu une donation (symbolisée par la flèche pointillée), a fondé son propre ménage avec sa femme (non représentée) et n'appartient plus à ce groupe. Il fait néanmoins toujours partie de la petite famille telle que définie ci-après.

Nous parlerons de **petite famille** (*mpianakavy*) pour désigner les parents et leurs enfants, qu'ils appartiennent au même ménage ou pas. La petite famille est composée des *mpiray tampoho*, littéralement « de même cœur », qui désigne les frères et sœurs (germains de mêmes parents), ainsi que des *rayamandreny*, littéralement « le père et la mère ». Les membres de chaque petite famille continuent d'entretenir entre eux des rapports fréquents. Ils entretiennent notamment des relations d'entraide, avec en particulier des prêts de capital productif comme les zébus, les charrettes, ou de petits outils manuels, que les jeunes ménages n'ont pas eu le temps ou les moyens d'acquérir. Les transferts monétaires sont également fréquents. Aussi, de nombreux droits fonciers sont gérés en commun. Nous verrons dans la prochaine section que sur les rizières données, les parents conservent des droits de louer, de vendre et parfois des droits de gestion et cela jusqu'à leur mort.

Le **groupe d'héritage** (*mpiara mandova*) comprend tous les hommes et femmes qui possèdent un héritage en commun. Ce groupe est parfois désigné par l'expression *mpiray tany*, littéralement « ceux dont les terres sont une », ou encore *mpiray lova*, littéralement « un seul héritage »¹³¹. Cela ne signifie pas que les terres sont cultivées en commun, mais que les terres ancestrales forment pour le moment un seul bloc d'héritage. Comme l'indique la Figure 3.2 (*supra*) le groupe d'héritage correspond concrètement à un homme dont les parents sont décédés et dont tous les descendants disposent (potentiellement ou effectivement) de droits fonciers sur les rizières familiales. L'aîné de cette génération (dont l'héritage est symbolisé par une flèche pleine dans le schéma) a plus d'autorité sur les terres familiales que ses descendants à qui il a donné des terres (flèches pointillées). Ainsi, même lorsqu'une partie des terres a été donnée aux fils (*cf. flèches pointillées dans le schéma supra*), les parents en restent responsables aux yeux des autres membres de la famille plus large. Nous verrons par la suite les principes de succession ce qui nous permettra de mieux comprendre le sens et l'intérêt de cette catégorie.

Le groupe que nous appelons les **coresponsables** est une catégorie émique désignée par l'expression *mpiray adidy* ou *mpiray mitondra*. Par « coresponsables », nous indiquons qu'ils partagent des obligations familiales (*adidy*) et ont des responsabilités communes vis-à-vis du patrimoine foncier issu des ascendants¹³². Lors des cérémonies familiales de « retournement des morts » (les *famadihana*, *cf.* Encadré 3.5, p. 138), ces coresponsables cotisent ensemble aux importantes dépenses engagées. Concrètement, ce groupe comprend tous les descendants de parents décédés d'une génération épuisée. Ainsi, comme l'indique Figure 3.2 (*supra*), les trois frères (dont les parents sont décédés) ainsi que leurs descendants forment trois groupes d'héritage et constituent ensemble le groupe ayant des responsabilités communes. En particulier, cela signifie que les obligations familiales (*adidy*), au premier rang desquelles la cotisation aux cérémonies de « retournement des morts », seront divisées en trois entre chacun des frères¹³³. Au sein d'un groupe de coresponsables, les aînés ont, là encore, plus de légitimité. Ils sont toujours consultés lorsque les terres doivent être vendues par exemple (*cf.* Chapitre 4).

Un « chef de famille » (*loholona pianakaviana*) est généralement désigné à l'échelle du groupe de coresponsables. Ce « chef » n'a aucun pouvoir de décision sur les autres ménages, il est censé faciliter l'organisation de la famille et sert de médiateur. Sa parole est particulièrement respectable, car il doit

¹³¹ Un troisième terme permet de désigner ce groupe familial : *isan-dreniny*. Ce terme pourrait se traduire littéralement par « une seule lignée ».

¹³² Nous verrons par la suite que les terres situées sur les collines restent généralement en indivision même après la mort des parents. Au contraire, les rizières sont quant à elles partagées entre les héritiers au décès des parents.

¹³³ Il faut noter que dans l'exemple schématique ci-dessus, un des frères est décédé. Cela ne change pas le mode de division en trois parts égales pour chacun des groupes d'héritage. En effet, tant que toute la génération n'est pas épuisée, l'ensemble des descendants de cette génération sont considérés comme coresponsables (*mpiray adidy*).

servir l'intérêt collectif et s'assurer la bonne cohésion (*fihavanana*) de la famille entière. Un chef de grande famille se présente ainsi :

« Je suis 'lohologa pianakaviana' de ma famille ce qui veut dire que je dois veiller à ce que chacun respecte bien l'anarandray¹³⁴. Je ne peux pas décider à la place des autres, chaque petite famille est responsable de ses actions. Mais pour des questions qui nous concernent tous, par exemple une vente de terre héritée, je donne mon avis ou je réunis le reste de la famille. Cette responsabilité vient du fait que je suis le fils de l'aîné de la famille ('zoky') et j'habite au village de nos ancêtres » (13/05/2017).

Ce *lohologa* garde aussi des documents importants pour toute la famille. Il possède les archives familiales contenues dans un grand livre appelé ici *boky manga* (« livre bleu ») qui décrit certaines transactions foncières intrafamiliales ou encore les frais engagés par chacun des « coresponsables » pour les différents événements familiaux (notamment lors des « retournements des morts »).

Ces différents groupes sont notamment pertinents pour l'analyse des principes de succession des terres.

2.2. Les principes de la transmission intergénérationnelle des terres : des droits et des devoirs

On distingue généralement trois types de transferts de droits fonciers indexés sur les rapports de parenté : l'héritage, la donation et la délégation de droits. Nous verrons dans le Chapitre 4 en quoi la parenté éclaire aussi les transactions marchandes de terres.

Pour analyser les règles de transfert intergénérationnel des terres, nous distinguerons les rizières irriguées (*tanimbary*) et les terres de collines (*tanety*). En effet, ces deux catégories de terrains sont soumises à des règles de transmission différentes. Nous verrons que des rizières sont données par les parents aux enfants lorsqu'ils fondent leur propre ménage et que les droits fonciers reçus impliquent des devoirs¹³⁵. Les *tanety*, quant à eux, ne sont pas partagés du vivant des parents et peuvent rester en indivision sur plusieurs générations. Des droits d'usage sur les *tanety* n'impliquent pas de devoir.

¹³⁴ Expression désignant les terres ancestrales. À Ambatomena *anarandray* est synonyme de *tany lova* (« terre héritée ») et *tanindrazana* (« terre des ancêtres »)

¹³⁵ Le constat de régimes fonciers différents sur les rizières irriguées et les autres types de terres a aussi été noté par Blanc-Jouvan (1964) : « Le partage s'opère fréquemment d'après la nature des terres et la forme d'exploitation qu'elles requièrent : c'est aussi que les parcelles consacrées à la culture (rizières ou terres de culture sèche), supposant normalement une mise en valeur individuelle, obéissent presque toujours à d'autres règles que les pâturages ou les forêts, plus souvent appelés à être utilisés de façon collective. » (Blanc-Jouvan, 1964, p. 335). À la différence de la situation rapportée par Blanc-Jouvan, à Ambatomena les *tanety* ne sont plus seulement des espaces de forêts ou pâturage, mais aussi des champs, certes indivis, mais utilisés individuellement.

2.2.1. Les transferts de rizières irriguées au cœur d'un système de droits et d'obligations

L'héritage et la donation assurent la transmission de droits fonciers, statuts et devoirs, des parents vers leurs enfants.

Quels droits fonciers sont transférés par donation et par héritage ?

Avant d'hériter des terres, les ménages accèdent à des droits fonciers sur les rizières irriguées à travers des donations de leurs parents (*tolotra*¹³⁶). Comme pour les héritages, les filles sont généralement exclues des donations de rizières. Les donations ont lieu après le mariage ou lors du départ du foyer parental. Dès la réception de la première rizière, les jeunes constituent alors un nouveau ménage et deviennent une unité de production autonome ou quasi autonome.

La donation de rizières donne des droits d'usage et de gestion aux enfants. Ils sont alors responsables des cultures dont ils bénéficient entièrement, mais ne peuvent pas décider seuls de céder en location ou vendre ces parcelles. Nous verrons plus précisément au Chapitre 4 que les droits de vendre restent partagés avec les parents et soumis au contrôle du reste de la famille. Ainsi, les donataires ne possèdent pas l'intégralité du faisceau de droits tant qu'au moins un des deux parents est en vie. Selon les termes d'un jeune homme enquêté à *Ambatomena* :

« On hérite seulement à la mort des parents. Mes rizières sont une donation de mes parents, mais pas encore un héritage. C'est seulement moi qui les utilise, je paie les impôts et je sais qu'elles me reviendront lors du partage, mais pour le moment ces rizières ne sont pas complètement à moi aux yeux de la communauté villageoise [fokon'olona] » (12/05/2016).

Les donations sont réservées aux enfants qui résident au village et/ou sont investis dans leur mise en culture. Les jeunes qui partent en migration prolongée et qui ne cultivent plus les terres reçues perdent temporairement leurs droits d'exploitation et de gestion. De plus, ils ne peuvent ni céder ces rizières en location ou métayage, ni choisir de les laisser incultes. Les parents reprennent les terres, les cultivent eux-mêmes ou les attribuent temporairement à d'autres enfants.

L'héritage de rizières se compose des terres déjà reçues en donation auxquelles s'ajoutent les rizières qu'avaient conservées les parents¹³⁷. On parle d'héritage foncier (*lova*) seulement une fois que les deux parents sont décédés. En effet, à la mort d'un seul des parents, c'est d'abord au conjoint survivant que

¹³⁶ Les acteurs utilisent aussi l'expression *omena* qui signifie « recevoir en donation ».

¹³⁷ On ajoute donc, dans le partage définitif des rizières, la portion que les parents avaient conservée pour eux et qu'on appelle localement le « *menabe* ». Cette portion des terres est généralement divisée entre les héritiers ou fait l'objet d'un héritage tournant. C'est-à-dire que chacun des héritiers aura accès à la rizière à tour de rôle une année sur l'autre. Dans certains cas, le *menabe* revient seulement à l'enfant qui s'est occupé de ses parents durant leurs vieux jours. Ainsi, des filles héritent parfois du *menabe* si elles sont restées habiter avec leurs parents et ont leur ont apporté un appui jusqu'à leur mort.

reviennent les droits du défunt. Ainsi, les femmes disposent d'un certain pouvoir sur les terres du couple, y compris sur celles qui sont issues de l'héritage de leur époux. Elles restent entièrement décisionnaires sur les terres qu'avait achetées le couple. Quant aux terres ancestrales des maris, les veuves sont en quelque sorte un relais entre ce patrimoine de leur mari et les enfants qui en hériteront. Notons par exemple que ce pouvoir de décision ne va pas jusqu'à la possibilité de décider unilatéralement la vente de l'héritage du mari. De plus, les droits acquis sur les rizières par l'héritage sont définitifs. En effet, si pour les donations les parents pouvaient faire le choix d'attribuer temporairement la part des absentéistes aux enfants présents localement (ces derniers bénéficiant de l'usage de ces terres jusqu'au retour des absents), à leur mort, le partage des rizières est réalisé de manière à attribuer une part équivalente à chacun.

Qui peut recevoir des rizières en donation ou héritage ?

Les règles en usage au sujet des successions des terres varient d'une région à l'autre à Madagascar. Même au sein des Hautes Terres, la littérature n'est pas unanime sur les principes qui gouvernent ces transferts de droits¹³⁸. Concernant la commune d'Ambatomena, nos propres observations montrent que le partage des terres des parents se veut d'abord égalitaire entre les fils. Ainsi, les filles sont généralement exclues des donations et héritages de rizières. Une des raisons en est que, selon nos entretiens, les filles quittent le village parental pour habiter chez leur mari (résidence virilocale) et que, d'autre part, elles sont rattachées au tombeau de leur mari. Autrement dit, le privilège des hommes se justifie au regard des principes de résidence et d'ancestralité. Cependant, cette règle n'est pas irrévocable. Certains parents décident de faire hériter une ou plusieurs de leurs filles. Les femmes qui héritent sont qualifiées de *zazalava*, littéralement « enfants longs ».

¹³⁸ Par exemple, selon Rarijaona les règles coutumières de succession sont inégalitaires à Madagascar : elles reposent sur le droit d'aïnesse et le « privilège de la masculinité » (1967, p. 59). Il écrit que « *d'après les règles coutumières, il revient à l'aîné les prérogatives et les charges d'assumer la continuité mystico-religieuse et patrimoniale. [...] La hiérarchie des générations et les classes d'âge caractérisent la société malgache. [...] C'est pourquoi les règles successorales reconnaissent toujours un droit d'administration et d'usage sur les biens ancestraux à l'aîné des survivants appartenant à la génération ancienne ou à l'aîné de la famille* » (Rarijaona, 1967, p. 59). De plus, ce « privilège de la masculinité » se justifie selon Rarijaona par les prérogatives rituelles qui incombent aux hommes, les seuls « *habilités à faire des sacrifices et à adresser des prières aux divinités et aux ancêtres* » (1967, p. 60). Paul Ottino rejoint le constat de Rarijaona et considère que ce partage inégalitaire est cohérent avec l'idéologie patrilinéaire d'une parenté basée sur l'*anarandray* (Ottino, 1998, p. 556). De plus, l'aîné possède une plus grande autorité foncière, car c'est sur lui que repose la responsabilité de la continuation du culte des ancêtres. Il doit notamment veiller à éviter l'aliénation des terres familiales par des étrangers. Cependant, d'autres travaux plus récents mettent en évidence des pratiques strictement égalitaires (Omrane, 2008; Boué, 2013). Par exemple, selon Boué, depuis quelques générations, à Faratsiho (région Vakinankaratra) les femmes héritent aussi des terres : « *Dans certaines familles, les femmes n'héritent pas, ou bien dans une proportion moindre que celle des hommes. Cependant, il semble que depuis deux générations, ces disparités tendent à disparaître et que les femmes héritent au même titre et de manière équitable avec les hommes. [...] Selon la norme locale, chaque enfant reconnu (biologique ou adopté) est considéré comme ayant droit légitime sur les terres de ses parents.* » (Boué, 2013, p. 109).

Des obligations sociales comme contreparties de la réception de droits sur les rizières.

La condition la plus importante concernant l'obtention de droits sur les rizières est la prise en charge, en contrepartie, d'obligations sociales ou familiales appelées « *adidy* ». Ainsi, chaque donation ou héritage implique aussi la réception d'obligations. Ces dernières sont nombreuses, mais la plus importante d'entre elles est la participation aux dépenses pour le culte des ancêtres lors des « retournements des morts » (*famadihana*). Par exemple, un vieil homme, père de 6 fils explique :

« Lorsque moi et ma femme avons donné des terres à mes fils, ils ont dès lors pris part à certaines obligations sociales [adidy]. Ils ont reçu ces terres qui leur donnent les moyens et l'obligation de participer aux cérémonies du "retournement des morts" [famadihana]. Car vous voyez, ici sur le territoire merina, nous donnons une grande importance à ces cérémonies qui ont lieu tous les 7,9 ou 11 ans. » (18/06/2017).

De même, selon un jeune homme ayant reçu des rizières familiales :

« Lorsqu'on reçoit des rizières, on apporte nos contributions financières aux évènements sociaux indépendamment de nos parents. Par exemple à un enterrement on apporte de l'argent à la famille du défunt dans une enveloppe séparée. [...] Pour les "retournements des morts" [famadihana] cela décharge nos parents, car on divise la contribution de cette partie de la famille entre tous les fils responsables. [...] plus il y a de cotisants moins c'est cher et plus on peut faire une grande cérémonie » (26/05/2017).

Ainsi, recevoir des droits sur les rizières implique en retour pour les jeunes hommes des responsabilités familiales et un statut de « *pitondra* », c'est-à-dire d'homme responsable. Ces rizières qu'ils reçoivent sont d'ailleurs parfois appelées « *tanim-pitondrana* », ce que nous traduisons par « terres apportant des responsabilités ». Les fils qui ont reçu des donations ont des obligations pour participer aux retournements des morts, mais aussi des devoirs envers leurs sœurs :

« Les hommes reçoivent ce qu'on appelle des "terres de responsabilité" [tanim-pitondrana]. Ces terres de responsabilité leur sont données pour fournir le riz et l'argent afin de nourrir les invités, élever ou acheter des porcs et des zébus. [...] Les hommes sont des « porteurs » [pitondra] de responsabilité qui doivent prendre soin de leurs sœurs si elles échouent dans leur mariage et reviennent au village ». (18/06/2017).

Les filles n'ont donc pas de droits fonciers sur ces rizières, mais elles peuvent indirectement en bénéficier à travers l'aide que leur doivent leurs frères si elles sont sans ressources. Cette idée transparaît bien dans le terme utilisé pour qualifier le statut des sœurs : « *loloha aman'entana* », ce qui peut se traduire par une « charge portée sur la tête et dont il faut prendre soin ».

Dans le cas où les parents donnent aussi des rizières aux filles, elles reçoivent alors les mêmes obligations sociales que leurs frères. On dit alors qu'elles sont *zazalava*. « *Les filles qui héritent sont des zazalava. Elles sont comme des hommes aux yeux de la société : elles prennent des responsabilités et doivent cotiser à parts égales avec les hommes aux famadihana* » nous expliquent-on. C'est par exemple le cas de Lucie (cf. film, témoignage n°2) qui a reçu des rizières de son père, mais à la condition explicite qu'elle participe, elle aussi, aux principales dépenses sociales (les *adidy*) dont les *famadihana* (Encadré 3.5, p.138). Cette décision dépend des parents et l'arbitrage dépend généralement du lieu de résidence de chaque fille et du nombre de frères. Il semble que lorsque les parents ont peu de fils, les filles qui résident au village ou non loin héritent aussi, ce qui permet d'avoir plus de cotisants au sein de la petite famille et d'alléger la charge des parents.

Accéder aux rizières donne des obligations et, à l'inverse, une personne qui ne respecte pas ses engagements peut être menacée de perdre sa légitimité à accéder aux rizières comme le décrit plus en détail l'Encadré 3.4 ci-dessous.

Encadré 3.4 – La possibilité de retirer les terres en cas de non-respect des obligations familiales

L'obligation de prendre part aux frais des *famadihana* est-elle toujours respectée ? Le cas de Dada Maro, ainsi que son récit du cas d'un de ses amis, montre que ceux qui ne respectent pas leurs obligations sociales peuvent se voir retirer les terres. Ce retrait des terres ne semble pas automatique, mais représente une menace crédible. Ce cas illustre aussi la relation étroite entre accès à la terre et responsabilités sociales.

« Il arrive que certains membres de la famille ne veuillent plus participer aux célébrations du retournement des morts. C'est souvent parce qu'ils appartiennent à des églises catholiques qui n'aiment pas trop que leurs fidèles organisent ces cérémonies. [...] Il y a eu ce problème dans ma famille, quelqu'un ne voulait plus assumer sa part des dépenses pour les retournements des morts, donc les 'mpiarara mitondra' [litt. « coresponsables »] lui ont demandé de rendre la terre qu'il avait reçue. "Puisque tu ne veux pas honorer tes responsabilités lors des retournements des morts, tu ne peux plus cultiver les terres transmises par nos ancêtres", lui ont-ils dit. [...] Finalement ils ne lui ont pas pris la terre, car il a accepté de participer aux célébrations. »

Nous demandons à Dada Maro, qui semble connaître plusieurs cas similaires, si le retrait des terres est effectivement possible. Il est affirmatif : le retrait des terres à un membre qui ne respecte pas le *famadihana* n'est pas rare selon lui :

« Ça peut arriver, c'est quelque chose qu'on entend souvent. Par exemple, un gars de mon église s'est fait retirer sa part de rizière par ses parents après avoir refusé d'honorer ses 'adidy' [obligations]. Pendant des années il n'a pas pu cultiver. Mais finalement il est resté ferme sur sa position, et comme ses parents devenaient vieux, ils lui ont quand même remis les terres. »

Selon Dada Maro le retrait des terres est une menace crédible même si elle est désormais fragilisée par la formalisation de la propriété qui limite le pouvoir de la famille sur les terres patrimoniales : « *Le retrait de la terre c'est une menace pour obliger la famille à participer au 'famadihana'. Mais cette menace ne fonctionne pas si le propriétaire possède un certificat foncier. Dans ce cas, la famille ne pourra jamais lui enlever sa terre. [...] C'est pour ça que certains ne veulent pas que des membres de la famille qui ne sont pas trop fiables demandent des certificats fonciers*¹³⁹. » (28/07/2016).

¹³⁹ Le certificat foncier est un document de propriété. Cf. Section 3 de ce chapitre.

Il faut donc souligner que, du fait des responsabilités sociales associées, recevoir des droits fonciers sur les rizières à travers les donations ou les héritages comprend également un coût. Parmi les responsabilités coûteuses, la première et la principale d'entre elles est probablement la participation financière aux *famadihana* (Encadré 3.5).

Encadré 3.5 – Le fonctionnement du « famadihana » et son coût

Le *famadihana*, souvent traduit par « retournement des morts », est un rite funéraire très pratiqué dans les Hautes Terres qui consiste en l'exhumation puis réinhumation des corps d'un tombeau familial (le *fasana*). Ces grandes cérémonies festives sont généralement organisées tous les 5, 7 ou 9 ans, par l'ensemble ou une partie des descendants d'un ancêtre fondateur (le *razambe*). Elles rassemblent plusieurs ménages apparentés ainsi que leurs invités durant plusieurs jours pour célébrer les ancêtres défunts. Les corps de ces derniers sont sortis des caveaux familiaux, enrobés de nouveaux draps (les *lamba*), portés par la foule autour des tombeaux puis réinhumés. Selon Sandron :

« Le famadihana peut aussi être considéré comme un lieu privilégié de transmission de valeurs et de normes culturelles des générations âgées aux plus jeunes. [...] Cette transmission culturelle et symbolique est intimement liée à la transmission patrimoniale et à la distribution des pouvoirs locaux. La vocation de cette cérémonie serait donc double d'un point de vue de la transmission : inscrire les jeunes dans la lignée de leurs ancêtres et inscrire le statut des familles dans le contexte local » (Sandron, 2011, p. 31).

Organiser les *famadihana* dans son propre groupe familial et participer à ceux des autres sont parmi les principales obligations coutumières des ménages. À Ambatomena, que l'on soit organisateur ou invité, les dépenses réalisées à ces occasions sont considérables au regard des revenus des ménages.

Selon les déclarations de trois informateurs, les dépenses totales liées à l'organisation d'un *famadihana* varient en général de 300 à 1 000 euros, selon les familles et le nombre d'organiseurs. Avec cet argent on tue des cochons et des zébus, on rénove les tombeaux, on achète la prestation de groupes de musique traditionnelle (*hira gasy*), des chanteurs folkloriques (*mpitendry kabôsy*), on loue du matériel hifi pour le bal. En plus des dépenses monétaires, les organisateurs fournissent beaucoup de riz pour recevoir leurs invités (généralement autour de 200 personnes). Nos informateurs estiment que l'organisation d'un *famadihana* « modeste » coûte approximativement 80 euros par ménage nucléaire. Ce chiffre peut doubler ou tripler pour des *famadihana* plus somptueux. En plus de ces dépenses partagées, chaque famille fait face à des dépenses annexes supplémentaires, par exemple la rénovation des maisons dans lesquelles les invités sont reçus et invités à manger, l'achat de nouveaux vêtements, etc. Ces dépenses sont si importantes que certains vendent même des terres pour pouvoir répondre à leurs obligations.

Cependant ces dépenses ne sont pas une perte nette, mais s'inscrivent dans un système de réciprocité (don/contre-don) appelé *atero ka alao*, « donner et recevoir ». En effet, les organisateurs reçoivent des dons (généralement sous forme d'argent) de la part des personnes qu'ils invitent. Chaque invité donnera une somme qui dépend de celle que l'organisateur avait lui-même laissée lorsqu'il a été lui-même convié au *famadihana* du premier. Plus précisément, comme l'explique un enquêté : « *je note toutes les sommes reçues dans de petits cahiers, car lorsque c'est à mon tour d'être invité, je devrai impérativement donner un peu plus* ». Les dons reçus ne recouvrent pourtant pas totalement les dépenses réalisées. En fait, chaque ménage organisateur recevra une somme qui dépend des sommes qu'il avait lui-même versées. Aux dires d'acteurs, il faut espérer recevoir entre 50 % et 70 % du coût total d'un *famadihana*. La gestion de cette somme peut varier selon les familles, dans un cas : « *nous avons reçu en tout 200 euros cette année, mais on évite de le dépenser, car cet argent servira à honorer nos obligations lorsque nous serons invités à notre tour* ». Pour les organisateurs les dépenses nettes restent donc importantes, notamment dans un contexte d'extrême pauvreté monétaire.

De plus, si chaque ménage nucléaire n'est impliqué directement dans l'organisation d'un *famadihana* que tous les 5, 7, 9 ou 11 ans, il participe tous les ans, en tant qu'invité, à ceux des autres. Cela y compris les années où il est lui-même organisateur. « *Chaque année il faut prévoir l'argent que nous allons dépenser pour*

répondre aux invitations des autres. Moi par exemple, je reçois entre 17 et 20 invitations par an qui me coûtent environ 4 euros chacune. C'est beaucoup d'argent. Surtout cette année où nous avons aussi organisé notre 'famadihana' » nous affirme-t-on. Certains enquêtés déclarent être invités à jusqu'à 25 famadihana par ans.

Ces obligations représentent tout au long de l'année des dépenses considérables pour les ménages. De plus, ces obligations consistent non seulement à organiser les *famadihana*, mais aussi à de nombreuses petites charges sociales quotidiennes liées aux visites mutuelles chez les voisins, la participation financière aux divers événements comme les mariages, les enterrements, à l'église, etc. Ainsi, comme le souligne un villageois :

« La famille partie en ville nous laisse avec toutes les obligations sociales à assurer au village. Ils pensent que c'est seulement aux 'famadihana' qu'il y a des dépenses à faire pour l'image de la famille. Mais c'est tous les jours ! Il faut être sociable ici...et il y a toujours des événements où il faut participer financièrement. Franchement, je vous avoue que simplement le café et le sucre que j'offre quand on nous rend visite, c'est tout un budget ! » (14/05/2016).

Ces frais justifient généralement que les non-résidents, qui se déchargent des soins d'honorer ces obligations familiales, laissent leur part de terres à ceux qui restent au village. On pourrait dire que les droits des non-résidents sont « dormants », car ils pourront les faire valoir s'ils désirent rentrer au village.

Pour certains ménages, ces responsabilités sociales sont telles qu'ils préfèrent parfois renoncer à leurs droits fonciers sur les terres ancestrales. En effet, pour Jean-Michel, qui a déjà des responsabilités auprès de sa famille, il n'est pas souhaitable d'accepter des rizières du côté de sa femme, car leur ménage aurait alors des responsabilités sociales envers les deux groupes familiaux (voir Encadré 3.6 *infra*).

Encadré 3.6 - Renoncer à ses droits fonciers pour se libérer des obligations familiales

Jean-Michel a 24 ans et est originaire d'un village d'une autre région située au nord des Hautes Terres. Il a rencontré sa femme Noro à la capitale et a décidé de venir s'installer à Ambatomena dans le village de Noro et de ses parents. Ici, ils cultivent principalement sur les collines (*tanety* des champs de cultures pluviales) que leur prêtent les parents de Noro. Comme il l'explique : « *mes beaux-parents ont beaucoup de tanety, ils nous les laissent cultiver, car ça ne les intéresse pas. [...] Et pour moi l'avantage c'est que les tanety ne donnent pas de responsabilités* » (19/07/2016). Lorsque les parents de Noro ont proposé de leur donner une rizière irriguée, Jean-Michel a refusé : « *Je suis le chef de famille donc si je meurs je ne peux pas être enterré ici je serai enterré avec mes ancêtres sur nos terres ancestrales [tanindrazana]. C'est pour ça que j'ai refusé la terre, car je préfère accomplir mes responsabilités [adidy] chez moi. Si on accepte la terre, on devra prendre des responsabilités envers nos deux familles. Ça serait trop lourd pour nous !* » (19/07/2016). La location de terres auprès de sa belle-famille n'est pas non plus envisageable : « *comme vous le dites, pour moi la location serait mieux. Mais mes beaux-parents ne peuvent pas me céder en location. La location leur rapporterait plus d'argent, mais ils préfèrent donner les rizières aux enfants pour qu'ils prennent des responsabilités et contribuent à honorer leurs ancêtres. Ils ont beaucoup de fils et c'est eux leur priorité* » (03/11/2016).

Dans le cas de Lucie (cf. film, témoignage n°2), la répartition des obligations sociales au sein de la fratrie lui semble injuste. Ces obligations lui donnent certes accès à des rizières familiales, mais elles sont aussi source de dépenses et d'amertume, car elle estime que son frère ne respecte pas sa part du contrat. En effet, alors que la contrepartie explicite des droits fonciers est la participation financière aux cérémonies de *famadihana*, ce dernier a pu se défaire de ses responsabilités sans perdre ses droits. Elle explique donc avoir préféré renoncer à son héritage : « *Ce qui m'étonne dans cette situation, c'est que mon frère puisse encore cultiver les terres familiales. Il s'est même permis de vendre une parcelle héritée de nos ancêtres ! J'étais très fâchée de tout ça et j'ai donc décidé de renoncer à l'héritage* ».

2.2.2. L'indivision des terres de collines et la délégation de droits fonciers

Seul l'accès aux rizières est soumis à l'obligation de participer financièrement aux *famadihana*. Sur les terres de collines (*tanety*) aucune obligation n'est assortie à l'accès à la terre. De plus, les filles comme les fils peuvent obtenir des droits d'usage à leur demande.

Les *tanety* sont généralement des terres en indivision dans la famille élargie et leur usage est soit partagé (pour les pâturages et les forêts) soit temporairement individualisé pour les cultures¹⁴⁰. Par exemple, un jeune homme pourra utiliser un *tanety* jusqu'à ce que la terre devienne infertile (*mondra*), puis elle est laissée en friche durant de nombreuses années. Alors, il n'est pas rare que, plus tard, une autre personne de la famille entreprenne quelque temps une culture sur cette parcelle.

À la différence des rizières, les *tanety* ne sont pas toujours partagées entre les enfants à la mort de leurs parents. Aucun partage définitif n'est conclu tant qu'un représentant d'une génération est en vie. C'est-à-dire que le *tanety* est possédé en commun pour tous les membres à l'échelle du « groupe de coresponsables » (cf. Figure 3.2 *supra*). Selon un enquêté : « *c'est assez mal vu de partager les*

¹⁴⁰ Lorsque les *tanety* sont cultivés on parle alors de « *tanimboly* ».

tanety, car cela donne l'image d'une famille désunie » (04/08/2016). Cette possession commune des *tanety* manifeste l'unité et la cohésion du groupe familial.

De plus, les résidents ont peu intérêt à pousser au partage, car l'indivision permet à ceux qui restent au village de profiter des terres disponibles. Les migrations créent donc une sorte d'appel d'air palliant temporairement la pression foncière. Une personne enquêtée explique :

« *Le partage sera égal entre tous les frères, mais pour l'instant nous ne l'avons jamais fait, car beaucoup sont absents. En attendant, ils nous laissent utiliser les terres et s'ils reviennent, ils pourront les exploiter. [...] Moi aussi, si un jour je pars mes frères pourront travailler ces tanety* » (18/07/2016).

Autre intérêt de l'indivision, selon les personnes enquêtées, c'est qu'elle participe à l'intensification de l'usage de ces terres de collines :

« *Les rizières sont distribuées par les parents à leurs enfants adultes après le mariage. Mais concernant les 'tanety', on leur dit simplement "fais ce que tu peux", on ne divise pas les terres. [...] Il y a une philosophie derrière ça : les parents veulent que les 'tanety' soient exploités au maximum. Or si on divise, on empêche ceux qui restent au village et ceux qui ont les moyens, de mettre en culture les terres.* » (30/06/2017)

Les sédentaires bénéficient ainsi des espaces laissés par les migrants. Pour ces derniers aussi, l'indivision semble présenter un intérêt. Comme l'avait aussi relevé Paul Ottino, l'avantage est qu' « *aussi longtemps que les terres et la maison de famille du "tanindrazana" [terre des ancêtres] restent indivises, l'indivision laisse ouvertes les possibilités de réintégration de tous les membres [...]* » (Ottino, 1998, p. 292). Néanmoins, cette réintégration n'est possible que si le migrant avait satisfait son devoir d'entretenir « la vitalité des terres ancestrales » (*mamelo maso*), c'est-à-dire en honorant toutes les responsabilités sociales et familiales (*adidy*) qui incombent aux hommes ayant reçu un héritage.

La gouvernance familiale des *tanety* reste souple, mais semble en cours de transformation. La pression foncière peut expliquer l'évolution des régimes fonciers vers plus d'individualisation. Il y a quelques années, le manque d'intérêt pour ces terres faisait que toute mise en valeur, et notamment les améliorations (e.g. défriche, apport de fumures, terrassement), étaient encouragées. C'est encore le cas dans certaines familles relativement bien dotées en *tanety* où les jeunes notamment, sont incités à mettre en valeur les espaces incultes : « *nos tanety sont vastes et ceux qui veulent les travailler peuvent le faire sans limite* », disent certains. Notons que cette norme est tenable, car employer des travailleurs journaliers n'est pas rentable sur les *tanety* et la force de travail d'un ménage limite

naturellement la surface cultivable sur ces terres¹⁴¹. Dans les familles où les superficies de *tanety* sont plus réduites, nous observons un principe d'autolimitation, c'est-à-dire que chacun cultive « en son âme et conscience » (*zara anakampo*). Selon l'interprétation locale de cette formule, « *c'est une conscience personnelle qui fait que nous cultivons les terres dans le respect des uns et des autres* » explique un jeune homme. « *Chacun estime environ sa part* » dit un autre. Selon ce principe, il n'y a pas de délimitation claire des *tanety*, mais chacun est tenu d'estimer sa part tout en veillant à ne pas priver les autres.

Néanmoins, la pression foncière n'est pas le seul facteur au cœur des transformations concernant la gouvernance des *tanety*. En effet, il ne faut pas négliger l'effet de réformes politiques visant explicitement la promotion de la propriété individuelle, ainsi que l'ont souligné des travaux déjà anciens¹⁴². De plus, nous avons pu observer à *Ambatomena* des tentatives dirigées par les autorités municipales pour accélérer le partage des terres indivises. Par exemple, les agents de guichet foncier incitent les familles à diviser les terres entre les cohéritiers pour faciliter les démarches de certification (cf. Section 3). Selon une autorité coutumière locale :

« Depuis quelques années les chefs fokontany et la mairie veulent que nous divisions les héritages. C'est pour éviter les conflits avec les campagnes de formalisation, car lorsque l'héritage n'est pas partagé la certification est impossible nous aurait-on expliqué. » (19/04/2016).

3. Le contexte de réforme foncière à Madagascar

Notre étude des marchés fonciers s'inscrit dans un contexte politique et légal plus large, marqué par la réforme du système foncier national. Cette réforme, amorcée en 2005, permet aux communes de formaliser la propriété foncière à travers la délivrance de « certificats fonciers », qui sont plus faciles à obtenir que des titres fonciers, émis quant à eux par l'administration centrale des domaines. Même si,

¹⁴¹ Lorsqu'un membre de la famille à accès à beaucoup de main d'œuvre, nous avons observé la mise en place de règles intrafamiliales visant à réguler l'accès aux *tanety*. Ainsi, le groupe d'héritage d'un jeune instituteur - ayant accès à une journée de travail offerte chaque année par les 40 parents de ses élèves (en guise de remerciement) - a établi une règle de partage des *tanety* pour éviter que celui-ci ne cultive tout. Comme cet instituteur le dit lui-même : « *Dans ma famille nous avons choisi de diviser les tanety. [...] C'est rare de faire ainsi, mais c'est pour éviter les jalousies, car je n'ai pas de problème de main-d'œuvre : comme je suis instituteur, les parents d'élèves me donnent une journée par an.* » (31/05/2017).

¹⁴² De nombreux observateurs ont constaté la diminution des terres collectives à Madagascar. Par exemple, dans les écrits de Cahuzac (1900) ou Blanc-Jouvan (1964) l'indivision familiale ne semblait pas seulement réservée aux *tanety*. La littérature parle par exemple de terres indivises appelées « *ko-drazana* ». Ces biens sont transmis au seul chef de famille « *sous la condition expresse que celui-ci, à sa mort, les abandonnera à son successeur et ainsi de suite.* [...] *Les biens ko-drazana doivent, en effet, rester communs à tous les membres de la famille et nul n'est autorisé à en demander le partage : toute division ne peut être considérée que comme une trahison de la volonté du défunt et une infidélité à sa mémoire* » (Blanc-Jouvan, 1964, p. 360). Selon Blanc-Jouvan, le recul des communs tient en grande partie aux réformes politiques anciennes visant la privatisation et l'individualisation des terres familiales. Il note que ces terres familiales sans appropriation individuelle ont fait l'objet de réglementations depuis l'époque du Roi Andrianampoinimerina jusqu'à la promulgation du Code des 305 articles en 1881 (Blanc-Jouvan, 1964, p. 359).

comme nous le verrons, l'essentiel des transactions se déroule en dehors de ce cadre, c'est-à-dire sur des parcelles non formalisées, le contexte de notre thèse conduira à questionner plusieurs aspects de cette réforme. Nous présenterons ses principales caractéristiques et les défis qui animent les réflexions pour la seconde phase de réforme en cours (section 3.1). Nous proposerons ensuite un état des lieux de la formalisation des droits fonciers aujourd'hui en soulignant la diversité des modes de validations des droits (section 3.2). Enfin, nous introduisons la discussion sur la place de la famille et des marchés dans les réflexions menées autour de cette réforme (section 3.3).

3.1. La réforme foncière malgache de 2005

3.1.1. Du diagnostic d'une crise du système foncier hérité de la colonisation...

Lors de la colonisation française en 1895, l'Administration s'inspire du système Torrens¹⁴³ pour requalifier le statut des terres. Elle affirme la « présomption de domanialité » - c'est-à-dire que les terres sans preuve de propriété privée sont incorporées au domaine privé de l'État - et elle développe l'immatriculation foncière au travers du titre (Bertrand et al., 2008). Selon Teyssier et al., « *ce système domanial obéissait aux impératifs de l'époque : sécuriser durablement les projets immobiliers de la colonie en purgeant les droits indigènes et asseoir l'appropriation française sur une base juridique reconnue internationalement* » (Teyssier et al., 2009, p. 274). Ainsi, en même temps que l'Administration coloniale fait du titre de propriété privée la seule forme d'appropriation légalement reconnue, les terres possédées de fait par les agriculteurs malgaches sont reléguées au statut d'occupations précaires et potentiellement révocables.

Après l'Indépendance en 1960 et jusqu'à la réforme foncière amorcée en 2005, le système foncier malgache ne connaîtra pas de transformation majeure. Le système domanial perdure et le titre reste au centre de l'enregistrement des droits de propriété privée sur la terre. Pourtant, les administrations foncières se paralysent rapidement. Dans un contexte de paupérisation, ces administrations manquent de moyens pour maintenir opérationnel un système foncier particulièrement lourd et coûteux. Le système foncier qui prévaut toujours au début des années 2000 n'apparaît pas en mesure d'enregistrer

¹⁴³ Sir Robert Richard Torrens a formalisé un système foncier, dit « système Torrens », qui fut appliqué notamment à l'Australie. Il a inspiré par la suite toutes les puissances coloniales de la fin du 19^e siècle. Selon Comby (2007, p. 3) ce système peut se résumer selon le schéma suivant : i) le territoire conquis est " *terra nullius*" et déclaré propriété de l'État ; ii) l'administration délimite des terrains (bornage) selon un plan établi à l'avance (cadastrage) ; iii) ces lots, dessinés sur un plan puis délimités par des bornes, sont attribués aux colons contre un effort de mise en valeur ; iv) toute transmission de la propriété doit être enregistrée auprès de l'administration. Cependant, à la différence de l'Australie, il n'était pas possible en Afrique de nier l'occupation et la mise en valeur des terres par les populations locales. Ainsi, « *la solution fut alors de considérer que, en l'absence de documents juridiques écrits, il ne pouvait s'agir que d'occupations coutumières précaires susceptibles d'être révoquées [...] afin de faire place à ce qui était présenté comme le véritable droit moderne de propriété sur le terrain* » écrit Comby (2007, p. 3).

des titres fonciers pour l'ensemble des agriculteurs qui chercheraient à faire reconnaître leurs droits. En effet, à peine 1 500 titres sont délivrés en moyenne chaque année, dans un pays qui compte autour de 5 millions de terrains agricoles et urbains. De nombreuses archives foncières ont disparu, la plupart ne sont plus à jour, les délais pour l'obtention d'un titre vont de 3 à 9 ans et le coût moyen supérieur à 500 dollars, soulignent Teyssier *et al.* (2009, p. 275). Selon ces auteurs : « *L'État ne parvient plus à garantir la propriété* » (*Id.*). De plus, posséder un titre de propriété ne semble avoir aucun effet positif sur le niveau d'investissement, la productivité et la valeur foncière montrent les travaux de Jacoby et Minten (2007). Ces derniers concluent donc que « *l'actuel système de titrage des terres ne devrait pas être étendu dans les zones rurales de Madagascar, et tout nouveau système d'enregistrement des terres devrait être peu cher pour valoir la peine* » (Jacoby and Minten, 2007, p. 461). Finalement, la critique du système domanial prend de l'ampleur. Comme le soulignent Boué *et al.* « *dans les années 2000, un diagnostic de crise foncière et domaniale fait consensus au sein des institutions de développement et d'une partie de l'administration malgache* » (Boué *et al.*, 2016, p. 39). Se développe donc l'idée que le système d'immatriculation par le titre ne peut pas répondre à la demande de formalisation de la part de la population malgache, demande de formalisation que certains estiment pourtant massive.

En 2005, à l'issue d'un atelier présidé par le Premier ministre, l'échec du système *Torrens* et la nécessité d'une réforme sont publiquement actés. Dans une lettre politique foncière, publiée en 2005, le Ministère de l'Agriculture évoque la « faible capacité de délivrance de titres », la « rareté de l'enregistrement des mutations », les « coûts élevés des opérations cadastrales » et « la paralysie du service public » comme les symptômes de la « panne du dispositif actuel » et il propose les plusieurs lignes directrices pour engager une profonde réforme foncière ((MAEP) Ministère de l'Agriculture, Elevage et Pêche, Madagascar, 2005).

3.1.2. ... à la reconnaissance de droits de propriété privée à travers les certificats fonciers

En 2005, la lettre de politique foncière puis une loi dite de « cadrage » dotent le pays d'un nouveau cadre juridique. L'objectif de cette réforme foncière est de formaliser un grand nombre de parcelles possédées *de facto* par des agriculteurs, mais pour lesquelles ils ne disposaient pas de droits reconnus au niveau national. La réforme ambitionne d'intensifier le processus d'enregistrement de la propriété pour améliorer la sécurisation des droits fonciers (MAEP 2005 ; Teyssier *et al.* 2009). En effet, les promoteurs de la réforme espèrent inclure davantage d'agriculteurs dans le système formel et ainsi : « *répondre à la demande massive en sécurisation foncière, dans de brefs délais et à des coûts ajustés au contexte économique, par la formalisation des droits fonciers non écrits et par la sauvegarde et la régularisation des droits fonciers écrits* » (MAEP 2005).

La réforme foncière met fin à la présomption de domanialité et instaure à la place la présomption de propriété. La Loi de 2005¹⁴⁴ modifie les statuts juridiques des terres et permet la reconnaissance d'une propriété privée (même si elle n'est pas matérialisée par un titre) par la création d'un nouveau régime juridique appelé la « propriété privée non titrée » (PPNT). Selon les termes de Teyssier *et al.*, cette loi implique que « *les terrains non titrés, mais aménagés, cultivés ou bâtis par des générations d'usagers, ne sont plus considérés comme des propriétés présumées de l'État, car il est reconnu qu'une "emprise personnelle ou collective" atteste de l'occupation* » (2009, p. 282). Sur les terrains en PPNT, leurs occupants peuvent demander à formaliser leur propriété à travers un nouveau document : le « certificat foncier » (*kara-tany*). Pour l'instruction des dossiers et la délivrance des certificats, la réforme mise sur la décentralisation d'une partie des compétences foncières. Les communes rurales acquièrent des prérogatives pour enregistrer formellement des droits de propriété. Elles peuvent délivrer ces certificats fonciers qui garantissent légalement des droits d'appropriation individuels ou collectifs. Selon Teyssier *et al.* : « *la valeur juridique du certificat est identique à celle du titre, à la différence près que le titre foncier est réputé inattaquable et peut être opposé à un certificat foncier si une procédure de certification mal réalisée superpose un certificat sur un titre* » (2009, p. 282). Ces certificats sont émis au niveau local par des « guichets fonciers communaux » sur demande des usagers et après vérification et validation par un comité villageois (le « comité de reconnaissance locale »). Parallèlement, les institutions de titrage des terres sont conservées, mais n'ont plus le monopole sur l'enregistrement de la propriété foncière. La coexistence de deux systèmes d'enregistrement des droits fonciers pose la question du partage des compétences et des informations foncières entre l'État et les collectivités.

La procédure de certification se décompose en plusieurs étapes. D'abord, une demande de *certificat foncier* est déposée à la commune auprès des agents du *guichet foncier* (AGF) qui sont responsables de l'émission des certificats. Avant d'enregistrer la demande, les AGF vérifient sur le *plan local d'occupation foncière* (PLOF) si la parcelle relève de la PPNT et si elle n'est pas déjà enregistrée. Ensuite, la demande est publicisée : cela consiste généralement en un affichage devant le guichet foncier des demandes réalisées dans la commune. Puis, deux étapes de reconnaissance locale se succèdent. Elles visent à soumettre la demande à la validation des autorités et de la population locale. Une commission *de reconnaissance locale* est constituée, rassemblant le maire, le chef de *fokontany*, les agents de guichets fonciers (AGF) ainsi que des autorités locales et des voisins. Cette commission se réunit sur le terrain et la demande reste affichée publiquement dans le village pendant une période de 15 jours. Cette procédure de validation locale fait que le certificat foncier enregistre un droit de propriété privée qui était d'ores et déjà reconnu socialement. Enfin, si à l'issue de cette période personne ne s'est

¹⁴⁴ Loi n°2005-019 du 17 octobre 2005

opposé, un certificat peut être délivré. Ce dernier peut être enregistré non seulement au nom d'une personne (par exemple le chef de ménage), mais aussi au nom de plusieurs personnes (par exemple le couple ou différents membres d'une famille). Par ailleurs, notons que des étapes supplémentaires sont nécessaires si, comme à Ambatomena par exemple, la commune ne dispose pas de système informatique. La délivrance du *certificat* nécessite alors de transmettre le dossier au *centre de ressource et d'information foncière* (CRIF). Les agents du CRIF reportent les coordonnées des parcelles certifiées sur une version informatisée du plan local d'occupation foncière (PLOF). Le CRIF édite le certificat foncier et le remet aux usagers directement ou par l'intermédiaire des agents de guichet foncier (AGF).

À Ambatomena, la certification reste une option financièrement abordable pour la majorité des ménages à l'exception des plus pauvres. Le prix d'un certificat est voté en conseil municipal et s'élève pour la commune d'Ambatomena à 13 euros (45 000 *ariary*) au total¹⁴⁵. Ce tarif n'est pas prohibitif, mais reste un coût supplémentaire dans un contexte de grande pauvreté monétaire. À titre de comparaison, les ménages les plus pauvres vivent essentiellement de la consommation de leurs récoltes et de leur travail comme journalier dans les champs, payé 0,6 euro par jour (2 000 *ariary*). Pour ces derniers, la certification demeure impossible.

Encadré 3.7 – Lexique de la réforme foncière malgache

Agent de guichet foncier (AGF) : technicien formé et responsable de l'émission des certificats fonciers au niveau de la commune. Un à deux par commune, ils animent les différentes activités du guichet foncier.

Centre de ressource et d'information foncière (CRIF) : Bureau disposant de matériel informatique et de techniciens formés pour réaliser la numérisation des parcelles sur le PLOF et l'impression des certificats fonciers. Le CRIF est géré par une structure intercommunale pour le compte des guichets fonciers voisins ne disposant pas des compétences ou du matériel informatique nécessaire.

Certificat Foncier : Document délivré par les communes qui reconnaît légalement les droits de propriété opposables aux tiers. Les certificats fonciers ont les mêmes attributs que les titres de propriété, ils sont cessibles, transmissibles et hypothécables. Ils sont émis par les guichets fonciers avec ou sans l'intervention des CRIF et sont signés par le maire.

Comité de reconnaissance local (CRL) : Comité réuni lors d'une demande de certification. Il reconnaît (ou non) la possession et la mise en valeur du terrain par le demandeur. Le CRL est composé de voisins de la parcelle, d'un notable ou doyen de la localité, de l'AGF, d'un représentant de la commune et du chef de *fokontany*. Il assure la validation sociale de l'appropriation et la dimension participative de la procédure de certification.

Guichet Foncier : Bureau compétent pour la gestion des propriétés privées non titrées rattachées à une commune. Si le guichet dispose de l'équipement informatique nécessaire, il peut délimiter les terrains sur le PLOF, imprimer les certificats pour les remettre aux propriétaires et les sauvegarder sur un support numérique. Sinon, le guichet est dit « papier ». Il gère des documents en papier, notamment le PLOF. Il est alors associé à un CRIF qui réalise les saisies informatiques.

Opérations subséquentes : Opérations et actes portant sur des certificats fonciers déjà émis. Ces opérations peuvent être notamment des mutations et des morcellements (en cas de vente ou de succession) ou encore des hypothèques. Le Guichet Foncier est compétent pour la gestion des opérations subséquentes.

¹⁴⁵ A ce coût s'ajoute celui d'un acte de vente avec légalisation des signatures à la mairie (un euro + 2% du prix d'achat).

Propriété privée non titrée (PPNT) : Statut juridique des terres créé par la réforme foncière en 2005. Ce statut affirme que les terres non titrées ne relèvent plus de la propriété de l'État (présomption de domanialité), mais sont présumées des propriétés privées. Les certificats fonciers peuvent être délivrés sur les terres en PPNT.

Plan local d'occupation foncière (PLOF) : Le PLOF est un outil cartographique destiné à renseigner le statut juridique des terrains (titré, domaine de l'État, certifié, PPNT, etc.). Le PLOF permet de déterminer les zones de compétence du Guichet Foncier et du Service Foncier. Par exemple, il permet d'éviter la superposition entre titres et certificats.

Registre parcellaire : Document sur lequel sont enregistrés tous les certificats fonciers et les opérations subséquentes à l'échelle d'une commune.

3.2. Le contexte actuel de la formalisation des droits fonciers

3.2.1. La réforme foncière aujourd'hui : avancées opérationnelles

Dix ans après le lancement de la réforme, la certification est un mode d'enregistrement bien connu et accessible pour les usagers. Selon l'Observatoire du Foncier à Madagascar, un tiers des communes du pays ont vu la création d'un guichet foncier, avec à ce jour 535 guichets fonciers communaux créés au total¹⁴⁶. Malgré le retrait des financements internationaux en 2009, seulement quatre ans après le lancement de la réforme, 75% des guichets communaux étaient encore fonctionnels en 2016 (Andrianirina Ratsialonana et al., 2017).

Selon les derniers chiffres disponibles, fin 2018, près de 145 000 certificats fonciers ont été établis à travers le pays, dont 61 500 seulement pour la seule région Vakinankaratra qui, de ce point de vue, fait figure de région particulièrement dynamique¹⁴⁷.

Dans la commune d'Ambatomena, le guichet foncier a été inauguré en 2008. Aujourd'hui, le guichet est bien implanté et connu par tous. L'illustration 3.4 montre l'étendue des espaces sur lesquels il existe un titre de propriété ou un certificat foncier. On constate que la certification foncière n'est pas homogène sur l'ensemble de la commune. Selon nos entretiens, les plus fortes concentrations sont liées aux opérations promotionnelles et incitatives réalisées dans certaines localités. Selon l'AGF à qui nous montrons notre carte :

« Vous voyez, dans les 'fokontany' à l'ouest on n'a pas fait d'opération groupée, ce sont des demandes individuelles. [...] On a préféré se concentrer sur des zones et pas faire de promotion dans d'autres, car on connaît déjà les risques. Dans certains 'fokontany' par exemple il y a beaucoup d'indivision. [...] À l'extrémité ouest, on a eu plusieurs demandes ; effectivement, je pense que c'est à cause des mines. Il y a de l'or là-bas. » (30/06/2017).

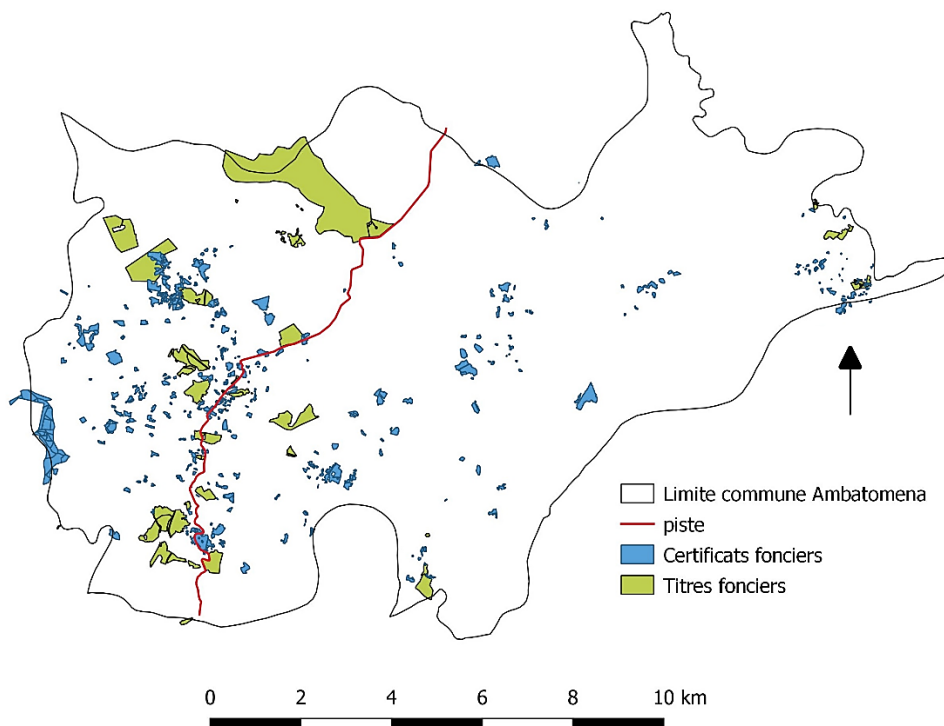
Par ailleurs, la présence de certificats « en grappe » semble liée, selon les dires des AGF, au fait que ces derniers préfèrent attendre que plusieurs demandes soient réalisées dans la même zone pour

¹⁴⁶ <http://www.observatoire-foncier.mg>, consulté le 10/01/2020, mis à jour en octobre 2018

¹⁴⁷ <http://www.observatoire-foncier.mg>, consulté le 10/01/2020, mis à jour en octobre 2018

activer la procédure de certification. « Lorsqu'on a des demandes quelque part on en profite aussi pour faire un peu de promotion et ça motive parfois les voisins, comme ça on fait plusieurs opérations rapprochées » (30/06/2017), explique un AGF.

Illustration 3.4 – Carte des espaces titrés et des certifiés à Ambatomena



Source : l'auteur. Données : FTM et communications personnelles

Cette carte montre aussi qu'en 2017, sur l'ensemble de la commune étudiée, il existe 83 titres et 547 certificats fonciers couvrant, ensemble, 6 % de la superficie totale de la commune¹⁴⁸. Ceci explique largement que l'essentiel des transactions analysées dans cette étude se déroule en dehors du cadre de la certification et sont sécurisées par des dispositifs locaux de « petits papiers », comme cela a été également observé dans d'autres zones des Hautes Terres (Bertrand et al., 2008; Burnod et al., 2014; Boué and Colin, 2018; Rakotomalala et al., 2018). Nous reviendrons en détail sur ce sujet en chapitre 6.

Cependant, à Ambatomena, comme dans le reste du pays¹⁴⁹, la pérennité financière des guichets communaux est difficile à garantir et se trouve actuellement dans une situation critique. En effet, avec le retrait brutal des subventions des agences de coopération étrangères en 2009, les communes

¹⁴⁸ Calcul de l'auteur à partir de données géographiques du plan local d'occupation foncière (PLOF) obtenue au Centre de Ressources et d'Informations Foncières (CRIF). Données mises à jour en 2017.

¹⁴⁹ Pour d'autres diagnostics sur la question (voir : Comby, 2011; Mérat and Raparison, 2011; Andriamanalina et al., 2014; Andrianirina Ratsialonana et al., 2017).

rurales peinent dès lors à financer l'activité des guichets, compte tenu de leur faible trésorerie. De plus, les coûts de fonctionnement des guichets fonciers ne peuvent pas reposer sur le prix des certificats, censés rester accessibles afin de ne pas trahir l'esprit de la réforme. Les communes peinent à maintenir cette activité coûteuse des guichets fonciers, comme à Ambatomena par exemple, où les agents du guichet foncier ne sont presque plus payés : « *nous allons devoir nous séparer d'un de nos agents* » estime le Maire qui avoue que sa commune ne parvient pas à les rémunérer correctement.

Enfin, on notera que le rythme de certification est parfois jugé insuffisant. Le nombre de demandes est en baisse et reste en deçà des objectifs que s'étaient fixés les bailleurs et les promoteurs de la réforme (Andrianirina Ratsialonana et al., 2017). Néanmoins, chaque année, le nombre de certificats émis est plus important que pour les titres de propriété¹⁵⁰ (Andrianirina Ratsialonana et al., 2017). Certains estiment que les objectifs des bailleurs et promoteurs de la réforme étaient trop optimistes et se fondaient sur une hypothèse erronée, probablement liée à une confusion entre formalisation et sécurisation foncière. En effet, ces derniers ont fait l'hypothèse d'une insécurité foncière forte et misaient donc sur une très forte demande compte tenu de la faiblesse des coûts, de la proximité des guichets et de la simplicité de la procédure. Selon Bouquet, Anseeuw et Burnod (2016, p. 103), à Madagascar cette insécurité foncière s'avérait parfois, dans les discours, confondue avec l'absence de documents, et était « *présentée comme généralisée, sans qu'une définition précise soit fournie ni que ses sources soient explicitement énoncées au-delà de l'absence de formalisation légale* ». À l'appui de cet argument, plusieurs travaux ont montré que le sentiment d'insécurité foncière en milieu rural, postulé comme généralisé par les fondateurs de la réforme, est en réalité loin d'être systématique (Burnod et al., 2014; Boué et al., 2016; Andrianirina Ratsialonana et al., 2017; Rakotomalala et al., 2018). De plus, la littérature a aussi rappelé que les ménages disposent dans les faits d'un éventail de pratiques de sécurisation substituables ou qu'ils combinent (Aubert et al., 2008; Muttenger, 2010; Burnod et al., 2014; Boué and Colin, 2018).

3.2.2. Titres, certificats, « petits papiers » : différents modes de validation des droits fonciers

Aujourd'hui, les ménages peuvent formaliser leurs droits fonciers soit par le certificat, soit par le titre. En marge de ces deux procédures formelles, il existe d'autres pratiques de validation des droits, écrites et orales. On observe notamment le recours à différents documents écrits (*taratasy*), utilisés par les ménages pour sécuriser leurs droits. Parmi ces « petits papiers » plusieurs niveaux de validation sont possibles. Les actes de vente notamment peuvent être signés et tamponnés par des autorités locales

¹⁵⁰ Selon l'Observatoire du Foncier, les derniers chiffres disponibles montrent qu'en 2016, 13881 certificats fonciers et 1149 titres fonciers ont été créés. <http://www.observatoire-foncier.mg/>, consulté le 06/03/2020

au niveau de l'arrondissement, de la commune ou des *fokontany*, ou encore simplement signés entre les transactants (Aubert et al., 2008; Bertrand et al., 2008; Boué, 2013; Boué et al., 2016).

À Ambatomena par exemple, plus de la moitié des parcelles sont formalisées par un « petit papier » ou une quittance fiscale (Tableau 3.3). Néanmoins, les droits sur plus d'un tiers des parcelles ne sont pas formalisés par un écrit. Ainsi, sur la carte déjà présentée plus haut (Illustration 3.4), les espaces en blanc ne sont pas « vides » de toute forme de validation des droits fonciers. Les autorités locales participent grandement à l'administration de la sécurisation foncière, qu'elles recourent à des supports écrits ou qu'elles s'appuient sur des pratiques orales. Nous détaillerons au Chapitre 6 l'importance des modes oraux de validation, basée sur la reconnaissance sociale des droits fonciers.

Tableau 3.3 – Principal mode de validation des droits fonciers en 2015

% de parcelles	Aucun document	Quittance Impôt	Petit papier	Certificat	Titre	Total
Région Analamanga	23%	47%	24%	4%	2%	100% (N=739)
Tsaramasoandro	23%	47%	24%	4%	2%	100% (N=739)
Région Vakinankaratra	35%	22%	31%	11%	1%	100% (N=4904)
Ambatomena	36%	25%	34%	5%	0%	100% (N=1438)
Ambohimiarivo	40%	20%	30%	7%	3%	100% (N=1733)
Manandona	28%	20%	27%	23%	2%	100% (N=1733)
Région Diana	24%	34%	18%	19%	5%	100% (N=1335)
Antsakoamanondro	28%	28%	20%	19%	6%	100% (N=590)
Benavony	14%	50%	14%	19%	3%	100% (N=745)
Région Menabe	35%	4%	54%	7%	0%	100% (N=2182)
Ampanihy	38%	5%	43%	13%	1%	100% (N=700)
Malaimbandy	36%	3%	55%	6%	0%	100% (N=788)
Analaiva	30%	1%	53%	13%	3%	100% (N=694)
Total	33%	14%	43%	9%	1%	100% (N=9160)

Source : calculs de l'auteur. Données PECF-2015. Analyse pondérée de 9160 parcelles dans 9 communes

L'enquête PECF-2015, nous permet de comparer les modes de validation des droits dans 9 communes du pays. À de nombreux égards, Ambatomena ne diffère pas des autres communes du pays pour lesquelles nous disposons de données. Nous constatons que les « petits papiers » ou les quittances sont fortement mobilisés par les ménages dans toutes les communes. De plus, excepté dans une commune de la région Diana, la validation locale de l'appropriation, sans aucun document écrit à l'appui, reste très importante. La part des certificats est quant à elle variable.

Ambatomena présente un faible taux de certification relativement aux autres communes de la région et notamment Manandona. Cette dernière ne fait néanmoins pas face aux mêmes enjeux de sécurisation puisqu'elle est plus proche de la ville et bien connectée par la route nationale, à la différence d'Ambatomena qui reste fortement enclavée. Notons que les modes de validation des droits

en fonction du mode d'accès à la terre à Ambatomena sont détaillés à partir des données Salima au Chapitre 6 (cf. Tableau 6.1, p. 308).

Par ailleurs, la littérature montre que les certificats fonciers n'ont pas remplacé les pratiques antérieures de sécurisation. Il semble que ces nouveaux documents de propriété se superposent plutôt qu'ils ne se substituent aux actes de vente et aux autres modalités de validation sociale des droits (Boué et al., 2016; Andrianirina Ratsialonana et al., 2017; Boué and Colin, 2018).

3.3. Famille et marché, les oubliés de la réforme ?

3.3.1. La famille : à l'origine d'un « droit à certifier » et une source d'insécurité

Nous avons vu que la certification foncière reste modérée. Le Tableau 3.3 (*supra*) montre qu'en 2015, seulement 9% des parcelles étaient certifiées. Ce chiffre n'est pas négligeable, mais reste inférieur aux attentes des promoteurs de la réforme. Pourquoi les ménages ne certifient-ils pas davantage leurs parcelles ? Parmi les raisons avancées, le prix des certificats, pourtant modéré, même au regard des faibles revenus des agriculteurs, reste un argument souvent invoqué par les ménages (Boué, 2013; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). Une deuxième raison, qui nous interpelle particulièrement, tient à la dimension intrafamiliale de la gouvernance foncière. En effet, la certification est soumise à des règles familiales qui limitent la libre expression d'un « droit à certifier » montre Céline Boué (2013). Selon elle : « *les parents ne souhaitent pas que les enfants aient un certificat en leur nom, car ils craignent que ces derniers vendent alors la parcelle certifiée (et gardent les bénéfices de la vente pour eux), ou remettent en cause les obligations associées à cette délégation de droits (participation aux dépenses lors du 'famadihana', lors de cérémonies funéraires, pour la construction de tombeaux et éventuellement pour le paiement de l'impôt, bien que le reçu soit au nom des parents)* » (Boué, 2013, p. 158). Nous avons observé à Ambatomena les mêmes réticences des familles. La formalisation fait craindre aux groupes familiaux élargis une perte de pouvoir concernant l'interdiction de vente et la participation aux *famadihana*, comme dans le cas présenté dans l'Encadré 3.4. De même, selon Rakotomalala et al. « *les ménages n'ont pas l'ensemble du faisceau de droits ou n'ont pas le droit de certifier sans autorisation préalable sur 22% de ces parcelles* » (Rakotomalala et al., 2018, p. 58). Ainsi, la demande de certificat foncier n'est pas toujours envisageable pour les ménages, même si elle est légalement possible.

Une troisième raison tient à la rareté des conflits fonciers et au sentiment d'insécurité foncière modéré (Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). Selon ces études, l'hypothèse à l'origine de la réforme, selon laquelle il existe une insécurité foncière généralisée, doit être fortement nuancée. Nous soulignerons que la première source d'insécurité est la famille (Boué, 2013; Burnod et al., 2014;

Rakotomalala et al., 2018). Ainsi, dans l'enquête PECF, la famille est responsable des craintes dans 44% des parcelles, associées à un sentiment d'insécurité (Rakotomalala et al., 2018, p. 64). Les autres sources d'insécurité sont principalement des conflits de limites avec le voisinage (14%), des personnes extérieures au village (13%), ou l'État (9%) (Rakotomalala et al., 2018, p. 65).

Ces éléments vont dans le sens de notre travail à *Ambatomena* qui vise à montrer que la certification doit être comprise en lien avec des stratégies familiales et pas seulement au niveau des ménages.

3.3.2. Les incertitudes relatives aux procédures de mutation dans la réforme

Généralement, les politiques de formalisation visent des objectifs de sécurisation de l'occupation, d'investissements, mais aussi de développement des marchés fonciers (Deininger, 2003; Colin et al., 2009; Bouquet et al., 2016). Ce lien entre formalisation et activation des marchés s'appuie sur la théorie évolutionniste des droits de propriété (cf. Chapitre 1). Selon cette dernière, l'enregistrement des droits de propriété contribuerait à limiter l'incertitude autour des échanges en fournissant une source d'information foncière fiable et disponible (tant au niveau national que local). Si nous suivons cette logique pour Madagascar, le développement des certificats fonciers pourrait garantir à l'acheteur que le vendeur est bien l'unique propriétaire, que ce dernier est autorisé à vendre et que le terrain n'a pas déjà été cédé à quelqu'un d'autre. *In fine* ce nouvel outil institutionnel devrait faciliter les transactions marchandes. Si cette théorie est parfois mobilisée de manière trop simpliste et déterministe (cf. Chapitre 1), au contraire et de manière surprenante, la question des marchés fonciers est à peine évoquée dans le cadre de la mise en œuvre de la réforme malgache. C'est notamment ce que soulèvent Bouquet *et al.* (2016, p. 105), selon qui :

« Le thème des marchés fonciers (à l'achat/vente comme en faire-valoir indirect) est absent des discours ou alors traité de manière très elliptique. Cette évanescence tranche à la fois avec le caractère central du marché foncier dans la théorie économique, avec la réalité des pratiques sur le terrain et avec l'ampleur des enjeux sous-jacents, en termes d'efficience et d'équité ».

Dans la région étudiée, le rôle de la certification pour l'activation des marchés fonciers est difficile à mesurer empiriquement et ne sera pas abordé directement. En effet, l'essentiel des transactions marchandes s'y déroule sur des terres non enregistrées (ni certificat ni titre). Nos données quantitatives qui portaient sur 300 ménages (SALIMA), montrent que seulement 8 transactions réalisées ces 5 dernières années (sur 105 au total) concernaient des terres qui avaient été déjà certifiées par le vendeur. Les analyses de Burnod (2014) et Rakotomalala (2018) sur la base des données PECF montrent qu'en général « *la présence d'un certificat sur une parcelle n'a été ni l'élément moteur ni l'élément déclencheur de la transaction* » (Rakotomalala et al., 2018, p. 72). Les effets des transactions sur la certification foncière ont également fait l'objet de plusieurs travaux à Madagascar

(Boué et al., 2016; Boué and Colin, 2018; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). Ces derniers constatent que les parcelles achetées sont en moyenne plus certifiées que les parcelles non achetées. Ces auteurs soulignent que les ménages semblent plus enclins à formaliser des droits récemment acquis par achat plutôt que des droits fonciers hérités et faisant déjà l'objet d'une reconnaissance sociale construite sur des générations.

Parmi les défis que font peser les marchés fonciers sur la réforme foncière, celui de l'actualisation des certificats nous semble le plus crucial. La possibilité de réaliser des opérations subséquentes sur des espaces certifiés, à l'issue de transactions marchandes ou non marchandes, est une condition indispensable à l'actualisation de l'information foncière et à la pérennité de tout système d'enregistrement de la propriété. Pour que l'enregistrement légal participe à la sécurisation foncière, il est indispensable qu'une procédure accompagne les transferts de propriété sur les terres certifiées. Cependant, les conditions concrètes pour réaliser des mutations ne sont pas claires. Bien que la loi prévoit que les guichets fonciers restent compétents pour réaliser les mutations, des ambiguïtés demeurent. En effet, s'il a été souligné que le certificat n'est « *pas à considérer comme un document transitoire, simple étape pour aller vers le titre* » (Teyssier et al., 2009), ce sujet reste controversé et alimente des ambiguïtés sur les procédures de mutation, comme nous le verrons au Chapitre 6. Il alimente des tensions entre les promoteurs de la réforme et les services fonciers responsables du titrage qui s'estiment privés de leur pré carré sur la formalisation. Ces derniers voient dans le certificat foncier une atteinte à leur ancien monopole sur la formalisation légale de la propriété et voudraient faire du certificat un document transitoire vers le titre de propriété (Comby, 2011; Andrianirina Ratsialonana et al., 2017). Parmi les conséquences de ces ambiguïtés, certains observateurs pensent qu'une perte de confiance des villageois dans le certificat est à craindre¹⁵¹ (Andrianirina Ratsialonana et al., 2017).

Certaines conséquences de l'ambiguïté autour des mutations des certificats dans le cadre de vente seront abordées au chapitre 6. Nous verrons qu'en pratique ces mutations restent difficiles à réaliser et sont souvent découragées, au risque de mettre en péril tout le travail de formalisation déjà réalisé.

4. Caractéristiques générales des marchés dans la zone d'étude

Nous avons vu que les marchés fonciers sont actifs à Ambatomena. En effet, entre un quart et un tiers des parcelles ont été acquises par achat (selon les sources¹⁵²). Cette section propose une explication

¹⁵¹ Néanmoins, d'autres travaux semblent moins pessimistes et soulignent que la réception de la réforme par les usagers reste bonne. Ainsi, selon une enquête de l'Observatoire du Foncier par exemple, en 2015 90% des usagers estiment la durée d'obtention satisfaisante, 74% estiment que la certification est abordable (notamment grâce aux opérations promotionnelles) et 76% sont satisfaits par l'absence de corruption (Rakotomalala et al., 2018, p. 36).

¹⁵² Respectivement selon les données SALIMA-2016 et PECF-2015

au très faible développement des marchés de faire-valoir indirect (location/métayage) (section 4.1) et développe les principales caractéristiques des marchés d'achat/vente (section 4.2).

4.1. Des marchés de faire-valoir indirect très peu développés dans notre zone d'étude

Dans les communes d'Ambatomena et Soanindrariny, le faire-valoir indirect (sous la forme de métayage comme de location) est très peu développé. Seulement 1% des ménages déclarent céder en faire-valoir indirect (FVI) et 9% déclarent prendre en FVI¹⁵³. Parmi les ménages engagés dans la prise ou la cession de terre, en moyenne une seule parcelle est concernée. Sur l'ensemble des parcelles possédées et/ou cultivées par les 300 ménages de la zone, seulement 2% sont concernées par le marché du FVI.

Le très faible recours au FVI est une caractéristique particulièrement notable à Ambatomena, mais qui s'observe dans d'autres régions du pays. L'Encadré 3.8 met en perspective le cas d'Ambatomena avec celui d'autres communes du pays.

¹⁵³ Soulignons le décalage entre la déclaration de prise et la déclaration de cession, en lien avec nos commentaires sur la sous-déclaration des ventes dans le Chapitre 2.

Encadré 3.8 – Mise en perspective : la prise en location et/ou métayage dans d'autres communes

Les données de l'enquête PECF permettent de comparer la prise en FVI dans 9 communes du pays en 2015. On constate ainsi que l'activité du marché du FVI est particulièrement faible dans la commune d'Ambatomena, conformément aux résultats déjà présentés avec les données de l'enquête SALIMA. Un faible recours au FVI n'est cependant pas propre à cette zone. La part des parcelles prises en FVI est également réduite dans la plupart des communes (4% en moyenne) à l'exception de celles du Menabe (10% en moyenne). La part des ménages qui prennent en location ou métayage est variable entre les communes de la région Vakinankaratra. On constate par exemple qu'à Manandona, le FVI est plus dynamique qu'à Ambatomena avec 21% des ménages prenant en FVI, contre 9% à Ambatomena. Manandona est une commune bien connectée à la route nationale, plus proche de la ville d'Antsirabe et dont l'agriculture approvisionne ses marchés en céréales et produits maraîchers notamment.

	<u>Parcelle prise en location ou métayage</u>		<u>Ménage prenant en location ou métayage</u>	
	%	N	%	N
Région Analamanga	4%	729	11%	174
Tsaramasoandro	4%	729	11%	174
Région Vakinankaratra	3%	4904	15%	663
Ambatomena	2%	1438	9%	205
Ambohimiarivo	3%	1733	15%	241
Manandona	4%	1733	21%	217
Région Diana	4%	1335	10%	404
Antsakoamanondro	4%	590	7%	202
Benavony	5%	745	13%	202
Région Menabe	10%	2182	27%	592
Ampanihy	12%	700	35%	197
Malaimbandy	6%	788	19%	196
Analaiva	12%	694	28%	199
Total	5%	9160	18%	1833

Source : calculs de l'auteur. Données PECF-2015. Échantillon de 1833 ménages, non pondéré.

Les données SALIMA-2016 collectées dans la commune de Marovoay, une zone de production rizicole majeure située dans le nord-ouest du pays (cf. carte en Annexe 1 p.367), montrent que le marché de FVI y est très important : 18% des ménages cèdent, 41% prennent et 8 % cèdent et prennent simultanément. Dans la région du Lac Aloatra, elle aussi dédiée à la production de riz pour les marchés nationaux, le FVI est également important. Selon Zombre (2013, p. 218), 46% des ménages prennent en FVI.

La comparaison d'Ambatomena avec d'autres communes des Hautes Terres suggère que la faible intégration aux marchés agricoles peut contribuer à limiter la demande de terres en FVI. L'analyse qualitative des logiques nous permet aussi d'avancer deux arguments supplémentaires pour expliquer les faibles incitations à l'offre de FVI. Le premier tient au niveau des prix, le second relève des règles locales.

À Ambatomena, le montant qu'il est possible d'obtenir pour une cession en location est trop faible pour répondre à un besoin urgent de liquidité qui est le principal motif de cession de terres. Durant un entretien avec un homme ayant vendu une terre de colline (*tanety*) nous lui soumettons l'avantage qu'il aurait eu à louer plutôt que vendre :

- Hadrien/Lydia : *vous n'avez pas préféré louer cette terre ? Comme ça elle n'était pas définitivement perdue ?*

- Rakoto : *Même si je le voulais, la terre en question n'aurait pas trouvé preneur. Personne n'est intéressé à prendre en location des 'tanety' par ici ! Et puis la location ne serait pas intéressante, car si je loue il faudrait que je cède toutes mes rizières, et pendant plusieurs années même. Qu'est-ce que je fais en attendant si je n'ai pas de récolte ? Je préfère vendre et oublier ça et puis passer à autre chose. » (22/06/2017).*

En effet, les superficies rizicoles par ménage sont très faibles et il faudrait céder en location une part très importante de son capital pour répondre à une urgence financière. Pour fournir un ordre de grandeur, selon cet homme, une rizière dont le prix de vente est estimé à 80 euros est cédée en location 5 euros par an (soit l'équivalent de deux poulets). Pour faire face à un choc, la location devrait alors concerner une superficie importante et être payée pour plusieurs années consécutives.

Les acteurs n'envisagent jamais la location comme une alternative aux ventes de détresse. La logique des cessions en FVI renvoie plutôt à l'impossibilité de cultiver soi-même un terrain. Les raisons sont soit les migrations prolongées, soit le manque de moyens pour mettre en culture une parcelle (vieillesse ou pauvreté). Par ailleurs, même lors de migrations prolongées, les ménages n'ont pas toujours le droit ni intérêt à céder leurs terres en location. Ces derniers sont incités, voire obligés, de laisser les terres aux membres de la famille résidente. D'une part, les terres reçues en donation des parents ne sont jamais louées tant que les parents sont en vie. Si un futur héritier souhaite quitter le village pour une certaine période, il laisse ses rizières à ses parents qui pourront les réallouer à d'autres enfants ou les cultiver eux-mêmes. D'autre part, laisser les terres gratuitement présente des avantages par rapport à la cession en location. En effet, le ménage qui renonce aux bénéfices de la rizière qu'il avait reçue n'est plus contraint de cotiser aux dépenses sociales (*adidy*) qui lui incombent. Selon l'adjointe au maire :

« Laisser les terres à sa famille est avantageux, car on ne s'occupe de rien. On s'évite des dépenses et ses obligations sociales. Ceux qui laissent leurs terres, quand ils reviennent ils sont comme des invités. On les nourrit, ils n'ont pas d'obligations financières à honorer, ils ne cotisent pas aux frais des 'famadihana' de la famille. [...] Au contraire, si vous louez vos rizières, vous restez responsable et conservez toutes vos obligations sociales. Cela sera compliqué de les honorer si vous n'êtes pas là. [...] C'est pour ça qu'à mon avis il n'y a pas beaucoup de location ici, ce n'est franchement pas très intéressant. » (29/06/2017).

Selon un autre enquêté :

« Ici, la famille qui reste récupère les terres de ceux qui partent et aura donc le bénéfice de la récolte. Par contre, quand la famille qui vivait loin revient, elle n'a pas besoin de participer aux

obligations [adidy]. Elle est comme un invité et ne fait rien ! Les obligations vont seulement à ceux qui exploitent la terre. C'est pour ça qu'on ne loue pas. Si on part en laissant la terre, pas besoin de cotiser aux 'famadihana', on n'est pas responsable pour aider la famille en cas de maladie, d'urgences, on n'a pas à payer tous les petits frais pour être bien vu dans la société. » (03/11/2016)

Dans certaines familles, il est explicitement interdit de louer les terres reçues en donation. La location sera possible après l'héritage. Par exemple, une personne nous explique que : *« mes enfants ne peuvent pas céder en location des rizières que je leur ai données. [...] Lorsque mon fils est parti à Tana [la capitale], il nous a laissé ses rizières et c'est son petit frère qui les exploite. [...] Bien il a toujours droit à sa part et s'il revient il pourra la récupérer. » (17/06/2017)*. Dans une autre famille, le père a même réalisé un « petit papier » disant explicitement qu'en cas de départ ses enfants doivent laisser la terre à ceux qui restent. Selon ses termes :

« C'est moi qui ai interdit la location dans la famille, car nous étions 4 frères héritiers de nos parents et moi-même j'ai 5 fils. La terre sert à nous nourrir, pas à se faire de l'argent, car sinon ceux qui restent au village n'ont rien pour vivre. [...] Un jour où j'étais énervé, car mes trois fils qui ont quitté le village ne nous aident pas financièrement, j'ai fait un petit papier qui confirme que ceux qui partent ne peuvent pas louer la terre. J'ai fait ça pour protéger mes fils qui sont restés, au cas je meurs. » (22/06/2017)

Selon une autre personne enquêtée, laisser les terres à la famille revient à un contrat de métayage de type 1/3 pour le propriétaire 2/3 pour l'exploitant. *« La location dans la famille est rare, mais on peut faire du métayage. Le propriétaire garde 1/3 et celui qui travaille les 2/3. La famille qui part laisse son tiers à la famille qui reste, car ça les aidera à participer aux obligations sociales » (26/05/2017)*. Ainsi, cette personne qui vit aujourd'hui à Ambatomena laisse ses rizières à ses frères restés dans la commune natale, dans une autre région. De son point de vue ce n'est pas un prêt gratuit, même s'il leur laisse l'ensemble de la récolte :

« Je ne vais pas transporter les sacs de riz jusqu'ici, car de toute façon il y a beaucoup de dépenses pour les obligations sociales dans mon village natal. Donc je laisse ce riz là-bas. [...] Avec ce tiers la famille peut répondre aux obligations et puis quand je vais leur rendre visite je n'ai pas à ramener du riz, je suis invité » (28/07/2016).

En définitive, la cession temporaire à titre gratuit reste intéressante du point de vue des migrants, car cela leur permet de se décharger des lourdes responsabilités sociales associées à leurs terres reçues en héritage/donation.

4.2. Les caractéristiques du marché de l'achat/vente : composante intrafamiliale, type de parcelles, prix et informalité

4.2.1. Un marché largement intrafamilial

La majorité des achats/ventes est conclue entre des personnes apparentées. Dans nos entretiens qualitatifs, 72% des transactions (sur un total de 177) ont été conclues entre deux personnes qui se considèrent appartenir à la même famille (*fianakaviana*). L'enquête SALIMA confirme ce chiffre à partir de l'étude de 104 transactions réalisées sur la période [2011;2016].

Le Tableau 3.4 montre que 70 % des transactions sont intrafamiliales. De plus, 60% des transactions ont lieu entre consanguins (parents, frères, sœurs) ou collatéraux (oncles/neveux, cousins), ou, pour reprendre notre typologie, au sein du groupe des coresponsables. L'importance des transactions intrafamiliales ne peut pas simplement s'interpréter comme un effet de la surreprésentation des parents dans le voisinage immédiat¹⁵⁴. Nous verrons au Chapitre 4 qu'elle est liée aux règles intrafamiliales d'opérations de marché.

Le Tableau 3.4 montre aussi que l'essentiel (83%) des ventes extrafamiliales est conclu entre habitants des villages ou de la commune. Compte tenu du fonctionnement des marchés analysés dans nos enquêtes qualitatives, il est vraisemblable que ces personnes, issues d'une même localité, entretiennent par ailleurs des relations interpersonnelles fréquentes. Dans ce contexte, la question des effets des marchés en termes d'équité ne se pose pas en relation avec de grandes acquisitions foncières ou avec les achats de terres par des élites nationales. L'équité et l'enchâssement des transactions marchandes dans des rapports sociaux seront analysés plus précisément dans le Chapitre 4.

Tableau 3.4 – Des transactions intrafamiliales principalement conclues dans la famille proche

Transactions intrafamiliales ?	N	%
<i>Acheteurs et vendeurs sont de la même famille</i>	73	70%
Famille proche (parents, frères, sœurs, oncles, cousins)	63	60%
Autres membres de la famille éloignée	10	10 %
<i>Acheteurs et vendeurs sont de familles différentes</i>	31	30 %
Et issus de la même commune ou d'une commune voisine	26	25%
Et issus de régions différentes	5	5%
Total	104	100 %

Données Salima-2016, calculs de l'auteur. Analyse de 104 parcelles déclarées achetées ou vendues entre 2011 et 2016

¹⁵⁴ L'effet de la surreprésentation des parents dans un espace donné joue effectivement dans ce résultat. En effet, à Madagascar la communauté de descendants que sont les « *foko* » est fortement associée à un espace commun (Ottino, 1998). De plus, pour les acheteurs, la proximité du terrain (au lieu de résidence ou à un autre champ) est un critère fondamental, lié aux soucis de réduire les déplacements et de faciliter la surveillance des récoltes contre les vols. La proximité va souvent de pair avec une connaissance préalable de ses voisins, rassurante pour le nouveau propriétaire qui devra notamment organiser avec eux la gestion de l'eau et le passage des animaux, deux points parfois conflictuels.

La dimension intrafamiliale des marchés est particulièrement marquée à Ambatomena, mais semble pouvoir se généraliser à d'autres régions. Dans le nord du *Vakinankaratra*, dans une commune située à environ 100 km de notre zone d'étude, Boué établit que « 57% des transactions ont été réalisées dans le cadre familial : 35% dans le cadre familial proche (parents, enfants, frères et sœurs, oncles et tantes du couple enquêté), 22% dans un cadre familial plus large » (Boué et Colin 2015, p.10). Dans la commune de *Marovoay*, région rizicole située sur la côte ouest, la même enquête (SALIMA) montre que 30% des transactions ont lieu dans la famille, contre 70% entre personnes sans lien de parenté. Ce chiffre est certes non négligeable, mais la famille reste nettement moins importante qu'à Ambatomena. Dans le même ordre de grandeur, dans la région du lac *Alaotra* autre région rizicole majeure du pays, Jacoby et Minten (2007) estiment que plus d'un quart des achats sont réalisés à l'intérieur de la famille rapprochée.

Même lorsque la transaction est intrafamiliale, il est important de souligner que, contrairement aux transferts comme l'héritage ou les donations, l'acheteur ne contracte pas de devoir (*adidy*) en contrepartie de l'accès à la terre. Comme le souligne Monsieur Donné (cf. film, témoignage n°4) :

« - Si tu vends tes terres de responsabilités [tanimpitondrana], tu ne transmets pas tes obligations sociales [adidy] à l'acheteur. [...] L'achat ne donne pas d'obligation sociale [adidy].

- Nous : même dans le cas où par exemple tu achèterais l'héritage de ton frère ?

- Oui, l'achat ne transmet pas les obligations à l'acheteur, quelle que soit la terre ! » (09/07/2016)

4.2.2. Un marché qui concerne à la fois les rizières et les *tanety*

Nous avons vu précédemment que les droits fonciers sur les rizières sont mieux définis et individualisés que sur les terres de colline (*tanety*), qui restent souvent en indivision. De plus, les rizières sont aussi plus rares et plus recherchées par les agriculteurs. La rareté et l'exploitation individualisée des rizières sont deux critères qui pourraient justifier l'hypothèse que le marché y est plus actif que sur les *tanety*. C'est d'ailleurs une idée communément admise à Madagascar. Cependant, selon nos calculs, en 2016 les *tanety* représentent 49% des parcelles achetées, contre 51% pour les rizières, sachant que la répartition de ces deux types de terres est équilibrée dans notre échantillon¹⁵⁵. L'importance des transactions sur les *tanety* est également confirmée par les données de l'enquête PECF. À l'échelle des 9 communes, en moyenne 52% des terres achetées étaient des *tanety*, sachant que ces derniers représentent 45% de l'échantillon total des parcelles.

¹⁵⁵ Notre échantillon compte 644 rizières (49%) et 666 *tanety* (51%). Données SALIMA-2016

4.2.3. Prix des terres sur le marché d'achat/vente

Le prix des terres agricoles s'élève à 741 euros¹⁵⁶ l'hectare en moyenne, prix qui semble relativement élevé compte tenu des revenus dans la zone¹⁵⁷. Les rizières valent 4,5 fois plus cher que les *tanety* avec une valeur de 1425 euros l'hectare, contre 311 pour les *tanety*.

Malgré ce prix à l'hectare élevé, les transactions restent conclues à des montants relativement accessibles, car les surfaces échangées sont en moyenne très faibles. Le Tableau 3.5, établi à partir des données SALIMA-2016, montre que les transactions foncières sont en moyenne réalisées à un prix de 330 000 *ariary* par parcelle, soit 93 euros. À titre de comparaison, en 2016 un cochon adulte peut être vendu aux alentours de 250 000 *ariary* ou environ 70 euros. Les rizières étant particulièrement prisées et rares, elles s'échangent à un prix plus élevé de 142 euros en moyenne. Au contraire, les *tanety* qui sont moins recherchés et moins fertiles s'échangent aux alentours de 63 euros (pour des surfaces plus élevées).

Notons que les données obtenues grâce à la compilation des actes de vente retrouvés à la municipalité¹⁵⁸ donnent des résultats proches. Selon ces dernières, le prix moyen d'une transaction est de 117 euros. Ce montant s'élève en moyenne à 142 euros pour une parcelle de rizière, contre 82 euros pour un *tanety*, ces dernières transactions étant bien plus abordables.

À ce prix, presque tous les ménages du village, moyennant une activité extra-agricole même très ponctuelle, peuvent accéder au foncier via l'achat. Cependant, nous verrons au Chapitre 4 que ce n'est pas tant la valeur des terres que l'accès à l'information qui structure le fonctionnement du marché foncier.

Tableau 3.5 – Prix et superficie des parcelles vendues ou achetées entre 2011 et 2016

	Ensemble	Rizières	Tanety	N ^(a)
Montant moyen des transactions	93 €	142 €	63 €	94 transactions
Prix à l'hectare moyen	847 €	1630 €	355 €	83 transactions
Superficie moyenne des transactions	0,23 ha ^(b)	0,10 ha	0,33 ha	108 transactions

Source : calculs de l'auteur. Analyse des parcelles achetées/vendues entre 2011 et 2016 parmi 300 ménages.

Données : SALIMA-2016. (a) : le nombre d'observations est différent selon les lignes à cause de données manquantes sur les prix et/ou superficies. (b) : ne pas confondre le rapport des moyennes et la moyenne des rapports (il est donc normal que $0,23 \times 847 \neq 93$)

Par ailleurs, il est intéressant de noter la forte variabilité du prix des terres à l'hectare. En effet, la Figure 3.3 montre que la moitié des transactions sur les rizières sont réalisées entre 35 et 200 euros

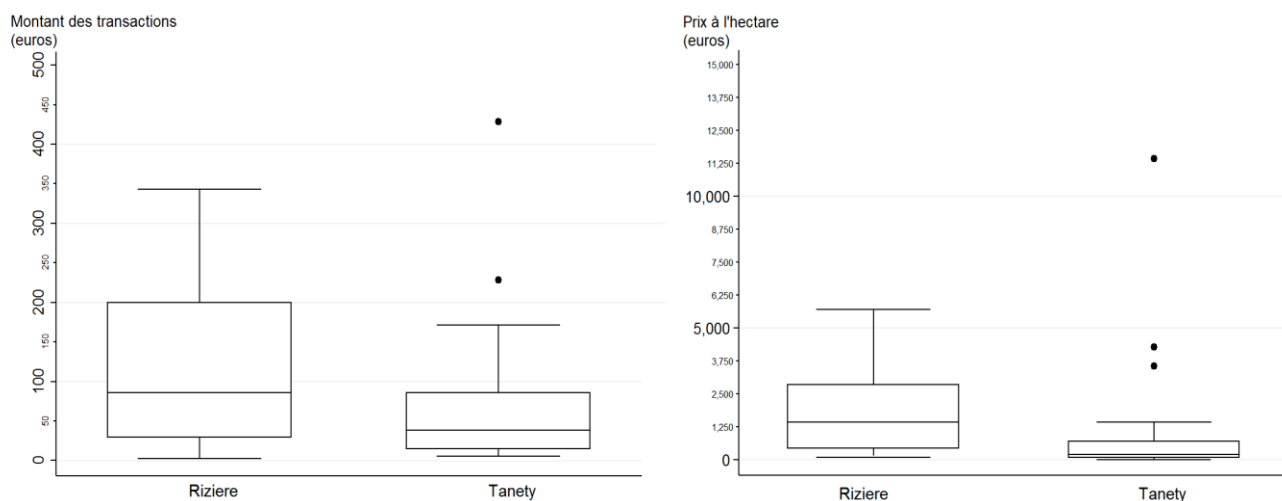
¹⁵⁶ Nous rappelons que dans toute la thèse, le taux de conversion appliqué est de 1 euros pour 3 500 *ariary*.

¹⁵⁷ À titre de comparaison, en France le prix moyen d'une terre agricole (hors vigne) en 2016 était de 4550 (louée) à 6040 euros (libre) selon le barème indicatif de la SAFER. <https://www.safefr.fr/app/uploads/2019/05/1-prix-terres-region.pdf>, consulté le 22/01/ 2020.

¹⁵⁸ Compilation des données de 401 actes de ventes réalisés à Ambatomena entre 2009 et 2017.

par parcelle, soit un rapport d'environ 1 à 6. De même, le prix à l'hectare varie fortement : la moitié des transactions sur les rizières sont conclues entre 500 et 2500 euros l'hectare. Nos entretiens qualitatifs suggèrent que cette variabilité tient à la diversité des contextes de ventes dans la commune. La dimension interpersonnelle d'une transaction peut autant tirer les prix vers le haut que vers le bas. Dans un contexte de détresse, un acheteur peut être amené à accepter un prix élevé pour une parcelle dans une logique d'entraide vis-à-vis d'un proche en difficulté. Au contraire, dans un contexte de vente non contrainte, une même logique d'entraide peut inciter un parent à céder la terre à bas prix pour aider un membre de sa famille à accéder à la terre. De même, les transactions qui ne s'inscrivent pas dans des rapports interpersonnels peuvent, dans un contexte de détresse, pousser l'acheteur à profiter de la faiblesse du vendeur pour obtenir un prix très bas. À l'inverse, dans un contexte de vente non contrainte, un prix moyen peut être négocié.

Figure 3.3 – Distribution des montants des transactions et des prix moyens à l'hectare



Source : Données SALIMA-2016, calculs de l'auteur. Analyse des transactions réalisées entre 2011 et 2016 parmi 300 ménages

4.2.4. Un marché foncier déconnecté de l'enregistrement légal

La grande majorité des transactions sont réalisées sur des parcelles qui n'étaient pas certifiées initialement. Le Tableau 3.6 montre que seuls 13% des parcelles achetées sont certifiées et que, comme nous y reviendrons dans le chapitre 6, la mutation du certificat n'est généralement pas réalisée. Les petits papiers restent le principal mode de validation des transactions marchandes. Il s'agit d'actes de vente réalisés soit simplement entre acheteur et vendeur (7%), soit visés par une autorité locale (36%). Parmi les transactions récentes (conclues entre 2011 et 2016), 43% sont validées par un petit papier.

De plus, 44% des parcelles achetées de notre échantillon (ou 35% des parcelles achetées entre 2011 et 2016) sont conclues sans recours à l'écrit (ni enregistrement légal ni petit papier). Ainsi, la validation

orale des transactions marchandes reste fondamentale. Nous reviendrons en détail sur l'importance de l'oralité et des normes familiales dans la sécurisation des transactions au chapitre 6.

Tableau 3.6 – Modes de formalisation des achats fonciers

Principal document possédé par l'acheteur au moment de l'enquête	Parcelles achetées entre 2011 et 2016		Total des parcelles achetées	
	%	N	%	N
Certificat	13%	11	13%	37
Certificat demandé après la transaction par l'acheteur	3%	3	NA	NA
Certificat muté au nom de l'acheteur	2%	2	NA	NA
Certificat toujours au nom de l'ancien propriétaire	8%	6	NA	NA
Papier visé par une autorité (arrondissement, commune, fokontany)	43%	35	36%	102
Papier non visé par une autorité	9%	7	7%	19
Aucun papier	35%	28	44%	122
Total	100%	81	100%	280

Source : calculs de l'auteur. Données SALIMA-2016. Transactions réalisées sur des terres certifiées ou PPNT

Conclusion du chapitre 3

Ce chapitre a permis de caractériser le contexte des transactions foncières qui seront analysées plus en détail dans les prochains chapitres. Ce travail de contextualisation repose sur la bibliographie disponible ainsi que nos propres analyses de données qualitatives et quantitatives.

Plusieurs éléments nous semblent particulièrement importants. D'une part, nous avons souligné à la fois le contexte général de grande pauvreté dans la commune, la petite taille des exploitations gérées à l'échelle des ménages et principalement tournées vers l'autoconsommation alimentaire. Comme dans le reste des Hautes Terres, le terroir de cette commune se caractérise par une distinction entre les rizières irriguées et les terres de colline (*tanety*). Les premières sont situées dans les bas-fonds ou en terrasse, elles sont rares et très recherchées par les ménages. Les secondes sont situées sur les collines, sont moins fertiles et relativement plus abondantes à l'échelle de la commune. Leur exploitation est de plus en plus intensive avec la pression foncière et le développement des cultures pluviales. On soulignera aussi que les exploitations des ménages sont morcelées et de très petite taille (inférieures à un hectare). Par ailleurs, ce chapitre nous permet d'introduire plusieurs caractéristiques fondamentales des marchés dans la région d'étude. En particulier, nous avons montré que les achats/ventes sont importants pour l'accès aux terres agricoles, qu'ils sont principalement intrafamiliaux et qu'ils sont largement « informels » au sens où ils ont cours sur des terres non enregistrées (ni titre ni certificat). Ainsi, notre analyse ne s'inscrit pas dans un contexte d'accaparement de terre ni de pression exercée par des élites extérieures. Nous nous interrogerons donc sur le fonctionnement et les effets de transactions foncières qui sont réalisées entre petits agriculteurs de la commune, voire au sein des familles.

D'autre part, ce chapitre contribue à l'analyse des systèmes de transmission des terres à Madagascar. Nous montrons que, dans cette zone des Hautes Terres, l'obtention de droits d'usage et de gestion sur les rizières irriguées dépend de la capacité des individus à se soumettre à des « *adidy* », c'est-à-dire à des obligations sociales dont l'une des plus importantes est la participation financière aux dépenses lors des cérémonies de « retournement des morts ». Ces responsabilités sociales concernent aussi d'autres aspects de la sociabilité et de l'entraide villageoise et ont un coût qui n'est pas négligeable, à tel point que certains ménages préfèrent renoncer à leurs droits fonciers. De plus, nous proposons de définir la parenté et de distinguer différentes unités familiales afin d'analyser plus loin le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés. La parenté se définit non seulement par les liens de consanguinité, mais également par différents types de liens sociaux entre personnes coresponsables des devoirs à assumer et des dépenses qui leur sont afférentes. Ainsi, la parenté peut être liée à l'ascendance commune, mais aussi à une communauté d'intérêts dans la perpétuation d'un patrimoine foncier (traduite à travers la notion proprement malgache d'*anarandray*) (Ottino, 1998). Dit autrement, ce n'est donc pas seulement la parenté au sens étroit d'origine commune qui construit la propriété par le biais des héritages, mais surtout la communauté d'intérêts dans la mise en valeur des biens fonciers – la coresponsabilité patrimoniale - qui crée des liens de solidarité et des obligations propres à la parenté. Afin d'analyser par la suite les différents ayants droit potentiels sur les terres héritées, nous proposons de différencier des unités familiales au sein de cette parenté. Dans les analyses qualitatives, nous distinguons ainsi le ménage nucléaire, la « petite famille », le « groupe d'héritage » et enfin le « groupe de responsabilité », qui comprend tous les descendants de parents décédés d'une génération épuisée et qui sont coresponsables lors des retournements des morts. Cette typologie, associée à l'analyse des droits et obligations sur les terres agricoles, nous permettra de mieux comprendre le fonctionnement intrafamilial des transactions marchandes dans la suite de ce travail.

Enfin, la réforme foncière amorcée en 2005 dote le pays nouveau cadre juridique pour les terres non titrées. Elle permet la formalisation de droits de propriété privée à travers une procédure simplifiée dite de « certification foncière » réalisée à l'échelle des communes. Nous avons souligné que, si la formalisation peut, en théorie, participer à l'activation des marchés fonciers, à Madagascar, ces derniers sont déjà actifs sur les espaces non formalisés. Dans la suite de ce travail, il faudra donc nous interroger sur la sécurisation des transactions sur les espaces non formalisés. Par ailleurs, l'ambiguïté du cadre légal relatif aux procédures de mutation des certificats nous amènera à étudier plus particulièrement les pratiques de sécurisation et de mutation sur les terres déjà certifiées.

Partie 2 - Marchés fonciers : régulations familiales, inégalités et sécurisation foncière

Dans la première partie, nous avons présenté notre cadre d'analyse et un état de la littérature sur les marchés fonciers d'achat/vente en Afrique. Nous avons aussi présenté notre méthodologie basée sur l'articulation de données qualitatives et quantitatives, ainsi que le contexte général des marchés fonciers dans les Hautes Terres et, en particulier, dans la commune d'Ambatomena.

La seconde partie analyse les règles des transactions marchandes socialement encastrées (*embedded*) et leurs implications sur l'accès à la terre et la sécurisation foncière. Les chapitres qui la composent s'intéressent aux déterminants socioéconomiques et aux règles qui sous-tendent des ventes et des achats de terres.

Cette partie développe trois chapitres qui abordent chacun un aspect de l'articulation du marché avec les institutions locales, et notamment la famille. Le chapitre 4 analyse le « droit de vendre », les obligations sociales associées et les règles en usage qui organisent la participation au marché. Le chapitre 5 s'intéresse aux effets des marchés en matière d'équité et analyse les caractéristiques des ménages qui vendent et qui achètent des terres. Le chapitre 6 porte sur les effets des transactions marchandes sur la sécurité foncière et sur l'émergence de conflits. La famille, en tant qu'institution structurante dans la gestion du foncier, sera une clé de lecture transversale à ces chapitres.

Chapitre 4 - Règles de fonctionnement des marchés et rôle de la famille

Résumé des points importants du chapitre 4

- Deux types de transactions, qualifiées de « ventes », sont mises en évidence : des ventes définitives (ventes dites localement « mortes ») et des ventes avec pacte de rachat ou droit de préemption (ventes dites localement « vivantes »).
- Le « droit de vendre » une parcelle renvoie à des règles différentes selon l'origine de l'acquisition. Céder des terres initialement acquises par défriche ou achat définitif relève de la seule décision des propriétaires. Pour les terres acquises dans le cadre de transactions « vivantes », le droit de vendre s'inscrit dans des relations bilatérales avec l'ancien propriétaire. Quant aux terres initialement acquises via héritage ou donation, le droit de vendre est soumis à un contrôle collectif dans lequel les rapports de parenté jouent un rôle central. Ainsi, bien que les droits d'usage soient divisés entre les ménages nucléaires, la famille élargie conserve des prérogatives sur le droit de vendre. La famille peut s'opposer à une transaction si elle la juge illégitime et elle bénéficie d'un droit de priorité pour acheter la terre.
- Les règles de priorité favorisant la famille et l'existence de ventes « vivantes » structurent la circulation de l'information sur les offres et la limitent à des canaux étroits. Ces règles maintiennent la terre dans la sphère familiale élargie et ouvrent des possibilités de récupération ultérieure par les vendeurs. Dans un contexte où dominent les ventes de détresse, ces régulations peuvent contribuer à amortir les chocs de décapitalisation.

Introduction

À Madagascar, l'activité des marchés fonciers, constatée par différents observateurs depuis le milieu du 20^e siècle, est généralement analysée comme allant de pair avec le recul des valeurs « traditionnelles » qui interdisaient certaines ventes. En quelque sorte, l'activité du marché serait le corollaire d'un « détachement » à la terre et d'une disparition progressive des prérogatives séculaires des lignages sur l'allocation des droits fonciers. Cette lecture, qui oppose l'utilitarisme marchand à la gouvernance traditionnelle familiale des terres, se retrouve dans les discours des agriculteurs comme dans des textes officiels. À cet égard, la première lettre de politique foncière, initiant la réforme malgache en 2005, pose comme tout premier constat que « Madagascar est en transition foncière », car selon elle :

« La gestion foncière traditionnelle semble reculer face à l'individualisation et à la marchandisation de la terre. La terre devient de plus en plus un bien marchand, qui s'exploite et s'échange avec ou sans le consentement des autorités traditionnelles. » (MAEP, 2005).

De même, le rapport de la Banque Mondiale sur le régime foncier à Madagascar considère que l'activité des marchés fonciers est permise par une individualisation des droits fonciers et un recul des valeurs traditionnelles concernant les terres ancestrales :

*« Les droits de propriété foncière dans cette zone évoluent dans le sens d'une plus grande individualisation et marchandisation, causées par l'intensification de la production et l'augmentation de la pression démographique. Ces résultats montrent comment les forces économiques sont capables de modifier l'attachement culturel des Malgaches aux terres ancestrales, qui en principe, limite sévèrement les ventes de terre. »*¹⁵⁹ (World Bank, 2006, p. 36).

Pourtant, la part importante des achats et ventes réalisés à l'intérieur des groupes familiaux (cf. Chapitre 3) doit nous interroger sur le sens à donner à ces transactions. S'il est indéniable que la part des achats dans l'accès à la terre des ménages est aujourd'hui importante, les marchés fonciers progressent-ils au détriment d'institutions « déjà là », et notamment au détriment des prérogatives familiales sur les terres ancestrales (*tanindrazana*) ?

Cette question renvoie plus généralement aux règles de fonctionnement des marchés fonciers et à leur articulation avec les institutions locales. La problématique des relations entre les marchés et un système institutionnel plus large ou préexistant (État, religions, normes culturelles, famille, etc.)

¹⁵⁹ "These findings suggest that property rights in land in this area are evolving towards individualization and tradability, caused by the intensification of production and the increased population pressure. These findings also demonstrate how economic forces are able to change the Malagasy cultural attachment to ancestral land which would in principle severely circumscribe the land sales market." (World Bank, 2006, p. 36).

s'inscrit dans une réflexion sur l'encastrement (*embeddedness*) social des marchés. Ce travail propose d'en revisiter certains aspects à travers le prisme du rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés. Il s'agit là d'une contribution originale de la thèse, car la dimension intrafamiliale des droits fonciers est rarement mise en avant pour étudier les transactions marchandes (*cf.* Chapitre 1). Dans la littérature, transactions marchandes et gouvernance familiale des terres ont généralement été abordées séparément. Dans le prolongement de l'analyse ricardienne, les économistes considèrent que les transactions foncières marchandes sont déterminées par la capacité à payer des demandeurs et, *in fine*, par la rentabilité anticipée de l'exploitation agricole. Dans cette perspective les prix sont le pivot des mécanismes marchands. Quant à la famille, historiens et anthropologues se sont intéressés à son rôle dans la transmission du patrimoine, mais essentiellement via des mécanismes non marchands (*cf.* Chapitre 1).

Dans ce chapitre, l'encastrement sera principalement abordé dans une perspective institutionnaliste en mettant l'accent sur l'étude des règles et des normes locales pour la réalisation des transactions foncières (Chauveau and Colin, 2010; Colin and Woodhouse, 2010). Ces règles peuvent être analysées à différents niveaux. Elles peuvent jouer sur la nature des transactions et participer à la définition des droits et devoirs réellement transférés (*L'ensemble du faisceau des droits est-il transféré lors d'une vente ? Quelles obligations sociales sont assorties à la réception de ces droits ?*). Elles peuvent concerner la légitimité des transferts et limiter le « droit de vendre » (*Qui peut vendre quelles terres ?*). Elles peuvent contribuer à l'organisation des rencontres entre offreur et demandeur (*A qui peut-on vendre ou acheter la terre et à quelles conditions ?*). Ces questions nous conduisent à trois résultats.

Le premier est que la catégorie de « vente » n'est pas homogène. Les droits et obligations transférés peuvent varier selon l'arrangement contractuel et le type de terre concernée. Notre second résultat est que, sur les marchés, la compétition pour l'accès à la terre ne se fait pas seulement par le jeu des prix, mais aussi et surtout, au niveau de l'accès à l'information sur les offres, soumis à des régulations familiales. Le troisième résultat est que le rôle de la famille dans la gouvernance foncière locale ne faiblit pas avec l'activité des marchés, voire qu'il est sujet à un certain renouveau. L'étude des mécanismes d'*enforcement* et des logiques d'acteurs nous fournira quelques clés de lecture pour comprendre la rationalité des institutions locales et les raisons qui poussent les acteurs locaux à les respecter.

Ce chapitre est organisé suivant trois sections. Il reprend et développe des résultats publiés dans l'article « Le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar », coécrit avec Emmanuelle Bouquet et paru dans la *Revue Économie Rurale* (2018). Dans un premier temps (*Section 1*), nous verrons que les achats/ventes recouvrent une pluralité de transactions marchandes

différentes par la nature des droits transférés. Deux types d'arrangements seront présentés. Nous insisterons en particulier sur les ventes dites « vivantes » (par opposition aux ventes dites « mortes ») qui permettent aux vendeurs de se ménager une possibilité de récupération de la terre cédée. Dans un second temps (*Section 2*), nous nous interrogerons sur les conditions associées au « droit de vendre » les terres afin de donner à cette notion un contenu empirique précis. Qui peut décider la vente d'une parcelle agricole ? Est-ce une décision individuelle ou collective ? Nous verrons que la réponse n'est pas univoque et varie selon le type de terre. En effet, l'origine de l'acquisition des terres (achat, héritage, donation) apparaîtra déterminante pour comprendre la pluralité des conditions de vente. Dans un dernier temps (*Section 3*), nous analyserons les effets de ces règles sur la circulation de l'information et la rencontre entre acheteurs et vendeurs. Nous verrons que l'effectivité des régulations familiales repose aussi sur l'intérêt des ménages à maintenir la terre dans la sphère familiale afin de se ménager des possibilités de récupération ultérieure.

1. La pluralité des arrangements marchands : ventes « mortes » et ventes « vivantes »

Nous avons vu au chapitre 3 que les achats représentent en moyenne (selon les bases de données) entre 25% et 37% parcelles possédées par les ménages dans la zone d'étude. Ces chiffres englobent une diversité d'échanges qui ne recouvrent pas le même type de transferts de droits fonciers. L'analyse empirique des faisceaux de droits transférés permet d'identifier plusieurs arrangements marchands désignés comme des ventes. En effet, il existe plusieurs expressions désignant des formes de transactions monétarisées construites à partir du terme malgache « *mivarotra* » qui signifie littéralement « vendre ». Ainsi, durant nos entretiens, les villageois utilisent les expressions de « ventes mortes » (*varo maty*) pour désigner des transactions définitives et de « ventes vivantes » (*varo belona*) pour désigner des transactions comportant une clause de rachat ou un droit de préemption. Ces clauses peuvent prendre différentes formes.

1.1. Les ventes « mortes » : transferts définitifs de droits fonciers

« Si nous disons que la vente est "morte"... c'est pour la différencier avec une vente "vivante". Ça veut dire que la terre est à nous définitivement. Le vendeur ne peut pas venir réclamer » (24/05/2015).

L'expression imagée d'une transaction « morte » illustre bien le fait que la relation d'échange (ouverte entre l'acheteur et le vendeur au moment de la transaction) est close une fois que les droits fonciers et la contrepartie monétaire sont transférés. C'est une transaction définitive et complète au sens où le vendeur cède l'ensemble du faisceau de droits à l'acheteur. Les droits d'usage, de gestion, d'exclusion et d'aliénation sont transférés de manière définitive à l'acheteur. En somme, cette

transaction correspond à la définition habituelle d'un échange marchand, au sens d'un transfert volontaire de droits basés sur un système d'équivalence qui clôt la relation (cf. Chapitre 1).

Ces caractéristiques n'empêchent pas les transactions d'être insérées dans des relations sociales. En effet, ces transactions impliquent souvent une interconnaissance préalable. Les vendeurs préfèrent céder les terres à des personnes familières et avec lesquelles ils estiment pouvoir s'entendre. Cette préférence est d'autant plus marquée que le vendeur (ou des membres de sa famille) possède encore des terrains à proximité. La gestion de l'eau (dans certaines configurations du système d'irrigation) et les dégâts causés par les bovins qui paissent dans les interstices ou directement dans les champs sont des sujets très communs de discorde. Une bonne entente préalable et une connaissance de longue date permettent souvent de s'assurer que l'acheteur respectera ce qu'on appelle ici le *fiarahomonina*¹⁶⁰, à savoir les règles de vie en société. De plus, nous verrons plus loin que ces ventes, si elles concernent des terres lignagères, sont soumises à des règles mises en œuvre par les familles.

1.2. Les ventes « vivantes » : pacte de rachat et droit de préemption

D'autres types de « ventes » sont réalisés dans cette zone : les ventes dites « vivantes » (*varo belona*). Ces arrangements permettent au vendeur de négocier le rachat futur de la terre cédée. S'il en existe une grande variété, les ventes « vivantes » partagent toujours la même logique : après la transaction le vendeur ne s'est pas complètement détaché de cette terre et se réserve une possibilité de rachat dans des conditions plus ou moins favorables. Les conditions d'application des clauses de rachat varient selon les cas et ces contrats sont généralement très incomplets. Parmi la diversité des pratiques observées, nous distinguons schématiquement deux variantes.

1.2.1. Première variante : les ventes avec pacte de rachat ou réméré

Dans une première variante, nous parlerons de ventes avec pacte de rachat. Cet arrangement est analogue à ce que nous connaissons en France comme des « ventes à réméré », définies comme un contrat par lequel le vendeur se réserve le droit de reprendre la chose vendue¹⁶¹. L'accord sur la vente stipule que le cédant pourra récupérer sa terre dès lors qu'il sera en mesure de rembourser la somme versée par l'acheteur. Le prix de rachat est donc identique au prix de vente.

La date de rachat n'est pas fixée à l'avance ou est comprise dans une fourchette temporelle souple. Ce type de transactions relève d'arrangements de nature processuelle : ils se précisent, voire se révisent,

¹⁶⁰ Dans certains entretiens, nous rencontrons aussi l'expression de « *fihavanana* » qui est synonyme, quoiqu'un peu plus forte, car elle introduit en plus l'idée d'une parenté affective. Cf. *Glossaire*

¹⁶¹ En France, le pacte de rachat est défini par les Articles 1659 et 1673 du Code civil. Il prévoit la possibilité pour le vendeur de récupérer la chose vendue moyennant un remboursement du principal et les frais annexes.

au fil de la relation et d'évènements particuliers. La date de rachat dépend généralement du vendeur et correspond au moment où il est en mesure de racheter cette terre. La relation d'échange foncier se rapproche ainsi d'une relation de crédit, la terre représentant à la fois une garantie sur le capital et une source de revenus correspondant aux intérêts.

Par exemple, Monsieur Donné (cf. film, témoignage n°4) a acheté une terre à son oncle, mais sans intention de la cultiver. Dans ce contexte, Donné souhaitait un remboursement le plus rapidement possible :

« Notre père nous avait obligés à acheter cette terre pour aider notre oncle à respecter ses obligations financières lors des prochains 'famadihana'. [...] On a acheté ça beaucoup plus cher que le prix normal, c'était plutôt pour l'aider. Nous n'avons rien fait de cette terre, car c'était un mauvais 'tanety'. On a bien précisé que dès que notre oncle aurait de l'argent, il devait nous rembourser au plus vite » (09/07/2016).

Dans d'autres circonstances, les acheteurs peuvent au contraire demander à décaler la date du rachat afin d'en conserver l'usage plus longtemps. Par exemple, lorsque Charles et son frère ont conclu cette vente « vivante », la question de la durée du contrat n'avait pas été précisée. Charles a acheté une parcelle à son frère qui avait besoin d'argent. Il a financé cela en vendant quelques cochons. Cependant, peu de temps après la vente, son frère est revenu le voir, argent en main, pour racheter la terre. Du point de vue de Charles :

« Généralement ça prend du temps de racheter sa terre, donc on n'avait rien précisé. Mais il [son frère vendeur] a trouvé quelqu'un d'autre que moi pour lui acheter cette même parcelle à meilleur prix ! L'autre acheteur lui avait avancé la somme pour qu'il me rembourse. [...] Comme j'avais fait des sacrifices lors de l'achat, on a convenu qu'il devait attendre au moins la prochaine récolte avant de racheter sa terre » (20/07/2016).

Concernant la date limite du rachat, l'arrangement est, là encore, souple et processuel. En effet, il n'y a pas de date explicite d'expiration de la clause de rachat. Cette flexibilité est cruciale, car c'est notamment ce qui différencie ce contrat des mises en gage. En effet, la différence fondamentale avec la mise en gage (*natao antoka*), telle que pratiquée localement, est que cette dernière présente un risque réel de « perdre » sa terre. Le créancier peut saisir la propriété en cas de non-remboursement à la date prévue. Or c'est précisément ce que cherche à éviter la vente « vivante ». Un enquêté explique :

« On préfère faire 'varo belona' parce qu'on est frères et surtout pour conserver notre héritage. En cas d'urgence mon frère me vend et lorsqu'il peut me rendre l'argent je lui redonne sa terre. C'est une entraide qui permet de garder l'héritage de nos ancêtres. » (03/11/2016)

La logique principale de ces ventes est de servir un besoin urgent de liquidité sans pour autant perdre son patrimoine de manière définitive et compromettre l'exploitation agricole à long terme. Du point de vue de l'acheteur, la transaction permet un accès à la terre, mais renvoie aussi au registre de l'entraide. En effet, l'incertitude sur la durée et l'absence d'augmentation du prix de rachat rendent ce contrat moins intéressant de l'avis des preneurs. C'est d'ailleurs ce qui explique, aux yeux d'un chef de *fokontany*, l'abandon progressif de cette forme de transaction au profit d'une seconde variante.

1.2.2. Seconde variante : des ventes avec droit de préemption

Dans une seconde variante – parfois appelée du même nom, *varo belona*, ou parfois qualifiée de *varotra miverina* (« vente qui revient ») – l'arrangement facilite la récupération de la parcelle grâce à une sorte de droit de préemption. Un droit de préemption donne la priorité à quelqu'un pour acquérir un bien, lorsque le propriétaire manifeste l'intention de le céder.

Ces ventes sont définitives, au sens où l'acheteur restera le seul à décider de conserver ou de revendre la terre. S'il ne souhaite pas revendre, il ne pourra pas y être contraint. Néanmoins, ces ventes laissent ouverte la perspective de négociations privilégiées entre l'ancien propriétaire et l'acheteur. Cet arrangement se distingue des ventes mortes (*varo maty*), car il intègre un accord sur les transactions futures : l'ancien propriétaire doit être le premier informé d'une nouvelle intention de vendre la parcelle. Mija, une vendeuse, explique :

« On a fait une vente vivante avec mon oncle ce qui veut dire qu'il doit d'abord nous proposer cette terre s'il vend. Il doit nous privilégier, car c'est notre 'anarandray'. Mais si on ne peut pas payer, il pourra vendre ailleurs. » (14/06/2017)

À la différence de la première variante, ici l'acheteur n'est pas tenu de revendre au même prix. Le montant du rachat tient compte de l'augmentation du niveau des prix et des investissements potentiellement réalisés par l'acheteur entre temps. D'ailleurs ce prix de rachat n'est jamais spécifié au moment de la vente. Ainsi, au sujet de la même transaction, l'acheteur (l'oncle) interrogé séparément, précise :

« Personne dans sa famille proche ne pouvait acheter. Comme je suis le seul survivant parmi mes frères, c'est moi qui ai dû acheter. [...] À peine un an plus tard son fils est venu me voir. Il souhaitait récupérer leur terre et m'a demandé quel prix je voulais. Cette terre ne m'avait encore rien rapporté donc j'ai proposé un prix élevé pour tenir compte des sacrifices que j'avais dû faire pour acheter. C'était trop cher pour lui donc il n'a pas acheté. » (04/08/2016)

De plus, ce contrat permet en pratique aux vendeurs de venir directement faire des propositions de rachat. Ils peuvent ainsi passer outre une norme sociale – sur l'importance de laquelle nous reviendrons – qui empêche d'exprimer spontanément des demandes d'achat.

Le vendeur peut faire valoir son droit de préemption jusqu'à sa mort et le transmettre à ses enfants ou à ses petits-enfants. Donner aux générations futures l'opportunité de racheter une terre est fondamental du point de vue des acteurs. Dans l'exemple de Mija déjà cité, cette dernière estime :

« Moi je suis pauvre, en revanche si mes enfants ou mes petits-enfants sont intéressés ils peuvent aussi venir lui proposer le rachat. » (14/06/2017)

Cette formule permet de ne pas voir les décapitalisations comme des échecs et laisse l'espoir de pouvoir reconstituer un patrimoine censé être transmis aux enfants. De plus, cela permet effectivement d'augmenter ses chances de rachat. Comme dans les *verbatim* précédents, le cas de Louissette (cf. film, témoignage n°7) montre qu'elle compte sur ses enfants pour tenter de racheter les terres vendues :

« J'ai trois jeunes enfants à entretenir et je suis seule donc c'est difficile pour moi de racheter. [...] Mais mes enfants pourront peut-être récupérer leur patrimoine [...] ils pourront travailler ailleurs et gagner plus d'argent que moi » (10/07/2017).

On pourrait penser que le fait d'accorder un droit de préemption au vendeur soit compensé par une décote sur prix d'achat. Nos entretiens qualitatifs ne permettent pas d'aller dans ce sens. Les données quantitatives ne permettent pas non plus de répondre par l'affirmative à cette question. En combinant les deux variantes, le prix moyen à l'hectare n'apparaît pas significativement inférieur dans les ventes « vivantes » par rapport aux ventes « mortes »¹⁶².

1.2.3. Fréquence des ventes « vivantes » et effectivité de la récupération

Les ventes « vivantes » sont une pratique commune dans notre zone d'étude. Ces arrangements étaient volontiers évoqués par les ménages lors de nos entretiens. Au sein de l'échantillon qualitatif, parmi les ménages pour lesquels nous disposons de l'information, 39% avaient déjà passé un tel arrangement (18 sur 46). Lorsque les ménages n'avaient pas eux-mêmes pratiqué ce contrat, ils en connaissaient le fonctionnement et l'envisageaient comme une option possible. Cette importance est confirmée par les données quantitatives, représentatives à l'échelle de deux communes de cette région. En effet, durant les cinq années précédant l'enquête, 25% des ménages ayant réalisé une

¹⁶² Les données quantitatives ne permettaient pas de distinguer les deux variantes. Calculs réalisés pour chaque catégorie de terre (rizière irriguée ou *tanety*) parmi un échantillon de 104 transactions. Données SALIMA-2016.

transaction ont conclu une vente vivante, et ces transactions représentent 40% des 104 transactions réalisées durant cette période¹⁶³.

Notons cependant que quelques ménages ne connaissaient pas ce type d'arrangement, en particulier les ménages qui étaient originaires d'autres régions. Cette pratique ne semble pas généralisée à tout le pays. À titre de comparaison, dans la commune de Marovoay, située à plus de 400km au nord-ouest d'Ambatomena, la même enquête (SALIMA) montre que seulement 5 transactions (soit 10%) incluait une clause de rachat (réméré ou droit de préemption)¹⁶⁴. L'encadré 4.1. ci-après recense les mentions de ventes vivantes dans la littérature sur Madagascar.

Encadré 4.1 - La mention de ventes « vivantes » dans la littérature sur Madagascar

Des arrangements similaires aux ventes « vivantes » (*varo belona*), notamment tels que ceux décrits dans la première variante (ventes à réméré) ont été identifiés dans d'autres régions à Madagascar.

Rarijaona et Blanc-Jouvan évoquent la présence de transactions avec pacte de rachat dans les zones Betsileo et qui sont appelées localement *varobelo* (Blanc-Jouvan, 1964; Rarijaona, 1967).

Ottino, chez les *Antesaka* dans le sud-est de l'île, fait aussi allusion à des contrats similaires appelés *debaky* (Ottino, 1963).

Cahuzac et Thébault décrivent la pratique du *fehivava* qui rappelle aussi certaines transactions observées à Ambatomena (Cahuzac, 1900, p. 376; voir aussi Thébault, 1953, 1962). Selon eux, le contrat de *fehivava* (« lié par la bouche »), permet au vendeur ou donateur de se réserver le droit de reprendre le bien dans un certain délai, et moyennant le remboursement de la somme avancée sans produire d'intérêt. À la différence de la pratique des ventes « vivantes », le contrat de *fehivava* semble très formalisé et précis, du moins tel qu'il est décrit par les observateurs du début du 20^e siècle. Selon Cahuzac :

« Le contrat doit stipuler le délai dans lequel le remboursement devra être effectué. Mais, en ce qui concerne la durée de ce délai, les parties ont une liberté absolue. [...] Si, à l'expiration du délai, l'emprunteur ne rembourse pas la somme, il peut se présenter deux cas : 1° Le prêteur manifeste la volonté de rentrer en possession de son argent, et alors, au cas où le débiteur ne peut pas s'exécuter, il peut le forcer à lui vendre le bien foncier ou à le vendre à une autre personne. La somme provenant de la vente sera la garantie de sa créance. Quelquefois, l'obligation de *fehivava* porte qu'en cas de non-remboursement à l'échéance, l'immeuble deviendra la propriété du créancier. 2° Le prêteur garde le silence, ne fait aucune réclamation. Dans ce cas, d'après la coutume, le contrat, par une espèce de tacite reconduction, continue entre les parties pour un temps égal à celui qui avait été primitivement fixé » (Cahuzac, 1900, p. 377).

Dans la zone du bas Mangoky, située au sud-ouest du pays entre Tuléar et Morondava, Ottino observe des pratiques semblables (Ottino, 1963).

Citons aussi, dans la région Vakinankaratra, les travaux de Blanc-Pamard et Rakoto Ramiarantsoa qui observent aussi un arrangement similaire, appelé *varo-mody* (littéralement « vente revenir »). Ils décrivent ce contrat comme « une forme de vente à réméré [...] dont le délai n'est pas nécessairement fixé (les descendants peuvent rembourser) » (Blanc-Pamard et al., 2000, p. 121).

Toujours dans la région Vakinankaratra, Céline Boué mentionne dans sa thèse un arrangement appelé « *varo miverina* », mais qui n'a plus cours dans la zone (Boué, 2013). Comme elle le précise :

¹⁶³ Calculs de l'auteur. Analyse 104 transactions passées sur la période [2011 ; 2015]. Données de l'enquête SALIMA-2016

¹⁶⁴ Calculs de l'auteur. Analyse de 47 transactions conclues à Marovoay sur la période [2011 ; 2015]. Données SALIMA-2016.

« Il existait auparavant des ventes à réméré - i.e. avec condition de retour - nommées *varo miverina* (littéralement vente qui revient), qui ne se pratiquent plus depuis plus de 40 ans. Aucun cas de vente à réméré, ni de document mentionnant ce type de clause, n'a été évoqué au cours de nos enquêtes. Les ventes sont qualifiées de *varo maty* (littéralement vente morte) qu'il est possible de traduire par vente définitive. » (Boué, 2013, p. 114)

Dans la logique des vendeurs, les ventes vivantes ont pour objectif d'éviter une décapitalisation définitive. Dans les faits, ce type de transactions ne permet pas toujours d'y parvenir. La clause de rachat peut rester inefficace et ne jamais permettre la récupération des terres. À dire d'acteur, l'augmentation du prix des terres représente le principal obstacle au rachat dans le cas des ventes avec droit de préemption. Néanmoins, les récupérations restent une option crédible, notamment pour les enfants des vendeurs, plus mobiles et pluriactifs que leurs parents : « *pour mes parents c'est compliqué de racheter, car il n'y a pas tant d'activité ici. Mais si je fais une bonne saison dans les mines, je pourrai les aider à récupérer notre patrimoine [anarandray]* » estime par exemple un jeune homme. Notre échantillon qualitatif a permis d'identifier 8 cas de récupérations effectives de terre (sur 12 cas pour lesquelles nous disposons de cette information¹⁶⁵). Notons que parmi les 8 cas de rachat de parcelle, dans 4 cas ce n'est pas le vendeur lui-même, mais ses enfants qui ont racheté la parcelle. En définitive, même si le retour de la terre ne se matérialise pas toujours, les ventes vivantes ne sont pas pour autant une simple euphémisation des ventes visant à les rendre socialement plus acceptables.

1.3. Incomplétude et dimension processuelle des arrangements marchands

La section précédente nous a permis de rendre compte de la diversité des arrangements marchands. Elle permet aussi de souligner que la nature des transactions diffère et que des notions simples en apparence, comme l'achat ou la vente, ne sont pas aussi homogènes qu'on peut le penser *a priori*. Mais cet effort pour distinguer et caractériser ces arrangements vernaculaires ne doit pas masquer une caractéristique tout aussi centrale dans les différents types de contrats marchands : leur incomplétude et leur dimension processuelle. Ces deux caractéristiques semblent d'ailleurs très liées puisque c'est l'incomplétude qui permet d'ajuster les attributs de l'arrangement.

D'une part, les ventes « vivantes » sont très rarement formalisées par un accord écrit. Lorsqu'un petit papier existe (cf. Annexe 2 p.368), celui-ci ne précise ni la variante ni la durée de validité de l'arrangement. Le titre du document précise simplement « vente vivante ». La garantie et la preuve de

¹⁶⁵ 18 ménages ont réalisé une vente vivante. Parmi eux, 8 déclarent avoir récupéré la terre, 4 déclarent ne pas l'avoir récupérée et dans 6 cas nous ne disposons pas de cette information. Parmi les 4 ménages n'ayant pas réalisé de rachat, un a renoncé à son droit de préemption. En effet, le vendeur avait à nouveau sollicité son acheteur pour une aide financière. Les deux personnes estimèrent que la dette était annulée si la vente passée il y a plusieurs années devenait dès lors définitive. Ils signèrent donc un acte de vente « morte » mettant fin au droit de préemption.

l'arrangement passé reposent donc, dans bien des cas, sur la parole donnée. Pour les ventes à réméré, des acteurs racontent quelques tensions ou le besoin d'insister pour activer le remboursement ou la restitution de la terre, mais nous n'avons pas identifié de véritable conflit foncier. Les relations de famille et/ou les interactions répétées au village dans lesquelles s'inscrivent ces arrangements semblent permettre d'assurer le respect des engagements. Pour les ventes avec droits de préemption, l'absence d'écrit peut s'avérer plus problématique dans la mesure où les droits de préemption peuvent se transmettre sur plusieurs générations, posant ainsi la question de la mémoire de l'arrangement passé. Ce risque renvoie à des litiges sur la nature de l'accord, dont nous verrons des illustrations au chapitre 6. Les ventes définitives font quant à elles l'objet d'une documentation écrite plus courante. Nous y reviendrons en détail dans le chapitre 6. Notons néanmoins que tous les « petits papiers » concernant une vente définitive précisent explicitement : « vente morte », afin d'éviter toute confusion (cf. Annexe 3 p. 369).

D'autre part, si nous avons décrit seulement les arrangements qui stipulent clairement la présence ou l'absence d'un pacte de rachat ou d'un droit de préemption, en pratique, dans certaines transactions, ces caractéristiques peuvent apparaître plus tard, être renégociées à la suite d'un évènement particulier, ou encore être implicites à la relation sociale entre les partenaires. Par exemple, nous allons voir plus loin que les ventes intrafamiliales, même qualifiées de ventes mortes, renvoient implicitement à des logiques de récupération, proches des transactions avec droit de préemption (seconde variante).

2. Le « droit de vendre » : terres achetées *versus* terres ancestrales

Nous avons montré, dans le Chapitre 3, que l'usage des terres est un droit qui s'exprime à l'échelle du ménage nucléaire. Mais cette échelle est-elle pertinente pour analyser les transactions foncières ? Le « droit de vendre » est-il une prérogative du ménage ? Si le droit de vendre est gouverné « en commun », ou comme nous le verrons « en famille », qui est inclus ou exclu des décisions ? D'autre part, les règles s'appliquent-elles de manière identique pour toutes les terres ?

L'analyse des *faisceaux de droits* nous permettra d'appréhender la dimension plus ou moins collective des ventes de terres. Nous verrons que le droit de vendre dépend de l'origine de l'acquisition de la terre par les individus. Ainsi, céder des terres initialement acquises par défriche ou achat définitif relève de la seule décision des propriétaires. Pour les terres acquises dans le cadre de transactions « vivantes », le droit de vendre s'inscrit dans des relations bilatérales avec l'ancien propriétaire. Quant aux terres initialement acquises *via* héritage ou donation, le droit de vendre est soumis à un contrôle collectif dans lequel les rapports de parenté jouent un rôle central.

2.1. Le droit de vendre les terres acquises personnellement par le travail ou l'achat

Parmi les terres qualifiées de biens « *fila* » (Ottino, 1963; Blanc-Jouvan, 1964; Rarijaona, 1967; Ottino, 1998), c'est-à-dire acquises directement par le travail du propriétaire et à titre personnel, nous distinguons les terres obtenues par la mise en valeur (aménagement, défriche, etc.) et par achat.

2.1.1. Les terres acquises « par la bêche »

Les terres dites *lafam-pangady* (obtenues « par la bêche ») constituent de véritables possessions individuelles. Elles correspondent à des acquisitions issues de la défriche ou de la mise en valeur de terres vacantes. L'ensemble du faisceau de droits, y compris le droit de vendre, est détenu par le propriétaire. Vendre est possible à tout moment, la décision n'implique que le ménage propriétaire et aucune contrainte ne s'applique dans le choix de son acheteur.

2.1.2. Les terres achetées via des ventes « mortes »

Si la terre a été acquise à travers une transaction définitive, l'ensemble du faisceau de droits, y compris le droit de vendre, est transféré à l'acquéreur. Cela n'empêche pas un certain degré d'encastrement social des ventes. En effet, les normes du « vivre ensemble » voudraient que la parcelle soit d'abord proposée à l'ancien propriétaire. Comme le souligne un enquêté :

« Si je vends cette terre, je la proposerai d'abord à mon vendeur [un voisin], c'est mieux de proposer à l'ancien propriétaire [...]. Ce n'est pas obligatoire, mais ça permet de préserver le lien social [fihavanana] » (17/05/2016).

Cette pratique, apparemment fréquente, est néanmoins peu contraignante en comparaison des règles qui s'appliquent aux terres acquises par vente « vivante » ou acquises par héritage/donation. Il s'agit plutôt d'une norme de courtoisie. C'est une bonne stratégie, car ce geste est socialement valorisé. De plus, l'ancien propriétaire est une personne potentiellement très intéressée. Ce dernier peut avoir un attachement émotionnel particulier à cette terre (*i.e.* si c'était une terre héritée) ou un intérêt particulier lié au fait qu'il peut posséder des terrains voisins, lui offrant ainsi une possibilité de remembrement.

2.1.3. Les terres achetées via des transactions « vivantes »

Si la terre a été acquise au moyen d'une vente « vivante », le droit de vendre s'inscrit d'abord dans le cadre d'une relation bilatérale entre le vendeur et l'ancien propriétaire.

Les pactes de rachat (première variante) ne permettent pas à l'acquéreur de vendre la terre à une tierce personne. Nous avons même vu que l'initiative d'une nouvelle transaction (le rachat) est impulsée par l'ancien propriétaire. Dans cette variante le droit de vendre est partagé entre l'acheteur

et l'ancien propriétaire. Les conséquences sont importantes puisque cela signifie que l'acquéreur ne pourra revendre la terre que si l'ancien propriétaire est en mesure de racheter. Cette contrainte forte prend son sens si nous rappelons l'objectif principal de cet arrangement : faire face à des chocs (domestique ou productifs) sans « faire sortir la terre » du cadre familial. Suivant cette logique de crédit, le vendeur reste au cœur de la prochaine décision de vente par laquelle il se verra restituer sa terre.

Au contraire, dans le cadre d'acquisition avec droit de préemption (seconde variante), le droit de vendre est détenu par l'acheteur, avec une contrainte initiale sur l'identité de l'acheteur. La transaction doit, dans un premier temps, être proposée à l'ancien propriétaire (le préempteur). C'est seulement à condition que ce dernier décline l'offre que le propriétaire peut élargir sa clientèle et vendre à qui bon lui semble.

On notera donc que derrière la même expression vernaculaire de vente « vivante », ces deux types de transactions sont en réalité analytiquement très différents du point de vue du droit de vendre.

2.2. Le droit de vendre les terres ancestrales

À côté des biens dits *fila*, acquis par défrichement ou par achat, les ménages possèdent aussi des biens dits *lova*, obtenus au titre d'une relation de filiation (Ottino, 1963; Blanc-Jouvan, 1964; Rarijaona, 1967; Ottino, 1998). Les agriculteurs d'Ambatomena emploient les expressions de « terres ancestrales » (*tanindrazana*), « terres héritées » (*tany lova*) ou encore d'« *anarandray* »¹⁶⁶, pour désigner les espaces acquis par transferts intergénérationnels de droits, c'est-à-dire par donation ou héritage. Ces terres lignagères ont une forte dimension symbolique (cf. Chapitre 3). Nous allons voir que le droit de vendre y est soumis à l'approbation de la famille. Afin de préciser les contours de la « famille » et identifier les prérogatives de chacun, nous distinguons les terres reçues en donation (du vivant des parents) et celles héritées (à la mort des parents). Enfin, nous verrons le rôle de la règle de priorité familiale dans l'exercice du droit de vendre.

2.2.1. La responsabilité collective des terres héritées

La famille met en œuvre des règles qui encadrent le droit de vendre, même pour les terres dont l'héritage a été déjà partagé entre différents ménages nucléaires.

Concernant les rizières irriguées, les héritiers (généralement les hommes d'une fratrie) se partagent également ce patrimoine une fois que les deux parents sont décédés. Le partage est dit

¹⁶⁶ Nous rappelons que la notion d'*anarandray* désigne, selon Ottino, « à la fois des groupes de cohéritiers et les fractions de terres ancestrales auxquelles ils ont accès et qui, avec leur filiation, contribue à leur identité ». L'*anarandray* renvoie donc « à un mode d'accès à la terre autant qu'à l'idée d'une identité commune au sein du groupe de parenté » (Ottino, 1998, p. 45).

« définitif ». Chaque héritier cultive ses rizières séparément et gère au sein de son ménage l'ensemble du cycle de production. Chaque héritier est le seul ayant droit sur les récoltes et il peut choisir de céder cette terre en métayage ou en location. Il peut aussi choisir de vendre sa terre, mais la famille élargie est toujours impliquée dans la procédure. Autrement dit, l'initiative d'une cession reste propre à chaque ménage, et l'argent de la vente lui revient, mais le reste de la famille doit être consulté et donne un avis. Le droit de vendre s'inscrit donc dans une négociation à laquelle prend part un cercle familial plus vaste qui correspond au groupe des « coresponsables » (*mpiray adidy* ou *mpiara mitondra*), tel que défini au Chapitre 3¹⁶⁷. La légitimité de la vente dépend de la consultation (*teny ierana*) de cette famille élargie. Cette dernière doit impérativement être informée et donner un accord de principe (*tsara vavaka*). Notons que tous les coresponsables ne résident pas nécessairement au village et les absents ne sont pas toujours consultés. Comme le rappelle Monsieur Kiady qui a vendu récemment :

« En cas de vente je dois réunir ma famille et obtenir leur bénédiction [tsara vavaka]. [...] Dans mon cas, j'ai appelé mes frères et sœurs ainsi que mes oncles qui vivent à Ambatomena, et je leur ai dit que j'avais besoin d'argent et que je devais vendre » (21/06/2017).

Selon nous, la légitimité des coresponsables sur le droit de vendre s'explique par le lien très étroit existant entre accès aux terres familiales et prises de responsabilités sociales (cf. Chapitre 3). Même si les droits d'usage ont été divisés entre les ménages qui composent ce groupe, les obligations sociales restent mutualisées à ce niveau¹⁶⁸. Ainsi, selon Monsieur Naivo : « *je me sens responsable si mon frère vend une "terre de responsabilité" ['tanim-pitondrana'], car nous cotisons ensemble aux retournements des morts* » (13/11/2016). Ce sentiment de responsabilité, justifiant l'autorité du collectif familial, a une dimension identitaire et économique. Identitaire, parce que les ventes fragilisent un patrimoine au centre de la conception même de la parenté (cf. chapitre 3). Économique, parce que nous avons vu précédemment que certaines obligations sociales coûteuses sont mutualisées à l'échelle du groupe des coresponsables (*mpiray adidy*). La vente de terres héritées peut faire craindre la perte d'un cotisant aux retournements des morts, entraînant une augmentation de la part des autres et/ou la réduction des dépenses collectives affectant alors le prestige de la famille. C'est un sujet de conflit important dans la région (cf. chapitre 6).

¹⁶⁷ Pour rappel, ce groupe comprend toutes les personnes apparentées et possédant au moins un ascendant vivant en commun. Cela correspond généralement aux frères d'un héritier (ou leurs descendants si certains sont décédés) ainsi que ses oncles paternels (ou leurs descendants).

¹⁶⁸ C'est d'ailleurs le sens même de cette catégorie locale de « coresponsable ». En effet, elle renvoie en malgache à l'expression *mpiray adidy* qui signifie « une seule responsabilité sociale ». Ce groupe est aussi qualifié par l'expression *mpiara mitondra*, qui signifie littéralement « ensemble gouverner / être responsable ».

Concernant les terres de collines (*tanety*), nous avons déjà vu que les droits fonciers peuvent rester en indivision sur plusieurs générations. Ce régime foncier particulier impacte l'exercice du droit de vendre pour les cohéritiers. En effet dans ce cas, les ventes sont plus complexes, car elles impliquent la réalisation d'un partage préalable¹⁶⁹. Autrement dit, la vente contribue à précipiter le partage du patrimoine. Dans les cas étudiés, seul le vendeur sort de l'indivision et peut alors vendre les terrains qui correspondent à sa quote-part (qui était restée jusqu'alors virtuelle). Comme pour la vente de rizières, la vente de *tanety* implique la consultation des autres membres de la famille, particulièrement celle des indivisaires. Dans ces transactions, le plus délicat semble être la décision préalable sur le partage du patrimoine. Elles nécessitent donc à plus forte raison l'intervention d'autorités familiales, telles que le *loholona pianakaviana* (« responsable de famille »). Leur rôle est de renseigner la famille sur l'historique des terres pour tenter de trouver un compromis équitable. Néanmoins, ces opérations engendrent souvent des tensions intrafamiliales, comme nous le verrons plus en détail dans le Chapitre 6.

Finalement, la famille intervient dans les ventes de terres ancestrales à travers une consultation aussi obligatoire qu'indispensable pour légitimer les transferts. Mais dans quels cas peut-elle s'opposer à la transaction et quelle est l'effectivité de son contrôle ? D'une part, la famille considère le motif de la cession. Si ce dernier est jugé déraisonnable, elle peut s'opposer. Hendry, un homme qui a été désigné par sa famille pour gérer ce type d'affaires (il est le *loholona pianakaviana*) explique :

« Si quelqu'un veut vendre il doit m'en parler, mais je ne décide pas seul, je réunis les autres et on donne notre avis. [...] Si c'est pour passer la « belle vie », s'acheter une moto ou pour boire on s'oppose. On ne peut pas, non plus, vendre parce qu'on quitte le village, ça c'est vraiment tabou [fady]. Mais on ne peut pas empêcher de vendre si c'est pour une urgence. » (13/05/2017)

Selon d'autres personnes enquêtées :

« Seulement les maladies, l'hospitalisation, les décès sont validés pour vendre une terre héritée. Le reste est inacceptable ! [...] On peut aussi vendre pour acheter d'autres terres ». (19/06/2017)

« Si le vendeur est dans un cas de force majeure et explique ses motifs, la famille ne peut pas l'empêcher. Mais parfois certains veulent vendre par pure folie et on essaie donc de les raisonner. » (24/04/2016)

Ainsi, dans le cas de situation de détresse (choc de production, insécurité alimentaire, maladie, etc.), la famille élargie ne s'oppose pas à la vente parce qu'elle constitue un mécanisme d'assurance en dernier ressort. Il n'est pas envisageable d'empêcher une cession si l'argent doit servir à répondre à

¹⁶⁹ Pourtant ces ventes ne sont pas rares, comme nous l'avons vu dans le Chapitre 3.

un choc domestique. Dans ce cas, les coresponsables pourront proposer d'acheter la terre : « empêcher la terre de sortir de la famille » reste en effet une préoccupation majeure chez tous les ménages enquêtés.

D'autre part, le groupe des coresponsables peut émettre une objection si la vente risque de faire disparaître l'obligation d'un de leurs membres à cotiser aux dépenses communes lors des retournements des morts (*famadihana*). Selon un chef de *fokontany* :

« Il y a souvent des tensions dans les familles à cause des cotisations [*'adidy'*] pour les retournements des morts [*'famadihana'*]. Certains craignent que les vendeurs ne veuillent plus cotiser s'ils n'ont plus de terres. La perte d'un organisateur diminue le prestige du '*famadihana*', car il y a moins de cotisants et d'invités ». (22/06/2017)

En effet, comme nous l'avons montré dans le chapitre 3, les droits sur les terres lignagères s'accompagnent d'obligations sociales. Or dans plusieurs familles enquêtées, si un héritier se sépare de l'ensemble de ses rizières, l'obligation de participer financièrement aux retournements des morts disparaît. Ainsi, la perte d'un des cotisants impacte tout le groupe des coresponsables. Ces derniers peuvent tenter de s'opposer à la vente tant pour défendre le prestige familial que le budget de leur propre ménage qui risque sinon de s'alourdir.

Par ailleurs, l'opposition des membres de la famille prend rarement la forme d'une décision autoritaire, qui s'impose telle une sentence. Les enquêtés préfèrent généralement dire qu'ils tentent de « dissuader le vendeur », de le « raisonner », ou encore de lui faire « prendre conscience » de la gravité de son acte. Le respect accordé aux membres de la famille ainsi que les risques de litiges encourus suffisent généralement à assurer le respect et l'exécution (*enforcement*) des règles par les vendeurs. De même, peu d'acheteurs se risquent à conclure une transaction sans s'être assurés eux-mêmes de l'aval de la famille du vendeur (*cf.* Chapitre 6).

2.2.2. L'autorité parentale sur les terres cédées en donation

La plupart des ménages possèdent également des terres données par leurs parents encore en vie. Rappelons que les donations (*omena/tolotra*) concernent uniquement les rizières et la réception des droits fonciers implique en contrepartie de nouvelles obligations sociales. En effet, sur les terres de colline (*tanety*) il n'existe pas de donation à proprement parler¹⁷⁰ (*cf.* Chapitre 3).

¹⁷⁰ Sur les *tanety*, tant que les parents sont en vie, les jeunes ménages peuvent seulement en demander des droits d'usage sous la forme de prêts (*ampindramina*). Il s'agit d'une délégation temporaire de droits d'usage et les récipiendaires de ces terres n'ont aucun droit de vendre sur ces espaces.

Sur les rizières, les donataires disposent, à titre individuel, des droits d'usage et de gestion. Les droits de louer ou de vendre restent sous l'autorité des parents. En revanche, on observe que l'initiative d'une cession émerge toujours des donataires. Autrement dit, lorsque les enfants souhaitent céder une terre reçue en donation, ils doivent impérativement consulter leurs parents qui sont décisionnaires. Cependant, les parents ne peuvent pas reprendre une terre donnée pour la vendre eux-mêmes. Il serait en effet immoral, du point de vue des acteurs, de priver ses propres enfants de leur accès à la terre. De plus, vendre une terre cédée en donation serait contraire au devoir éminent des parents de perpétuer le patrimoine familial (*anarandray*) (cf. Chapitre 3). Des cas de reprise par les parents ont été observés, mais jamais pour la vente¹⁷¹.

Le droit de vendre est donc négocié entre parents et enfants. Bien que les parents restent décisifs dans la décision de vendre, ils exercent leur autorité de manière différente, selon les familles. Par exemple, du point de vue de Hoby, un homme de 40 ans qui gère de manière autonome son exploitation agricole, ses parents restent les principaux décisionnaires quant aux ventes :

« Tant que les deux parents sont vivants, les rizières qu'ils m'ont données ne sont pas définitivement à moi. Je ne peux pas inscrire la terre à mon nom [certifier ou titrer] ni la vendre. Sinon ce serait comme me faire hériter avant la mort de mes parents...ce qui n'est pas possible chez les malgaches. [...] » (12/05/2016).

Du point de vue de Monsieur Nivo, un père de famille et président de hameau de 75 ans, ses cinq fils sont « propriétaires » des terres qu'il leur a données, et ils peuvent vendre à condition de lui en parler :

« Les terres que je lui [un de ses fils] ai données sont à lui, il fait ce qu'il veut avec, car il est 'tompon-tany' [maître des lieux, propriétaire]. [...] S'il veut vendre ? Alors là il devra m'en parler, mais je ne pourrais pas m'y opposer. J'essaierai simplement de sauver la terre, si je peux la racheter ».

Notons que Monsieur Nivo précisera par ailleurs que l'interdiction est possible si le motif lui semble injustifiable, mais il ne l'envisage pas :

« Mes enfants ne vendraient jamais pour aller boire ou passer la belle vie sans travailler. Mais dans un cas pareil évidemment je les en empêcherais » (11/05/2017).

¹⁷¹ Des cas de reprise ont été observés lorsque les ménages qui ont reçu la terre en donation ne sont plus capables de les mettre en culture ou lorsqu'ils migrent et quittent l'agriculture. Le temps de leur absence, les parents reprennent la gestion des terres données. Par exemple, Madame Louissette se voit retirer des terres au motif qu'elle est incapable de les exploiter seule depuis son divorce. Monsieur Joachin, pour pallier l'insuffisance de terres, retire les droits à certains de ses enfants pour les allouer à d'autres, et se fait ainsi l'arbitre d'un accès à la terre « chacun son tour ».

En définitive, tout comme pour les terres héritées, si la raison est jugée légitime (acheter une autre parcelle mieux située ou plus fertile), ou si la vente est liée à un choc domestique que les parents ne peuvent pas contribuer à amortir par un autre moyen, la vente sera autorisée.

Les prérogatives des parents sur la terre donnée dépendent aussi de la manière dont ils ont eux-mêmes obtenu cette terre. S'il s'agit d'une terre achetée par les parents, les décisions sur la vente sont prises à l'intérieur de la petite famille (*mpianakavy*, cf. Chapitre 3). S'il s'agit d'un héritage, le cercle plus large des coresponsables doit être consulté. Le père qui a donné une terre, en tant qu'héritier, en est toujours responsable vis-à-vis du reste de la famille. Si une vente se prépare, il est donc tenu d'informer le reste de la famille, de la même manière que nous l'avons vu précédemment.

2.2.3. Les terres familiales indivisibles et inaliénables

Le statut foncier le plus restrictif sur le droit de vendre concerne les terrains accueillant un tombeau familial. Ces terres ne peuvent être vendues par quiconque. Cela n'empêche pas qu'à Ambatomena, certaines d'entre elles soient cultivées. On observe parfois sur les espaces qui entourent un tombeau quelques parcelles de cultures pluviales. Ces parcelles sont généralement laissées à quelques jeunes qui manquent de terre et peuvent utiliser, un temps seulement, un peu de cet espace disponible. Cependant, à la différence des autres *tanety*, ces terres ont un statut presque sacré et ne sont pas simplement la propriété indivise des héritiers, mais se conçoivent comme une « *propriété collective, indivisible et inaliénable de la famille* », pour reprendre les termes de Rarijaona¹⁷² (1967, p. 361). Si certaines parcelles peuvent y être cultivées par des ménages de la grande famille, ces terres abritant les tombeaux symbolisent l'unité familiale et elles doivent être conservées de génération en génération. Comme le souligne Cahuzac, elles sont « *la propriété de la famille entière, de la famille d'autrefois, de celle d'aujourd'hui et de celle de demain* » (Cahuzac, 1900, p. 39). Sur ces espaces inaliénables et indivisibles, les ventes ne sont pas possibles, ni même envisagées par les enquêtés.

2.2.4. La règle de priorité familiale sur les ventes de terres ancestrales

Pour vendre les terres lignagères, nous avons vu que l'approbation familiale est indispensable. Nous avons aussi relevé qu'une interdiction relève de circonstances particulières, généralement lorsque le motif est jugé illégitime. Cette règle a pour effet de limiter les ventes de terres pour des raisons telles que l'achat de biens considérés comme « de luxe » (*i.e.* moto), les loisirs, pour motif de départ ou lors de cession de l'ensemble du patrimoine hérité.

¹⁷² De plus, selon Rarijaona, le *Code des 305 Articles de 1868* reconnaissait aux tombeaux, terrains et chemins y permettant l'accès, un caractère inaliénable et insaisissable (1967, p. 54).

Le rôle de la famille quant au fonctionnement des marchés ne se limite pas à celui de tutelle dans les transactions, sorte d'instance de contrôle, visant à limiter les conséquences des choix d'un vendeur déraisonnable. Les marchés sont également structurés par une règle (probablement plus importante encore) de préférence parentale. L'obligation de « consultation » (*teny ierana*) est surtout un moyen de mettre en œuvre une priorité familiale, centrale dans le fonctionnement des marchés. Nous verrons dans le Chapitre 6 que les risques de conflits associés au non-respect de cette règle sont importants, ce qui contribue largement à la faire respecter.

En pratique, cette règle de priorité peut prendre plusieurs formes. Dans certains cas, vendre une terre héritée en dehors de la famille est présentée comme rigoureusement impossible : « *c'est une terre qui vient de mon père ! Donc il faut respecter cet 'anarandray'. Cela signifie que ça ne sort pas de la famille !* ». Le cadre le plus restrictif est celui d'une famille qui impose une vente aux enchères intrafamiliales durant laquelle chaque personne convoquée inscrit un montant sur un papier cacheté et celui qui offre le meilleur prix remporte l'enchère. Dans ce cas, la vente extrafamiliale est impossible. Du point de vue d'un des participants, voici comment s'est passée la vente aux enchères des terres de sa tante :

« À la mort de ma tante, comme elle n'avait pas d'héritier, on a décidé de vendre ses terres pour se partager l'héritage. Mais notre règlement intérieur c'est que la terre ne sorte pas de la famille. Donc on a réuni la famille et on a fait une vente aux enchères. [...] Chacun indique une somme dans une enveloppe et on ouvre. Finalement, c'est un oncle qui a acheté la terre à un prix beaucoup trop bas selon moi. Mais que voulez-vous, il y a cette tradition de faciliter l'achat aux membres de la famille. Personnellement, je ne pouvais rien faire avec mes 80 euros... Je savais que je n'avais aucune chance face aux riches de ma famille. » (24/04/2016)

Excepté ce cas limite, en règle générale, la terre ne peut pas être réservée à la famille si le prix proposé est jugé trop bas. Si personne ne peut acheter au prix demandé par le vendeur, alors la vente pourra être conclue à l'extérieur de la famille. Néanmoins, toutes les familles enquêtées posent comme une exigence que leurs membres soient les premiers à se voir proposer la terre. L'offre circule donc selon un ordre de priorité. Tsiory raconte ainsi la vente d'une terre qu'il avait reçue en donation :

« Avant de vendre, j'ai consulté mes parents et j'ai expliqué mon besoin d'argent. On a décidé qu'il fallait vendre cette rizière. Comme il n'avait pas les moyens, mon père a proposé la terre à ses frères et c'est mon oncle qui a acheté. [...] C'est mieux de faire ainsi, pour que ça reste dans la famille. » (28/06/2017)

Tous les membres de la famille élargie bénéficient-ils de cette information privilégiée ? Comment circule l'offre dans la famille ? Il semble que les membres qui se voient proposer une transaction en priorité soient les mêmes que ceux ayant un droit de regard sur le droit de vendre, tel que présenté

précédemment. En pratique, lorsqu'un ménage a l'intention de vendre, le premier réflexe semble être de consulter les membres de la famille proche, notamment ses parents s'ils sont encore en vie ainsi que ses frères et sœurs. Ensuite, la famille plus éloignée, généralement à l'échelle du groupe des coresponsables. À l'instar des pratiques observées dans d'autres entretiens (Encadré 4.2), dans la famille d'Edmond la règle générale est la suivante :

« Chez nous, les gens suivent à la lettre la morale des anciens [ny soatoavina]. Si je dois vendre, je vais voir mes frères et sœurs [iray tamp-po] et je leur dis par exemple : " je vais acheter une autre terre un peu plus au nord, est-ce que vous voulez cette parcelle ?". Si mes proches n'ont pas les moyens, ils m'autorisent à aller voir d'autres acheteurs. Ils donnent leur bénédiction [tsara vavaka]. "Tu peux aller vendre à d'autres" disent-ils. [...] Ensuite, on consulte d'autres proches, on en parle à ses tantes et oncles ainsi qu'à leurs enfants. C'est parfois les parents du vendeur qui se chargent de contacter d'autres membres de la famille. Si personne ne peut acheter, là on est libre de la vendre à n'importe qui. [...] Si on fait un papier, on prend généralement des proches comme témoins, car ça prouve qu'ils étaient au courant et ont été consultés. » (17/06/2017)

De nombreuses études de cas réalisées à Ambatomena montrent que c'est seulement une fois que la famille a été prévenue qu'il est possible de proposer de vendre à d'autres personnes extérieures.

Encadré 4.2 – Un exemple de vente proposée d'abord à la famille

Laurent, un jeune homme de 35 ans, a eu besoin de vendre pour soigner un de ses enfants malades. Il possède quatre parcelles, deux petites rizières héritées, un petit tanety familial et un autre acheté. Il s'est rendu chez sa mère (son père est décédé). C'est elle qui s'est chargée de prévenir d'autres membres :

« - Laurent : Nous sommes allés chez ma mère pour lui dire que nous avons besoin d'argent pour acheter des médicaments. C'était très cher et elle ne pouvait pas nous aider. On savait qu'il nous faudrait vendre une terre. Elle en a parlé à mes frères et Louis était intéressé. On a ensuite prévenu les coresponsables.

- Nous : C'est une réunion ? Qui participe ?

- Laurent : On n'a pas vraiment fait une réunion officielle, mais ma mère a prévenu mes frères et sœurs, d'autres parents [raiamandreny] et le chef de famille [loholona pianakaviana]. On était dans la cour et Louis a dit qu'il pouvait acheter et payer tout de suite les deux tiers. [...] Il a vendu un cochon et il a payé plus tard le reste.

- Nous : Il a davantage d'argent que vous ?

- Laurent : Il avait des cochons et quelques vaches. Il vend du lait auprès des fromageries. Ça rapporte un peu. Mais vous savez nous sommes tous pauvres.

- Nous : Et vous avez conclu une vente morte ou vivante ?

- Laurent : Une vente vivante [variante 2] parce que c'est mon frère et que nous avons le même 'anarandray'. Cela veut dire que je reste prioritaire si je veux la récupérer. Mais ça ne sera pas au même prix.

- Nous : Vous n'avez toujours pas racheté ?

- Laurent : Pour le moment j'ai seulement une vache et un veau. Et je préfère garder mon bétail. Si j'ai un autre veau, je le vendrai pour récupérer la terre. » (24/06/2017)

Rappelons enfin que les terres ancestrales (*anarandray*) ne diminuent pas malgré un marché actif. En effet, dès qu'une terre achetée est à nouveau donnée ou cédée en héritage, elle redevient « anarandray ». Autrement dit, la repatrimonialisation des terres est très rapide et n'est pas fragilisée par l'activité des marchés.

2.3. Conclusion : les « sous-fibres » du droit de vendre

Dans cette section, nous avons montré que les contraintes qui s'exercent sur la gestion des terres et en particulier sur le droit de vendre dépendent largement des modalités préalables d'acquisition de chaque parcelle.

D'une part, la décomposition du régime de propriété avec la notion de faisceau montre l'importance de l'origine de l'acquisition et les règles locales associées. Pour l'illustrer, la représentation usuelle des faisceaux de droit par E. Schlager et E. Ostrom (1992) (*cf.* Chapitre 1) peut être adaptée au contexte malgache (Tableau 4.1). Dans la région étudiée, les droits opérationnels (usage, prélèvement et gestion) sont gouvernés à l'échelle individuelle ou du couple (I pour individuel). Cependant, les droits d'administration des terres (exclusion, aliénation) peuvent faire l'objet de décisions collectives qui dépendent du mode d'acquisition.

Ainsi, nous avons constaté que les décisions concernant l'aliénation, en particulier les ventes de terres, sont prises à l'échelle familiale (dans le tableau, F pour familial) pour les terres héritées et données. Les ventes s'inscrivent dans des relations bilatérales (B pour bilatéral) entre l'actuel et l'ancien propriétaire pour les terres achetées avec pacte de rachat ou droit de préemption (transaction « vivante »). Les décisions de vendre la terre relèvent du seul propriétaire uniquement pour les terres obtenues par achat définitif (transaction « morte ») ou par le travail (I pour individuel).

Tableau 4.1 – Unité de décision pour les différents faisceaux de droits selon les modes d'acquisition

Droits	Achat définitif ou défriche	Achat avec droit de préemption	Achat avec pacte de rachat	Héritage définitif	Héritage non partagé	Donation
Usage et prélèvement ⁽¹⁾	I	I	I	I	I	I
Gestion ⁽²⁾	I	I	I	I	I	I
Exclusion ⁽³⁾	I	I	B	I	F	F
Aliénation ⁽⁴⁾	I	B	B	F	F	F

Légende : I : Individus (ou son ménage) ; B : Bilatéral ; F : Famille

(1) Droit d'utiliser la terre et d'accéder aux produits de la terre (2) Droit de définir le type de culture, les méthodes culturales, l'usage d'engrais, de réaliser des améliorations sur la parcelle (nivellement, arbres, etc.) (3) Droit de décider qui a accès à l'usage et la gestion de la ressource. En ce sens, nous incluons le droit d'organiser la réparation de l'usage des terres au sein du groupe familial et le droit de déléguer l'usage à titre marchand (*i.e.* céder en location, métayage) (4) Droit de vendre ou de céder définitivement la terre (héritage).

Source : auteur

Il est donc important de souligner que l'analyse du droit de vendre ne se pose pas seulement dans les termes d'une autorisation *versus* interdiction, elle pose aussi la question : « à qui doit-on vendre ? » ou encore « à quelle condition peut-on vendre ? ». Le Tableau 4.2 (*infra*) résume les contraintes associées au droit de vendre déjà exposées de manière plus détaillée dans cette section. En définitive, nous retiendrons que la vente des terres lignagères nécessite l'approbation familiale. La légitimité de ces ventes est soumise à deux conditions principales. La première est que la raison de la vente soit jugée légitime. La seconde est que les membres de la famille, proche puis élargie au groupe des coresponsables, soient avertis en premier.

Tableau 4.2 – Droit de vendre : règles et échelle de négociation

Modes d'acquisition	Contrainte/règles sur le droit de vendre	Qui détient ou co-détient le droit de vendre ?
Achat définitif ou défriche	Non, aucune règle contraignant la cession ni le choix de l'acheteur	Le détenteur de la parcelle (les époux si achat/défriche réalisé ensemble)
Achat avec droit de préemption	Oui, obligation de proposer d'abord la vente à l'ancien propriétaire	Le détenteur de la parcelle (les époux si l'achat est réalisé ensemble)
Achat avec pacte de rachat	Oui, obligation de revendre la terre à l'ancien propriétaire. Ce dernier est à l'initiative de la transaction	Le détenteur de la parcelle et l'ancien propriétaire
Héritage définitif	Obligation de proposer d'abord à la famille (groupe d'héritage et de coresponsables)	Le détenteur de la parcelle (héritier). Droit conditionné par l'aval de la famille.
Héritage non partagé	<i>idem</i>	Le groupe d'héritage (<i>mpiara mandova</i>)
Donation	Obligation de proposer d'abord à la « petite famille » puis, si la terre donnée était elle-même issue d'un héritage, au groupe d'héritage et de coresponsables	Les parents (donateurs) et le fils/fille donataire

Source : auteur

3. Les règles en action : circulation de l'information sur les offres et effectivité des règles

Tout marché suppose la rencontre entre des acheteurs et des vendeurs. La mise en évidence de différents arrangements contractuels et des règles de priorité familiale peut à présent nous éclairer sur la façon dont sont coordonnées ces rencontres entre acheteurs et vendeurs. Cela permet aussi de comprendre les conditions d'*enforcement* de ces règles issues de la sphère familiale, et d'analyser leurs effets.

Nous verrons d'abord que les règles familiales sur les marchés participent à limiter la circulation de l'information sur les offres et demandes. La compétition par les prix apparaît donc secondaire dans un contexte où la circulation de l'information est cloisonnée dans un premier temps au sein des familles élargies (section 3.1). Nous verrons ensuite que les règles locales sur le partage de l'information répondent à des logiques patrimoniales « traditionnelles », mais également à aux intérêts particuliers des ménages de maintenir une option de récupération de leurs terres après des ventes d'urgence. Ces

règles permettent ainsi aux familles et ménages agricoles de contrôler la circulation de l'information et de s'assurer un accès privilégié à celles relatives aux nouvelles offres de terres (section 3.2).

3.1. La circulation de l'information sur les offres et demandes

Dans cette région, les marchés fonciers fonctionnent indépendamment d'organisations centralisant l'information sur les offres et demandes ou sur les prix des terres. Aucun système de petites annonces (journaux, radios, affichage) n'existe et ni les administrations communales (mairie, guichet foncier), ni les autorités locales (chef de fokontany, autorités coutumières) n'interviennent à ce niveau. Même à une échelle micro-territorialisée, aucune information n'est centralisée.

Cette section s'intéresse aux conditions concrètes de circulation de l'information en l'absence d'un système centralisé. Nous allons voir que la demande est rarement exprimée, que les offres circulent par étape et que même le recours aux courtiers ne permet pas de diffuser plus largement une offre.

3.1.1. Une demande importante, mais rarement exprimée

Du côté de la demande, il est socialement difficile, voire impensable, du point de vue des enquêtés, de demander à leur entourage si quelqu'un souhaite vendre une terre. Les normes du *fiarahomonina* (lit. « vivre ensemble ») sont très claires sur ce point : « *demander à quelqu'un s'il souhaite vendre, c'est comme aller lui souhaiter malheur* » expriment souvent les personnes enquêtées. En effet, les ventes sont souvent liées à un moment de précarité et il serait insultant de chercher à en profiter en demandant un terrain.

Par ailleurs, ceux qui feraient savoir trop largement leurs intentions d'acheter des terres risquent d'attiser des jalousies ou de se voir la cible d'une attaque de *dahalo* (banditisme rural en plein essor dans la région). Le contexte d'insécurité physique s'est considérablement dégradé ces dernières années dans la commune. C'est une préoccupation importante pour les habitants. Les agressions physiques et les assassinats précédant ou suivant des transactions monétaires ne sont pas rares. En effet, les acheteurs ou vendeurs peuvent détenir à ce moment des liquidités chez eux et sont une cible privilégiée. Selon les habitants, à moins d'être capable de se protéger, il n'est pas bon de faire savoir sa réussite économique.

Les marchés fonciers fonctionnent donc dans un contexte où les terres sont très prisées, mais où la demande reste latente, rarement exprimée. L'accès à la terre via les marchés fonciers repose principalement sur les propositions de vente qui seront faites. Dit autrement, avoir l'opportunité d'acheter signifie en première instance avoir l'opportunité de se voir proposer une parcelle. Les achats sont des événements qui arrivent à l'acheteur, ils ne sont pas provoqués par une démarche

volontariste de prospection de terrains agricoles. Sur les 177 récits d'achat que nous avons rassemblés, seulement trois cas relatent des achats issus de la prospection de terre de la part du demandeur¹⁷³.

3.1.2. Les conditions de circulation des offres : une procédure par étape

Si la demande reste tacite, la rencontre entre acheteurs et vendeurs passe principalement par les offres. Comment circule cette information sur les offres ?

Les règles locales présentées dans les sections précédentes peuvent être interprétées comme des barrières à la libre circulation de l'information sur les offres. Compte tenu de ces règles, pour les terres acquises *via* des transactions « vivantes », comme le contrat le prévoit, l'offre sera d'abord transmise au préempteur qui est prioritaire. Concernant les terres acquises par héritage ou donation, c'est la famille qui, dans un premier temps, a la primeur de l'information sur les ventes de terres. Si aucun membre des coresponsables résidant au village n'est en mesure d'acheter, alors la terre est proposée à d'autres personnes. Ces personnes appartiennent généralement à réseau de personnes proches (voisins, amis, famille éloignée). Les règles de priorité et le réseau de proximité structurent donc une circulation des offres de terre « par étape ».

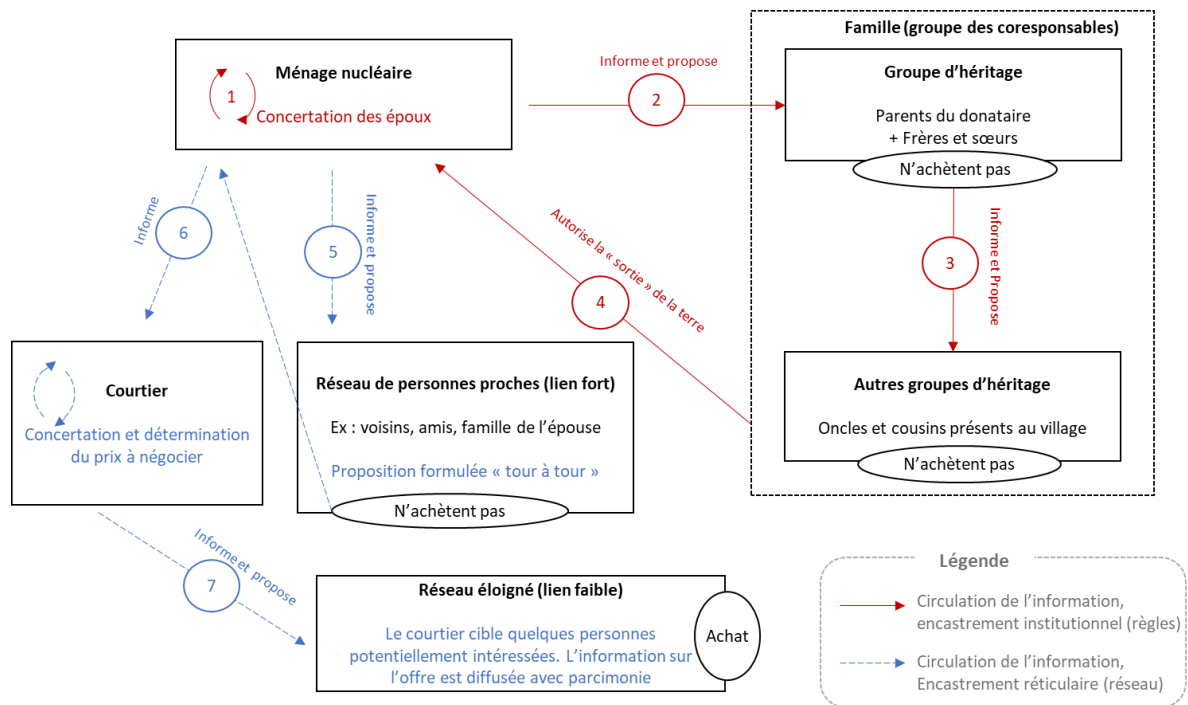
La Figure 4.1 et la Figure 4.2 schématisent les différentes étapes possibles de circulation d'une l'offre de terre, respectivement pour les terres héritées/données et achetées. Généralement, l'information ne réalise pas ce circuit complet, l'objectif étant d'illustrer sur une même figure les différents « chemins » de l'offre.

Pour les terres héritées/données, nous considérons dans la Figure 4.1 le cas le plus complexe, à savoir la vente d'une ancestrale reçue en donation par le chef de ménage (c'est-à-dire que ses parents sont encore en vie et insérés dans un groupe d'héritage). Les flèches représentent les flux d'information, de l'initiative de la vente à la rencontre d'un acheteur¹⁷⁴. Elles illustrent la diffusion limitée et contrôlée de l'information sur les offres.

¹⁷³ Le premier est celui d'un très riche commerçant originaire de la commune qui a accumulé plusieurs dizaines d'hectares pour produire du riz et des haricots à destination des marchés urbains. Il résidait la majeure partie du temps dans la ville la plus proche et portait un projet agricole tout à fait atypique au regard des petites exploitations familiales des résidents de la commune. Le second cas est celui d'un ancien employé agricole d'une ferme d'État aujourd'hui abandonnée. Afin de s'associer à un entrepreneur local qui produisait des huiles essentielles, il a acheté un petit terrain avec le projet de produire du géranium. Il est venu directement proposer un achat à quelques connaissances et l'un d'entre eux a accepté : « *il m'a montré les billets et comme j'avais besoin d'argent j'ai accepté. En fait, il m'a montré les billets qui m'ont ébloui et j'ai accepté sans réfléchir. [...] Mais comme il [l'acheteur] est parti, il n'a jamais rien cultivé sur ces champs et n'habite même plus ici, je pense que je vais récupérer mes terres* » (13/05/2017). Pour le troisième cas, nous n'avons pas d'information sur le contexte précis de la transaction.

¹⁷⁴ Les flèches pleines (étapes 1, 2, 3, 4) sont liées à des règles familiales et renvoient à un encastrement institutionnel des transactions (encastrement « à la Polanyi »). Les flèches pointillées (étapes 5, 6, 7) ne sont pas liées à une règle contraignante et renvoient plutôt à un encastrement du marché dans des réseaux (encastrement « à la Granovetter »).

Figure 4.1 – Circulation de l'information concernant une offre de terre ancestrale reçue en donation



Source : auteur

D'abord, l'intention de vendre naît au sein du ménage. La perspective de la vente est d'abord discutée entre les époux (1). Bien qu'en règle générale les femmes n'héritent pas, elles disposent, par le mariage, d'une certaine autorité foncière sur les terres de leur mari¹⁷⁵. Dans le schéma, la terre a été donnée par les parents de Monsieur, celui-ci doit consulter la famille en priorité (2) (3). Dans ce cas, le chef de ménage (le donataire) doit informer son père (l'héritier) de la vente (2). Ensemble, ils vont d'abord chercher des options de rachat au sein de la famille rapprochée. Les parents tentent parfois de racheter eux-mêmes la parcelle de leur fils dans la perspective de maintenir le capital foncier au sein de leur groupe d'héritage¹⁷⁶. Les parents informent leurs autres enfants et cherchent parmi eux un acheteur. Ensuite, si personne ne peut acheter, la terre est proposée au groupe plus élargi des coresponsables (*mpiray adidy*) à savoir les oncles paternels du vendeur et leurs descendants (3). Cette étape est indispensable. Comme nous l'avons vu, négliger cette règle de priorité pourrait générer un conflit susceptible d'invalidier la transaction. Toutefois, si à nouveau personne n'est en mesure d'acheter au prix voulu, la famille élargie (représentée par le rectangle pointillé) autorise la « sortie » de la terre (4). L'information peut alors être diffusée sans contrainte spécifique. Autrement dit, le

¹⁷⁵ On rappellera que les femmes restent décisionnaires sur ces terres à la mort de leur mari. Elles héritent entièrement des droits sur les terres achetées par le couple et héritent aussi des droits fonciers sur le patrimoine familial de son défunt mari jusqu'à ce qu'ils soient transmis aux enfants. Sur le patrimoine du mari, le pouvoir de décision des épouses ne va pas jusqu'à la possibilité de décider unilatéralement de la vente.

¹⁷⁶ Un héritier et ses enfants cherchent généralement à « sauver » l'héritage, selon l'expression utilisée localement. Au sein de ce groupe familial restreint, il est fréquent de conclure des ventes « vivantes », cela permet d'éviter d'engendrer des inégalités dans la répartition finale de l'héritage à la mort des parents.

ménage peut proposer la terre à qui bon lui semble, généralement en fonction de ses relations interpersonnelles (5). À ce stade, bien que les choix ne soient plus contraints par des règles, ils restent profondément encadrés dans des réseaux sociaux qui privilégient les liens forts (voisins, amis, autres membres de la famille élargie) avec pour effet de limiter encore la diffusion des offres. Durant l'étape (5), plusieurs raisons limitent les propositions au-delà du cercle des relations étroites et généralement spatialement très rapprochées. Par exemple, une personne explique :

« Je ne veux pas proposer à quelqu'un qui ne respecte pas le 'fihavanana' [règles de bonne conduite, fraternité]. Par exemple il y a souvent des problèmes avec les zébus qui mangent les récoltes de nos champs voisins, quand on vend on doit trouver quelqu'un avec qui on peut discuter » (31/05/2017).

Par ailleurs, un vendeur ne veut pas faire savoir à tout le village qu'il cherche à vendre une terre. D'abord, parce que vendre est souvent honteux, signe de pauvreté et d'incapacité à préserver un patrimoine. Ensuite, parce que rester discret permet aussi de négocier le prix au cas par cas, nous expliquent certains enquêtés. Enfin, les offres circulent rarement au-delà des hameaux voisins. En effet, les cultures nécessitent une surveillance rapprochée. Par exemple, un ménage a vendu une terre au frère de l'épouse et la négociation impliquait que les vendeurs pourraient protéger les récoltes contre les voleurs¹⁷⁷ et contre les zébus des voisins qui pourraient venir les endommager. En effet, il précise que *« ça ne sert à rien de proposer à quelqu'un qui habite à l'autre bout de la commune, ça ne l'intéresse pas si personne ne peut surveiller ses terres » (02/06/2017).*

Si le réseau personnel du vendeur n'est pas suffisant, ce dernier peut aussi passer par un courtier qui joue le rôle d'intermédiaire (6). Nous reviendrons en détail sur le rôle des courtiers dans la prochaine section.

Rappelons que ce cas, celui d'une terre ancestrale acquise par donation, est celui qui présente le plus d'étapes. Néanmoins, ce schéma permet de représenter d'autres alternatives :

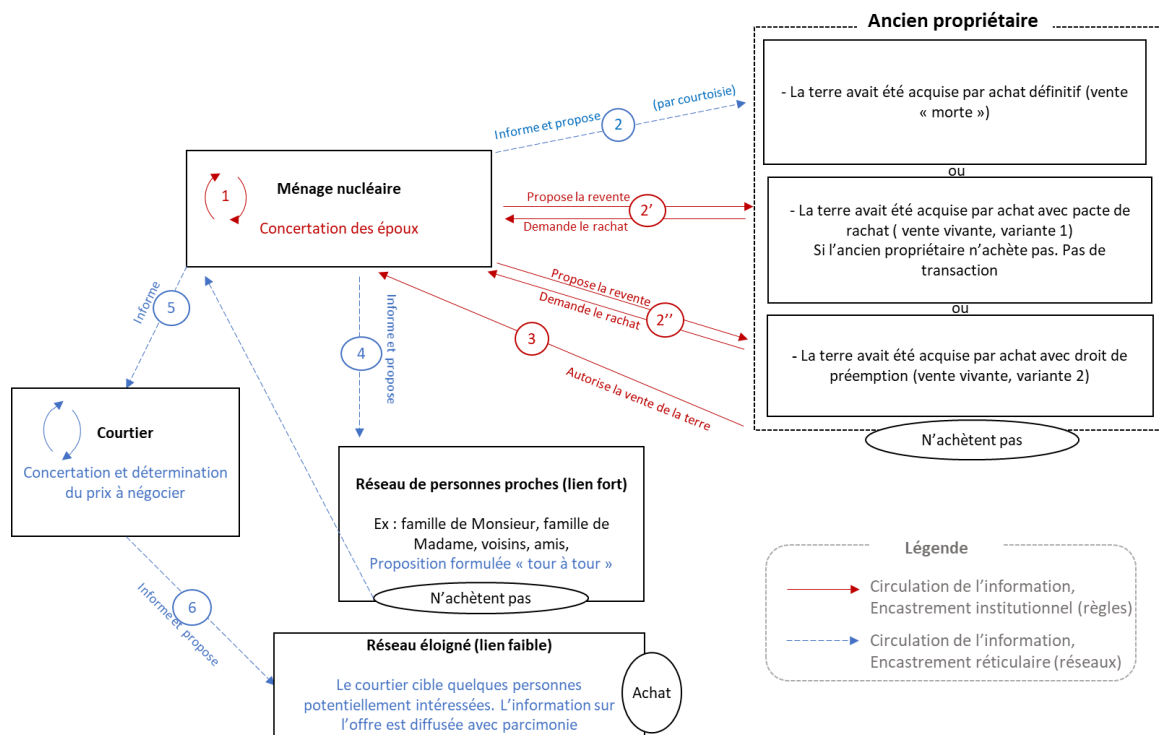
- S'il s'agit d'une terre reçue en donation, mais que le père a initialement obtenu cette terre par achat, les étapes (3) et (4) peuvent être ignorées, car les oncles, cousins, *ect.*, ne sont pas des ayants droit.
- S'il s'agit d'une terre héritée, l'étape (2) se fait seulement entre les frères et sœurs (les parents étant décédés).

La Figure 4.2 ci-dessous reprend cette schématisation pour les terres achetées. Seules les étapes (2) (3) (4) changent par rapport à la figure précédente. Dans le cas d'un achat définitif, aucune contrainte

¹⁷⁷ Les voleurs de récoltes directement dans les champs sont appelés les « saka », littéralement « les chats ».

particulière ne s'applique. Rappelons simplement que généralement, comme nous l'avons déjà vu, par courtoisie l'ancien propriétaire est le premier informé (2). Si l'achat foncier incluait un pacte de rachat en faveur de l'ancien propriétaire (vente « vivante », variante 1), celui-ci est non seulement prévenu d'abord, mais peut aussi être à l'initiative de la transaction (2'). Si l'achat prévoyait un droit de préemption à l'ancien propriétaire, ce dernier est prévenu en premier (2''). S'il ne peut pas acheter, il peut apporter sa bénédiction (*tsara vavaka*) à la vente auprès d'une tierce personne (3). Ensuite, le circuit de l'information est identique au schéma précédent.

Figure 4.2 – Circulation de l'information concernant une offre de terre initialement acquise par achat



Source : auteur

3.1.3. L'intervention des courtiers : offre ciblée et diffusion parcimonieuse de l'information

Si les personnes prioritaires et le réseau proche du vendeur ne peuvent pas acheter la terre, l'offre est diffusée plus largement dans d'autres réseaux. Cependant, pour éviter de traiter directement avec des inconnus, certains vendeurs passent par des courtiers¹⁷⁸ (les *mpanera-tany* selon l'expression malgache). Ces courtiers mettent en relation des vendeurs avec des clients potentiels dont ils savent l'intérêt pour l'achat, mais qui n'appartiennent pas au réseau des personnes proches du vendeur :

¹⁷⁸Nous avons pu interroger seulement deux courtiers. Ce sont des acteurs difficiles à identifier. Comme nous l'a confié l'un d'entre eux, après trois entretiens : « Moi j'en suis un par exemple [rire]. Mais les gens n'aiment pas dire qu'ils sont courtiers car c'est un peu mal vu. Certains disent qu'on gagne de l'argent sur le malheur des autres. » (26/05/2016). Par ailleurs, nous avons aussi des informations à travers des personnes qui recourent à leurs services.

« C'est moi qui suis 'mpanera-tany' ici. Les gens viennent vers moi quand ils ont des biens à vendre. [...] Ce n'est pas ma principale activité, mais comme je suis sociable et que je connais du monde avec mes activités à l'Église, on vient me voir » (26/05/2016).

Un *mpanera* interrogé affirme aussi intervenir sur les terres héritées seulement à condition que la famille ait déjà été consultée :

« Vous voyez, même pour vendre il faut un peu d'audace. Certains préfèrent faire ça entre eux, car ils n'osent pas sortir du cercle de leurs proches. Mais il arrive que des vendeurs n'arrivent pas à trouver eux-mêmes d'acheteurs et ils ont recours au courtier ['mpanera']. [...] Lorsqu'on fait appel à moi, les vendeurs ont déjà demandé à leur famille. Je me renseigne quand même auprès des parents et des proches, pour savoir si le vendeur a leur accord. J'ai ma responsabilité dans la vente » (26/05/2016).

Les courtiers mettent en relation un offreur avec un demandeur, mais ils ne jouent pas le rôle de prospecteurs pour les acheteurs. *« Je fais le 'mpanera' pour les vendeurs, mais je ne peux pas demander à des pauvres s'ils cherchent à vendre si c'est ce que vous demandez »* assure l'un d'eux. Aussi, un jeune homme aisé qui a réalisé plusieurs achats grâce à un courtier confirme ce fonctionnement :

« - Nous : Quand toi tu souhaites acheter, tu vas voir le 'mpanera-tany' ?

- Naivo : Non, je ne fais pas comme ça. Il faut attendre. Ici, dans ce coin, on ne vient pas demander au 'mpanera', mais c'est lui qui vient te voir ! C'est lui qui réfléchit à qui serait intéressé par telle terre et puis évalue ce que possèdent les familles, il regarde le nombre de zébus par exemple. [...] Tout le calcul se fait sur les biens qu'une famille possède. Puis il vient l'informer, il dit "il y a une terre en vente" et si cette famille est intéressée c'est bon.» (08/06/2017).

Dans un contexte de forte demande, même latente, il peut sembler paradoxal de passer par un courtier pour trouver un acheteur. Deux éléments de réponse émergent de nos entretiens.

D'une part, il est important de souligner que les courtiers ne publicisent pas les offres. Au contraire, une de leurs principales fonctions consiste justement à en limiter la diffusion et cibler les bons acheteurs potentiels. Ainsi, lorsqu'on lui propose une transaction, le *mpanera* diffuse cette information de manière stratégique et avec parcimonie :

« Il ne faut pas dire qui vend, car on peut perdre une affaire. [...] et puis les gens ne font pas appel à n'importe quel 'mpanera' sinon la nouvelle de la vente se répand partout. Le 'mpanera' il sélectionne aussi des clients de confiance. C'est plus sûr que d'annoncer la nouvelle dans tout le village » (26/05/2016).

Ici encore, la discrétion est de rigueur. Les courtiers contactent des personnes qu'ils connaissent personnellement et en qui ils ont confiance. Selon la qualité, l'emplacement et le prix de la parcelle en vente, le courtier contacte les acheteurs potentiels et s'aménage une marge¹⁷⁹. Un courtier interrogé explique qu'il ne propose pas seulement les terres « aux riches ». Certaines terres de moins bonne qualité ou trop éloignées ne les intéressent pas, explique-t-il. Cependant, il admet que « les pauvres » n'ont pas d'information via les *mpanera* :

« Non, je ne contacte pas que des riches. Ça dépend des transactions. [...] Mais c'est vrai, comme vous dites, les personnes très pauvres on ne les avertit pas. Mais ça serait inutile. Les pauvres de toute façon ils laissent leurs champs pour travailler ceux des autres. Ils n'arrivent même pas à entretenir leurs propres terres ! » (31/10/2016)

D'autre part, les courtiers jouent aussi un rôle dans les procédures de négociation. En effet, lorsqu'un vendeur souhaite élargir sa clientèle à des personnes inconnues ou de simple connaissance, il peut s'estimer en situation de faiblesse pour négocier un prix correct et appréciera alors les services d'un intermédiaire. Comme l'explique un courtier lui-même, les vendeurs issus de catégories sociales inférieures (ou ceux qui sont illettrés) apprécient particulièrement une aide pour la négociation et la signature de petits papiers. En effet, certains ménages pauvres craignent que leur précarité ne les empêche de négocier un meilleur prix. Dans les termes d'un courtier :

« Vous voyez, la majorité des gens chez nous ici à la campagne sont des illettrés. Ceux-là sont plus faibles et lorsqu'ils contactent quelqu'un qui a réussi, ce dernier abuse et il ne propose pas un prix correct. On connaît des cas ici où la personne vend dans l'urgence et un riche ne lui achète même pas la moitié de la valeur de la terre. Ils n'arrivent pas à négocier. Mais si le vendeur passe par un 'mpanera' on peut l'aider à mieux fixer son prix. Moi je connais le niveau de vie des vendeurs et je peux donc m'adapter pour négocier un meilleur prix. Je suis quelqu'un de sociable, et je connais personnellement des gens de toutes les catégories sociales...c'est pour ça que je suis intermédiaire. » (31/10/2016)

Ainsi, même lorsqu'un client potentiel est déjà identifié (par exemple un notable influent), certains vendeurs craignent de ne pas réussir à défendre leur prix de réserve, et font appel à un intermédiaire en mesure de négocier sans se laisser intimider. Quant au courtier lui-même, il a d'ailleurs intérêt à vendre au meilleur prix, puisque sa propre rémunération en dépend :

« On fixe un prix qui convient au vendeur et moi si j'arrive à vendre plus cher, la différence est pour moi. J'appelle ça " le manger" [en français]. » (26/05/2016)

¹⁷⁹ Cette marge est constituée par le différentiel entre le prix demandé par le vendeur et celui concédé par l'acheteur.

Finalement, l'appariement entre vendeur et acheteur se fait généralement de manière très ciblée et l'offre circule selon des canaux étroits. En pratique, la circulation des offres semble circonscrite à quelques personnes seulement pour chaque transaction. Dans nos entretiens, parmi les 31 transactions pour lesquelles l'acheteur savait s'il était en concurrence ou non avec d'autres clients potentiels, dans 24 cas (soit 77%) l'acheteur assure avoir été le seul client de son vendeur (ou son intermédiaire). Dans 7 cas l'acheteur déclare avoir été en concurrence avec d'autres personnes¹⁸⁰.

3.2. La rationalité des règles : accéder aux offres et renégocier des transactions dans la famille

L'effectivité (*enforcement*) des règles de priorité familiale repose en partie sur l'internalisation des normes associée à une « tradition malgache » (*fomba malagasy*). Mais ces règles ont aussi une rationalité liée aux intérêts particuliers des ménages. Dans ce contexte où l'offre de terres agricoles est rare, et où *l'information sur les offres* est rare également, les règles de priorité familiale et les droits de préemption peuvent s'interpréter comme moyen pour les ménages de se garantir un accès à l'information dans la perspective de recapitaliser après une vente subie. Nous avons déjà indiqué (et nous le verrons plus en détail dans le chapitre suivant) que l'essentiel des ventes est lié à un besoin de liquidité pour faire face à un choc domestique ou productif). Conserver un lien à la terre – contractualisé par une vente « vivante » ou dans le cadre d'une transaction intrafamiliale – est un moyen de préserver l'objectif de récupérer des terres. Les perspectives de rachat sont ainsi envisagées dès le moment des ventes et permettent de comprendre l'importance des règles locales étudiées précédemment.

3.2.1. Les ventes « vivantes » : un accès privilégié à l'information pour un éventuel rachat

Les ventes avec pacte de rachat (première variante des ventes « vivantes ») sont, aux dires d'acteurs, plus rares aujourd'hui et tendent à être supplantées par les ventes avec droit de préemption (seconde variante des ventes « vivantes »). Du côté des acheteurs, concéder au vendeur un droit de préemption répond à la fois à une logique d'entraide, mais aussi à une logique d'accès à la terre. Se voir proposer une offre n'est pas fréquent et concéder un droit de préemption reste une contrainte modérée, car l'initiative de la vente reste une décision du nouvel acquéreur. La principale contrainte pour l'acheteur est d'informer d'abord l'ancien propriétaire lorsqu'il souhaite vendre. Si ce dernier n'est pas en mesure de racheter, l'acheteur est libéré de son engagement et peut revendre à quelqu'un d'autre.

¹⁸⁰ Dans seulement 5 cas, les acheteurs déclaraient avoir été en compétition avec d'autres personnes, mais le nombre d'offres ne dépassait pas trois personnes. Dans 2 cas, l'acheteur déclare que la transaction est passée par un courtier qui avait d'autres clients potentiels ayant fait des offres en dessous du prix de réserve.

Du côté des vendeurs, le droit de préemption permet d'assurer une option de récupération dans un contexte d'offre rare. En garantissant un accès privilégié aux offres et en autorisant des demandes spontanées de rachat, ces contrats présentent un réel intérêt pour les vendeurs. En effet, être tenu au courant en premier d'une vente représente un avantage crucial. Par exemple, le cas de Jean-Chris illustre bien l'intérêt de cet accès à l'information. Alors que sa mère avait vendu il y a 10 ans un champ de maïs à son frère, Jean-Chris et sa mère ont demandé à racheter cette parcelle :

« Mon oncle m'a dit que si j'ai les moyens il me revendra cette terre l'année prochaine. [...] Pour le moment, je reste chez mes parents pour faire des économies et je partirai quand j'aurai au moins une terre à moi. L'an dernier j'ai déjà commencé à économiser et cette année j'ai prévu de partir travailler une saison à Ambatondrazaka¹⁸¹. [...] Je vais racheter cette terre plus chère que le prix auquel ma mère l'avait vendue, mais je suis sûr qu'il ne la vendra pas à quelqu'un d'autre ».
(13/05/2017)

Cette prévisibilité n'est pas fréquente, car les offres sont souvent émises dans l'urgence du vendeur. La clause permet d'anticiper un achat et de constituer l'épargne nécessaire. La possibilité de s'informer sur les conditions de revente auprès de l'actuel propriétaire représente donc un véritable avantage.

Ces contrats sont donc particulièrement intéressants dans le cadre des ventes de détresse pour éviter les décapitalisations définitives. De plus, comme l'illustre l'Encadré 4.3 (*infra*), ces contrats peuvent aussi servir des logiques de crédit et éviter de passer par des institutions de microcrédit envers lesquelles certains ménages sont très méfiants.

Encadré 4.3 – Des ventes avec pacte de rachat préférées aux institutions de microcrédit

Les ventes avec droit de préemption peuvent permettre de financer des investissements productifs. Bien qu'il existe une institution de microfinance dans la commune, plusieurs ménages disent préférer vendre une terre plutôt qu'emprunter de l'argent.

Par exemple, Henry et Tantely sont deux jeunes amis dont les ménages respectifs sont relativement aisés. Ils n'ont pas de difficultés financières majeures et possèdent de nombreuses terres. Ils ont aussi réalisé entre eux des ventes « vivantes » pour financer des investissements :

« Moi j'ai de la terre et je veux emprunter 1 million de FMG [130 euros] pour finir mes travaux sur une rizière. Mais si j'emprunte de l'argent, la somme que je devrais rembourser augmente rapidement, peut-être 200 000 FMG [15 euros] supplémentaires d'intérêts. [...] Et si à ce moment tu ne peux pas rembourser, tu ne peux pas t'arranger avec eux. Tu comprends, si on veut entreprendre quelque chose, c'est avec l'argent de la terre vendue qu'on va investir. Et puis il y a 'va-et-vient' [en français dans la conversation], l'autre personne va revendre la terre qu'il avait et la même parcelle lui revient de nouveau. [...] Ce sont des "ventes qui reviennent" [mivarotra miverna] ce qu'on fait là. C'est différent du 'varo maty' ! » (30/10/2016)

¹⁸¹ Région rizicole et principal « grenier à riz » du pays. Les salariés agricoles y sont beaucoup mieux payés que dans notre zone d'étude.

Dans ce cadre, l'intérêt des ventes avec droits de préemption est de donner accès à des liquidités pour investir sans amputer définitivement son patrimoine foncier. Cette pratique vise dans ce cas à se substituer aux institutions de microfinance qui pratiquent, de l'avis des usagers, des taux d'intérêt trop élevés et surtout avec lesquelles tout compromis, en cas de difficultés de remboursement, est difficile à négocier.

Comme pour les ventes de détresse, la logique exprimée par les enquêtés semble justement liée à la crainte d'une décapitalisation définitive :

« Tu vois celui qui va emprunter l'argent au CECAM [organisation de microfinance], souvent il ne peut pas rembourser, il devra mettre ses terres en gage pour trouver de l'argent, et alors il sera dépossédé de cette terre, c'est ça qui peut arriver s'il ne rembourse pas à temps ! » explique Tantely.

Tantely justement a déjà été obligé vendre une terre pour rembourser un crédit. Avec les ventes « vivantes », ces personnes estiment pouvoir réaliser des investissements et racheter les terres vendues plus tard, lorsque les dépenses engagées porteront leurs fruits.

3.2.2. La dimension intrafamiliale des transactions : logique patrimoniale et stratégie de renégociation

La possibilité de récupérer la terre vendue, explicitement contractualisée dans les ventes « vivantes », est aussi une des logiques sous-jacentes aux transactions intrafamiliales. En effet, si tous respectent les règles de priorité à la famille, alors les ventes intrafamiliales, définitives ou non, convergent vers un même effet : être averti des offres foncières tout en restreignant le cercle des participants potentiels. Comme le rappelle un vendeur ayant pourtant conclu une vente définitive :

« À l'intérieur de la famille, c'est plus facile de négocier le rachat [...] Mais si on a vendu à l'extérieur de la famille, ensuite l'acheteur est entièrement libre, et il peut revendre à la personne de son choix. » (29/06/2017)

Comme lui, beaucoup considèrent que la probabilité que l'acheteur privilégie l'ancien propriétaire est plus importante si la transaction reste intrafamiliale :

« Il vaut mieux vendre à la famille. Ça renforce la fraternité [fihavanana] et l'acheteur pensera à moi si un jour il revend. [...] Tant que c'est dans la famille, la terre n'est pas vraiment perdue, car vous savez, on dit que la vie est comme une roue de charrette. Donc un jour c'est nous qui vendons un jour c'est un autre. » (29/06/2017)

L'enjeu de la maîtrise des circuits de l'information participe à expliquer la vitalité (voire la revitalisation) de ces régulations intrafamiliales. Ce contexte généralisé de rétention d'information incite le groupe familial à ne pas diffuser trop promptement l'information :

« De nos jours, lorsqu'il y a une terre en vente elle ne sort plus de la famille. La famille du vendeur essaie de retenir cette terre et un membre achète. Aujourd'hui la possibilité d'acheter une terre venant d'une autre famille est minime. » (14/06/2016)

Les règles de priorité familiale sont, aux dires des acteurs, davantage respectées aujourd'hui que dans les années 1980, durant lesquelles les ventes ont été très nombreuses à cause de la crise¹⁸² :

« Les années 1980 ont été une période très difficile ici, tout le monde s'en souvient à Madagascar ! À cette époque beaucoup de familles ont vendu et cherché à vendre. Beaucoup de terres étaient vendues hors de la famille. Si je prends ma propre famille, c'est le cas par exemple. Je pense qu'aujourd'hui les gens vendent moins et se recentrent plus sur la famille. » (30/06/2017)

Une autre personne âgée évoque ainsi l'attitude de son propre père qui, dans les années 1960, a vendu des terres :

« Mon père a vendu des terres à des étrangers [à la famille] alors que nous, ses propres fils, malgré nos efforts et nombreux achats, nous n'arrivons même pas à avoir autant de récolte que lui à l'époque. [...] Aujourd'hui pour les jeunes c'est pire. Mais ils doivent excuser les vieux, car nous ne pouvons leur laisser que des petites parcelles. [...] C'est pourquoi j'enseigne à mes fils qu'aujourd'hui il vaut mieux faire des ventes vivantes dans la famille s'ils ont besoin d'argent. Comme ça la terre ne part pas. » (18/06/2017)¹⁸³

L'importance de la famille semble donc être renforcée ces dernières années. L'analyse de la circulation effective des terres renforce cette hypothèse (Encadré 4.4, Encadré 5.3 au chapitre suivant). D'une part, invités à prendre du recul sur la circulation des terres dans leur localité, certains ménages emploient l'expression *mifampitapita* (« passe-passe ») qui traduit l'idée que la terre passe de main en main. Selon Dada Fara par exemple :

« Jusqu'à présent je n'ai fait que des transactions avec des personnes de mon hameau. De toute façon, tous ceux qui habitent ici sont de ma famille. Entre connaissances, on se propose et on se repropose des mêmes terres. Ça passe de main en main entre gens qui se connaissent. Une sorte de passe-passe, vous comprenez ». (31/05/2017)

Pour Dada Naivo un homme de 80 ans qui a réalisé 23 transactions intrafamiliales (18 achats et 5 ventes)¹⁸⁴, les terres circulent beaucoup dans la famille :

« J'espère que vous comprenez bien qu'il y a une rotation des terres dans la famille. Tant que certains membres de la famille ont encore des moyens, les patrimoines restent dans la famille. Les terres tournent parce des personnes traversent des périodes difficiles donc ils vendent et d'autres

¹⁸² Depuis les années 1970, Madagascar va de crises politiques en crises économiques (Razafindrakoto et al., 2014). Le début des années 1980 se caractérise par une récession brutale et la chute du PIB réel de plus de 10% en 1981.

¹⁸³ Son fils interrogé par ailleurs confirme : « mon père a établi dans sa petite famille ['mpianakavy'] que nous devons privilégier nos frères et faire des ventes vivantes pour éviter de créer des jalousies entre nous. » (29/06/2017)

¹⁸⁴ Avec Dada Naivo nous avons pu identifier précisément plus de 40 transactions intrafamiliales (achats ou ventes) réalisées par sa génération (lui et ses frères) et la génération supérieure (son père et ses oncles).

achètent. Un père réussit parfois à accumuler, mais ses enfants vendront et d'autres membres de la famille achèteront. » (28/04/2016)

Néanmoins, si Dada Naivo parle de « rotation » l'analyse de ses achats montre qu'au sein de sa fratrie il a accumulé bien plus de terres que ses frères. Lorsque nous soulevons cette inégalité, Dada Naivo ajoute :

« Les terres que j'ai achetées à mes frères, c'était pour sauver notre 'anarandray'. Si ses fils veulent les reprendre, ils peuvent me les demander ! Mais si j'ai acheté à mon frère c'était parce qu'il était dans le besoin et je ne voulais pas qu'il vende en dehors de la famille. Car si la terre était sortie elle aurait été définitivement perdue. [...] L'achat peut faire des inégalités entre frères et c'est très tabou. C'est pour ça qu'on facilite la récupération pour les membres de la famille. » (28/04/2016)

Encadré 4.4 – Le cas d'Alexandre : exemple de circulation des terres via le marché.

Alexandre a 69 ans. Il est marié à Émilienne. Ensemble ils ont eu 9 enfants, 6 filles et 3 garçons. Comme il était fils unique, il a hérité de toutes les terres de ses parents. Ses nombreuses responsabilités et la maladie de sa femme l'ont contraint à vendre à plusieurs reprises. Son cas est intéressant, car il a réalisé de nombreuses transactions, tant comme vendeur que comme acheteur.

En recoupant les différentes transactions réalisées par Alexandre on peut observer que 5 transactions ont eu lieu dans un cadre intrafamilial. On constate par exemple qu'il a réalisé avec le même oncle des transactions en tant que vendeur ou qu'acheteur (a1) (a2) et (v1). On observe aussi qu'une seule terre est définitivement sortie de sa famille (v1'). On constate aussi que même s'il dit n'avoir conclu aucune vente « vivante » les terres circulent effectivement dans des cercles restreints entre personnes ayant déjà conclu des transactions entre eux. Ainsi, les transactions (v5) et (a5) montrent qu'il est parvenu à racheter une terre qu'il avait vendue. De même, les transactions (a4) et (v4) montrent qu'il a acheté une terre et l'a ensuite revendue au fils de l'ancien propriétaire.

- (a1) (v1) (v1') : Dans les années 1960, il achète trois petites rizières à l'un de ses oncles dans le besoin (a1). Ensuite, ayant à son tour des difficultés financières, il revendra consécutivement ces deux rizières. On notera que l'une des parcelles est revendue au même oncle qui la lui avait cédée auparavant (v1). Aucune clause de récupération ou droit de préemption n'avait pourtant été négociée à ce moment. L'autre parcelle est revendue à une personne étrangère à sa famille (v1').

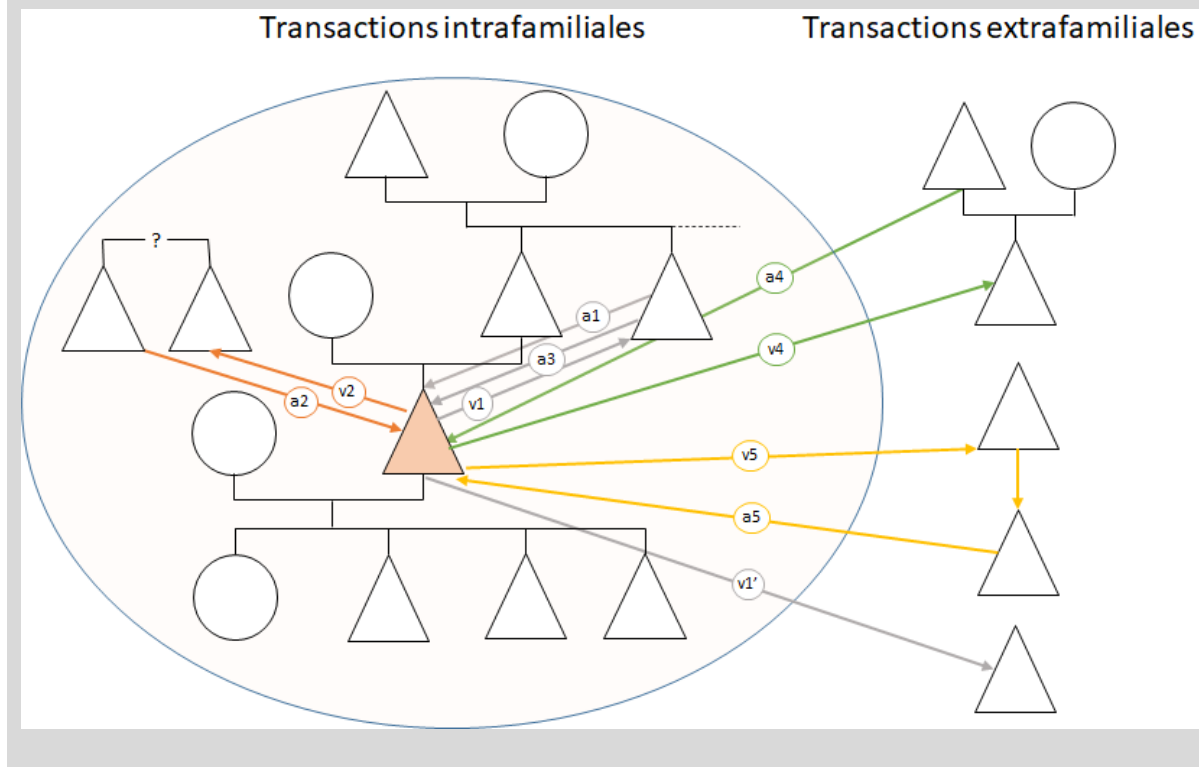
- (a2) (v2) : Dans les années 1970, Alexandre achète une terre à un membre de sa famille (mais dont nous n'avons pas établi le lien de parenté). Au début des années 2000 Alexandre est dans le besoin. Il revend la parcelle (a2) à un autre membre de sa famille, là encore non identifié sur le schéma de parenté.

- (a3) : Dans les années 1980, un nouvel achat à son oncle

- (a4) (v4) : Toujours dans les années 1980, il achète une parcelle à un voisin. Mais en 2003, Alexandre cumule les difficultés notamment avec la Maladie de sa femme et revend une portion de cette parcelle au fils de ce même voisin (v4).

- (v5) (a5) : En 1995 la femme d'Alexandre connaît d'importants problèmes de santé et il doit vendre une terre pour acheter des médicaments. Comme personne ne peut acheter dans sa famille, il vend cette terre 40 euros à un autre habitant du village (v5). Ce dernier doit revendre à son tour la terre au début des années 2000. Alexandre est prévenu, mais ne peut pas fournir les 85 euros demandés par le vendeur. En 2013, lors d'une conversation avec ce troisième propriétaire qui a à son tour des problèmes d'argent, Alexandre fait

valoir que cette terre appartenait à sa famille et lui propose de lui racheter à 200 euros. La vente est conclue et la terre revient dans la famille (a5).



En définitive, l'hypothèse d'un désencastrement des marchés ne semble pas un sentier d'évolution inexorable des institutions. L'enjeu sur les offres foncières apparaît ici comme un motif crédible d'involution des marchés vers un renforcement des prérogatives familiales.

Conclusion du chapitre 4

Dans ce chapitre, nous avons décrit et analysé les « règles du jeu » sous-jacentes aux transactions foncières. Trois types d'arrangements sont mis en évidence : des transactions définitives (dites « mortes »), et des transactions avec pacte de rachat (réméré) ou avec droit de préemption (dites « vivantes). Ainsi, nous observons des systèmes de règles différents conditionnant le fonctionnement de marchés pluriels. La diversité des arrangements institutionnels qui coordonnent les transactions marchandes invite donc à relativiser l'unicité « du » marché d'achat/vente de terres, même à une échelle micro-locale.

Nous avons montré que le *droit de vendre* varie selon l'origine de l'acquisition de chaque parcelle. La vente de parcelles initialement obtenues par achat définitif ou défriche relève d'un choix unilatéral réalisé au sein du ménage (au sein duquel les épouses ont leur mot à dire). Les terres issues de transactions « vivantes » s'inscrivent dès le départ dans une relation bilatérale. Les ventes sont

discutées en amont avec le préempteur (à savoir l'ancien propriétaire) qui est prioritaire. Concernant les terres héritées, la procédure de vente doit impliquer un collectif plus large au sein de la parenté. Dans ce cadre, le « droit de vendre » est conditionné à la consultation du groupe des « coresponsables ». Ce groupe familial peut s'opposer à la vente si le motif est jugé illégitime au regard des valeurs locales, et il est prioritaire pour acheter ces terres. Cela a pour effet de limiter les ventes pour des motifs autres que l'urgence ou l'achat d'une meilleure parcelle. On soulignera en particulier l'interdiction de vendre l'ensemble de son patrimoine hérité pour cause de départ du village. C'est un fait original qui se manifeste en pratique par une augmentation du patrimoine disponible pour les membres du groupe familial résidant au village, les droits des migrants restant « dormants » jusqu'à leur retour, comme nous l'avons expliqué au chapitre 3.

Ce chapitre permet également de mieux comprendre l'effectivité des règles familiales. Notre analyse en termes de « règle de priorité » se distingue de ce que la littérature a décrit comme un « principe d'exo-inaliénabilité familiale » malgache, à savoir une interdiction sociale de vendre à l'extérieur de la famille (Cahuzac, 1900; Blanc-Jouvan, 1964; Rarijaona, 1967; Ottino, 1998). Nous considérons que des règles locales participent à la fois à une mise en conformité des transactions avec des valeurs morales qui visent à « garder la terre dans la famille », mais renvoient aussi aux stratégies personnelles des ménages pour faciliter la récupération future des terres vendues. Ainsi, la prévalence et la vigueur contemporaine des règles de priorité ne tiennent pas, selon nous, au retour d'une idéologie « traditionnaliste » qui pourrait inciter, aujourd'hui plus qu'hier, les ménages à respecter un principe d'exo-inaliénabilité. L'importance de la logique patrimoniale à l'échelle de familles élargies peut s'expliquer par l'intérêt renouvelé des ménages nucléaires dans ces régulations familiales, afin de s'assurer un meilleur accès à l'information sur les offres et demandes de terre. Selon nous, l'*enforcement* des règles familiales repose non seulement sur l'internalisation des valeurs traditionnelles associées aux cultes des ancêtres, mais également sur des stratégies individuelles pour contrôler l'accès aux offres. En effet, dans le contexte actuel, l'appartenance à un groupe de parenté est une condition importante pour accéder aux informations sur les offres qui, par ailleurs, sont rares. Le respect des règles familiales n'est néanmoins jamais pleinement maîtrisé ni toujours efficace et nous verrons au chapitre 6 comment ces règles peuvent être mises à l'épreuve de conflits.

D'un point de vue théorique, ce chapitre contribue aux approches en termes de faisceaux de droits fonciers. Nous avons vu que le droit de vendre ne répond pas à un schéma binaire, de type « oui, droit de vendre » *versus* « non, pas droit de vendre », mais est associé à un ensemble de contraintes, arbitrées à des échelles différentes, du ménage à la famille élargie, et variable selon l'origine de la terre. Cette analyse rappelle aussi que les catégories de propriété privée et de propriété commune restent trop générales pour comprendre les conditions de transférabilité des terres agricoles (Ostrom

and Hess, 2010; Colin, 2008; Lavigne Delville, à paraître). En effet, une terre en propriété privée, ou présentée comme telle, n'empêche pas la famille d'avoir des prérogatives importantes sur le droit de vendre. Dans la région étudiée, la transférabilité des droits fonciers sera donc mieux approchée à partir d'une analyse des origines de l'acquisition (héritage, donation, défriche, achat définitif ou avec clauses de rachat) qu'à partir du régime de propriété (privée formelle, privée informelle, indivision, communs, etc.). Pouvoir vendre n'est jamais une condition absolue, mais dépend de la procédure de mise en vente. Si certaines règles de priorité sont respectées, notamment la préférence familiale, vendre est une action légitime qui est rarement bloquée ou contestée.

Par ailleurs, ce travail contribue aux réflexions sur les modalités d'évolution des régimes fonciers dans les contextes de raréfaction des ressources en terre. Nos résultats tendent à nuancer le parallèle, parfois trop rapide, entre marchandisation et individualisation. En effet, le marché foncier peut fonctionner dans le cadre de droits de vente négociés collectivement au sein de la famille et avec des droits d'usage fortement individualisés. L'individualisation n'est pas toujours complète et peut porter sur certains éléments du faisceau de droits sans concerner le droit de vendre. Ce constat rejoint celui d'autres études en Afrique subsaharienne (Sjaastad, 2003; Soro and Colin, 2008). De plus, malgré les critiques souvent réitérées à l'encontre de la théorie évolutionniste des droits de propriété (Platteau, 1996 ; cf. Chapitre 1), l'idée reste généralement admise que les contraintes coutumières sur les ventes de terres sont progressivement assouplies à mesure que la pression sur la terre augmente. Or ce travail montre que le désencastrement des transactions foncières n'a pas lieu dans cette région qui se caractérise pourtant par une pression foncière des plus fortes du pays. Au contraire, il semble que la rareté relative des terres ait participé ici à un recentrage des marchés autour de la famille. Nous avons vu que la pression sur les offres foncières est un motif crédible d'involution des marchés vers un renforcement des prérogatives familiales. Ce résultat invite donc à nuancer la portée générale des discours sur une « transition foncière » malgache, évoquée en introduction, qui associerait mécaniquement l'activité du marché foncier à un recul des prérogatives familiales et coutumières.

Enfin, les résultats de ce chapitre invitent à mieux prendre en compte la circulation de l'information foncière pour interpréter les mécanismes d'inclusion et d'exclusion au marché. Alors que la littérature aborde généralement les mécanismes d'exclusion aux marchés par le jeu des prix, ce travail souligne que la compétition pour l'accès à la terre se fait notamment au niveau de l'accès à l'information sur les offres. Ces dernières restent souvent confinées au sein des familles, donnant l'opportunité à des ménages modestes, mais bien insérés dans ces réseaux, d'accéder à la terre par le marché.

En lien avec ces préoccupations sur l'inclusion/exclusion aux marchés, nous allons voir plus précisément dans le prochain chapitre les effets des achats/ventes sur l'équité de l'allocation des terres.

Chapitre 5 - Qui achète et qui vend la terre ?

Participation au marché et inégalités foncières

Résumé des points importants du chapitre 5

- Plus des 2/3 des ventes sont des ventes de détresse. Mais ces décapitalisations ne mènent pas nécessairement à une trajectoire d'appauvrissement.
- Les marchés fonciers d'achat/vente n'entraînent pas de concentration des terres agricoles dans la zone étudiée. L'analyse économétrique suggère au contraire un effet de rééquilibrage d'inégalités provenant de la sphère de la famille : les ménages ayant moins hérité participent significativement plus au marché en tant qu'acheteurs. Néanmoins, le niveau de richesse et la possibilité de se constituer une épargne sous forme de bétail restent des critères importants pour l'achat.
- Nos entretiens qualitatifs suggèrent ce mécanisme de rééquilibrage peut s'expliquer d'abord par un souci explicite d'équité qui pèse dans la sélection des acheteurs. D'une part, l'achat, lorsqu'il est récurrent, est une pratique mal vue, source de jalousie et de tension. Ce contrôle social participe à limiter les ambitions d'accumulation. D'autre part, le marché est utilisé par les familles pour favoriser certains proches et pallier les inégalités d'héritage. Enfin, une partie du phénomène peut s'expliquer par le fait que l'accès aux héritages dont le partage n'est pas définitif tend à se faire en faveur de ceux n'ayant pas acheté et disposant de moins de terres.

Introduction

Le chapitre précédent abordait les règles qui structurent les transactions marchandes. Celui-ci interroge les effets de l'activité du marché sur la répartition des droits de propriété. L'objectif est d'étudier les effets des transactions marchandes sur la distribution des terres agricoles au regard du critère d'équité. Ce chapitre cherche ainsi à répondre au second ensemble de questions posé dans l'introduction générale : est-ce que les achats seraient le privilège des ménages aisés tandis que les ventes concerneraient seulement les plus pauvres ? Une contribution plus spécifique de notre travail est d'interroger liens entre famille et marché à travers la question suivante : est-ce que les ménages qui ont été mieux dotés en héritage sont aussi les principaux acheteurs ?

Ce chapitre montre que plus des deux tiers des ventes peuvent être considérées comme des ventes de détresse. Ces cessions viennent pallier l'insuffisance d'épargne et de mécanismes d'assurance en cas de choc. Cela dit, les ventes ne mènent pas automatiquement à des trajectoires d'appauvrissement. Quant aux achats, les ménages riches participent plus au marché sur lequel ils acquièrent notamment les terres de qualité, les rizières. Néanmoins, les ménages modestes ne sont pas exclus de l'accès à la terre *via* le marché. Par ailleurs, les acheteurs possèdent significativement moins de patrimoine hérité. En ce sens, les transactions marchandes ne semblent pas entraîner de concentration foncière. Elles participent au contraire à la réduction des inégalités foncières. Notre travail met en évidence trois mécanismes qui ont pour effet de limiter l'accumulation foncière par les élites et de rendre possible l'achat par des ménages modestes : (1) Les règles familiales qui structurent l'accès à l'information, (2) la « jalousie » et la morale du vivre ensemble (*fihavanana*), et (3) certains coûts de transaction participant à la construction de marchés d'achat/ventes aux effets plutôt « égalisateurs ».

Ce chapitre est organisé suivant quatre sections. Nous présenterons d'abord une revue de la littérature sur les effets des marchés en termes d'équité (section 1). Entre opportunité d'accès à la terre pour les sans-terre et concentration foncière pour les élites, la littérature décline une diversité d'effets variant selon les contextes sociodémographiques et institutionnels. Nous présenterons ensuite nos résultats pour Madagascar. D'abord, nous analyserons les logiques des ventes et les caractéristiques des vendeurs (Section 2). Ensuite, nous nous intéresserons aux profils des acheteurs et aux inégalités potentielles introduites par les transactions marchandes grâce à l'analyse de données quantitatives (Section 3). Enfin, nous proposerons un retour sur les processus de sélection des participants aux transactions à partir de nos données qualitatives (Section 4).

1. Marchés fonciers et équité : revue de littérature et questions de recherche

Dans la littérature en économie, l'équité est un critère généralement mobilisé, à côté de celui d'efficacité, pour analyser les performances des marchés fonciers (Baland et al., 2007; Holden et al., 2008; Yamano et al., 2008). Après un cadrage conceptuel et une revue des différentes manières dont l'équité est définie et mesurée (section 1.1), nous présenterons un état de la littérature sur les effets des marchés d'achat/vente (section 1.2). Nous rappellerons enfin comment la question de l'équité se pose dans le contexte précis de cette étude à Madagascar (section 1.3).

1.1. Critère d'équité : définition, enjeux et fonctionnement des marchés

Le critère d'équité peut se décliner de différentes façons. Nous reviendrons sur sa définition en lien avec le concept de justice, les différents enjeux qu'il soulève pour le fonctionnement des marchés ainsi que les institutions qui l'affectent.

1.1.1. Le critère d'équité et le problème de la répartition « juste » des droits fonciers

L'équité se distingue d'une répartition égalitaire des ressources en introduisant le concept de justice : « dans une répartition équitable les inégalités sont justes si elles produisent des avantages pour les membres les plus défavorisés de la société » écrit Maric, reprenant ici la théorie de la justice de Rawls¹⁸⁵ (Maric, 1996, p. 115). Raisonner en termes d'équité revient donc à s'interroger sur ce qui constitue une allocation juste des ressources. Cette question a traversé l'histoire des idées économiques sous l'influence, tantôt de l'utilitarisme de J. Bentham, du théorème d'impossibilité de K. Arrow, ou des travaux de J. Rawls, S.-C. Kolm et A. Sen notamment.

À cette question de philosophie morale, l'économie néoclassique apporte une réponse normative : le marché est équitable s'il contribue à réduire les inégalités de l'allocation des ressources, sans nuire à l'efficacité économique des agents. En ce sens, le critère d'équité est généralement adossé en économie à celui d'efficacité ou d'efficacité des marchés. En effet, comme l'écrit Maniquet : « étant donné les différences de préférences entre individus, elle [l'égalité] aboutit le plus souvent à une allocation inefficace au sens de Pareto. Le problème de la division juste peut donc s'énoncer comme la recherche de critères d'égalité compatible avec l'efficacité. » (Maniquet, 1999, p. 790).

Cependant, cette conception de l'équité s'avère restrictive. Jon Elster précise que l'efficacité économique, au cœur de l'approche néoclassique de l'équité, ne représente qu'un critère parmi d'autres d'une allocation équitable (Elster, 1992). Elster identifie plus d'une vingtaine de principes de

¹⁸⁵ Cela renvoie au principe de différence chez John Rawls qui considère que « les inégalités d'avantages socio-économiques doivent être telles qu'elles soient au plus grand bénéfice des plus désavantagés » (Rawls, 1987, p. 92 traduit de l'anglais 1971).

justice : de l'égalité absolue au principe de loterie en passant par celui de la « liste d'attente », des systèmes favorisant certaines caractéristiques des agents ou encore des critères basés sur l'anticipation des conséquences futures d'une allocation (Elster, 1992; Gazier, 2000). Par exemple, une répartition égalitaire des terres est-elle souhaitable si elle tend à privilégier de riches ménages urbains au détriment d'agriculteurs pauvres et productifs ? Si certaines inégalités foncières sont justes, quels critères les légitiment ? Est-ce la productivité, la place de l'agriculture dans le système d'activité, le nombre d'enfants ? Quant à l'autochtonie, le genre, la pauvreté monétaire ou encore l'âge, peuvent-ils légitimer des inégalités foncières, et suivant quels seuils ?

Ces questions soulignent la dimension institutionnelle de l'équité au sens où tout jugement sur le caractère plus ou moins juste d'une allocation des droits est lui-même une action instituée (Douglas, 2008). En effet, la perception et la représentation de l'équité varient au gré des idéologies, des environnements politiques, ou de l'échelle considérée (famille, village, pays, etc.). Autrement, dit la justice d'une allocation est toujours pensée « à l'intérieur et au nom d'institutions » pour reprendre l'expression de Douglas (cf. Douglas, 2008; Fassin, 2012)¹⁸⁶.

1.1.2. Equité et marché foncier : pluralité des enjeux et des problématiques

Nous pouvons considérer que la littérature sur les marchés fonciers aborde l'équité selon trois angles : la distribution des droits fonciers qu'opère le marché au sein d'une population donnée, les caractéristiques socio-économiques des acheteurs et des vendeurs, et celui de la nature des relations entre transactants (asymétries de pouvoir, d'information, etc.). Ces trois angles sont souvent complémentaires et parfois difficiles à différencier au sein d'une même étude.

Marché et distribution des droits fonciers

La question des effets des marchés sur la distribution des droits de propriété¹⁸⁷ s'est posée avec les réformes agraires redistributives du début du 20^e siècle puis avec l'évaluation des réformes dites « *market friendly* ». Ces réformes consistaient à formaliser des droits de propriété privée transférables dans le but d'activer des marchés fonciers formels sensés réallouer les terres des grands propriétaires peu productifs vers des propriétaires petits ou moyens plus productifs (De Janvry et al., 2001; Lahiff et

¹⁸⁶ Comme le souligne Mary Douglass : « *les décisions les plus profondes en matière de justice ne sont pas produites par des individus en tant que tels, mais par des individus pensant à l'intérieur et au nom d'institutions. Il s'ensuit que la philosophie morale est une entreprise impossible si elle ne commence pas avec les contraintes de la pensée institutionnelle* » (Douglas, 2008, p. 124 cité par; Fassin, 2012).

¹⁸⁷ Nous considérons seulement la distribution des *droits de propriété* (comprenant les droits d'exclusion ou d'aliénation) et laissons de côté la question de la distribution *des droits d'exploitation* qui renvoie à une vaste littérature sur les effets des marchés du faire-valoir indirect qui n'est pas développée ici. (cf. Deininger et al., 2008, 2008; Amblard and Colin, 2009; Chamberlin and Ricker-Gilbert, 2016; Min et al., 2017; Muraoka et al., 2018).

al., 2007; Keswell and Carter, 2014). Ainsi, en Amérique Latine ou en Afrique du sud où les inégalités foncières sont très marquées par une organisation historique de la production en latifundia, les achats/ventes pourraient permettre l'éclatement de ces vastes domaines et bénéficier à de plus petits propriétaires.

La question des effets des marchés sur la distribution des terres s'est aussi posée en termes d'opportunité d'accès pour les sans-terre ou les petits agriculteurs familiaux. Dans de nombreux pays africains, la question de l'équité est indissociable de la problématique des ventes de détresse (André and Platteau, 1998; Baland et al., 2007; Holden et al., 2008). Les ventes de détresse sont particulièrement dommageables pour les cédants qui perdent un capital productif majeur. Ces transactions sont conclues dans des conditions de négociation défavorables, à prix généralement bas, et peuvent mener à des sorties de l'agriculture non choisies (Basu, 1986; Binswanger et al., 1995; André and Platteau, 1998; Deininger and Feder, 2001).

Marché et accès à la terre de groupes vulnérables

L'équité des marchés peut se concevoir du point de vue de l'inclusion ou exclusion de certaines catégories de la population (*i.e.* pauvres, jeunes, femmes). Les ménages les plus pauvres peuvent être les plus touchés par les inégalités foncières. Selon Holden et al. (2009, p. 22), dans un contexte d'agriculture de subsistance : « *l'accentuation des inégalités foncières entraîne immédiatement une augmentation de l'incidence et de l'intensité de la pauvreté* »¹⁸⁸. C'est un enjeu d'autant plus important que, dans de nombreux pays africains, l'accès à la terre est déterminant dans le revenu des ménages modestes (Jayne et al., 2003) et la distribution des droits fonciers y est souvent inégale (Sitko and Jayne, 2014; Deininger et al., 2011; Jayne et al., 2003).

La littérature considère généralement que l'accès aux terres agricoles des femmes et des jeunes est particulièrement précaire et justifie une attention particulière. En effet, un grand nombre d'études ont souligné l'accès limité des femmes aux terres et la précarité de leurs droits fonciers (Chigbu, 2019; Abbott et al., 2018; Bambio and Bouayad Agha, 2018; Muchomba, 2017; Razavi, 2007; Agarwal, 2003; Gray and Kevane, 1999). Le marché foncier peut permettre à certaines femmes, souvent veuves ou après un divorce, d'acquérir des droits fonciers (Wineman and Liverpool-Tasie, 2017b).

Marchés et asymétrie de pouvoir entre les transactants

¹⁸⁸ "In poor agrarian communities, the worsened inequality immediately leads to widespread and deepened poverty incidence" (Holden et al., 2008, p. 22)

Certains travaux interrogent l'équité de la procédure¹⁸⁹ d'allocation elle-même, au-delà des effets en termes de distribution. En pratique, les transactions marchandes peuvent masquer des rapports de pouvoir et de domination.

Les asymétries de pouvoir dans le fonctionnement des marchés sont présentées comme un enjeu de taille face à la captation des terres par de petites élites économiques urbaines ou locales (cf. pour des revues de la littérature : Sitko and Jayne, 2014; Colin and Tarrouth, 2017). Par exemple, dans le contexte ivoirien, Colin et Tarrouth identifient un profil d'acheteur marqué par la figure du fonctionnaire urbain, absentéiste et sans compétences agricoles. De plus, l'apparition d'une culture de rente, comme l'hévéaculture, semble encourager les achats par ces ménages urbains (Colin and Tarrouth, 2017). D'autres travaux soulignent que de petites, mais nombreuses transactions marchandes entre acteurs aux relations asymétriques peuvent être qualifiées comme une nouvelle forme de *land-grabbing* (Hausermann et al., 2018 au Ghana; Vijayabaskar and Menon, 2018 en Inde).

Par ailleurs, notons que les acquisitions foncières à grande échelle posent également des problèmes d'équité d'accès aux terres, mais ne relèvent pas, pour la plupart, de dynamiques marchandes. Il s'agit dans ce cas plutôt de concessions (baux emphytéotiques) négociées auprès des Etats (Anseeuw et al., 2012; Cotula, 2012).

1.1.3. Institutions des marchés et leurs effets sur l'équité

Plusieurs processus peuvent affecter les effets des marchés sur la distribution des droits. Si les marchés fonctionnent de manière efficiente, la question de l'équité dépend de la relation taille-productivité des exploitations agricoles. En situation d'imperfection, les marchés du crédit et de l'assurance peuvent affecter l'équité des marchés fonciers à travers l'apparition de ventes de détresse. Par ailleurs, d'autres facteurs sont aussi identifiés dans la littérature, tels que des facteurs politiques ou socio-culturels.

Équité et fonctionnement « théorique » des marchés fonciers

Dans la tradition néoclassique, les producteurs déterminent leur superficie foncière de façon à maximiser leur profit. Les rapports concurrentiels et la flexibilité dans l'ajustement des prix sont au cœur du processus marchand assurant l'allocation des terres des producteurs moins efficaces vers des producteurs plus efficaces. En théorie, l'équité des marchés dépend de deux conditions simultanées :

¹⁸⁹ Porter un jugement procédural sur l'équité revient à s'intéresser aux facteurs qui ont mené à l'allocation et non à l'allocation elle-même. D'après Rawls, l'équité d'une procédure (*procedural fairness*) tient aussi à son contexte c'est à dire aux « conditions de base » (*background fairness*) des agents. Appliquée aux marchés fonciers, cette distinction permet de rappeler que même si le contrat marchand semble équitable et accepté de tous, une forte asymétrie d'information ou de pouvoir relève d'un déséquilibre dans les « conditions de base » et rend le processus marchand injuste (et donc inéquitable) au sens de Rawls (cf. Rawls, 1987; Foisneau, 2014).

l'efficacité du marché foncier (il alloue la terre vers les exploitants plus productifs) et l'existence d'une relation inverse taille-productivité (les petites exploitations sont plus productives que les grandes). Ainsi, le marché allouerait la terre des grands exploitants, moins productifs, aux petits exploitants, plus productifs.

Comme dans tout modèle néoclassique, la dynamique du marché se fait par l'ajustement des prix : les producteurs les plus efficaces anticipant de meilleurs revenus accepteront d'offrir un meilleur prix pour une même unité foncière¹⁹⁰, remportant ainsi l'enchère. Cette condition d'efficacité repose cependant sur le postulat d'une absence d'imperfection sur les marchés fonciers. Or nous verrons qu'il y a là une limite importante dans la majorité des contextes. En effet, les achats/ventes sont sujets à de nombreux coûts de transactions et soumis aux effets négatifs de la spéculation et d'autres acquisitions à but non productif (prestige, pouvoir politique). Et ils sont largement tributaires des imperfections sur les autres marchés (crédit et assurance), à la défaveur des petits agriculteurs (Binswanger et al., 1995).

Ventes de détresse et accès inégal au marché du crédit

La principale interprétation des effets négatifs du marché d'achat/vente dans la littérature économique est associée à l'imperfection des marchés du crédit et de l'assurance. En effet, en l'absence d'épargne, de mécanisme de crédit et d'assurance, les ménages qui font face à une dépense importante et urgente n'ont pas d'autre option que de vendre leurs terres (André and Platteau, 1998). Dans un contexte de rationnement du crédit et en l'absence de système d'assurance, des chocs productifs et/ou domestiques répétés aboutissent à des ventes de détresse touchant particulièrement les ménages vulnérables (André and Platteau, 1998; Zimmerman and Carter, 1999; Deininger and Feder, 2001). Selon Zimmerman et Carter, les effets des marchés varient selon le caractère plus ou moins risqué de l'environnement des producteurs. Vendre de la terre peut représenter une opportunité pour des petits agriculteurs afin de diversifier leurs actifs productifs et ainsi réduire leur exposition aux risques de l'agriculture. Un niveau de risque trop élevé aura pour principal effet une concentration des terres vers les ménages riches (Zimmerman and Carter, 1999, p. 476).

De plus, du côté de la demande, les ménages pauvres exclus de l'accès au crédit voient leurs opportunités d'achat également diminuées. Comme l'écrivent Feder et Deininger, une situation

¹⁹⁰ Cette capacité à payer des ménages est définie par la fonction de demande de terre et calculée sur la base du flux actualisé des revenus futurs.

inéquitable devrait apparaître si « *l'avantage des grands propriétaires en matière d'accès au crédit compense l'avantage de productivité des petits propriétaires* »¹⁹¹ (Deininger and Feder, 2001, p. 303).

Contexte politique, institutions locales, et intentionnalité des acteurs

D'autres éléments peuvent affecter l'équité des marchés. D'une part, plusieurs travaux ont souligné l'importance des politiques agricoles sur les résultats en termes d'équité (Holden et al., 2008). Un modèle agricole soutenant les petits agriculteurs tend à favoriser leur inclusion dans les marchés fonciers et peut enclencher un processus d'équilibrage des dotations en terre. Au contraire, l'absence de soutien aux petites agricultures familiales peut entraîner une perte de compétitivité de ces derniers et un accès limité au foncier par le marché. Ainsi, Sitko et Jayne (2014) considèrent qu'en Zambie, les politiques publiques ont échoué à soutenir l'agriculture familiale, ce qui a favorisé la captation des ressources foncières par les élites urbaines disposant de revenus non-agricoles (Sitko and Jayne, 2014).

D'autre part, les auteurs estiment qu'il est possible que « *les normes traditionnelles de sécurité sociale donnent la préférence aux paysans sans terre sur le marché foncier* » (Baland et al., 2007, p. 306). Cette hypothèse ouvre une piste de recherche intéressante parce qu'elle considère l'intentionnalité des acteurs. En effet, les choix des partenaires sur les marchés peuvent être guidés par une *aversion aux inégalités* des acteurs. Baland *et al.* n'explorent pas empiriquement cette proposition qui reste au statut d'hypothèse. Néanmoins, cette idée que la perception de la justice d'une transaction par les acteurs influence leur choix nous semble une perspective de recherche intéressante et originale. En effet, en économie les inégalités foncières et l'injustice d'un système allocatif sont généralement considérées comme un « output », un résultat en « bout de chaîne ». L'hypothèse que des normes participent à une certaine « aversion aux inégalités » qui influence en retour les résultats allocatifs des marchés sera explorée plus loin dans notre travail (*cf.* Section 4).

1.2. Des résultats équivoques : les effets contrastés des marchés fonciers d'achat/vente

Nous avons présenté les processus qui peuvent mener à fonctionnement des marchés fonciers plus ou moins équitable, et jouer dans les deux directions. À présent, intéressons-nous aux conclusions de la

¹⁹¹ Comme nous l'avons vu au Chapitre 1, les imperfections sur le marché du travail donnent un avantage aux petites exploitations familiales. Cependant, les petites exploitations sont généralement désavantagées par les imperfections sur le marché du crédit. En somme, l'allocation en faveur des petites ou des grandes exploitations dépend du différentiel produit par ces deux imperfections (marché du travail et du crédit). Pour reprendre l'explication de Deininger and Feder : "*The productivity advantage of small farmers who rely predominantly on family labor rather than on less motivated hired workers who have to be supervised would imply that, in the absence of imperfections in other markets, a functioning land market should facilitate efficiency- and equity-enhancing transfers from large to small producers - or from ones with lower management skills to better operators. However, land sales transactions could be efficiency decreasing if, due to policy induced credit market distortions, large owners' advantage in accessing credit would offset the productivity advantage of owner operators or if, due to the inability to insure, significant land holdings are not part of poor people's optimal asset portfolio.*" (Deininger and Feder, 2001, p. 303).

littérature empirique. Le jeu des marchés réduit-il les inégalités dans les dotations foncières ou aggrave-t-il les inégalités existantes ? Ouvre-t-il un champ d'opportunité pour les personnes exclues des mécanismes traditionnels d'accès à la terre ? Nous verrons que la littérature empirique reste équivoque. Dans certains contextes, les marchés présentent un risque important de concentration foncière et de captation des terres par les élites non productives. D'autres travaux mettent en évidence un équilibrage des dotations en terre. À Madagascar aucune étude n'a directement abordé cette question à notre connaissance.

1.2.1. Les effets négatifs pour l'équité dans la littérature empirique

Des travaux empiriques ont montré que le marché foncier d'achat/vente peut exclure les pauvres et mener à une concentration foncière aux mains d'élites locales ou nationales (Bruce, 1988; André and Platteau, 1998; Zimmerman and Carter, 1999; Deininger et al., 2011; Sitko and Jayne, 2014). Par exemple, au Rwanda, André et Platteau (André and Platteau, 1998) ont mis en évidence les logiques de détresse liées aux ventes (*distress sales*) et les risques de conflits associés. Ils constatent une augmentation des inégalités foncières entre 1988 et 1993 et l'éviction des ménages pauvres de la propriété foncière à cause de ventes de détresse principalement liées à des chocs domestiques (maladies, accidents, etc.). Au Bénin, Lavigne Delville et al. (2017) observent dans le sud du pays, caractérisé par une agriculture vivrière et une forte densité de population, un développement des marchés avec notamment la participation d'acteurs urbains risquant de capter une ressource déjà rare pour les agriculteurs pauvres (Lavigne Delville et al., 2017). Le continent Africain ne fait pas exception. Par exemple, en Inde, les élites locales semblent acquérir et spéculer sur les terres agricoles dans plusieurs régions, notamment depuis les années 2000. En effet, les politiques publiques privilégiant l'accès à la terre aux investisseurs privés ont participé à la construction d'un marché foncier agricole inéquitable selon Chakravorty (2013). Même au sein de la petite agriculture indienne, l'augmentation de petites transactions foncières se fait en défaveur des plus vulnérables (Vijayabaskar and Menon, 2018)¹⁹².

Le marché peut accentuer les inégalités dans la distribution des droits fonciers. Au Burkina Faso, Zimmerman et Carter montrent que les ménages pauvres (et relativement plus productifs), vendent leurs terres à des ménages plus riches (et relativement moins productifs). Ils concluent ainsi à un effet négatif du marché d'achat/vente non seulement en termes d'équité, mais aussi d'efficacité (Zimmerman and Carter, 1999, p. 463). Selon Collier, l'exemple du Kenya suggère que le marché est

¹⁹² "The broad argument put forward in this paper is that financialization of land results in small and marginal farmers being dispossessed through small-scale market-based transactions, a phenomenon that is less recognized in literature" (Vijayabaskar and Menon, 2018).

dommageable pour les petits agriculteurs car l'inflation de la valeur des terres accentue les risques de spéculation par des ménages à haut revenu et rend le rachat d'autres terres presque impossible suite à une vente pour les plus pauvres (Collier, 1983). La dimension irréversible des ventes, liée à l'augmentation des prix, est un problème majeur souligné dans de nombreux travaux en Afrique subsaharienne (Binswanger and Rosenzweig, 1986 ; Binswanger et al., 1989 ; Rosenzweig et al. 1988 ; cités par Platteau, 1996). Plus récemment, les travaux de Mertens et Vranken (2018), en Ouganda, montrent que le marché foncier entretient des inégalités foncières et économiques en permettant aux ménages déjà bien dotés et plus riches d'accumuler des terres de qualité (Mertens and Vranken, 2018, p. 447).

Les réformes foncières basées sur le marché (*market-led reforms*) ont été mises en avant avec l'argument qu'en corrigeant les imperfections de marché avec des mesures de politique publique, celui-ci pourrait fonctionner contribuer à corriger les inégalités entre les grands propriétaires fonciers peu productifs et une agriculture familiale productive. Cependant, plusieurs études suggèrent que le marché ne parvient pas à réduire les inégalités et permettre la rencontre entre acteurs qui opèrent habituellement sur des marchés segmentés (De Janvry et al., 2001; Griffin et al., 2002; Carter, 2003; Lahiff et al., 2007) Comme l'écrivent Lahiff *et al.* à la suite d'une analyse de différentes études de cas menées en Afrique, Asie et Amérique Latine : « *les éléments issus d'études dans plusieurs pays en développement suggèrent que ces politiques [les "market-led" reforms] sont incapables de contrebalancer le pouvoir politique et économique des grands propriétaires et ne permettent pas la rencontre entre ces derniers et les besoins en terre des ménages ruraux pauvres ou sans terre* »¹⁹³ (Lahiff et al., 2007, p. 1417).

Les transactions marchandes peuvent aussi entretenir un sentiment d'injustice et une certaine forme d'iniquité en s'immiscant dans les rapports fonciers intrafamiliaux. Amanor (2010) montre, dans le cas du Ghana, que la marchandisation des rapports fonciers (achat/vente et FVI) incite les chefs de famille à céder leurs terres sur le marché plutôt qu'à en laisser l'usage (puis la propriété) à leurs enfants. Les cadets sont donc contraints de passer par le marché locatif et d'achat/vente. L'augmentation du recours au marché déstabilise « l'économie morale de la famille » et permet des processus d'accumulation pour une nouvelle catégorie d'acteurs disposant d'un meilleur accès au capital (Amanor, 2010).

¹⁹³ "Evidence from across the developing world suggests that such policies are incapable of challenging the political and economic power of large landowners and are unlikely to meet the land needs of the rural poor and landless" (Lahiff et al., 2007, p. 1417)

1.2.2. Les effets équilibrant des marchés dans la littérature empirique

D'autres études tendent à dresser un tableau plus mitigé de ces effets négatifs, voire à montrer un caractère inclusif des marchés fonciers. Au Kenya, Yamano et al. (2008) montrent que le marché d'achat/vente n'a pas d'effet négatif en termes d'équité, mais échoue à corriger les inégalités. En effet, le marché permet aux ménages n'ayant pas hérité de terre d'en acquérir, cependant il ne permet pas de corriger les inégalités d'héritage¹⁹⁴(*id.*). Toujours au Kenya, Bruce (1993) suggère aussi un effet contrasté du marché selon les contextes régionaux. Dans les régions composées de grands domaines agricoles le marché conduit à une allocation plus équitable des terres, tandis que dans les régions à tenure coutumière le marché est susceptible d'augmenter la concentration foncière. En Côte d'Ivoire, les travaux de Colin et Ayouz (2006) illustrent là encore l'ambivalence des marchés d'achat/vente en termes d'équité. En effet, les marchés ont permis l'émergence d'un petit groupe de « propriétaires accumulateurs » tout en contribuant aux fractionnements de leur patrimoine. Finalement, en cinquante années d'activité ils n'ont pas conduit à une concentration foncière notable (*id.*). En Inde, contrairement à d'autres travaux cités plus haut (Vijayabaskar and Menon, 2018; Chakravorty, 2013), Deininger et al. (2009) montrent que les achats peuvent bénéficier aux sans-terres, sans affecter le bien-être des vendeurs¹⁹⁵. En Ouganda, contrairement aux résultats de Mertens and Vranken (2018) cités plus haut, Baland et al. (2007) constatent un effet équilibrant du marché sur la distribution foncière. Les ménages autochtones et peu dotés en héritage apparaissent mieux en mesure d'acquérir des terres sur de petits marchés fonciers très localisés¹⁹⁶ (*id.*). Par ailleurs, le marché foncier peut aussi permettre à des groupes exclus des modes d'accès traditionnels (tels que les femmes, les jeunes ou certains groupes sociaux par exemple) d'acquérir des parcelles. Ainsi, dans le nord de la Tanzanie les marchés fonciers s'avèrent moins restrictifs pour les femmes chefs de ménage que les systèmes d'héritage/don¹⁹⁷ (Wineman and Liverpool-Tasie, 2017b). Bien que les hommes restent les principaux

¹⁹⁴ "Land sales market are particularly important in providing land to those who were unable to inherit land, but they are not used for minor adjustments of landholdings. [...] Both estimates suggest that the land purchase market is inefficient in removing imbalances in the inherited land holdings." (Yamano et al., 2008, pp. 110; 102).

¹⁹⁵ "[Land sales] also helped equalize factor ratios and allowed the relatively land-poor and labor abundant to improve their levels of asset ownership and welfare without making sellers worse off. More importantly, a large share of landless who purchased land saw their welfare increase significantly although their initial level of off-farm income was not significantly different from the landless average." (Deininger et al., 2009, p. 441).

¹⁹⁶ "Land-market transactions tend to mitigate initial inequality in land endowments, rather than leading to a concentration of land assets in the hands of a minority of well-endowed farmers. Farmers with smaller endowments of inherited land succeed in buying more land than the other farmers. Moreover, and perhaps more important, native farmers who have not inherited are able to acquire more land on the local land-sale market than any other category of farmers are able to obtain." (Baland et al., 2007, p. 303).

¹⁹⁷ "Land markets can potentially improve land access for female-headed households if markets exhibit less restrictive gender norms around land ownership, as compared with non-market-based systems of allocation. At the same time, land markets may not operate in a gender-neutral manner, with restrictions beyond the market continuing to influence the options of female-headed households." (Wineman and Liverpool-Tasie, 2017b, p. 108)

acheteurs, des femmes peuvent néanmoins acquérir des terres sur le marché, notamment pour se (re)constituer un capital foncier après une séparation (*id.*). D'autres travaux ne relevant pas d'une analyse spécifique des effets du marché évoquent néanmoins son rôle dans l'accès à la terre des femmes (Daley, 2005) ou des jeunes (Bouquet, 2009)¹⁹⁸.

En définitive, la littérature n'indique pas un effet univoque des marchés d'achats/ventes, et cette ambivalence nous invite à considérer l'importance des contextes locaux particuliers.

1.2.3. Marchés fonciers et équité à Madagascar

À Madagascar, peu d'études ont spécifiquement abordé la question des effets des marchés fonciers. Néanmoins, différents travaux évoquent les caractéristiques des acheteurs ou vendeurs de terres.

Dans la zone du lac Alaotra, principal bassin de production rizicole du pays, Fujiki et al. (2015) observent un processus de fragmentation du parcellaire sous l'influence de la pression démographique ainsi que l'arrivée de nouvelles entreprises productrices de riz. Ces entreprises accumulent des terres en rachetant de très petites exploitations en perte de rentabilité¹⁹⁹.

À l'inverse, dans la région Itasy qui se caractérise par des inégalités foncières anciennes, les marchés d'achat/ventes et de faire-valoir indirect servent des logiques de spéculation et de rente selon l'Observatoire du Foncier (Andriamanalina et al., 2013). En effet, les élites urbaines issues de la région conservent des patrimoines fonciers importants qu'ils cèdent sur le marché locatif ou en métayage. Le marché d'achat/vente leur permet de continuer à accumuler des terres à des fins spéculatives et pour le prestige familial qui est fortement associé au patrimoine foncier (Andriamanalina et al., 2013)²⁰⁰.

Dans la zone urbaine et périurbaine de la capitale, Antananarivo, les élites acquièrent les terres et spéculent en anticipant les projets d'infrastructures routières et captent ainsi l'essentiel des plus-values foncières du développement urbain (Ranaivoarimanana, 2017, 2011).

¹⁹⁸ Au Mexique, Bouquet (2009) estime que la légalisation du marché foncier sur les terres communales a ouvert des opportunités d'accès à la terre pour les jeunes.

¹⁹⁹ Selon les termes des auteurs: *"These results confirm the general trend observed in lake Alaotra region and in Madagascar regarding land pressure and fragmentation due to demographic and other socio-cultural factors. Second, fragmentation dynamics hides other less perceptible landholding phenomena. Specifically, it masks land grabbing by new and enterprising rice growers who increase their holdings by profiting from the problems experienced by the smallest farm owners whose fragmented land is no longer viable."* (Fujiki et al., 2015, p. 170)

²⁰⁰ « *En général, ces propriétaires habitent dans les villes et leur motivation est liée à une stratégie de continuer à valoriser la terre et d'en tirer profit sans faire d'investissements (logique de rentier), et sans nécessiter une présence permanente. Le terrain a été acquis soit par héritage, soit par achat dans le cadre d'une extension (spéculative) du patrimoine ou d'un investissement dans le foncier. Le maintien d'une mise en valeur à travers le métayer ou le fermier vise aussi à décourager d'éventuelles tentatives d'occupation ou d'usurpation du terrain par un tiers, qui auraient été incitées si les terrains avaient été mis en friche. C'est donc un moyen de maintenir le lien avec le tanin-drazana, le patrimoine familial.* » (Andriamanalina et al., 2013, p. 10).

1.3. Questions de recherche et rappel méthodologique

La question des effets des marchés sur la distribution des terres se pose de manière particulière dans le contexte de notre zone d'étude dans les Hautes Terres à Madagascar.

1.3.1. La question de l'équité dans le contexte des Hautes Terres

Dans le contexte des communes étudiées ici, nous demander si les marchés fonciers profitent aux investisseurs étrangers ou à des élites nationales n'est pas pertinent. En effet, rappelons que les marchés sont très localisés et plus de 70%²⁰¹ des transactions sont conclues entre des personnes partageant des liens de parenté. Les transactions avec des acteurs étrangers à la commune sont exceptionnelles. En effet, nous calculons que 95%²⁰² des transactions sont conclus avec des personnes habitant la zone (commune ou commune voisine).

Nos enquêtes qualitatives et quantitatives rappellent aussi que les achats fonciers concernent principalement de très petites parcelles agricoles (*cf.* Chapitre 3). Dans la commune d'Amabtomena, seulement trois personnes, selon nos enquêtes, auraient réalisé des achats de plusieurs hectares ces cinquante dernières années. De plus, malgré la proximité relative de la ville d'Antsirabe, les urbains n'achètent pas dans cette zone difficile d'accès (absence de route carrossable).

Le fonctionnement des marchés fonciers présente néanmoins plusieurs risques au regard du critère d'équité. D'abord, compte tenu de la rareté relative des terres, le marché peut favoriser la concentration foncière aux mains d'une petite élite locale. En effet, avec des surfaces moyennes par exploitation très réduites, même les producteurs relativement mieux dotés souhaitent augmenter leur patrimoine. On peut donc penser que les agriculteurs mieux dotés au départ (avec un héritage plus important notamment) démarrent dans des conditions plus favorables, encourageant en retour les achats de terre. Inversement, les ménages qui ont trop peu hérité peuvent être contraints d'abandonner l'agriculture, devenant ainsi offreurs sur le marché d'achat/vente. Une première question de recherche consiste donc à se demander si les ménages disposant de plus de terres familiales (*via* l'héritage ou les donations intergénérationnelles) achètent plus de terre. À l'inverse, les ménages moins bien dotés pourraient se retrouver à la tête d'une exploitation non viable, ou s'avérer plus sensibles aux chocs de production et se retrouver en situation de vendre des terres.

Ensuite, les ménages plus pauvres, ou ceux qui possèdent moins de terres, comme les jeunes ou les femmes, peuvent-ils participer au marché en tant qu'acheteurs ? En particulier, dans un contexte où les héritages, mais aussi les marchés sont liés à des règles intrafamiliales (*cf.* Chapitre 4), ces dernières

²⁰¹ Analyse de 103 transactions réalisées entre 2011 et 2016. Données SALIMA.

²⁰² *Idem*

pourraient renforcer le pouvoir exercé par les aînés et les hommes sur l'accès aux terres aussi *via* le marché. Concernant les jeunes, ces derniers possèdent généralement moins de ressources que leurs aînés (du fait de la réduction mécanique des héritages et de la période d'accumulation plus courte), le marché ne tendrait-il pas au contraire à creuser ces écarts ? Quant aux femmes, si elles héritent de moins de rizières (voire pas du tout), le marché représente-t-il une source d'opportunité ? Finalement, le marché permet-il de réduire les inégalités issues des règles d'héritage ?

1.3.2. Stratégie d'analyse, variables d'intérêt et méthodologie

Des statistiques et des méthodes économétriques descriptives sont utilisées pour étudier la distribution des droits de propriété par le marché, tel que proposé par Holden *et al.* (2008, p. 27).

Les effets des marchés sur les inégalités foncières sont analysés en comparant les dotations foncières initiales, niveaux de richesse, possession de bovins et autres caractéristiques démographiques, chez les ménages ayant acheté et ceux qui au contraire n'ont pas acheté de terre. Les inégalités d'accès à l'achat foncier peuvent être abordées par des comparaisons de moyenne et des méthodes économétriques qui régressent le fait d'avoir acheté (ou non) par rapport par rapport à la dotation foncière, et notamment les surfaces héritées ou reçues en donation, la possession de bovins et d'autres indicateurs de richesse (Holden *et al.*, 2008). Le caractère équilibrant du marché sur ces inégalités est également observé grâce à l'analyse des coefficients de Gini décomposés selon le mode d'accès (héritage ou achat), selon la méthode employée par André et Platteau (1998) ainsi que Baland *et al.* (2007).

Les effets des marchés fonciers sur les ménages vulnérables peuvent être analysés à partir du même type d'analyse quantitative. Toujours selon Holden *et al.* (2008, p. 27): « *L'effet des marchés sur les groupes vulnérables peut être abordé en examinant les caractéristiques des ménages (e.g. dotations en ressources, genre, état de santé, etc.) et des individus, ainsi que l'étendue de l'accès et de la participation aux marchés fonciers* »²⁰³.

La comparaison des caractéristiques des ménages selon leur *statut de participation au marché* (acheteur vs non-acheteur) sera au cœur de notre analyse quantitative. Nous proposons trois types de statuts alternatifs à travers l'analyse de trois variables : *achat* ; *achat_riziere* ; *achat_recent*. Ces trois variables dichotomiques nous permettent de distinguer respectivement : acheteurs et non-acheteurs,

²⁰³ "The impact of land markets on vulnerable groups can be assessed by examining the characteristics of households (e.g., resource endowments, gender, ill-health affected households, etc.) and individuals, and their extent of access and participation on either side of land markets." (Holden *et al.*, 2008, p. 27).

acheteur de rizières et non-acheteurs de rizières, et acheteurs sur la période [2011 ; 2016[et non-acheteurs sur cette période. L'Encadré 5.1 revient plus en détail sur la construction de ces variables.

Notons que certaines études distinguent entre trois statuts des ménages : « net-acheteurs », « autarciques » et « net-vendeurs » (Deiningering and Jin, 2008; Deiningering et al., 2009; Ali et al., 2015). Nous n'avons pas pris en compte les ventes pour deux raisons. Tout d'abord, le nombre de vendeurs dans notre échantillon est très réduit²⁰⁴, et ce manque de données tient très probablement à une sous-déclaration volontaire de certaines ventes (cf. Chapitre 2). En effet, la sous-déclaration n'est probablement pas aléatoire, mais semble liée aux conditions de vente. Par exemple, les ventes de détresse renvoient à des moments difficiles et sont des sujets volontiers esquivés lors des enquêtes (cf. Encadré 2.3, p.105).

Encadré 5.1 – Acheteurs, acheteurs de rizières et acheteurs récents : précisions méthodologiques

La variable *Achat* indique si le ménage possède une parcelle achetée dans son patrimoine. C'est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si le ménage possède au moins une parcelle achetée dans son patrimoine, 0 si le ménage n'en possède aucune. Cette variable est issue d'un module *patrimoine foncier* qui répertorie toutes les parcelles possédées et précisent leurs modes d'acquisition. C'est une approche en termes de stock de terre achetée à un temps donné (le moment du passage de l'enquête).

La variable *Achat_riziere*, distingue les ménages qui possèdent au moins une rizière achetée *versus* les ménages ne possédant aucune rizière achetée. Elle permet de tenir compte des différentes qualités de terres sur la base d'une distinction entre *tanety* et *rizière*. Nous avons distingué *tanety* et rizière sur les mêmes critères que les acteurs rencontrés sur le terrain. Nous avons ainsi tenu compte dans la construction des variables de l'emplacement des parcelles (colline, bas-fond, terrasse, etc.), du type de culture ainsi que du type d'irrigation.

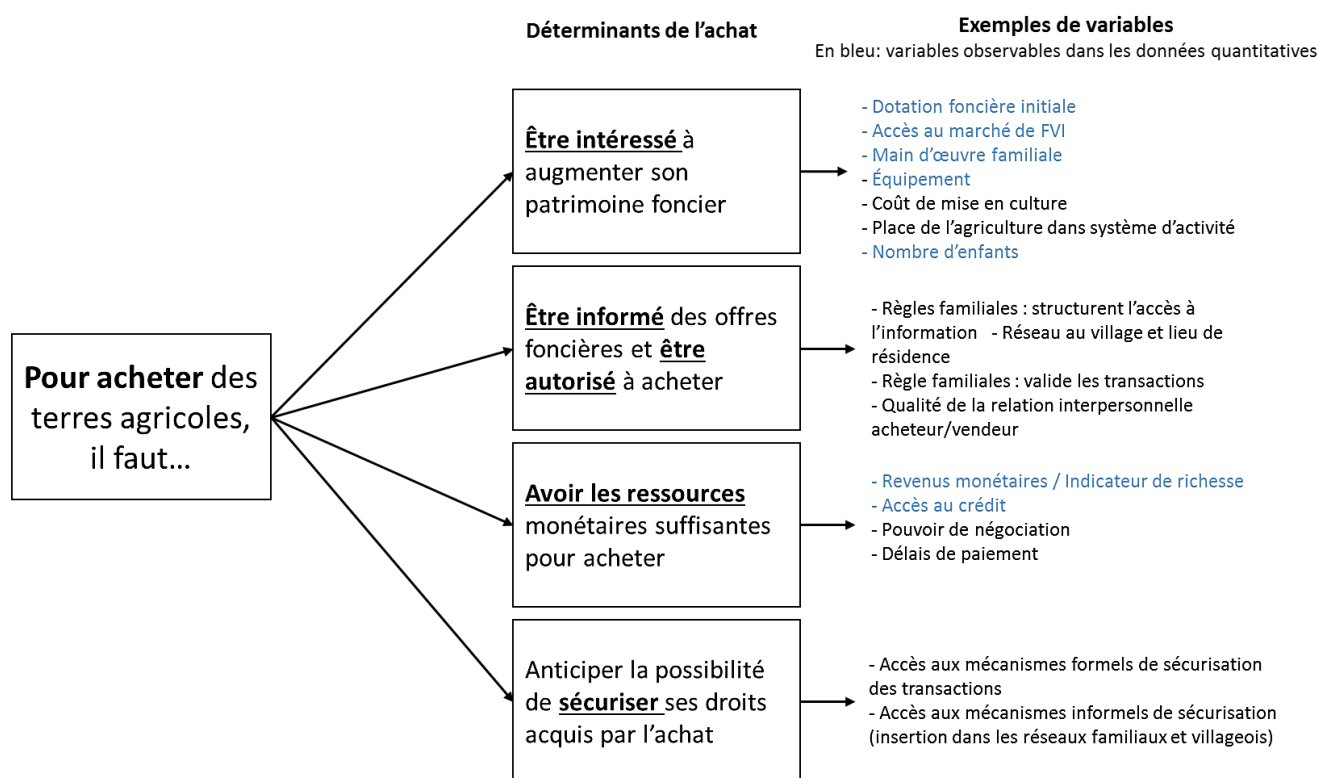
La variable *Achat_recent* distingue les ménages qui ont acheté au moins une terre ces cinq dernières années *versus* les ménages qui n'ont pas acheté de terre ces cinq dernières années. Cette dernière variable a un inconvénient, mais présente aussi deux avantages importants. Son inconvénient est le nombre d'observations nettement moindre, puisque nous considérons seulement les transactions réalisées entre 2011 et 2016 (exclus). Cependant, le premier avantage est que les caractéristiques sociodémographiques et économiques sont davantage comparables étant donné que la transaction a été réalisée durant la même période. Autrement dit, on ne risque pas de mettre dans la même catégorie un ménage ayant acheté une terre dans les années 1950 avec un ménage qui a acheté aujourd'hui. Ensuite, cette variable présente l'avantage de considérer toutes les transactions réalisées entre 2011 et 2016, que la parcelle soit toujours possédée ou non. En effet, aborder les transactions foncières, à travers une quantité de parcelles achetées ou possédées reste une approximation car il est envisageable qu'un ménage ayant déjà acheté par le passé soit considéré non-acheteur si cette parcelle n'apparaît plus dans son patrimoine. Ceci peut introduire deux biais principaux. D'une part, les ménages plus âgés ont plus de chance d'avoir cédé à leurs enfants des

²⁰⁴ Les données SALIMA ne recense que 13 ventes sur la période 2011-2016. Cette période est par ailleurs la seule pour laquelle nous avons des informations. Or la majorité des parcelles achetées ont été acquises avant 2011, ce qui ne nous permet pas d'identifier des « acheteurs net » pour d'autres périodes.

parcelles achetées que les ménages jeunes. D'autre part, les ménages qui ont revendu des parcelles achetées n'apparaissent plus dans cette catégorie des acheteurs.

Concernant les variables qui peuvent participer à expliquer les achats de terres agricoles, la littérature fait état de nombreuses variables telles que la rareté des terres, le manque de moyens de subsistance alternatifs, le revenu ou niveau de richesse, le capital ou l'accès au crédit, l'accès à d'autres marchés de facteurs, la sécurité foncière, les faibles coûts de transaction, le prix des terres ou leur rationnement, l'accessibilité des vendeurs, la réputation, les compétences et l'équipements agricoles, le pouvoir de négociation, l'expérience ou encore le réseau social (cf. Holden et al., 2008 pour une synthèse). Néanmoins, ces variables ne sont jamais analysées simultanément dans une même étude et impliquent des méthodes d'analyses différentes. Dans le cas des marchés fonciers de notre zone d'étude nous proposons d'organiser les différentes variables d'intérêt selon quatre ensembles. Ainsi pour acheter des terres il faut (i) y avoir intérêt, (ii) être informé des offres et autorisé à acheter, (iii) être en capacité financière de le faire et enfin (iv) être en mesure d'anticiper que ses droits fonciers seront respectés. Nous l'avons synthétisé ces ensembles dans la Figure 5.1 avec : les variables qui peuvent expliquer *l'intérêt* d'un ménage pour l'acquisition de nouvelle parcelle à travers l'achat ; les variables qui sont liées à l'accès aux vendeurs et qui peuvent se décomposer en deux étapes, d'une part *accéder à l'information* sur les offres et ensuite *être autorisés* à réaliser la transaction ; les variables qui déterminent la *capacité financière* pour participer à une transaction ; les variables qui permettent à l'acheteur de *garantir/sécuriser les droits* qu'il aura acquis par l'achat.

Figure 5.1 – Les déterminants des achats fonciers dans la zone d'étude et les variables observables



Source : auteur

Par ailleurs, pour s'assurer de la robustesse de nos résultats, tous les calculs statistiques ont été réalisés à la fois à partir des données SALIMA et PECF. Pour PECF nous avons analysés trois bases de données : celles collectées en 2011, en 2015 et une base de panel combinant les informations des ménages enquêtés aux deux périodes. Toutefois, notons que les résultats d'une seule base de données sont présentés dans le corps du texte : les données issues de l'enquête SALIMA. En effet, par souci de clarté nous avons tenu à limiter au maximum les allers-retours entre bases de données différentes. L'enquête SALIMA a été retenue, notamment parce qu'elle intègre des questions supplémentaires indispensables à notre étude pour d'autres chapitres. Les résultats pour les autres bases de données sont présentés en encadré. Enfin, rappelons que ces données sont analysées en lien étroit avec nos analyses qualitatives issues des entretiens sur le terrain (cf. Chapitre 2).

2. Qui vend ses terres ? Profils des vendeurs, raisons des ventes et trajectoires de vie

Dans cette section nous cherchons à caractériser les ménages vendeurs et à évaluer si les ventes participent d'une trajectoire d'appauvrissement pour ces derniers. Nous analysons d'abord les raisons des ventes (section 2.1), les caractéristiques des vendeurs (section 2.2) et ensuite leurs trajectoires à court et moyen termes (section 2.3).

2.1. Les raisons des ventes : une majorité de ventes de détresse

Les ventes peuvent renvoyer à des logiques différentes. Dans la région étudiée, le principal motif des ventes est lié à un besoin imminent de liquidités. En ce sens, ces décapitalisations foncières peuvent être qualifiées de « ventes de détresse », selon expression employée dans la littérature pour souligner leur caractère négatif et contraint²⁰⁵. Dans notre contexte, nous définissons les ventes de détresse comme des cessions qui visent à répondre à des dépenses jugées primordiales et auxquelles le ménage ne trouve pas d'autres alternatives. Elles font suite à des chocs domestiques et/ou économiques : accidents graves, maladie et hospitalisation, famine, décès, chocs de production. Les dépenses liées à l'éducation des enfants et aux cultes des ancêtres sont aussi, dans notre contexte, considérées comme des motifs pouvant entraîner des ventes de détresse²⁰⁶.

Malgré la sous-déclaration des ventes, les logiques de 90 transactions ont pu être analysées à partir des informations dont disposaient les acheteurs. Le Tableau 5.1 montre que les ventes subies représentent 70% des transactions analysées dans notre échantillon entre 2011 et 2016. Urgences domestiques (maladie, accident) ou besoin d'argent pour mettre en culture ses autres terres (main-d'œuvre, semences) sont les principales raisons des ventes de terres. À titre de comparaisons, dans leur article sur les ventes au Rwanda, André et Platteau (1998) montrent qu'en 1993, 65% des ventes étaient liées à une situation de détresse.

Tableau 5.1 - Les raisons des ventes de terres : une majorité de ventes de détresse

Raisons des ventes	Pourcentages	Fréquences
<i>Ventes subies</i>	70%	64
Financer une urgence, un problème domestique ou dans l'exploitation	62%	57
Maladie, accident, choc de production et manque de riz	40%	33
Manque de liquidité pour cultiver la parcelle (main d'œuvre, semences, etc.)	26%	21
Rembourser une dette	4%	3
Financer une dépense prévue (étude des enfants, cérémonies familiales, tombeaux)	8%	7
<i>Ventes choisies</i>	30%	26
Investir dans autre activité (agricole ou non agricole)	13%	12
Aider un proche à accéder à la terre	9%	8
À cause d'un problème avec la parcelle (éloignement, inondation, conflits)	7%	6
Total	100%	90

Source : Calculs de l'auteur. Analyse de 90 transactions réalisées entre 2011 et 2016. Données SALIMA

²⁰⁵ Le degré de contrainte est souvent difficile à établir. Les ventes de détresses peuvent être considérées comme une catégorie « amorphe », selon l'expression de Basu, car le caractère choisi ou subi du choix dépend largement de l'appréhension de l'analyste (Basu, 1986, p. 172).

²⁰⁶ Nous avons constaté que vendre sa terre pour permettre la scolarisation de ses enfants relève d'un arbitrage généralement contraint et rarement d'une stratégie anticipée (même si ce cas peut se présenter). Devoir choisir entre sacrifier une terre ou priver ses enfants d'enseignement est ici considéré comme une alternative signe de détresse. De plus, les dépenses réalisées pour honorer les morts sont perçues par les ménages comme des priorités qui s'imposent périodiquement aux différents membres d'une famille élargie. Ces dépenses sont largement contraintes car la période et le montant des dépenses sont négociés collectivement, au sein de la famille élargie, et ne conviennent pas à tous les ménages (cf. Chapitre 3). Ces dépenses sont perçues comme primordiales et imposées. Sans autres alternatives, elles peuvent obliger certains à vendre, répondant ici à notre définition d'une vente de détresse.

La prédominance de ces ventes de détresse est aussi confirmée par le traitement quantitatif de nos entretiens qualitatifs. Ainsi, parmi les 78 transactions pour lesquelles nous disposons d'une information précise, 48 (62%) sont des ventes de détresse et 30 (38%) relèvent d'autres motifs (cf. Annexe 10 p.385). Nos entretiens qualitatifs confirment aussi que les ventes de détresse sont particulièrement dommageables en accentuant la pauvreté des ménages déjà précaires. D'une part, lorsque la vente est urgente les marges de manœuvre du vendeur sont réduites. Parfois le vendeur est contraint de concéder un prix très bas et le choix des clients potentiels est restreint aux rares ménages capables de mobiliser une somme importante rapidement (Encadré 5.2). De nombreux vendeurs affirment privilégier la vente des rizières lorsque l'enjeu est de trouver très vite un preneur. Vendre une rizière signifie se défaire d'un actif particulièrement important (et particulièrement difficile à racheter) et peut s'avérer, dans ce cas, très dommageable pour le ménage.

Face à un choc et selon la somme nécessaire, les ménages peuvent décapitaliser de la terre, mais aussi du bétail. Face à un choc sévère, vendre terre et bétail sera parfois nécessaire. De manière générale, en cas d'urgence la vente de cochons ou de bovins est généralement préférée car il est plus aisé de vendre rapidement un ou deux bœufs, et dans des conditions non défavorables, plutôt qu'une parcelle de terre arable. Dans l'exemple suivant (Encadré 5.2), c'est la séquence de plusieurs chocs successifs (grippe porcine, puis accident domestique avec hospitalisation et nouvelle hospitalisation) qui oblige à une décapitalisation foncière. Cela fait écho à nos entretiens avec un *chef de fokontany* qui, en 2016 et 2017, a constaté une recrudescence des ventes. Selon lui elles sont liées à la conjugaison d'une épidémie qui tua beaucoup de porcs et des très mauvaises récoltes de riz. Il explique :

« Certains ménages n'ont pas beaucoup de récoltes et pour passer l'année ils vendent des porcs ou des volailles puis achètent du riz. Avec l'épidémie et les mauvaises récoltes certains ont déjà mangé tout leur stock de riz. J'en connais donc qui ont vendu des terres pour manger » (01/06/2017).

De même, pour Donné (cf. film, témoignage n°4), l'élevage a une fonction explicite à ses yeux : prévenir des chocs domestiques ou productifs. Mais cet arbitrage (vendre de la terre ou vendre du bétail) n'est pas toujours si simple. Certains ménages qui possèdent très peu de bétail préféreront parfois vendre une terre au motif que le bétail se reproduit. Selon certains ménages, il est parfois plus intéressant de vendre sa terre via une vente vivante et concentrer ses investissements sur le cheptel avec lequel il sera ensuite possible de racheter la terre vendue.

Encadré 5.2 – Un exemple de vente de détresse conclue dans la journée

Alors que nous étions chez le docteur Dina, médecin du village, arrive dans la cour du centre de soins de base (CSB), un groupe de personnes portant, dans un grand drap en guise de civière, un jeune homme gravement blessé. Sa blessure, déjà suturée il y a quelques semaines, s'est rouverte. Compte tenu de la gravité de son cas, le docteur Dina ne peut pas intervenir ici : sa seule chance est d'être transféré d'urgence dans un hôpital. Comme la commune est mal desservie, le père du garçon appelle un taxi-brousse dans une commune proche pour venir chercher son fils et l'amener à l'hôpital de la ville d'Antsirabe, à environ 4 heures de route. Il s'agissait donc de trouver, avant l'arrivée du véhicule, une somme considérable pour payer à la fois le transfert et les soins à l'hôpital. En effet, aucune intervention n'est menée sans règlement préalable des frais. Dans la cour, tout le monde se cotise et le taxi-brousse sera payé grâce aux dons. Quant aux soins, le père du jeune homme décide de vendre une terre. La transaction a lieu dans la journée. Ce père de famille nous raconte rétrospectivement que, pour faire face à l'urgence, il a choisi de céder une grande rizière achetée cinq ans auparavant. Il aurait préféré vendre du bétail, mais il venait justement de perdre deux cochons à cause de la grippe porcine et il avait déjà engagé de nombreux frais lors de la première hospitalisation de son fils. La vente d'une terre était sa seule option. Quant au choix de la parcelle, il explique avoir privilégié une bonne terre, afin trouver acheteur au plus vite : « j'ai demandé à la famille de m'aider, mais personne ne pouvait acheter cette terre car j'avais besoin de beaucoup d'argent ». La somme nécessaire étant importante, le père du jeune homme se tourna donc vers un des notables de la commune. Cependant, il obtint seulement la moitié du prix auquel il avait lui-même acheté cette parcelle cinq ans plus tôt ! « *Certains abusent car ils savent que le vendeur n'a pas le choix* » conclut-il. Notons par ailleurs qu'acquérir une terre dans ces conditions est mal vu. Cependant, alors que certains se soucient du qu'en dira-t-on, l'acheteur en question est un notable, plus craint qu'apprécié, et bien connu pour faire passer les affaires avant le *fihavanana*²⁰⁷. L'argent de la terre servira à payer les soins du jeune homme dont le montant est encore incertain pour le père. Il explique aussi que s'il reste de l'argent il tentera de l'investir ailleurs, dans du bétail probablement, afin peut-être d'acheter une autre terre si l'occasion se présente.

D'autres logiques que les situations de détresse peuvent mener à des ventes de terres. Le Tableau 5.1 (*supra*) montre que 30% des ventes recensées restent choisies. Ces dernières servent à financer des investissements (13%), à se séparer de parcelles litigieuses ou trop éloignées (7%), et relèvent aussi de motifs d'entraide (9%). Dans 13% des cas, les ventes permettent de financer des investissements (non-agricoles et agricoles). L'investissement dans des activités non-agricoles répond à une stratégie de diversification du système d'activité. Nos entretiens qualitatifs en fournissent quelques exemples comme l'ouverture d'une gargote, l'achat d'une voiture pour lancer une activité de transport de passagers, l'achat d'un stock de marchandises pour amorcer un petit commerce. Les ventes destinées à l'investissement dans une activité agricole sont principalement liées aux logiques de remembrement, pour l'achat d'une parcelle plus proche. Nos entretiens qualitatifs montrent que vendre une terre pour acheter une autre terre est probablement la raison la plus légitime entre toutes²⁰⁸. Il existe une

²⁰⁷ Le *fihavanana* est une valeur prônant l'entraide. Synonyme de solidarités, le *fihavanana* est considéré indispensable à la vie collective. Tantôt idéalisées, tantôt effectives, les valeurs qu'il véhicule restent vives dans discours et au cœur du lien social. (Cf. *Glossaire*)

²⁰⁸ L'achat d'une autre parcelle est une raison plus fréquemment évoquée dans nos entretiens que dans les questionnaires : parmi 78 logiques de ventes analysées dans nos entretiens, le remembrement est le second motif (21%) après les ventes de détresse (cf. Annexe 10 p. 388).

hiérarchie implicite des biens valorisant particulièrement le foncier, et comme le dit un enquêté « *on peut vendre un zébu pour acheter de la terre, mais on ne vend pas la terre pour acheter un zébu* ». Cette hiérarchie des actifs agricoles relève à la fois de leur importance relative dans le système d'activité et de leur symbolique. La terre, surtout si c'est un héritage (*anarandray*), est investie d'un attachement beaucoup plus fort.

Certaines ventes sont conclues dans l'optique d'aider un proche à développer son exploitation. Elles sont déclarées comme principal motif de vente dans 9% des cas. Par exemple, dans le cas de Donné (cf. Encadré 5.6, p.255) certaines ventes de la part de sa grand-mère visaient explicitement à lui fournir des opportunités d'accès à la terre car il n'a pas d'héritage. Dans le cas de Joachin (cf. Encadré 5.3, p.229) c'est son beau-frère qui lui vend une rizière à un prix symbolique pour aider son ménage à démarrer une exploitation. On peut aussi évoquer la situation d'un jeune homme qui affirme que ses parents ont souhaité le privilégier car il avait été très dévoué pour eux : « *Pour me remercier, et comme ce n'est pas acceptable de faire des différences entre ses fils pour l'héritage, mes parents m'ont vendu une partie de leur 'menabe'* ».

En effet, après avoir réparti leurs rizières entre les fils, des parents peuvent choisir de vendre la part qu'ils avaient conservée pour eux, cette partie du patrimoine appelée localement le *menabe* (cf. *Glossaire*). La vente permet d'extraire tout ou partie du *menabe* du partage entre tous les héritiers. C'est une pratique qui peut permettre d'éviter de partager des héritages trop petits ou, comme dans ce cas, lorsque des parents ou grands-parents veulent privilégier un descendant.

Notons que la modalité de réponse « abandon de l'agriculture » a été envisagée dans les questionnaires. Cette raison n'est jamais ressortie de l'enquête quantitative. Elle a été néanmoins évoquée plusieurs fois lors de notre travail de terrain s'agissant de personnes très âgées qui ne peuvent plus travailler leurs champs.

Enfin, les raisons des ventes sont généralement multiples et l'argent est utilisé à plusieurs choses. Toujours dans le cas présenté en Encadré 5.2, la vente de terre servira aux soins du jeune homme, mais l'argent pourra aussi être réinvesti si les dépenses engagées à l'hôpital le permettent. En règle générale, les parcelles ne sont pas divisées lors d'une vente. Les ménages préfèrent ne pas diviser des parcelles déjà très petites et garder une partie de l'argent de la vente pour de petits investissements.

2.2. Les caractéristiques des ménages ayant vendu des terres agricoles

Est-ce que les ventes touchent particulièrement certains types de ménages ? En particulier, les plus pauvres et ceux qui ont une exploitation trop petite sont-ils davantage concernés par les ventes ?

« *Vendre une terre peut arriver à n'importe qui !* » affirment trois hommes dont nous tentions de sonder l'opinion sur le profil des vendeurs. L'un d'entre eux invoque un proverbe : « *la vie est semblable à une roue de charrette* » et s'en explique ainsi : « *ça veut dire qu'un jour c'est moi qui suis en haut, mais il se peut bien que je me retrouve en bas un de ces jours [...] Donc si aujourd'hui tu dois me vendre une terre, probablement que plus tard ça sera à mon tour* » (30/10/2016). D'ailleurs, alors que ces hommes font partis d'une frange de la population relativement aisée, deux d'entre eux avaient déjà vendu des terres. Leur témoignage illustre une situation d'incertitude généralisée qui pèse effectivement sur l'ensemble des ménages ruraux. Bien que les campagnes soient le siège d'inégalités socio-économiques, personne ne semble à l'abri d'une vente de détresse. À titre d'exemple, l'un des plus riches habitants de la commune a vendu en 2015 une grande rizière pour aider son fils qui s'était endetté auprès d'un organisme de micro finance. La diversité des logiques de vente et l'incertitude qui pèse sur l'ensemble des ménages expliquent notre difficulté à proposer un « portrait-type » de vendeurs.

Par ailleurs, les statistiques descriptives, visant à comparer les caractéristiques des vendeurs et non-vendeurs, montre que les premiers ne sont ni plus pauvres ni moins bien dotés en terres que les autres (Tableau 5.2). Le Tableau 5.2 doit être considéré avec prudence, à cause du nombre limité d'observation. Toutefois, nous mobilisons deux bases de données différentes ainsi qu'une triangulation avec des données qualitatives pour plus de robustesse.

D'abord, nous constatons que les vendeurs ont des exploitations comparables aux autres ménages : superficie de rizières possédées équivalente (voire même un peu plus de *tanety*) ; niveaux de richesse équivalent ; même nombre de têtes de bétail (Tableau 5.2).

Tableau 5.2 - Caractéristiques des ménages vendeurs et non vendeurs entre 2006 et 2016

	(1) SALIMA 2016		(2) PECF 2011+PECF2015	
	Vente [2011-2016[Pas de vente [2011-2015[Vente [2006-2015]	Pas de vente [2006-2015]
Observations (ménages)	13	287	80	590
General household characteristics				
Âge du chef de ménage	48,8	45,78	49,60	48,85
Taille du ménage	6,15	5,21	2,45	2,00
Nombre d'enfants (< 14 ans)	2,7	2,2	2,45	2,00
1 = Femme chef de ménage	0	0,08	0,14	0,11
Capital foncier du ménage				
Surface totale de l'exploitation	0,69	1,15	1,32	1,01
Surface totale de rizières (ha)	0,31	0,30	0,30	0,26
Nombre total de parcelles possédées	5,54**	4,32**	6,31	5,76
Nombre de rizières	2,92**	2,11**	3,07	2,53
Surface acquise par achat (ha)	0,33	0,30	0,36	0,30
Surface de rizières achetées (ha)	0,13	0,07	0,11	0,08
Surface acquise hors marché (ha)	0,37	0,86	0,95	0,65
Surface rizières hors marché (ha)	0,18	0,23	0,17	0,17
Nombres de parcelles achetées	2,31***	1,03***	2,07 *	1,51 *
Nombre de rizières achetées	1,38***	0,52***	1,18*	0,77*
Nombres de parcelles acquises hors marchés	3,23	3,28	4,25	4,25
Nombre de rizières acquises hors marchés	1,54	1,60	1,73	1,61
Autres actifs et activités extra-agricoles				
1 = activité extra-agricole salariée ou commerce	0,77	0,56	NA	NA
1= activité d'ouvrier agricole	0,69	0,57	NA	NA
1= Recours au crédit ces 5 dernières années	0,31**	0,14**	0,22**	0,11**
Taille cheptel (bovin, porcin)	3,15	3,49	NA	NA
Bovins (zébu, vache laitière, bœuf de trait)	1,77	1,84	1,78	2,01
Porcins	1,39	1,65	NA	NA
1 = ménage modeste (1 ^{er} tercile score richesse)	0,31	0,34	0,32	0,33
1 = ménage moyen (2 ^e tercile score richesse)	0,23	0,33	0,40	0,33
1 = ménage aisé (3 ^e tercile score richesse)	0,46	0,33	0,28	0,34

Source : Calculs de l'auteur. Analyse de 670 ménages des communes Manandona, Ambatomena et Ambohimiarivo (PECF 2011 et 2015 et 300 ménages des communes Ambatomena et Soanindrariny (SALIMA 2016).

Ensuite, nous pouvons souligner deux différences significatives entre vendeurs et non-vendeurs. D'abord le recours au crédit (formel ou informel) ces 5 dernières années est significativement plus important pour les vendeurs que les autres ménages (Tableau 5.2). Ce résultat permet de souligner que, contrairement à ce que pourrait suggérer la théorie, l'accès au crédit ne semble pas empêcher les ventes de terre dans la région. En effet, tandis que l'essentiel des ventes vise à compenser un manque de liquidité, des auteurs suggèrent qu'un meilleur accès au crédit/assurance pourrait permettre aux ménages d'éviter les ventes de détresses (Deininger and Feder, 2001). Ces résultats concordent avec nos données qualitatives. En effet, l'accès au crédit (tel qu'il est pratiqué dans les communes enquêtées) ne semble pas éviter les décapitalisations foncières. Aux yeux des acteurs les institutions

de microfinances semblent même un facteur de risque. Quelques entretiens montrent en effet que le recours à une institution de microfinance formelle peut être à l'origine de ventes de terres. Même si la terre n'est pas officiellement prise comme garantie par les institutions de microfinance présentes à Ambatomena, les ménages sommés de rembourser un crédit n'ont parfois d'autre choix que de vendre de la terre pour payer leurs dettes. Selon un arboriculteur d'une cinquantaine d'années, relativement aisé :

« Le taux d'intérêt de CECAM est trop haut, on n'arrive pas à rembourser. Moi j'ai dû vendre une terre, pareil pour le fils de Richard [un notable du village voisin], lui aussi s'est endetté et maintenant il cherche à vendre. [...] Je ne fais plus d'emprunt d'argent. Maintenant, je préfère faire des ventes vivantes, au moins comme ça tu peux récupérer ta terre plus tard, tu comprends. Entre nous on peut toujours s'arranger. Tandis qu'avec les CECAM, OTIV ou autre...ils peuvent appeler la gendarmerie si jamais vous ne remboursez pas. » (30/11/2016).

Le responsable du seul organisme de microfinance implanté dans la commune, le réseau CECAM²⁰⁹, est conscient que les crédits ont mauvaise réputation à cause des ventes de terres. Il est embarrassé par nos questions sur le sujet, mais concède :

« Dans cette commune nous n'avons jamais engagé de procédure d'hypothèque, mais en pratique...euh...effectivement, j'ai entendu dire que certains sont forcés à vendre [de la terre] pour rembourser leurs crédits. Mais lorsqu'ils arrivent pour rembourser, on ne leur demande pas d'où vient l'argent. Sachez que c'est un vrai problème pour nous car ça nous fait une très mauvaise publicité ces histoires de ventes de terre. Face à cela nous avons d'ailleurs refusé un crédit à un ménage qui avait vendu une terre... car on a une mauvaise image au village à cause des vendeurs. » (05/08/2016).

D'autres études dans la région soulignent également que les ventes de terre peuvent servir à rembourser des crédits bancaires auprès d'institutions formelles (Blanc-Pamard et al., 2000, p. 133).

En revanche, le crédit auprès de ces institutions n'est jamais une manière de financer un achat. Nous n'avons jamais rencontré ou entendu parler de ménages dans ce cas. Le directeur local de la CECAM confirme aussi que les crédits ne servent pas à acheter une terre :

« Personne n'a jamais demandé un crédit pour acheter une terre ! J'imagine que ça doit exister, mais dans cette commune je n'ai jamais rencontré ce cas. Le crédit le plus demandé c'est le crédit productif, il leur sert à mettre en culture des terres et faire du petit élevage... Sinon, le GCV

²⁰⁹ Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels est un organisme de microfinance malgache. Comme le note Randriamanampisoa, « tous les produits CECAM requièrent de la garantie sauf pour le « GCV » Grenier Communautaire Villageois où les sociétaires laissent leur stock de riz qui lui servira en même temps de garantie » (Randriamanampisoa, 2011). Voir aussi sur les CECAM les travaux de Bouquet et al. (Bouquet et al., 2007, 2009).

[« Grenier Commun Villageois »], basé sur un système de crédit-stockage pour le riz, est un service assez demandé aussi. » (05/08/2016).

Un autre résultat notable est que les vendeurs semblent posséder significativement plus de parcelles achetées dans leur patrimoine que les autres ménages (Tableau 5.2). Ce résultat contre-intuitif vient nuancer l'idée commune de vendeurs trop pauvres pour acheter et ne participant au marché qu'en tant qu'offreurs. D'autres calculs montrent que 78% des vendeurs possèdent une parcelle de terre achetée²¹⁰ et confirment qu'acheteurs et vendeurs ne sont pas deux catégories hermétiques, bien au contraire. Ce résultat est aussi conforté par nos enquêtes de terrain. Un comptage issu du traitement de nos entretiens qualitatifs montre que pour 51 ménages pour lesquels nous disposons d'une information sûre, près de la moitié ont à la fois acheté et vendu des terres dans leur vie (Tableau 5.3). On peut aussi calculer que, parmi les vendeurs interrogés, 83% ont aussi acheté de la terre. Réciproquement, parmi les acheteurs, 70% ont aussi vendu une terre. Finalement, les achats et les ventes concernent généralement les mêmes ménages.

Tableau 5.3 – Près de la moitié des ménages ont à la fois acheté et vendu de la terre

	Ménage ayant déjà acheté	Ménage n'ayant jamais acheté	Total
Ménage ayant déjà vendu	23 (45%)	5 (10%)	28 (55%)
Ménage n'ayant jamais vendu	10 (20%)	13 (25%)	23 (45%)
Total	33 (65%)	18 (35%)	51 (100%)

Source : calculs de l'auteur. Données issues des entretiens qualitatifs réalisés à Ambatomena (2016-2017)

Les « purs » vendeurs ne représentent que 5 cas dans nos enquêtes soit 10% de notre échantillon qualitatif, et les « purs » acheteurs en représentent 20%.

Certains ménages réalisent même de très nombreuses ventes, suivies de nouveaux achats et de nouvelles ventes, comme l'illustre le cas de Joachin (Encadré 5.3).

Encadré 5.3 – Le cas de Dada Joachin, achats et ventes successifs, et rôle des tanety

Joachin a 61 ans. Il est marié à Marie-Louise et ensemble, ils ont eu 2 filles et 9 fils. Joachin a reçu des droits fonciers sur les *tanety*, mais n'a jamais hérité de rizière, car son père avait vendu tout le patrimoine foncier, notamment à l'un de ses frères (flèches pointillées grises).

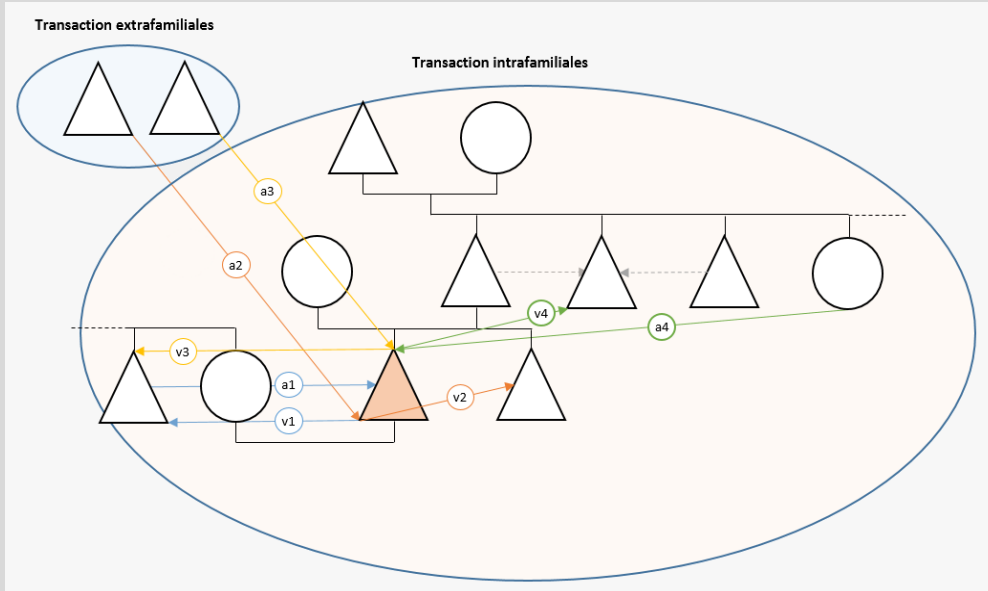
Au moment de nos entretiens (5 entretiens), il avait acheté à quatre reprises et vendu autant de fois. Joachin et Marie-Louise achètent leur première rizière (flèche a1) lorsqu'ils n'ont qu'une vingtaine d'années, peu après leur mariage. Le frère de sa femme qui avait beaucoup hérité leur vend une terre afin de les aider à démarrer leur vie :

« Il nous a vendu une rizière au prix d'un cochon, ce qui était une somme presque symbolique. Il a fait ça pour nous aider car nous n'avions pas de rizières ».

²¹⁰ Calculs réalisés sur la base des 69 ménages du Vakinankaratra interrogés à la fois en 2011 et 2015 dans les enquêtes PECF et ayant déclaré au moins une vente. Si on intègre tous les ménages (PECF 2011 + PECF 2015 + les ménages de remplacement du panel), la part des vendeurs disposant d'une parcelle achetée dans leur patrimoine est de 78%. Néanmoins, comme certaines parcelles achetées ont déjà été revendues ou cédées aux enfants, ces achats n'apparaissent pas dans nos données : la part des vendeurs ayant déjà acheté une terre serait donc encore supérieur à ce chiffre.

Trois ans après, la famille de Joachin organise un *famadihana*, une grande cérémonie pour célébrer leurs ancêtres défunts. Les frais engagés sont si importants qu'ils déstabilisent leur exploitation encore fragile, et pour pouvoir respecter leurs engagements familiaux, ils sont obligés de revendre la parcelle (flèche v1).

« On a revendu la rizière à notre vendeur. [...] Je pense effectivement qu'on aurait pu en tirer un bien meilleur prix si nous l'avions vendu ailleurs, mais comme le frère de ma femme nous l'avait vendu pour nous aider ça aurait été vraiment honteux de la revendre à quelqu'un d'autre ! » (18/07/2016).



À peine quelques années plus tard, au début des années 1990, Joachin et sa femme achètent à nouveau une rizière avec l'argent rapporté par la vente d'un zébu et ce qui leur restait d'économies de la vente de la première terre (a2).

« C'était un voisin qu'on connaissait bien. Il avait besoin d'argent à ce moment et puis il avait aussi beaucoup de terres...c'est un peu par amitié qu'il est venu me proposer cette terre [terre achetée], il a vu que nous n'avions même pas une seule rizière » (18/07/2016).

Puis deux ans après, il trouve une très bonne affaire, et revend cette parcelle à son frère pour pouvoir acheter une nouvelle terre (v2). C'était un *tanety* mais avec un fort potentiel pour l'aménager en rizière. Il aménage cette terre et conserve une partie de l'argent pour acheter des balles de fripes. Il relance un commerce qu'il avait déjà amorcé dans sa jeunesse. Jusqu'à ses 40 ans environ, il passe une partie de l'année sur les routes pour vendre des vêtements sur les marchés ruraux de la région. Il devra à nouveau vendre cette terre pour financer sa part des dépenses au prochain *famadihana*. Il en réinvestira la moitié dans une petite parcelle de rizière achetée à une tante. Parcelle qu'il sera encore obligé de revendre après une attaque de bandits (*dahalo*). Selon lui « les 'dahalo' avaient été mis au courant que mes affaires allaient bien en ce moment, je faisais de la collecte et j'avais un bon business...cela a attisé les jalousies ». Avec cette attaque, il perd ses zébus et l'argent qu'il cachait chez lui. Depuis plus de 5 ans il est sans rizières et se consacre exclusivement à la mise en culture de *tanety*.

Les *tanety* familiaux ont joué un rôle important dans l'exploitation agricole de Joachin. Comme ses oncles avaient des rizières et que ses frères avaient pu acheter des rizières (voir par exemple son 1^{er} frère Louis, flèche grises), il était un des seuls de la famille à être intéressé par les *tanety*.

« À l'époque où j'ai commencé à m'intéresser aux *tanety*, personne n'en voulait. J'ai aménagé les parcelles, apporté de l'engrais et planté des patates, patates douces, maïs et haricot. Aujourd'hui je fais même du riz pluvial et les récoltes sont plutôt bonne » estime-t-il en nous montrant ses champs.

Cet accès privilégié aux terres de colline vient aussi du fait que les autres membres de sa famille disposent de plus de rizières et lui laisse donc volontiers l'usage de ces terres :

« Actuellement je cultive plus de tanety que mes frères car je n'ai pas de rizière. C'est possible car on n'a pas établi de partage définitif, ni entre mes frères pas même la génération de mon père. C'est un avantage de ne pas diviser pour nous ! ».

Cependant, il sait que ces parcelles ne peuvent pas constituer un véritable héritage pour ses fils :

« Deux de mes fils travaillent aussi des tanety actuellement. Mais je n'ai pas pu leur donner de terre. Concernant les tanety, comme l'héritage n'est pas encore partagé entre les descendants [de son grand-père], ce n'est pas vraiment à eux. Au partage on devra diviser à part égale entre tous les descendants... ».

Pour permettre à ses fils de démarrer, Joachin autorise donc l'usage d'une partie des tanety dont il est responsable à un de ses fils qui le cultive un temps. Quand un autre fils a besoin de cultiver la terre, il demande à celui qui utilise la terre depuis plus longtemps de laisser son plus jeune fils travailler :

« La superficie de tanety exploitée n'est pas égale entre mes fils car il n'y a pas suffisamment de surface pour tous. Comme mon premier fils a travaillé plus longtemps ce tanety, maintenant il doit laisser plus d'espace aux jeunes qui ont moins travaillé ».

2.3. Les ventes ne déclenchent pas nécessairement de cercle vicieux de décapitalisation²¹¹

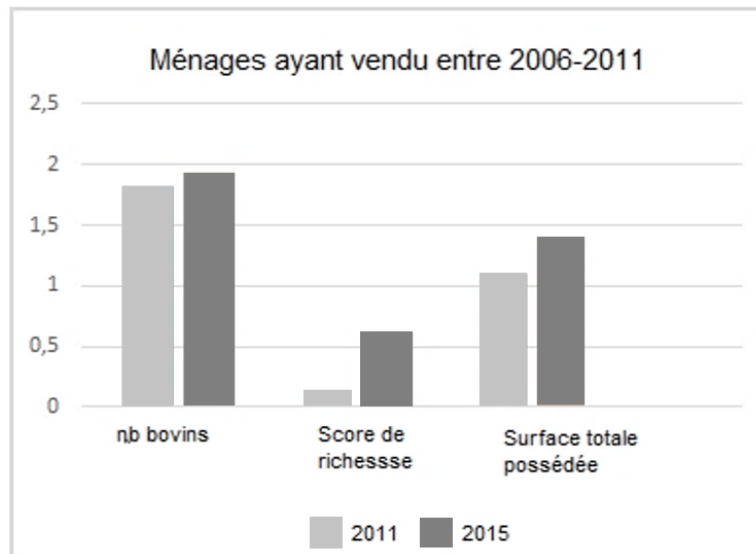
Vendre une terre revient à perdre un actif productif central dans le système d'activité des ménages et peut donc entraîner un cercle vicieux d'appauvrissement. En effet, les ménages qui vendent durant une période difficile peuvent éprouver des difficultés à acheter dans le futur et ne jamais pouvoir compenser leur décapitalisation (Bidinger et al. 1994, cité par Deininger and Feder, 2001, p. 308). Dans ce cas, le marché foncier peut entraîner les vendeurs dans une trappe à pauvreté. Cependant, dans la commune étudiée, les ventes ne semblent pas entraîner de tels cercles vicieux de décapitalisation.

D'abord, rappelons de la section précédente que plus de la moitié des ménages rencontrés dans le cadre d'entretiens qualitatifs ont déclaré avoir déjà vendu une parcelle. Parmi eux, rares sont ceux dont la seule vente les précipita dans une trappe à pauvreté.

Ensuite, à partir des données de panel de l'enquête PECF, la Figure 5.2 montre qu'en moyenne, après une vente, les principaux indicateurs de niveau de vie restent stables. Les ménages ayant déclaré une vente en 2011, apparaissent quatre ans plus tard avec un nombre moyen de bovins possédés et un score de richesse similaire, ainsi qu'une légère augmentation de la surface totale possédée. Malgré des effectifs faibles (28 ménages vendeurs) ces résultats suggèrent que la vente n'a pas affecté durablement les actifs agricoles (bétail, terre) et non-agricoles (score de richesse) de ces ménages. Néanmoins, elle peut entraîner des changements dans la structure de l'exploitation (report sur des *tanety*) ou le système d'activité, comme nous le verrons plus loin.

²¹¹ Cette section mobilise principalement nos données qualitatives ainsi que des données de panel, issues de l'enquête PECF, les seules qui permettent une analyse en termes de trajectoires.

Figure 5.2 – Pas d'évolution majeure des actifs des ménages avant ou après une vente



Source : Calculs de l'auteur. Données PECF 2011 et 2015.

En 2011 parmi les 28 ménages des communes du *Vakinankaratra* qui avaient déclaré une vente sur la première période (2006-2011), la moitié ont connu une augmentation de leur capital foncier sur la seconde période (2011-2015). Ce résultat conforte l'hypothèse que différentes trajectoires sont possibles après une vente. Parmi les trajectoires de recapitalisation foncière, l'achat n'est pas exclu. Effet, toujours parmi les 28 vendeurs identifiés sur la première période (2006-2011), 6 d'entre eux (22%) ont pu acheter une nouvelle parcelle durant la période enquêtée (2011-2015). Certains ménages trouvent donc les moyens de racheter assez rapidement après une vente.

De plus, les ventes ne semblent pas entraîner une perte complète de son patrimoine et un abandon de l'agriculture. Les données quantitatives montrent que les superficies vendues correspondent en moyenne à un cinquième de la surface totale possédée par le ménage. Les ménages qui ont vendu une rizière l'ont fait à hauteur d'un quart de la surface rizicole totale qu'ils possédaient avant la vente. Le fait que les ventes ne concernent jamais toute l'exploitation, permet au ménage d'en compenser les effets négatifs par d'autres activités. De plus, on notera que parmi les ménages ayant vu leur patrimoine foncier diminuer sur la période 2011-2015, les ventes déclarées semblent responsables de seulement 8% de ces décapitalisations²¹². Ce chiffre tient certainement à la sous-déclaration des ventes, mais aussi au fait qu'il existe différentes sources de décapitalisation pour un ménage. Par exemple, dans le cycle de vie d'un ménage agricole, les donations aux enfants lors de leur départ du foyer pèsent lourdement sur l'exploitation parentale. Les ventes ne sont pas un évènement banal ni

²¹² Calculé sur la base de l'analyse de 577 ménages enquêtés en 2011 et 2015 dans les 3 communes du *Vakinankaratra*. Données PECF 2011-2015

anodin, mais elles ne doivent pas à l'inverse apparaître comme l'unique ou même le principal danger pour une petite exploitation agricole.

Ces différents résultats quantitatifs peuvent être complétés et précisés par nos données qualitatives. D'une part, selon plusieurs autorités foncières, de la mairie aux chefs de hameau en passant par les chefs de *fokontany*, les ventes n'entraînent pas l'apparition de ménages « sans terres », mais peuvent modifier la structure de l'exploitation et le système d'activité du ménage. Le cas de Joachin, exposé précédemment (Encadré 5.3), montre que des achats sont possibles après des ventes. La pluriactivité et le report sur des terres familiales évitent aussi les sorties définitives de l'agriculture. Dans le cas de Joachin, le report sur les *tanety* (appropriés à l'échelle de la famille élargie) facilite les ajustements et limite les inégalités causées par les ventes intrafamiliales. Cultiver exclusivement des *tanety* reste néanmoins une situation relativement précaire, car les droits d'exclure et d'aliéner restent gérés à l'échelle de la famille.

Dans le cas de ventes choisies, il est clair que les ventes peuvent permettre des investissements n'ont pas de raison, sauf échec, à enclencher un cercle vicieux de pauvreté. Cependant, même dans le cas de ventes d'urgence répétées, certains ménages parviennent à maintenir leur patrimoine foncier globalement inchangé dans le temps. C'est par exemple le cas d'Alexandre, développé dans Encadré 4.4, p.200 au chapitre 4. Son cas illustre comment un même ménage peut traverser des périodes difficiles nécessitant la vente puis acheter à nouveau des terres et continuer l'agriculture. Là encore, sa situation est loin d'être confortable, mais ne diffère pas sensiblement de ménages ayant moins vendu.

3. Qui achète les terres ? Profils des acheteurs et trajectoires de vie

Nous avons vu précédemment que la région des Hautes Terres est démographiquement dense et que les exploitations sont petites avec en moyenne un hectare par ménage. Si les héritages restent le principal mode d'accès aux terres, ils restent insuffisants et sont généralement complétés par des achats qui représentent en moyenne plus d'un quart du capital foncier des ménages (*cf.* Chapitre 3).

Pour évaluer si le marché accentue les inégalités foncières et exclut les ménages modestes, nous nous intéressons aux caractéristiques des ménages qui achètent des terres. Après avoir comparé les niveaux de richesse et de dotation foncière initiale des ménages selon leur statut de participation au marché (section 3.1), nous discuterons de la contribution du marché aux inégalités foncières dans cette zone (section 3.2). Enfin nous analyserons les déterminants de l'achat foncier avec un modèle logit (section 3.3). Ces différents résultats, leur portée et leurs limites seront commentés à la lumière des enquêtes qualitatives réalisées dans la même zone.

3.1. Statistiques descriptives : caractéristiques comparées des acheteurs et non-acheteurs

Nous nous intéresserons dans cette section à trois éléments : le niveau de richesse, l'âge et le cycle de vie, et enfin le patrimoine initial, notamment la dotation en héritage. Ces différents éléments sont synthétisés dans le Tableau 5.4 qui compare les moyennes des différentes variables selon le statut du ménage (acheteur ou non-acheteur). Pour les raisons expliquées précédemment (Encadré 5.1), nous distinguons trois colonnes : (1) stock de terre achetée possédée au moment de l'enquête ; (2) stock de rizières achetées possédée au moment de l'enquête ; (3) achats fonciers réalisés sur la période [2011 ; 2016[.

3.1.1. Niveau de richesse et achat foncier

Les ressources monétaires peuvent s'avérer un critère d'exclusion du marché. Dans ce cas, seuls les ménages aisés parviennent-ils à acheter des terres ?

Le niveau de vie d'un ménage est abordé par deux variables. (i) Nous utilisons un score de richesse basé sur une analyse en composante principale d'un panier d'actifs non agricoles²¹³, suivant la méthode popularisée par Filmer and Pritchett (2001) (cf. Annexe 11, p.385). Ce score de richesse permet de définir trois variables dichotomiques prenant la valeur 0 ou 1 selon si le ménage appartient au premier ($1=R.score_1$), deuxième ($1=R.score_2$) ou troisième tercile ($1=R.score_3$). (ii) De plus, nous analyserons la taille du cheptel (bovin et porcin). En effet, le bétail étant la principale forme d'épargne dans les communes rurales étudiées il est un marqueur important de l'aisance du ménage et de sa capacité de résilience face aux chocs à Madagascar (Hänke and Barkmann, 2017).

Le Tableau 5.4 indique que 45% des acheteurs appartiennent au tercile des ménages les plus aisés, contre seulement 23% des non-acheteurs. L'analyse des différents terciles de richesse montre que les ménages aisés sont significativement plus représentés parmi les acheteurs que les non-acheteurs et inversement, que les ménages les plus modestes sont significativement plus représentés parmi les ménages non-acheteurs.

Ce résultat est encore plus marqué si nous comparons les ménages ayant acheté des rizières avec ceux qui n'en ont pas achetées (Tableau 5.4, colonne 2). Les rizières sont des parcelles plus chères et leur achat implique des ressources financières plus importantes. En effet, même si elles s'échangent en superficies plus faibles, la valeur moyenne des transactions conclues sur des rizières est supérieure à celles conclues sur des *tanety* (cf. Chapitre 3). De manière attendue, les ménages riches possèdent plus de rizières acquises par achat que les ménages modestes.

²¹³ Le score inclut des actifs de « confort » de type table, lit, chaise, natte, bicyclette, moto, nombre de pièce dans la maison, etc (cf. Annexe 11, p.388). Il n'inclut donc pas les terres et les bovins. Par ailleurs, ce score et le nombre de bovins sont peu corrélés (cf. Annexe 8, p.385).

La troisième colonne du Tableau 5.4 permet d'analyser les niveaux de richesse actuels (2016) par rapport aux achats récents (période 2011-2016). La variable *Achat_récent* présente des liens moins nets avec le niveau de richesse. Nous constatons que les ménages les plus modestes (1er tercile du score de richesse) ne sont pas significativement moins représentés parmi les acheteurs (Tableau 5.4, colonne 3). Seuls les ménages les plus aisés (3^e tercile) sont significativement plus représentés parmi les acheteurs. Sous l'hypothèse que les ménages n'ont pas vendu des actifs non-agricoles dans le but d'acquérir des terres, ces résultats suggèrent que le niveau de richesse n'est pas une barrière à l'achat de terres agricoles, bien que sans surprise, les plus riches sont plus actifs sur le marché.

Tableau 5.4 - Caractéristiques des ménages (i) ayant acheté ou pas ; (ii) ayant acheté récemment ou pas ; (iii) ayant acheté une rizière ou pas

	Moyennes communes Ambatomena-Soanindrariny					
	Colonne (1)		Colonne (2)		Colonne (3)	
	Achat	Pas d'achat	Achat_rizière	Pas achat rizière	Achat_récent	Pas d'achat récent
Caractéristiques générales du ménage						
Âge du chef de ménage	44,91	46,82	45,03	46,41	39,3***	48,1***
Taille du ménage	5,48*	5,10*	5,66**	5,02**	5,2	5,6
Nombre d'enfants (< 14 ans)	2,4	2,1	2,35	2,16	2,5*	2,1*
1 = Femme chef de ménage	0,06	0,09	0,07	0,08	0,02*	0,1*
Patrimoine foncier du ménage						
Surface totale de l'exploitation	1,24	1,04	1,29	1,04	1,15	1,13
Surface totale de rizières (ha)	0,36*	0,25*	0,40***	0,25***	0,36	0,28
Nombre total de parcelles possédées	4,92***	3,87***	5,04***	3,99***	4,85	4,22
Nombre de rizières	2,55***	1,78***	2,75***	1,80***	2,54	2,02
Surface acquise hors marché (ha)	0,62***	1,04***	0,61**	0,96**	0,53***	0,94***
Surface de rizières acquises hors marchés (ha)	0,21	0,25	0,20	0,25	0,22	0,23
Nombres de parcelles acquises hors marchés	2,64***	3,86***	2,50***	3,72***	2,55***	3,51***
Nombre de rizières acquises hors marchés	1,38***	1,78***	1,23***	1,80***	1,43	1,65
Autres actifs et activités extra-agricoles						
1 = activité extra-agricole salariée ou commerce	0,59	0,55	0,57	0,57	0,68**	0,54**
1= activité d'ouvrier agricole	0,47***	0,68***	0,45***	0,65***	0,45***	0,62***
1= Recours au crédit ces 5 dernières années	0,16	0,14	0,17	0,13	0,15	0,15
Taille cheptel (bovin, porcin)	4,21***	2,81***	4,30***	3,00***	4,1	3,3
Bovins (zébu, vache laitière, bœuf de trait)	2,27***	1,45***	2,38***	1,53***	2,3**	1,7**
Porcins	1,94*	1,36*	1,93	1,47	1,8	1,6
1=R.score_1 (tercile 1, ménages modestes)	0,26***	0,41***	0,20***	0,41***	0,27	0,36
1=R.score_2 (tercile 2, ménage moyen)	0,29	0,36	0,30	0,35	0,31	0,34
1=R.score_3 (tercile 3, ménage aisé)	0,45***	0,23***	0,50***	0,24***	0,41*	0,30*
Observations	143 (48%)	157 (52%)	109 (36%)	191 (64%)	74 (25%)	226 (75%)

Calculs de l'auteur, analyse 300 ménages dans la zone AS. Données SALIMA 2016

Si la participation des pauvres ne semble pas exclue, dans quelle mesure l'achat participe à leur accès à la terre ? Le Tableau 5.5 présente la superficie des patrimoines (hérités et achetés) selon le niveau de richesse des ménages. Il confirme que les ménages modestes ne sont pas exclus du marché, car 37% d'entre eux possèdent au moins une parcelle achetée et ont donc déjà participé au marché (Tableau 5.5). Ces ménages modestes possèdent autant de surface agricole acquise par achat que les ménages du 2nd tercile mais nettement moins que les ménages riches du 3^e tercile. En effet, il est remarquable que ces derniers possèdent presque 5 fois plus de terres achetées que les ménages des 1^{ers} et 2nd tercile du score de richesse. Ce chiffre reste à relativiser au regard des surfaces globales qui restent très faibles et inférieures à un hectare, toutes catégories confondues (Tableau 5.5).

Tableau 5.5 - Patrimoine foncier selon le score de richesse des ménages

	Obs.	Surface possédée	Surface rizière	Surface tanety	Surface achat	Surface héritage/don	À réalisé un achat ?
1=R.score_1	101	0,71 ha	0,18 ha	0,53 ha	0,13 ha	0,58 ha	37%
1=R.score_2	99	1,06 ha	0,26 ha	0,80 ha	0,14 ha	0,92 ha	42%
1=R.score_3	100	1,63 ha	0,47 ha	1,17 ha	0,63 ha	1,01 ha	64%
Total	300	1,13 ha	0,30 ha	0,83 ha	0,30 ha	0,84 ha	48%

Source : calculs de l'auteur. Analyse de 300 ménages. Donnée SALIMA 2016.

Par ailleurs, concernant la possession de bétail, les ménages ayant acheté des terres possèdent significativement davantage de zébus. Là encore, la différence est significative, mais les volumes restent faibles, avec une moyenne générale de deux zébus par ménage.

Les enquêtes qualitatives réalisées à Ambatomena montrent un lien très explicite entre élevage et accès à la terre par le marché dans les stratégies des ménages. D'une part, le bétail joue à la fois le rôle d'actif productif et de réserve de valeur pour permettre l'achat de terres. Par exemple, Ndrasana, Lucie, Naivo et Donné jeunes agriculteurs présentés dans le film associé à ce travail, ont tous des stratégies d'accumulation foncière liée à l'élevage. Pour Ndrasana (témoignage n°1), il mise sur sa vache pour pouvoir acheter un jour :

« Ma vache pourra me permettre d'acheter une nouvelle terre car elle rapporte de l'argent avec le lait et peut me donner des veaux. Elle m'a déjà donné un petit l'an dernier et je le nourris pour qu'il grandisse. Lorsque j'en aurai un peu plus, je pourrai en vendre un si une opportunité d'achat se présente à moi » (01/08/2016).

Quant à Lucie (témoignage n°2), c'est grâce à trois vaches et à la vente de lait à l'entreprise Tiko qu'elle a pu acheter plusieurs rizières. Comme elle le souligne, ces achats lui permettent aujourd'hui d'être indépendante vis-à-vis des terres de son mari divorcé et de son père qui lui accorde des droits fonciers qu'elle juge trop incertains. Enfin, Naivo (témoignage n°5) avait vendu une parcelle au moment de son départ pour la capitale et a acheté plus tard un jeune zébu avec l'argent de son commerce. Alors qu'il réside en ville, il a laissé l'animal à son père :

« Le zébu sert à mon père pour la fumure et le travail des champs. Mais je lui ai dit "si tu entends parler d'une bonne affaire, vends-le pour acheter une terre et cela remplacera celle que j'ai dû vendre..." » (24/06/2017).

D'autre part, nous avons évoqué dans la section précédente le rôle du bétail pour prévenir les ventes de terres non choisies. Par exemple, chez Donné (témoignage n°4), l'élevage permet d'éviter les décapitalisations foncières :

« C'est difficile de gagner de l'argent par ici parce qu'il y a peu d'activités vraiment rentables, sauf peut-être à faire du commerce. [...] Si on veut acheter des terres sans migration, il faut au minimum faire de l'élevage de porcs ou de zébus...puis on vend le bétail pour acheter. En ce qui me concerne c'est l'agent que je gagne en dehors d'ici qui m'a permis d'acheter des terres en rentrant. Notre élevage quant à lui sert plutôt à répondre aux urgences. » (09/07/2016)

3.1.2. Âge, cycle de vie et achat foncier

L'accès à la terre des jeunes est contraint par l'épuisement des formes traditionnelles d'accès au foncier telles que la défriche et l'héritage (Burnod et al., 2016). Dans la zone d'étude, les séniors (plus de 55 ans) possèdent plus de terres que leurs cadets (Tableau 5.6). Néanmoins, la répartition des rizières est équitable entre les différentes générations. Concernant l'héritage, les séniors ont davantage hérité que les autres (Tableau 5.6)²¹⁴.

Tableau 5.6 – Possessions foncières et participation au marché selon l'âge

Âge du chef de ménage	Obs	Surface possédée	Surface en rizière	Surface acquise par achat	Surface acquise par hérit/don	Achats récents [2011;2016[Surface achetée [2010;2016[
< 35 ans	77	0,99	0,32	0,28	0,72	43%	0,14
35-55 ans	151	1,06	0,29	0,35	0,71	23%	0,07
> 55 ans	72	1,44	0,31	0,21	1,23	9%	0,03
Total	300	1,13	0,30	0,30	0,84	25%	0,08

Source : calculs de l'auteur. Analyse de 300 ménages. SALIMA 2016.

En revanche, les jeunes sont actifs sur les marchés d'achat/vente. Ils apparaissent comme une population motrice de la demande en terre. En effet, avec un âge moyen de 39 ans, les ménages qui ont acheté entre 2010 et 2016 sont significativement plus jeunes que les non-acheteurs qui ont en

²¹⁴ Cette répartition des héritages dans notre échantillon tient selon nous à deux facteurs. D'une part, la raréfaction des terres et la croissance démographique participent à la réduction mécanique des surfaces reçues en donation ou héritage. Nos entretiens qualitatifs illustrent bien comment les enfants issus de familles nombreuses comptent particulièrement sur le marché pour compléter leur héritage. En effet, ces derniers anticipent déjà leur part réduite puisque les règles locales de succession veulent que tous les hommes de la famille héritent à part égale des rizières (les *tanety* restant en indivision). D'autre part, il faut considérer l'effet du cycle de vie. En effet, tandis que certains jeunes n'ont pas encore reçu toutes les terres de leurs parents, les séniors ont plus probablement déjà perdu leurs parents, et ainsi hérité de nouvelles terres conservées jusqu'alors par ces derniers. D'autre part, et afin de relativiser les inégalités intergénérationnelles, les superficies rizicoles sont identiques quelle que soit la tranche d'âge considérée ici (Tableau 5.6).

moyenne 48 ans²¹⁵ (Tableau 5.4, colonne 3). De plus, 43% des jeunes ont acheté de la terre entre 2010 et 2016, contre 23% des 35-55 ans et seulement 9% des séniors (Tableau 5.6).

Ces données ne précisent pas si, pour chaque transaction prise séparément, l'acheteur est plus jeune que le vendeur et auquel cas le marché assure un transfert des terres vers les jeunes. C'est pourquoi, afin de compléter l'analyse, des données issues d'archives compilées durant notre travail de terrain permettent de comparer deux à deux l'âge du vendeur et de l'acheteur pour 383 transactions enregistrées à la commune d'Ambatomena. Le traitement de ces données fait apparaître que les acheteurs sont plus jeunes que les vendeurs dans 70% des cas (Tableau 5.7).

Tableau 5.7 – Des acheteurs globalement plus jeunes que leur vendeur

	Observations	%
Acheteur plus jeune que vendeur	269	70,23%
Acheteur plus âgé que vendeur	108	28,2%
Acheteur et vendeur ont le même âge	6	1,57%
Total	383	100%

Source : Calculs de l'auteur, 383 actes de ventes réalisées entre 2009 et 2017 recensés dans la municipalité d'Ambatomena

Deux lectures de ces résultats sont envisageables. En première hypothèse, le fait que les séniors possèdent plus d'héritage, mais achètent moins, tandis que les jeunes sont plus actifs sur les marchés, peut s'interpréter en termes de transformation des conditions d'accès à la terre entre générations. En effet, la division des héritages au fil des générations pénalise les nouvelles générations qui misent plutôt sur le marché pour acquérir des terres. Dans les Hautes Terres, les ressources foncières sont de plus en plus rares et cette analyse est souvent pertinente (Burnod et al., 2016).

Cependant, ces transformations *générationnelles* doivent être nuancées par les effets du *cycle de vie* sur les dotations en terres et la participation au marché. En effet, en seconde hypothèse, les différences de patrimoines et de participation au marché entre jeunes et séniors tiennent à l'existence d'étapes dans l'accumulation et la décapitalisation successives de terres au long de la vie. Ainsi, les jeunes n'ont pas encore reçu la totalité de leur héritage, ce qui peut expliquer les inégalités d'héritage. C'est notamment vrai concernant les *tanety* sur lesquels les parents conservent des droits d'administration jusqu'à leur mort (cf. Chapitre 3). De plus, étant donné leur âge, les séniors ont probablement déjà cédé des rizières qu'ils avaient achetées à leurs fils mariés. Que les séniors possèdent moins de terres achetées ne signifie donc pas que ce mode d'accès à la terre était moins important à l'époque.

²¹⁵ On remarquera que la comparaison de l'âge des ménages possédant au moins une parcelle achetée avec ceux n'ayant pas de parcelles achetées (colonne 2), donne une différence d'âge faible et non significative. Ce résultat tient au fait qu'ici l'achat a pu être réalisé à n'importe quel âge du moment que la parcelle appartient toujours au ménage. Afin de comparer l'âge des acheteurs nous avons donc comparé l'âge des ménages ayant acheté durant la même période, entre 2011 et 2016.

Les effets de génération et de cycle de vie sont tous les deux pertinents et jouent très probablement simultanément. Ces événements sont d'ailleurs anticipés par les ménages qui peuvent acheter pour prévoir une donation future. Comme l'affirme une mère de famille :

« Nous avons très peu de terres avec mon mari et nous avons 5 fils. Pour le moment nous avons donné des rizières à 4 d'entre eux. Seul le cadet n'est pas encore parti. [...] On a donné deux ares à nos premiers enfants, mais sachant que nous avons encore trois fils, nous avons économisé avec mon mari et nous avons acheté une rizière de 6 ares. [...] Cela nous a permis de donner à nos deux derniers fils qui se sont mariés environ 2 ares chacun. Il nous reste maintenant 4 ares de rizières avec mon mari. » (27/04/2016)

Néanmoins, le rôle du marché foncier pour les jeunes tend à évoluer. Nous avons déjà relevé que les jeunes commencent à acheter avant même leur départ du foyer parental pour préparer leur autonomisation (cf. Chapitre 3).

3.1.3. Patrimoine foncier et achat foncier

Les achats fonciers entraînent-ils un creusement des inégalités foncières ? Pour y répondre nous poserons trois sous-questions : i) est-ce que les acheteurs possèdent plus de terres que les autres ? ii) Est-ce qu'ils possèdent de meilleures terres ? iii) Peut-on distinguer des types d'acheteurs ?

Le Tableau 5.4 (p. 236) compare les caractéristiques des ménages selon le statut de leur participation au marché tel que défini précédemment (cf. Encadré 5.1, p.219). Nous constatons que les ménages ayant acheté ne possèdent pas significativement plus de terres que les ménages n'ayant pas acheté. En effet, les acheteurs possèdent en moyenne un plus grand nombre de parcelles que les autres ménages (5 contre 4), mais, en termes de surface totale possédée, ils ne sont pas significativement mieux dotés.

Par ailleurs, les acheteurs possèdent moins de terres acquises par héritage ou donation (0,62ha contre 1,04ha). Les non-acheteurs possèdent en moyenne un patrimoine hérité/donné 68% plus important que les ménages acheteurs. Les achats semblent donc concerner davantage les ménages qui ont peu d'héritage.

Toutefois, en considérant la qualité des terres (Tableau 5.4, colonne 2), on constate que les acheteurs possèdent une surface rizicole 50% plus élevée, même si les superficies sont très petites (0,36 hectare contre 0,25 pour les non-acheteurs). Ces résultats suggèrent qu'au sein d'une petite agriculture familiale, les acheteurs sont mieux dotés en terres de qualité.

En considérant seulement les ménages qui ont acheté sur la période [2011 ; 2016[, ces principales tendances restent observables malgré un nombre d'observations plus réduit (Tableau 5.4, colonne 3).

Les ménages ayant acheté sur la période possèdent significativement moins de terres héritées que les ménages n'ayant pas acheté de foncier (0,53ha contre 0,94ha). Cette différence semble principalement venir de la superficie de terres de collines (*tanety*) possédées car les superficies rizicoles sont quant à elles équivalentes.

Finalement, quant aux dotations foncières, les colonnes 1, 2 et 3 que les ménages qui possèdent initialement plus de terre héritée ne semblent pas les principaux acheteurs. Autrement dit, la participation au marché ne semble pas réservée aux familles déjà mieux dotées.

Observe-t-on des différences parmi les acheteurs ? Les ménages qui ont acheté à de nombreuses reprises se distinguent-ils des autres ? Le Tableau 5.8 présente la composition des patrimoines des ménages selon le nombre de parcelles achetées.

Tableau 5.8 - Surfaces possédées par le ménage selon le nombre d'achats

	Obs.	Patrimoine total du ménage			Surface héritée/reçue en don			Surface achetée		
		Rizière	Tanety	Total	Rizière	Tanety	Total	Rizière	Tanety	Total
0 achat	157	0,3 ha	0,8 ha	1,0 ha	0,2 ha	0,8 ha	1,0 ha	0 ha	0 ha	0 ha
1 achat	66	0,3 ha	0,7 ha	1,0 ha	0,2 ha	0,6 ha	0,8 ha	0,1 ha	0,1 ha	0,2 ha
2 ou 3 achats	51	0,3 ha	0,9 ha	1,2 ha	0,2 ha	0,3 ha	0,5 ha	0,1 ha	0,6 ha	0,7 ha
4 et + achats	26	0,6 ha	1,4 ha	2,0 ha	0,3 ha	0,2 ha	0,5 ha	0,3 ha	1,2 ha	1,5 ha

Source : Calculs de l'auteur. Analyse de 300 ménages. Données SALIMA-2016

Nous constatons que les ménages qui ont réalisé plus de 4 achats possèdent en moyenne deux fois plus de terres agricoles que ceux qui ont acheté une seule fois ou pas du tout. Les superficies concernées restent cependant assez faibles avec au maximum un capital rizicole moyen de 0,6 hectares. De plus, on observe que les ménages qui ont acheté à plus de 2 reprises possèdent moins de terres acquises par héritage/don (0,5ha) que les acheteurs ponctuels (1 achat) ou les non-acheteurs (0,8ha et 1ha respectivement). Les acheteurs fréquents (4 et plus) possèdent environ deux fois moins de terres héritées que les autres ménages. Ce résultat signifie que les ménages qui achètent beaucoup sont des ménages qui ont peu hérité, ou bien, que ces ménages ont cédé plus de terres en donation à leurs enfants ce qui a pu faire baisser la surface héritée déclarée lors des enquêtes.

À nouveau, on observe une différence selon le type de terre (rizières vs *tanety*). En effet, les surfaces de rizières obtenues hors marché sont équivalentes entre acheteurs et non-acheteurs. Les deux groupes ont hérité en moyenne de 0,2 hectares de rizières (Tableau 5.4, p. 236). En revanche, toutes parcelles confondues, les acheteurs possèdent moins de terres héritées, ce qui implique que les non-acheteurs possèdent une superficie de *tanety* hérités significativement plus importante (Tableau 5.4, p. 236).

Ces résultats peuvent être sujets à deux interprétations des dynamiques à l'œuvre. D'une part, on peut considérer que les ménages qui possèdent plus de terres héritées (notamment en *tanety* dans notre

cas), sont moins intéressés par l'achat de nouvelles terres. D'autre part, on peut considérer que les ménages qui ont moins acheté se reportent sur les *tanety* acquis par héritage/donation qui jouent le rôle de filet de sécurité. Cette dernière interprétation suppose que le niveau d'héritage peut varier en fonction de l'achat, ce qui peut sembler *a priori* contre-intuitif. Néanmoins, nous verrons plus loin (Section 4) que cette hypothèse est crédible étant donné que les *tanety* restent généralement en indivision à l'échelle de la famille élargie et que certains membres négocient un accès temporaire privilégié à ces terres, au motif qu'ils disposent de moins de terres par ailleurs.

Résultats quantitatifs et qualitatifs convergent et nous permettent de conclure que les ménages qui ont acheté ne possèdent pas significativement plus de terres. Néanmoins, les acheteurs se distinguent par leur meilleure dotation en rizières irriguées qui sont des terres particulièrement productives et prisées. Les ménages qui ont moins acheté mettent en valeur des terres sur les *tanety*, moins prisées, moins fertiles, mais plus accessibles selon des mécanismes non-marchands (héritage/donation).

3.2. Inégalités dans la distribution des terres par le marché

Une manière d'observer si les achats-ventes accentuent les inégalités foncières consiste à mesurer la contribution relative des différents modes d'accès à la terre aux inégalités foncières totales (André and Platteau, 1998; Baland et al., 2007). En utilisant l'équation (1) du coefficient de Gini proposée par Lerman et Yitshaki (1985), nous décomposons le Gini de la taille de l'exploitation rizicole en la somme des moyennes pondérées du Gini des surfaces rizicoles²¹⁶ acquises par achat ($k=a$) et acquises par héritage/don ($k=h$).

$$(1) \quad G = \sum_k S_k \cdot G_k \cdot R_k = S_a \cdot G_a \cdot R_a + S_h \cdot G_h \cdot R_h$$

G : coefficient de Gini pour la surface rizicole totale

S_k : Part relative des surfaces acquises selon le mode d'accès k . Soit dans notre cas, la part de la superficie achetée (S_a) et la part de superficie acquise par héritage/don (S_h).

G_k : coefficient de Gini des superficies possédées selon le mode d'accès (achat (G_a), ou héritage (G_h))

R_k : Corrélation entre mode d'accès et distribution des surfaces totales : $R_k = \text{Cor}(L_k, f_{(L)}) / \text{Cor}(L_k, f_{(k)})$.

Le numérateur correspond à la corrélation entre L_k la quantité de terre acquise selon le mode d'accès k et $f(L)$ le rang du ménage en termes de superficie possédée totale. Le dénominateur correspond à la

²¹⁶ Nous utilisons seulement les surfaces rizicoles irriguées (*tanimbary*) car nos entretiens qualitatifs montrent que ce sont les parcelles les plus productives et privilégiées par les ménages (cf. Chapitre 3). Ces parcelles sont le principal marqueur d'inégalité d'accès à la terre selon les ménages.

corrélation entre la même quantité Lk et le rang du ménage en termes de superficie acquise selon la modalité k.

Le Tableau 5.9 nous permet de mettre en avant deux résultats. D'une part, il existe des inégalités foncières non négligeables entre les ménages. En particulier, avec un coefficient de Gini de 0,8, les surfaces rizicoles acquises par achat apparaissent très inégalitaires au sein de notre échantillon. Les surfaces héritées sont elles aussi assez inégales entre les ménages (Gini de 0,6). Cependant, malgré un coefficient de Gini indiquant une forte disparité de la distribution des superficies acquises par achats, nous avons calculé que 90% des ménages possèdent moins de 0,5 hectares de rizières acquises par achat. Ces inégalités tiennent largement au fait que 67% des ménages ne possèdent pas de rizières achetées (Tableau 5.4, p.236).

D'autre part, il est intéressant de constater que le patrimoine total présente une distribution un peu plus égalitaire (Gini de 0,5) que les Gini décomposés selon le mode d'accès. La comparaison de ces trois valeurs du coefficient de Gini suggère que malgré les deux modes d'accès plutôt inégalitaires, achat et héritage/don se complètent et, ensemble, mènent à une distribution des rizières plus équilibrée.

Tableau 5.9 – Décomposition du coefficient de Gini selon le mode d'acquisition

VARIABLES	SHARE	COEF.	CORR.
	S	G	R
2011			
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR ACHAT (HA)	0,23	0,80	0,65
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR HERITAGE/DON (HA)	0,77	0,57	0,88
TOTAL	1,0	0,51	1,0

Calculs de l'auteur sur la base de 300 ménages. Le Gini inclut les ménages n'ayant jamais acheté. Données SALIMA

Les données PECF permettent d'étudier les inégalités de la distribution à deux périodes. On peut constater des résultats équivalents avec ceux issus des données SALIMA pour l'année 2015. Le Tableau 5.10 montre par ailleurs une diminution des inégalités entre 2011 et 2015 (0,67 en 2011 versus 0,56 en 2015).

Tableau 5.10 – Coefficients de Gini calculés sur les ménages du panel en 2011 et 2015

VARIABLES	SHARE	COEF.	CORR.
	S	G	R
2011			
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR ACHAT (HA)	0,34	0,87	0,84
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR HERITAGE/DON (HA)	0,66	0,71	0,90
TOTAL	1	0,67	1
2015			
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR ACHAT (HA)	0,35	0,83	0,79
SUPERFICIE RIZICOLE ACQUISE PAR HERITAGE/DON (HA)	0,65	0,60	0,84
TOTAL	1	0,56	1

3.3. Analyse économétrique des déterminants de l'achat de terre

3.3.1. Stratégie empirique et variables considérées

Nous utilisons un modèle dichotomique univarié pour estimer les déterminants du fait d'avoir acheté de la terre (Yamano et al., 2008). Comme dans les modèles de Bliss and Stern (1982) ou Skoufias (1995), le comportement sur le marché (alternativement *achat*, *achat_rizière*, *achat_recent*) est la variable dépendante. Nous suivons ce modèle tout en recherchant d'autres variables X_i importantes dans notre analyse qualitative. Si ces modèles (Bliss and Stern, 1982; Skoufias, 1995) ont été initialement développés pour tester l'efficacité des marchés fonciers de faire-valoir indirect, en pratique ils sont aussi utilisés dans la littérature pour aborder les questions d'équité sur les marchés d'achat/vente²¹⁷ (Yamano et al., 2008; Holden et al., 2008; Wineman and Liverpool-Tasie, 2017a, 2017b).

Notre variable dépendante prend la valeur 1 lorsque le ménage appartient à la catégorie *acheteur* et la valeur 0 sinon. Autrement dit, la variable à expliquer binaire Y_{ic} est définie par :

$$\begin{cases} Y_{ic} = 1 \text{ si } Y_{ic}^* > 0 \\ Y_{ic} = 0 \text{ si } Y_{ic}^* \leq 0 \end{cases} \quad \text{Avec : } Y_{ic}^* = \alpha + \beta_1[SP]_{ic} + \beta_2[X]_{ic} + \varepsilon_{ic}$$

Y_{ic} indique si le ménage i de la commune c appartient respectivement aux catégories d'acheteur telles que définies ci-dessous (Tableau 5.11). SP_{ic} représente la superficie du patrimoine foncier possédé par le ménage i (héritage, donation). X_{ic} est un vecteur des caractéristiques démographiques et de richesse du ménage. Le modèle Logit est estimé par la méthode de maximum de vraisemblance.

Pour tester nos hypothèses sur les déterminants d'achat foncier, nous analysons trois variables dépendantes différentes rappelées dans le Tableau 5.11.

Tableau 5.11 – Notation, définition et statistiques des variables dépendantes considérées

Variable	Définition	Moyenne	Ecart-type
Achat	=1 si le ménage possède au moins une terre achetée	0,48	0,50
Achat_riziere	=1 si le ménage possède au moins une rizière achetée	0,36	0,48
Achat_recent	=1 si le ménage a réalisé au moins un achat ces 5 dernières années	0,25	0,43

Source : Données SALIMA 2016, calculs de l'auteur pour la zone Ambatomena-Soanindrarinny

Compte tenu des résultats des statistiques descriptives, deux ensembles de variables explicatives sont considérés avec une attention particulière :

²¹⁷ Ils supposent que chaque ménage réalise une transaction foncière dans le but de s'approcher de la superficie totale désirée. Cette superficie est déterminée notamment par les ressources non foncières du ménage (actifs productifs tels que le bétail) et la main-d'œuvre familiale.

- Des variables indiquant la superficie totale acquise en dehors du marché au titre d'une succession : soit par héritage soit par donation des parents de leur vivant ²¹⁸ (Tableau 5.12).
- Des variables indiquant le niveau de richesse du ménage : indice de richesse et nombre de bovins. Étant donné la corrélation possible entre nombre de bovins et score de richesse, elles seront, dans un premier temps, utilisées alternativement²¹⁹.

Notons que la prise en faire valoir indirect (FVI) n'est pas considérée parmi les variables explicatives. Cela se justifie par leur caractère marginal dans la zone étudiée ²²⁰(cf. Chapitre 3).

D'autres variables indépendantes permettent de contrôler pour les caractéristiques démographiques du ménage. Elles sont résumées dans le tableau ci-dessous (Tableau 12).

Tableau 5.12 – Notations, définitions et statistiques des variables indépendantes considérées

Variable	Définition	Moyenne	Ecart-type
Sup_herit	Surface totale de terres acquises par héritage ou don	0,86	1,14
1=Sup.herit_1~4	=1 si ménage appartient au 1 ^{er} ~4 ^e quartile de <i>Sup_herit</i>	0,25	0,43
Sup_herit_riz	Surface totale de rizières acquises via héritage ou don	0,23	0,41
Sup_herit_col	Surface totale de <i>tanety</i> acquis via héritage ou don	0,60	0,97
Sup_herit_2010	Surface totale acquise par héritage ou don avant 2010	0,72	1,12
1=R.score_1~3	=1 si ménage appartient au 1 ^{er} ~3 ^e tercile du score de richesse	0,33	0,47
Nb_bovin	Nombre de bovins possédé par le ménage	1,84	2,25
1=F.chef	=1 si le chef de ménage est une femme	0,77	0,27
1=Credit	= 1 si ménage a obtenu un crédit (formel ou informel) en 2015	0,15	0,35
Age_chef	Âge du chef de ménage	45,91	13,43
1=Primaire	=1 si le chef est allé jusqu'à l'école primaire	0,73	0,45
1=Collège+	=1 si le chef est allé jusqu'au collège ou plus (lycée, fac)	0,19	0,39
1=Activite+	=1 si un membre du ménage est salarié non-agri. ou commerçant	0,57	0,50
Taille_men	Nombre de personnes membres du ménage	5,25	2,23
1=Com.Soa	=1 si le ménage habite la commune de Soanindrariny	0,5	0,5

Source : Calculs de l'auteur. Données SALIMA 2016, communes Ambatomena et Soanindrariny

3.3.2. Résultats

Le Tableau 5.13 présente les six modèles mobilisés pour décrire les relations entre l'achat de terres et les variables explicatives présentées plus haut. Les colonne (1) (2) et (3) présentent des modèles différents suivant les trois variables dépendantes utilisées : (1) [*Achat*] le fait de posséder des terres achetées à la date de l'enquête, (2) [*Achat_Riziere*] le fait de posséder des rizières achetées à la date de l'enquête, (3) [*Achat_recent*] le fait d'avoir acheté des terres pendant la période de référence (2010-

²¹⁸ Il n'y a pas de terres acquises par défriche dans l'échantillon SALIMA... Dans PECF nous incluons aussi dans cette variable les quelques parcelles acquises par la mise en valeur de terres en friche.

²¹⁹ Le coefficient de corrélation entre ces deux variables restant modéré (0,34 ; cf. Annexe 8), les deux variables sont intégrées au modèle complet, dans un second temps.

²²⁰ Bien que théoriquement, la location et le métayage peuvent être considérés comme des alternatives à l'achat, dans cette zone, achat et FVI relèvent de deux logiques différentes à préciser. De plus, la prise en FVI est trop faible pour présenter une alternative à l'achat : dans notre échantillon, seulement 2% des parcelles cultivées sont prises en FVI (et 0,4% des parcelles possédées sont cédées en FVI).

2015). Chaque variable dépendante est analysée à travers trois spécifications : (a) d'abord sans les variables de contrôle qui pourraient nous poser des problèmes d'endogénéité ou de multicollinéarité²²¹; (b) puis avec toutes les variables de contrôle et enfin (c) avec des variables explicatives alternatives. Parmi ces dernières, la colonne (1.c) introduit une distinction des ménages par quartiles de superficie héritée pour tester l'existence éventuelle de non-linéarité ; la colonne (2.c) distingue superficies héritées de rizières et de *tanety* ; la colonne (3.c) considère non seulement le capital foncier hérité, mais aussi la dotation initiale en terres achetées. Le tableau de l'Encadré 5.4 (*infra*, p.250) présente les mêmes modèles à partir des données PECF et nous verrons que les résultats sont similaires avec les deux bases de données.

²²¹ Étant donné que le niveau de richesse, le nombre de zébus, l'âge du chef, l'accès au crédit ou encore avec le fait d'avoir des activités extra-agricoles peuvent être corrélées, la colonne (a) contrôle seulement pour la taille du ménage et le sexe du chef. Néanmoins, les coefficients de corrélation entre les variables exogènes restent très faibles (*cf.* Annexe 8).

Tableau 5.13 – Modèle Logit des déterminants du fait d'acheter des terres

	(1) Achat			(2) Achat_riziere			(3) Achat_recent		
	(1a)Sans contrôle 222	(1b) Contrôle	(1c)Quar t.sup_he rit	(2a) Sans contrôle	(2b) Contrôle s	(2c) Rizière/ colline	(3a) Sans contrôle	(3b) Contrôle	(3c) Achat201 0
Sup_herit	-0.52*** (0.14)	-0.54*** (0.15)		-0.46*** (0.15)	-0.49*** (0.16)				
1=Sup.herit_q2			-0.781** (0.36)						
1=Sup.herit_q3			-0.917** (0.36)						
1=Sup.herit_q4			-1.46*** (0.39)						
Sup_herit_riz						-0.81 (0.55)			
Sup_herit_col						-0.42** (0.18)			
Sup_herit2010							-0.69*** (0.23)	-0.57** (0.24)	-0.56** (0.24)
Sup_achat2010									0.075 (0.22)
1=R.score_t2	0.39 (0.30)	0.42 (0.31)	0.54* (0.32)	0.72** (0.33)	0.67** (0.34)	0.66* (0.34)	0.38 (0.36)	0.39 (0.39)	0.39 (0.39)
1=R.score_t3	1.34*** (0.31)	1.21*** (0.35)	1.17*** (0.36)	1.66*** (0.33)	1.43*** (0.37)	1.45*** (0.37)	0.72** (0.35)	0.82* (0.42)	0.80* (0.43)
Nb_bovin		0.16** (0.06)	0.15** (0.06)		0.13** (0.06)	0.14** (0.07)		0.19*** (0.07)	0.19*** (0.07)
1=Activite+		0.01 (0.28)	0.04 (0.28)		-0.29 (0.29)	-0.29 (0.29)		0.27 (0.33)	0.28 (0.34)
1=Credit		0.11 (0.36)	0.11 (0.36)		0.27 (0.38)	0.26 (0.38)		-0.11 (0.42)	-0.11 (0.42)
Taille_men	0.08 (0.06)	0.04 (0.07)	0.02 (0.07)		0.9 (0.07)	0.09 (0.07)	0.08 (0.06)	0.07 (0.08)	0.07 (0.08)
1=F.chef	-0.19 (0.48)	-0.16 (0.50)	-0.29 (0.51)		0.28 (0.52)	0.29 (0.52)	-1.23 (0.77)	-0.74 (0.82)	-0.72 (0.82)
Age_chef		0.01 (0.07)	0.04 (0.07)		0.07 (0.08)	0.07 (0.08)		-0.06*** (0.09)	-0.06*** (0.02)
1=Primaire		-0.15 (0.45)	-0.30 (0.46)		-0.01 (0.50)	-0.03 (0.50)		-1.41*** (0.52)	-1.41*** (0.52)
1=College+		-0.31 (0.55)	-0.53 (0.56)		0.15 (0.59)	0.13 (0.59)		-1.09* (0.62)	-1.10* (0.62)
1=Com.Soa	0.15 (0.25)	0.13 (0.26)	0.12 (0.26)	0.19 (0.26)	0.07 (0.27)	0.05 (0.27)	-0.31 (0.28)	-0.44 (0.31)	-0.43 (0.31)
Constant	-0.73* (0.39)	-0.610 (1.48)	-0.784 (1.50)	-1.14*** (0.29)	-2.92* (1.70)	-2.84* (1.70)	-1.30*** (0.44)	1.64 (1.92)	2.01** (0.90)
Observations	300	300	300	300	300	300	300	300	300

Écarts-types en parenthèse ; * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$
Source : auteur. Données SALIMA-2016.

²²² On notera aussi que nous avons effectué la régression avec seulement la superficie héritée et aucune variable de contrôle et que celle-ci reste significative et négative.

Tableau 5.14 – Interprétation des coefficients : odds ratio et effets marginaux

	(1.b) - Achat		(1.c) - Achat		(2.b) - Achat_riziere		(3.b) - Achat_recent	
	OR	EM	OR	EM	OR	EM	OR	EM
Sup_herit	0,58***	-0.13***						
1=Sup.herit_q2			0,46**	0,18**				
1=Sup.herit_q3			0,40**	0,17**				
1=Sup.herit_q4			0,23***	0,26***				
Sup_herit_riz					0,45	-0,18		
Sup_herit_col					0,65**	-0,10**		
Sup_herit_2010							0,57*	-0,07*
1=R.score_t2	1,52	0,08	1,71*	0,12*	1,93*	0,15*	1,47	0,05
1=R.score_t3	3,35***	0,29***	3,21***	0,26***	4,26***	0,34***	2,27*	0,11*
Nb_bovin	1,18***	0,04***	1,16**	0,03**	1,14**	0,03**	1,21**	0,02**
Contrôles	Oui		Oui		Oui		Oui	
Observations	300		300		300		300	

* p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01 ; effets marginaux calculés au point moyen et pour un ménage d'Ambatomena dont le chef est un homme, ayant suivi l'école primaire, appartenant au 1^{er} tercile de richesse et n'ayant pas contracté de crédit.

D'une part, le Tableau 5.13 montre les ménages aisés ont une probabilité supérieure de posséder des parcelles achetées que les ménages pauvres. Le calcul des *odds ratio* sur le modèle complet (1.b) montre que les ménages du troisième tercile ont 3 fois plus de chance de posséder des terres achetées que les ménages du 1^{er} tercile de richesse (Tableau 5.14). Concernant l'achat de rizières (2), le lien avec le niveau de richesse est toujours significativement positif, et de manière plus marquée. Les ménages du troisième tercile ont 4 fois plus chance d'avoir acheté des rizières que les ménages du 1^{er} tercile.

Les modèles (1) et (2) ne permettent pas de conclure sur le sens de la relation entre niveaux de richesse et achat foncier (Tableau 5.14). Être plus riche permet d'acheter plus, mais acheter des terres contribue évidemment à la richesse du ménage. Le troisième modèle (3), associé à des éléments de contexte, nous autorise à conclure que c'est le niveau de richesse qui influence l'achat et non l'inverse. En effet, nous pouvons raisonnablement faire l'hypothèse que l'achat d'une parcelle dans la période récente (2010-2015) reste encore sans effet sur la possession de biens durables au cœur du calcul du score de richesse²²³. Ainsi, à la lumière du modèle (3) nous pouvons donc considérer que les ménages riches ont plus chance d'acheter des terres agricoles que les ménages du premier tercile. Néanmoins, un niveau de vie moyen (second tercile de richesse) n'apparaît pas significatif. De plus, la possession de zébu apparaît significativement corrélée au fait d'avoir acheté de la terre. Dans le modèle (3) posséder un zébu supplémentaire augmente de 21%²²⁴ la probabilité d'avoir acheté une terre sur la période (Tableau 5.14).

²²³ Ceci se justifie car la colonne (3) prend pour variable dépendante le fait d'avoir réalisé un achat les 5 dernières années. Ainsi, sur cette période relativement courte, l'achat d'une parcelle ne semble pas participer à l'augmentation du niveau de richesse. En effet, un achat est au contraire un investissement coûteux et long à amortir pour un ménage.

²²⁴ Pour une variable quantitative comme le nombre de zébus, un *odd ratio* peut être donné sous forme de pourcentage en faisant : $100 \times (1,21-1) = 21\%$

D'autre part, le Tableau 5.13 indique que le fait d'avoir acheté de la terre est significativement et négativement corrélé à la superficie héritée. Ainsi, les ménages qui possèdent moins de surface héritée ont une probabilité supérieure de posséder des parcelles achetées toutes choses égales par ailleurs. Le *odd ratio* indique que le fait de posséder un hectare d'héritage supplémentaire diminue la probabilité de posséder une parcelle achetée de 42%²²⁵. En termes d'effet marginal (Tableau 5.14), posséder 1 hectare d'héritage supplémentaire diminue de 13 points de pourcentage la probabilité d'avoir acheté une parcelle²²⁶. De plus, la probabilité d'avoir acheté est d'autant plus forte que le ménage a peu hérité, ainsi que le suggère la troisième spécification du premier modèle (1.c). En effet, les *odds ratio* indiquent que les ménages appartenant au 4^e quartile de superficie héritée ont quatre fois moins de chance ($1/0,23=4,34$) d'avoir acheté que ceux du premier quartile.

Le modèle (1) présente une limite importante : il ne permet pas d'être certain que tous les achats soient postérieurs aux acquisitions par héritages/don. De plus, il ne permet pas de distinguer entre les ménages n'ayant jamais acheté et ceux qui ont acheté puis revendu, ou cédé la totalité des terres achetées à leurs enfants. Le modèle (3) permet de lever ces incertitudes. La variable *sup_herit2010* considère seulement les terres acquises avant la période de référence, nous assurant ainsi que les héritages ou donations sont antérieurs à l'achat. Nous constatons que la surface acquise par héritage avant 2010 est négativement corrélée aux achats sur la période 2010-2015. En d'autres termes, les ménages qui possèdent moins de terres acquises par héritage/donation en 2010 ont une plus forte probabilité d'avoir acheté des terres après 2010. Ce résultat conforte le précédent. Il est aussi confirmé par les données de l'enquête PECF dont l'analyse a été réalisée en parallèle et dont les résultats sont présentés dans l'Encadré 5.4 (*infra*). Enfin, la dernière spécification de ce modèle (3.c) montre que les ménages qui ont acheté avant 2010 n'ont pas significativement plus acheté sur la période 2010-2015.

En définitive, les ménages dont le score de richesse est plus élevé et qui possèdent plus de bétail participent significativement plus au marché. Néanmoins, les achats/ventes ne semblent pas amplifier les inégalités foncières, au contraire. Ainsi, les ménages ayant moins hérité participent significativement plus au marché en tant qu'acheteur.

²²⁵ $1-0,58 = -0,42$, soit une baisse de 42%.

²²⁶ Attention, à la différence de l'*odd ratio*, l'effet marginal permet d'observer l'effet d'un hectare supplémentaire qu'il s'agisse du premier hectare supplémentaire ou des suivants. En effet, chaque hectare supplémentaire a un effet marginal inférieur sur la probabilité d'acheter : le fait posséder un hectare d'héritage supplémentaire diminue la probabilité de posséder une parcelle achetée de 42% ; le fait de posséder deux hectares d'héritage supplémentaires entraîne une diminution de seulement 66% la probabilité d'avoir acheté ($1-0,58^2 = 0,34$ soit une baisse de 66%), le fait de posséder trois hectares supplémentaires une diminution de ($1-0,58^3$, soit une baisse de 80%), etc. Ainsi, pour chaque hectare supplémentaire, la diminution marginale de la probabilité est plus faible. C'est pourquoi l'effet marginal présente une valeur inférieure à l'*odd ratio*.

Encadré 5.4 – Modèle logit des déterminants de l’achat. Test de robustesse avec les données PECF

Afin de tester la robustesse des résultats déjà présentés, nous avons conduit les mêmes analyses à partir des données PECF-2011. Ces analyses portent sur un échantillon de 670 ménages appartenant à trois communes (dont Ambatomena), situées dans la même région d’étude (cf. Chapitre 2). Les résultats de l’analyse des données PECF confortent et appuient ceux déjà présentés à partir de l’enquête SALIMA-2016.

	(1) Achat			(2) Achat_riziere			(3) Achat_recent	
	(1a)Sans contrôle	(1b) Contrôle	(1c) Quart.sup_ herit	(2a)Sans contrôle	(2b) Contrôles	(2c) Rizière / colline	(3a) Sans contrôle	(3b)Contrô
Sup_herit	-0.246*** (0.09)	-0.244*** (0.09)		-0.135 (0.09)	-0.139 (0.09)		-0.463*** (0.16)	-0.445*** (0.16)
1=Sup.herit_q2			-1.881*** (0.35)					
1=Sup.herit_q3			-1.995*** (0.44)					
1=Sup.herit_q4			-2.294*** (0.43)					
Sup_herit_riz						-0.825** (0.39)		
Sup_herit_col						0.017 (0.11)		
1=R.score_t2	0.396 (0.26)	0.295 (0.28)	0.306 (0.29)	0.502* (0.29)	0.395 (0.31)	0.426 (0.31)	0.624* (0.34)	0.639* (0.37)
1=R.score_t3	1.573*** (0.27)	1.322*** (0.33)	1.315*** (0.33)	1.584*** (0.28)	1.324*** (0.33)	1.371*** (0.33)	0.980*** (0.32)	0.950** (0.38)
Nb_bovin		0.184*** (0.06)	0.178*** (0.06)		0.209*** (0.06)	0.212*** (0.06)		0.183*** (0.06)
1=Activite+		0.291 (0.34)	-0.067 (0.37)		0.102 (0.38)	0.090 (0.38)		0.804* (0.42)
1=Credit		-0.334 (0.42)	-0.452 (0.44)		0.025 (0.42)	-0.022 (0.43)		-0.374 (0.47)
Taille_men	-0.016 (0.05)	-0.022 (0.05)	-0.025 (0.05)		0.015 (0.05)	0.008 (0.05)		-0.069 (0.07)
1=F.chef	-0.550 (0.34)	-0.615 (0.39)	-0.778* (0.41)		-0.437 (0.43)	-0.418 (0.43)		-0.739 (0.55)
Age_chef		-0.009 (0.01)	-0.009 (0.01)		-0.013 (0.01)	-0.013 (0.01)		-0.041*** (0.01)
1=Primaire		-0.226 (0.52)	-0.185 (0.55)		-0.313 (0.53)	-0.317 (0.53)		0.588 (0.59)
1=College+		-0.174 (0.58)	-0.331 (0.62)		-0.514 (0.58)	-0.576 (0.59)		-0.052 (0.67)
1=Com_b	-0.653*** (0.24)	-0.695*** (0.24)	-0.782*** (0.25)	-0.649*** (0.24)	-0.679*** (0.25)	-0.629** (0.25)	-0.479* (0.28)	-0.548* (0.29)
1= Com_c	-0.910*** (0.24)	-0.930*** (0.25)	-1.050*** (0.25)	-0.794*** (0.24)	-0.825*** (0.25)	-0.742*** (0.26)	-0.432* (0.26)	-0.554* (0.29)
Constant	0.013 (0.37)	0.484 (0.72)	2.208*** (0.81)	-0.893*** (0.26)	-0.295 (0.71)	-0.265 (0.71)	-1.462*** (0.32)	-0.047 (0.77)
Observations	670	670	670	670	670	670	670	670

Écarts-types en parenthèse ; * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$

3.3.3. Discussion et limites des modèles

Nous avons observé une corrélation positive et significative entre le fait d’avoir acheté des terres (en particulier des rizières) et le niveau de vie du ménage, en phase avec la littérature (André and Platteau, 1998; Baland et al., 2007; Yamano et al., 2008; Deininger and Mpuga, 2008). Le qualitatif nuance ce résultat en fournissant des exemples de ménages plus pauvres qui peuvent néanmoins acheter grâce à leur capacité à accéder à des revenus monétaires issus de la migration. Ce travail montre aussi une corrélation négative et fortement significative entre la superficie acquise par héritage/don et le fait

d'avoir acheté des terres agricoles. Les achats semblent ainsi bénéficier aux ménages moins bien dotés en terre par des mécanismes familiaux, ce qui tend ainsi à équilibrer l'accès au foncier. Ces résultats semblent en phase avec ceux de Zombre (2013) qui, dans la région du lac Alaotra, constate que l'héritage a un effet significatif et négatif sur la probabilité d'acheter, tandis que le niveau de revenu a un effet positif (Zombre, 2013, p. 228).

Les estimations présentées précédemment présentent quelques limites.

D'abord, nos données ne permettent pas de prendre en compte le cycle de vie dans l'analyse des déterminants d'achat. En effet, nous disposons simplement de données en coupe transversale²²⁷ et les achats sont principalement abordés à travers une photographie du patrimoine foncier au moment de l'enquête. C'est pourquoi nous soulignons à nouveau l'importance de raisonner sur les transactions à partir de variables captant directement les *flux* (*i.e.* superficie totale achetée sur une période [t-1 ; t]) plutôt que des variables captant des *stocks* (superficie achetée possédée à un temps [t]). En effet, dans les contextes où les ménages réalisent de nombreuses donations intergénérationnelles, les stocks de parcelles achetées peuvent plus ou moins sous-estimer les superficies achetées totales. Nos données sur les transactions réalisées les 5 dernières années précédant l'enquête permettent de combler cette limite.

De plus, nous prenons en compte l'héritage au moment de l'enquête, mais pas l'héritage potentiel du ménage. En effet, nous n'avons pas pu distinguer les ménages qui ont peu hérité, mais anticipent la réception prochaine de nouvelles parcelles à la mort de leurs parents²²⁸.

Ensuite, rappelons que nous n'avons pas considéré la prise en faire-valoir indirect parmi les variables indépendantes. Le fait que certains ménages prennent en FVI pourrait limiter l'intérêt pour l'achat. Néanmoins, en pratique cette omission ne constitue pas une limitation importante dans la mesure où la prise en faire valoir-indirect concerne seulement 2% des parcelles cultivées dans la zone²²⁹ (*cf.* Chapitre 3).

Enfin, l'enchâssement complexe entre les systèmes transmission intergénérationnelle de droits fonciers et l'analyse économétrique du marché foncier peut poser des problèmes d'endogénéité. En effet, comme nous l'avons déjà évoqué, le fait d'avoir peu de terres (et par extension d'avoir peu voire pas acheté) peut entraîner des ajustements en termes d'usage des terres familiales sur les *tanety* non

²²⁷ Nous avons aussi réalisé des calculs sur une base de données de panel construite à partir des données PECF 2011 et 2015. Nous avons tenté d'analyser des modèles à effet fixe ménage pour analyser les achats réalisés sur deux périodes 2006-2011 et 2011-2015. Cependant, ces analyses ne sont pas présentées car le panel est trop limité (seulement deux périodes). Nous ne pouvions pas distinguer ce qui relevait d'un effet fixe-ménage de ce qui était lié au contexte propre à chacune de ces deux périodes.

²²⁸ La base de données SALIMA permet de distinguer ceux qui ont obtenu l'ensemble de leur héritage grâce à une variable qui indique si le père de famille est mort ou encore vivant. Nous pouvons envisager inclure cette variable pour un travail postérieur.

²²⁹ Analyse de 1337 parcelles possédées ou prise en FVI par les ménages. Données SALIMA.

partagés. Cette remarque, sur laquelle nous reviendrons, soulève des risques d'endogénéité jamais soulignés à notre connaissance par la littérature sur les liens entre héritage et marché foncier.

Compte tenu de la diversité des variables qui peuvent expliquer l'achat (résumés dans la Figure 5.1 p.221) et de ces limites, l'objectif des modèles présentés n'est pas tant d'expliquer les pratiques d'achat que d'interroger et décrire les liens entre le capital foncier issu de l'héritage des ménages et leur participation au marché en tant qu'acheteur. À cet égard, les résultats présentés plus haut vont dans le sens d'autres travaux qui montrent que les marchés n'augmentent pas les inégalités foncières, voire même participent à rééquilibrer des inégalités provenant de l'héritage (Baland et al., 2007; Yamano et al., 2008). De plus, nos résultats semblent originaux au regard du contexte dans lequel le marché étudié opère et soulèvent ainsi de nouvelles questions. En effet, alors que le marché tend à rééquilibrer les dotations, les principaux facteurs concourant à une distribution déséquilibrée (en faveur de relativement grands propriétaires) sont pourtant réunis : l'accès au crédit est particulièrement contraint, les mécanismes traditionnels d'assurance ne sont pas en mesure d'empêcher la plupart des ventes d'urgence, les terres agricoles sont une ressource rare et les héritages sont quant à eux équitables (entre frères d'une même fratrie). En Ouganda par exemple, Baland *et al.* estiment que les achats-ventes ont un effet égalisant sur les patrimoines fonciers notamment du fait de la faible pression foncière, effet servant à pallier des héritages très inégalitaires (Baland et al., 2007, p. 306). Au contraire, le contexte malgache se caractérise plutôt par des héritages répartis équitables à l'intérieur des familles, avec une forte compétition pour l'accès à la terre compte tenu des superficies héritées particulièrement faibles.

Le caractère égalisant des marchés dans la zone étudiée est probablement lié à l'absence d'acteurs urbains ou d'investisseurs agricoles « moyens », à la différence d'autres contextes africains (Colin and Tarrouth, 2017; Sitko and Jayne, 2014). Les enjeux économiques autour des terres agricoles restent modérés en comparaison des zones périurbaines ou lorsque des cultures de rentes sont envisageables. En effet, les intentions d'achat restent globalement limitées à l'objectif de garantir une autosuffisance alimentaire pour sa famille. Même si l'achat foncier relève aussi d'autres logiques (placement, transmission aux enfants), notamment pour les petites élites locales, ces dernières ne semblent pas pouvoir mettre en œuvre de véritables logiques d'accumulation capables de creuser les inégalités dans la distribution foncière. Soit parce qu'elles n'y trouvent pas d'intérêt économique suffisant²³⁰ (une fois l'autosuffisance alimentaire atteinte par le ménage), soit parce que, comme nous le verrons dans la

²³⁰ Dans certains cas exceptionnels, des ménages affirment posséder suffisamment de terre. Un riche transporteur de la zone rapporte : « on m'a proposé d'acheter un 'tanety' le mois dernier mais j'ai refusé. Ça ne m'intéresse pas, vous voyez j'ai déjà suffisamment de terre et je produis plus de riz que moi et ma famille n'en consommons. [...] Pour mes enfants non plus ça ne m'intéresse pas car ils sont à l'université à Antananarivo et j'espère qu'ils ne seront jamais agriculteurs. » (01/07/2017).

section suivante, ces élites n'ont pas accès à l'information. Différentes pistes d'interprétations sont explorées dans la section suivante.

4. La construction d'un marché équitable : règles familiales, intentions, effet de réputation et coûts de transaction

Nous avons montré que les ménages qui ont moins hérité sont significativement plus enclins à acheter des terres. Les transactions ne conduisent pas à une concentration de terres entre les mains d'une minorité d'agriculteurs bien dotés, elles tendent au contraire à atténuer les inégalités foncières initiales. La mobilisation de notre travail qualitatif nous permet de proposer trois mécanismes explicatifs sous-jacents : les conditions de circulation de l'information sur les offres qui limitent la concurrence (section 4.1.) ; les normes sociales locales qui expriment une aversion aux inégalités, et qui incitent les vendeurs à privilégier les ménages moins bien dotés (section 4.2.) ; les pratiques successorales qui peuvent privilégier rétrospectivement l'accès aux héritages en indivision (section 4.3).

4.1. L'accès à l'information sur les offres et son effet de sélection

Nous avons vu dans le chapitre 4 que des règles de priorité familiales et les ventes « vivantes » structurent l'accès à l'information sur les offres de terres agricoles. Ces règles limitent la diffusion des offres et la concurrence entre acheteurs. L'existence de règles de priorité évite aux ménages plus modestes d'entrer en compétition directe avec des élites économiques locales. En effet, ces dernières ne sont pas systématiquement informées des ventes, au moins dans un premier temps.

De plus, comme la famille est au cœur de ces régulations, le groupe des personnes informées en priorité varie selon l'identité des cédants. Chaque mise en vente n'est réellement accessible qu'à une poignée d'acquéreurs potentiels selon le réseau de chacun. En ce sens, les marchés sont très segmentés et il est clair qu'aucune offre ou demande n'est agrégée à l'échelle d'une commune, ni d'un village ou même d'un hameau. Se dessinent plutôt des archipels de transactions, le plus souvent organisées autour des groupes familiaux, et qui ouvrent des opportunités d'accès à la terre à des ménages modestes, mais insérés dans les bons réseaux familiaux et informationnels. Cela limite la concentration aux mains d'élites locales sans que pourtant des prix préférentiels ne soient concédés.

Encadré 5.5 – Le choix d'un acheteur par Madame Noely

Par exemple, Madame Noely a vendu en urgence une rizière à son beau-frère qui avait immédiatement manifesté son intérêt. Le prix a donc tenu compte des possibilités de l'acheteur et des contraintes du vendeur.

« J'avais besoin de 800 000 ariarys [230 euros] pour payer la libération sous caution de mon mari. Avec mon mari et mes beaux-parents on a essayé de déterminer quelle parcelle on pouvait vendre. On a finalement opté pour une rizière qui valait à peu près cette somme, à un million d'ariary [286 euros]. [...] Le frère de mon mari était intéressé et donc on n'a proposé la terre à personne d'autre. [...] Avant de fixer le prix, on s'est renseigné, et on pense qu'elle valait entre 1 million et 1,5 million. Comme mon beau-frère n'a pas beaucoup d'argent non plus, on a fixé la somme à 1 million. » (08/06/2017).

L'acheteur n'a pas été mis en compétition avec d'autres clients potentiels. En tant que membre de la famille, il a été informé immédiatement. On constate que le prix de vente n'est pas un « prix d'ami », bien qu'il reste dans la fourchette basse. Au sujet du prix, Noely estime qu'il est juste car selon elle, son beau-frère « a fait des sacrifices » afin de payer rapidement une telle somme²³¹.

4.2. Normes sociales et aversion aux inégalités des acteurs

Les sentiments et états d'âme des individus semblent aussi participer aux effets allocatifs des marchés. En effet, des normes visent explicitement à limiter les inégalités foncières et les ménages peuvent privilégier volontairement certaines catégories d'acheteurs et en désavantager d'autres selon des normes de justice. Ces dernières participent aussi à la formation d'une aversion aux inégalités et déterminent les choix lors de la sélection d'un acheteur.

Nous avons observé plusieurs cas où les petits propriétaires sont explicitement privilégiés (4.2.1), les vendeurs répugnent à s'adresser aux élites locales (4.3.2), ou encore, des cas où des notables avouent leur embarras à avoir un peu trop acheté et sont mal vus en conséquence (4.3.3).

4.2.1. Les préférences pour vendre à de petits exploitants

Dans la commune d'Ambatomena, accumuler des terres agricoles n'est pas bien vu du reste de la population et attise les jalousies. De manière générale, les gens considèrent que les inégalités économiques nuisent au lien social, le fameux *fihavanana*. Ces inégalités sont particulièrement taboues au sein d'une même fratrie. Ainsi, les vendeurs préfèrent souvent, s'ils le peuvent, vendre à des personnes qui disposent de moins de patrimoine foncier.

D'une part, au sein des familles, le marché permet de réparer une injustice ou d'aider des jeunes à démarrer. Plusieurs ménages ayant peu ou pas hérité estiment être ainsi privilégiés par leurs proches lorsque ces derniers cherchent à vendre. Par exemple, Monsieur Donné (cf. film, témoignage n°4) a acheté de nombreux petits lopins à ses oncles afin de compenser l'absence d'héritage. En effet, comme

²³¹ Nous lui avons demandé si elle aurait pu vendre plus cher si elle avait proposé sa parcelle à d'autres personnes plus riches, mais selon elle « on ne pouvait pas faire ça, mon beau-frère était intéressé. [...] et puis je n'aurais pas forcément pu négocier un meilleur prix avec un riche... il aurait su que je n'avais pas le choix » (08/06/2017).

il est né hors mariage et de parents désormais séparés, il a vécu avec sa mère et n'a pas eu droit à des donations de son père ni à des héritages. Aujourd'hui, il possède cependant 10 parcelles sur les collines (*tanety*) que lui a vendue sa famille maternelle (Encadré 5.6).

Encadré 5.6 – Le cas de Donné : pas d'héritage, mais privilégié par sa famille lors des ventes

Ni Donné ni ses frères n'ont reçu d'héritage car comme ils le disent « *on est venu s'installer ici avec notre mère à la séparation des parents. Notre grand-mère [veuve] a prêté des terres à notre mère pour qu'elle vive et cultive, mais nous n'en hériterons pas, car dans notre famille les femmes n'héritent pas* ».

Néanmoins, ils ont acheté à de nombreuses reprises et sont à présent autosuffisants en riz. Donné par exemple a acheté 10 parcelles sur les collines (*tanety*), presque toujours au sein de la famille de sa mère.

Selon Donné, sa famille lui propose souvent des terres à acheter. Dès qu'un membre de la famille se trouve dans le besoin, il contacte d'abord ses proches. Selon lui :

« Les gens préfèrent informer les pauvres comme moi qui ont peu de terre. [...] Oui, même s'ils trouveraient peut-être à vendre à meilleur prix. Même si je n'ai pas beaucoup d'argent ils savent que je suis intéressé par la terre car je n'ai pas hérité. Ceux qui n'ont pas de terres sont prêts à tout pour acheter, ils peuvent vendre leur bétail pour décrocher la vente. Alors que ceux qui ont beaucoup de terre ils s'en fichent d'un petit lopin de 'tanety', vous comprenez. Moi je m'intéresse aux 'tany tampoka', c'est-à-dire des terres qui n'ont pas encore été vraiment aménagées ».

Donné est également certain que sa condition joue en sa faveur car : « *vendre est douloureux, mais si c'est pour enrichir un riche c'est pire* ». Ainsi, selon Donné :

« Les gens ont pitié de vous quand vous n'avez presque pas de terre. Franchement, on me propose souvent car aussi je crois que les gens préfèrent aider un pauvre que quelqu'un qui a déjà beaucoup de terres. Surtout dans ma famille on sait que moi et mes frères sommes défavorisés à cause du divorce de ma mère. [...] Comme nous n'avons pas eu droit aux héritages, la famille de ma mère nous propose en priorité s'il y a une vente ».

Son oncle qui est inséré dans les réseaux locaux joue le rôle de courtier (*mpanera-tany*) et l'informe lorsqu'il entend parler d'une vente susceptible de l'intéresser. En effet, Donné part régulièrement travailler dans des mines d'or à l'ouest du pays. C'est donc son oncle qui l'averti :

« Notre première parcelle on l'a achetée à deux avec mon frère. C'est le 'mpanera-tany' qui a dit à ma femme qu'une terre était à vendre et elle m'a appelé au téléphone car j'étais loin à ce moment. [...] Le 'tanety' que nous avons acheté appartenait à notre grand-mère [veuve du grand-père], mais aucun de ses très proches parents [mpiana mitondra] ne pouvait l'aider ni acheter ; elle en a donc parlé au mpanera. Le mpanera était un membre de notre famille aussi et il a pensé à nous car nous n'avons pas d'héritage ».

Même si Donné a principalement acheté des terres dans sa famille, il a aussi acheté cette année un terrain qui appartenait au catéchiste du hameau : « *Regardez, ici et là ce sont des 'tanety' qui appartiennent au catéchiste. Il m'a proposé de lui acheter cette terre qui va jusqu'à l'eucalyptus là-bas, mais je n'ai pas assez d'argent pour le moment. Il m'a dit que ça pouvait attendre* ». Nous lui-demandons alors pourquoi il ne préfère pas vendre à quelqu'un d'autre capable de payer immédiatement. Selon Donné la principale raison est sa sympathie avec le catéchiste et, là encore, son faible capital foncier : « *On s'apprécie et le catéchiste sait que je n'ai pas encore suffisamment de terre. Car même si j'ai beaucoup acheté c'est toujours de petits 'tanety'. Pour pouvoir vivre normalement, j'aurais besoin encore du double de ce que je possède actuellement [...]* ».

D'autre part, les transactions permettent de compenser des inégalités d'héritages liées à des ventes antérieures. En effet, si en théorie des frères possèdent des héritages équitables, ils ont des trajectoires différentes (d'opportunités d'achat, ventes) et possèdent des patrimoines inégaux. Ces inégalités sont fréquentes, mais aussi difficiles à assumer. En effet, vendre à quelqu'un qui possède déjà un patrimoine important augmente un peu plus les inégalités foncières et attise les jalousies. Pour certains, c'est encore pire si ces inégalités se développent à l'intérieur d'une fratrie. C'est pour cela que certains ménages déclarent préférer faire des ventes vivantes intrafamiliales :

« Si je vends à un parent alors les inégalités entre nous se creusent, ce qui est source de conflits dans la famille. C'est source de malheur quand tes frères sont plus riches que toi... les ancêtres n'aiment pas ça. Pour éviter ça, chez nous on ne fait pas de ventes définitives au sein de la famille. Les ventes vivantes permettent de préserver la fraternité ['fihavanana'] » (29/06/2017).

Une personne affirme :

« Je me sens coupable d'avoir acheté à mon frère car nos parents nous avaient laissé des parts égales...donc on a conclu que si lui ou ses enfants, ses petits-enfants, peuvent un jour racheter cette parcelle, je leur revendrai car c'est leur patrimoine ».

4.2.2. « Je préfère éviter de vendre aux notables »

Choisir un acheteur c'est bien souvent choisir un voisin avec qui il faudra régler une multitude de différents quotidiens comme la gestion de l'eau et où les dégâts liés aux zébus. En particulier, dans les systèmes d'irrigation en terrasse et lorsque les usagers partagent la même source d'eau (*iray rano*), la coopération est essentielle. Pour Louis, dans les champs irrigués par une seule source, il n'est pas question de vendre à n'importe qui :

« - Louis : Si tu vends à un riche tu auras des problèmes parce qu'il s'en fout et n'en fera qu'à sa tête à propos de l'eau.

- Nous : Mais pourquoi un notable serait moins coopératif ?

- Louis : C'est mon expérience. Il faut vendre à quelqu'un avec qui tu es sûr de t'entendre et qui ne te regarde pas de haut. [...] Dans mon cas, c'est R. mon acheteur. Il a une terre plus haut et l'eau passe par ses champs avant d'arriver aux miens. Mais lui se croit tout permis et on ne peut pas négocier ce genre de personne...donc maintenant on manque d'eau en aval. » (20/07/2016)

De plus, les ventes sont perçues comme une double peine si, en plus, elles favorisent des ménages déjà mieux dotés en terre. La notion malgache de « *ory hava-manana* »²³² traduit les jalousies qui s'expriment envers ceux qui s'en sortent mieux : « *cela veut dire que cela nous fait mal de voir les autres monter et s'en sortir si nous, nous restons en bas* » nous explique-t-on (31/05/2017). Cela

²³² cf. *Glossaire*. Traduisible par « tristesse liée à la réussite matérielle des proches ».

renvoie à l'idée, avouée à demi-mot, « *qu'un petit malheur chez soi vaut mieux qu'un grand bonheur chez les autres* ».

4.2.3. La sanction morale villageoise aux gros acheteurs

Nous avons observé une forme de sanction morale envers les ménages qui accumulent du foncier par l'achat. Certains acheteurs disent accorder de l'importance à l'opinion villageoise qui tend à stigmatiser l'accumulation par l'achat, ce qui pourrait contribuer à limiter l'intérêt ces comportements.

Nous avons constaté que certaines élites économiques faiblement intégrées sont particulièrement prudentes et renoncent volontairement multiplier les achats. Le cas du jeune infirmier, le « docteur Vazo », est éclairant. En effet, ce dernier dit voir dans la terre un « bon placement » et dispose de ressources financières suffisantes pour accumuler des terres. Néanmoins, Vazo dit ne pas souhaiter pas attiser les jalousies. En effet, accumuler des terres, surtout pour un fonctionnaire non originaire de la commune serait mal perçu. Aujourd'hui il a acheté seulement deux *tanety* pour y planter quelques arbres. Il n'a acheté des terres qu'à d'autres fonctionnaires qu'il connaissait déjà personnellement.

Encadré 5.7 – Ne pas engendrer des jalousies : le cas de Vazo

Vazo et sa femme sont infirmiers dans la commune. Ils ont fait des études en ville à Antsirabe puis ont été affectés à Ambatomena où ils projettent de rester habiter avec leurs deux filles. Contrairement à la plupart des habitants, ils ont des revenus stables, un bon confort de vie et un pouvoir d'achat important pour cette petite commune rurale.

Malgré cette aisance relative et son intérêt à acquérir des terres, Vazo nous explique qu'il n'achète pas n'importe quelle parcelle. Son premier *tanety* a été acheté à l'ancien directeur de l'école, qui l'avait lui-même obtenu de l'ancien pasteur. Selon lui, il est courant que des fonctionnaires achètent quelques terres à d'autres fonctionnaires sur le départ, lorsqu'ils changent d'affectation :

« Pour moi, acheter dans ces conditions c'est plus rassurant. Comme je suis étranger, je ne veux pas acheter à n'importe qui... René je le connaissais déjà bien et il avait toute la paperasse. C'est lui qui m'a proposé sa terre parce qu'il va bientôt quitter le village. C'est un fonctionnaire aussi et maintenant qu'il est à la retraite il va retourner chez lui. Nous avons aussi refait un acte de vente à la commune et c'est le maire lui-même qui est mon témoin ». (18/04/2016)

C'est l'insécurité foncière qui semble contraindre le plus Vazo dans ses projets d'acquisition. D'ailleurs, il n'achète que des parcelles de colline (*tanety*) pour y planter des arbres car selon lui :

« Planter du riz serait compliqué pour moi. Même si je paie quelqu'un pour s'en occuper, moi j'habite dans le centre du bourg. Or sans famille ni personne de confiance à côté des champs, je risque de me faire voler les récoltes. Je préfère donc planter des arbres. En plus, ça permet de mieux délimiter ce qui m'appartient ». (18/04/2016)

Bien que la formalisation des droits soit possible pour Vazo (*via* la certification), son cas illustre explicitement le lien entre décision d'achat, intégration/réputation au village et sécurité foncière, tel que présenté dans schéma au début du chapitre (*cf.* Figure 5.1, p.221, quatrième cadrant). Ainsi, Vazo a acheté à seulement deux reprises, malgré son intérêt avoué pour des terres. Comme il le dit lui-même :

« On ne doit pas faire savoir à tout le monde qu'on cherche à acheter, c'est très mal vu et risqué...il y a beaucoup de jalousie dans le village vous savez [...] Je ne préfère pas qu'on dise que je suis là pour acheter des terres, car c'est un sujet sensible ici. » (18/04/2016)

Vazo explique avoir un intérêt à rester quelqu'un de fréquentable au village et ne voudrait pas faire partie de cette élite critiquée, *« qu'on fréquente seulement par courtoisie ou nécessité »* (18/04/2016).

Le cas de Dada Naivo illustre la sanction morale qui peut toucher les ménages qui accumulent du foncier par l'achat. Ainsi, Dada Naivo s'est vu fortement reprocher d'avoir racheté une bonne partie des terres d'un habitant de son village : *« on disait de moi que j'abusais de R. et que je rachetais un patrimoine familial qui n'est pas le mien. J'étais mal vu dans la société »*. Il fut ainsi cible de reproches un certain temps, avant d'engager plusieurs dépenses afin d'aider son vendeur et lui rendre hommage lors de son enterrement (Encadré 5.8).

Encadré 5.8 – Le devoir moral d'un acheteur envers le vendeur. Le cas de Dada Naivo

Dada Naivo est un vieil homme, guérisseur et instituteur. Il a aussi quelques responsabilités politiques à l'échelle du village et a été un temps au conseil municipal. Parmi les nombreuses transactions qu'il a réalisées dans sa vie il a notamment acheté toutes les rizières d'un autre homme, très âgé et qui avait choisi de déshériter ses enfants :

« Ce monsieur a vendu car il était vieux, ses enfants ne vivaient pas au village et ils ne lui envoyaient aucune aide. Un jour il y a eu un grave conflit entre lui avec son fils, ils se sont même battus. Le père a dénoncé son propre fils au 'fokontany'. Le fokontany a dit que le fils devrait payer les soins du père. Mais lui n'a pas payé et a même dit "moi je ne payerai pas pour ça !". Le fils a donc été mis en prison trois jours. C'est à la suite de cela que le père a vendu son patrimoine pour survivre durant sa retraite ».

Après ces achats, Dada Naivo a été « mal vu » des autres habitants de son village : *« les gens ont commencé à parler...à critiquer ce que je faisais. On disait de moi que j'abusais de R. et que je rachetais un 'tanindrazana' qui n'est pas le mien. J'étais mal vu dans la société ».*

Comme les achats concernaient l'ensemble des rizières que possédaient Monsieur R., certains considéraient que les responsabilités qui incombent normalement aux héritiers devaient revenir à Dada Naivo : *« les gens disaient : "puisque vous disposez de ses terres, au décès de Monsieur R. c'est vous qui devrez faire tout le nécessaire pour honorer ses funérailles. Pour le 'mandofa' [cadeaux de riz, linge, etc.]". »*

Normalement, il est clair les achats/ventes n'engagent pas de réciprocité de la part des transactants. Comme nous l'avons décrit au Chapitre 3, seules les terres héritées transmettent aussi des obligations. Mais ce cas est particulier aux yeux du village car Dada Naivo aurait « trop » acheté et finalement acquis une bonne partie des rizières ancestrales (*anarandray*) de Monsieur R. Comme le dit Dada Naivo :

« Je leur ai répondu que moi je ne lui ai pas demandé de vendre. Que c'est lui qui est venu me proposer ! [...] C'est une vente et j'ai payé donc je n'ai pas d'autres obligations envers lui ».

Malgré ce discours, Dada Naivo semble considérer avoir une dette morale envers son vendeur.

« Je lui offrais parfois quelques repas lorsqu'il était dans le besoin. Il venait parfois chez moi me demander un peu de sucre qu'on lui donnait. ».

Aussi, à la mort du vieil homme, Dada Naivo participe aux frais des funérailles :

« J'ai participé aux funérailles, j'ai apporté des 'lamba' [tissus pour envelopper le corps des morts] et 50kg de riz blanc. Je n'y étais pas obligé, mais c'est pour entretenir la fraternité [fihavanana]. Comme il m'a choisi et qu'il y a tant d'autres personnes qui auraient pu acheter, ça veut dire qu'il a un

attachement particulier entre lui et moi. Je l'ai honoré à son enterrement pour rendre l'amour que j'ai reçu [fitia mivali fitia] et la confiance qu'il m'a accordée [...] Et parce que j'ai bon esprit [tsara fana]. Je suis quelqu'un de sympa ... ça compte vous savez ! »

4.3. Des pratiques successorales qui s'adaptent à l'activité du marché

Une troisième série d'arguments relatifs aux liens entre marché et pratiques successorales peut participer à expliquer l'effet équilibrant des transactions marchandes.

D'une part, nous avons observé que l'héritage des *tanety* peut favoriser les ménages disposant de moins de terres tels que ceux qui n'ont pas pu acheter ou ont dû vendre des terres. Si les héritages des rizières sont strictement égalitaires entre les hommes, l'accès aux *tanety* en indivision est variable. En pratique, les terres de colline (*tanety*) représentent une réserve de terre, certes moins fertiles, mais qui jouent le rôle de filet de sécurité.

C'est par exemple le cas de Joachin (Encadré 5.3, p.229) qui a vendu toutes ses rizières et exploite une surface de *tanety* supérieure à ses frères, qui disposent quant à eux de plus de rizières du fait de leurs achats.

« Actuellement je cultive davantage de tanety que mes frères car je n'ai pas de rizière. C'est possible car on n'a pas établi de partage définitif, ni entre mes frères, pas même à la génération de mon père. C'est un avantage de ne pas diviser pour nous ! ». (18/07/2016)

Cet intérêt pour les *tanety* est manifeste chez plusieurs jeunes qui ont peu ou pas encore acheté. Selon un jeune vétérinaire de 32 ans, installé dans le village de sa femme depuis 3 ans :

« Nous cultivons principalement des 'tanety' de la famille de mon épouse, car nous manquons de terre pour le moment. [...] Ils nous disent "travaillez ce que vous pouvez". Ainsi, pour le moment, ces 'tanety' compensent notre manque de rizière [...] Mes beaux-parents ne cultivent pas ces tanety car c'est moins fertile. Eux, ils se concentrent sur leurs rizières. Ils s'en servent surtout pour le pâturage car ils vendent du lait. [...] Moi et ma femme on y cultive du riz pluvial et du maïs en attendant d'acheter une rizière irriguée si une opportunité se présente. ». (06/07/2016)

D'autre part, nous avons observé dans trois familles particulièrement mal dotées en terre des pratiques successorales spécifiques, même sur les rizières habituellement données définitivement aux jeunes au moment de leur mariage. Il s'agit de pratiques d'héritages également observé dans ailleurs à Madagascar (Bidou et al., 2006; Zombre, 2013; Defrise, 2020). Dans ces familles, les jeunes hommes reçoivent des terres à leur mariage, mais devront en restituer une partie lorsque leurs frères cadets se marieront. Selon un père de famille :

« Je n'ai pas suffisamment de rizières pour les diviser entre tous mes fils. Donc j'ai donné une rizière à mon aîné Eli, mais l'an prochain mon autre fils Jeremy va se marier et ce sera à son tour de profiter de cette rizière. [...] Eli a profité de cette terre et comme il a maintenant une autre terre, il doit laisser Jeremy utiliser cette parcelle. [...] »

À titre de comparaison, Baland *et al.* font l'hypothèse d'un mécanisme similaire en Ouganda. Bien que ces derniers ne disposent pas d'enquêtes qualitatives, ils estiment que l'explication la plus plausible du caractère équilibrant du marché pourrait être liée au fait que les chefs de famille discriminent les fils plus susceptibles d'acheter :

*« Les pratiques d'héritage peuvent tendre à discriminer les héritiers masculins susceptibles d'acheter suffisamment pour créer leurs propres fermes. [...] Lorsque les pères de famille répartissent leurs biens entre leurs fils, ils peuvent avoir tendance à donner moins de terres, voire aucune, à ceux qui sont en mesure d'acquérir des terres par leurs propres moyens. [...] Dans un sens, l'inégalité entre les héritiers est créée parce qu'elle peut et sera corrigée par les marchés fonciers. »²³³ (Baland *et al.*, 2007, p. 306)*

À la différence de l'hypothèse de Baland, nos données qualitatives montrent qu'à Madagascar la répartition des héritages (*pre mortem*) ne se fonde pas sur des anticipations des parents quant à la capacité de leurs fils à acquérir d'autres terres sur le marché. Ici, selon nos entretiens qualitatifs, les parents (ou la fratrie si ces derniers sont morts) peuvent rétrospectivement attribuer plus de terres aux enfants ayant moins acheté. Ce réajustement ultérieur des héritages peut se faire sur la base de la réserve foncière que constituent les *tanety* en indivision ou sur la base des rizières possédées par les parents (*menabe*) et qui n'avaient pas été distribuées lors des donations.

Cependant, souligner que l'héritage n'est pas nécessairement une donnée fixée *a priori* pose des problèmes méthodologiques dans les traitements économétriques. En effet, ce constat fait apparaître un risque d'endogénéité qui, à notre connaissance, n'est pas souligné par la littérature.

Ainsi, ces différents exemples qui montrent l'existence d'une causalité inverse (l'absence d'achat donne accès à plus d'héritage) qui peut contribuer à expliquer la sous-représentation des ménages ayant mieux hérité dans la catégorie des acheteurs. Ils confortent donc l'intérêt d'analyser les marchés

²³³ *"Inheritance practices tend to discriminate against the male heirs susceptible to purchase enough land to set up their own farms. [...] when dividing their estate across their sons, fathers tend to give less or no land to those able to acquire land on their own. They may of course be compensated with other assets, such as livestock. In a sense, inequality among the heirs is created because it can and will be corrected by land markets."* (Baland *et al.*, 2007, p. 303)

en lien avec les autres modes d'accès à la terre et notamment les systèmes d'héritage dont la famille (plus ou moins élargie) représente l'institution centrale.

Conclusion du chapitre 5

Dans ce chapitre nous avons étudié les effets des marchés sur l'allocation des terres agricoles. Concernant les ventes, la majorité est subie et résulte d'une accumulation de chocs productifs (mauvaise récolte, vol de bétail ou maladies) et domestiques (accidents, décès, maladies de parents, *etc.*). Les ventes semblent concerner tous les ménages sans distinction de catégorie sociale, de capital foncier ou d'âge. Par ailleurs, l'accès au crédit formel ne semble pas éviter ces décapitalisations subies. Au contraire, ce crédit peut en être à l'origine.

Concernant les achats, les ménages dont le score de richesse (actifs non-agricoles) est le plus élevé et qui possèdent plus de bétail participent significativement plus au marché. Néanmoins, les achats/ventes ne semblent pas amplifier les inégalités foncières, au contraire. Les ménages ayant moins hérité participent significativement plus au marché en tant qu'acheteurs. Malgré un contexte de compétition pour l'accès aux terres et une taille réduite des exploitations, les marchés contribuent dans une certaine mesure à rééquilibrer les inégalités d'héritages. Ces résultats interrogent l'ensemble des mécanismes d'allocation car, dans un contexte de pression foncière avec imperfection du marché du crédit et prédominance de ventes de détresses, les marchés d'achat ventes sont généralement considérés comme des sources d'inégalités (Deininger and Feder, 2001; Holden et al., 2008). La dimension équilibrante du marché ne peut pas être expliquée par les hypothèses habituelles sur le fonctionnement des marchés.

Les entretiens qualitatifs suggèrent que le caractère rééquilibrant des transactions d'achat/vente peut s'expliquer d'abord par le souci d'équité qui pèse dans la sélection des acheteurs. D'une part, des achats fréquents peuvent s'avérer être une pratique mal vue. Ce contrôle social participe à limiter les ambitions d'accumulation. D'autre part, le marché est explicitement utilisé pour pallier certaines inégalités d'héritage au sein de la famille élargie. Enfin, l'accès terres familiales, notamment sur les *tanety* dont le partage n'est pas définitif, peut se faire en faveur de ceux n'ayant pas acheté et disposant de moins de terres. Ces résultats confortent l'intérêt d'analyser les marchés en lien avec les systèmes de succession. D'un point de vue méthodologique, cet enchevêtrement complexe entre les systèmes de transmission intergénérationnelle et le marché d'achat vente, soulève un risque d'endogénéité rarement mis en évidence dans la littérature et qu'il faudra prendre en considération dans de prochaines analyses.

Chapitre 6 - Conflits et sécurisation des transactions : entre famille, autorité locale et politique de formalisation

Résumé des points importants du chapitre 6

- Nous distinguons deux principaux types de conflits. Des conflits concernent la remise en cause du « droit de vendre » par des tiers, généralement la famille du vendeur. D'autres conflits reposent sur des interprétations divergentes de la nature de l'arrangement par l'acheteur et le vendeur (ou leurs descendants). En particulier, certains « vendeurs » contestent la dimension définitive d'une transaction passée. La qualification marchande ou non-marchande d'une transaction passée est généralement l'objet de controverse entre les acteurs.
- La quasi-totalité des conflits fonciers sont résolus à l'échelle du village (*fokontany*) ou de la commune. Les autorités traditionnelles familiales sont toujours impliquées dans ces résolutions, généralement à la demande des autorités politiques locales (municipales ou villageoises).
- Les certificats fonciers et la grande majorité des « petits papiers » (acte de vente) sont des documents de natures différentes : les premiers formalisent des *droits de propriété* tandis que les seconds formalisent généralement des *transactions* foncières. D'autres « petits papiers » visés à l'échelle des *fokontany* ou de la mairie permettent de fixer les termes d'un accord à l'issue de conflits.
- L'émission de certificats ou de titres sécurise les droits des primo acquéreurs, mais semble nuire à la sécurisation des transactions futures, du fait de l'obsolescence des documents, si ces derniers ne sont pas actualisés. En pratique, ces actualisations semblent rarement effectuées. Dans ce contexte, les transactions sont sécurisées par la famille dans le cadre de transactions intrafamiliales ou *via* des « petits papiers » qui se superposent *a posteriori* aux documents formels. Cette situation risque de contrecarrer les efforts de certificats et génère une nouvelle informalité.
- Malgré l'existence de systèmes formels (certification) ou semi-formels (« petits papiers ») de sécurisation des transactions, de nombreuses transactions restent conclues sur une base orale. Nous avançons l'idée que l'absence de formalisation est volontaire lorsque les transactants souhaitent conserver une dimension renégociable et processuelle à l'arrangement.

Introduction

Toute transaction est une mise à l'épreuve des règles de l'échange. Le plus souvent, ces règles sont respectées grâce à des mécanismes d'*enforcement* que l'on peut définir suivant C. Ménard comme « *les dispositifs nécessaires pour rendre ces règles opérationnelles ex-post, de manière à sécuriser les transactions des agents* » (Ménard, 2003, p. 103). Néanmoins, des conflits peuvent émerger pour différentes raisons : lorsque l'accord passé n'est pas respecté, lorsque ce dernier fait l'objet d'interprétations différentes, ou encore lorsque la transaction remet en cause les droits fonciers d'autres personnes. Dans ces cas, la famille apparaît toujours centrale : elle est au cœur des tensions, des résolutions des conflits et des modes de sécurisation.

On s'intéressera, dans ce chapitre²³⁴, aux logiques des acteurs en cas de désaccords et aux moyens mis en œuvre pour se prémunir des conflits, ou pour les résoudre s'ils éclatent. Après une revue de littérature (*Section 1*), nous présenterons les types de conflits fonciers relatifs aux transactions et la manière dont ces derniers sont gérés par les organisations locales (*Section 2*). Enfin, nous discuterons des différentes stratégies de sécurisation des transactions, des consultations familiales à la certification foncière en passant par les « petits papiers » (*Section 3*).

1. Conflits et sécurisation foncière : éléments de cadrage

Cette section propose quelques éléments de cadrage et de définition au sujet des conflits fonciers (section 1.1), de la sécurité foncière en générale (section 1.2) et plus spécifiquement la sécurisation des transactions (section 1.3).

1.1. Conflits fonciers, définition et typologies

La définition, le repérage, la quantification et l'interprétation des conflits fonciers ne vont pas de soi. Faut-il prendre en compte les tensions, les désaccords ou seulement les affrontements ouverts ? Faut-il envisager les conflits fonciers seulement lorsqu'ils mènent à la violence ? Considère-t-on seulement les violences physiques ou faut-il inclure les violences symboliques ? Certains conflits sont-ils acceptables, d'autre pas et comment appréhender cette relativité culturelle du « supportable » (Chauveau and Mathieu, 1998) ? Comme l'ont montré Chauveau et Mathieu (1998) ce qui relève d'un conflit est relatif à chaque société et fait courir le risque aux observateurs extérieurs d'une surinterprétation ou au contraire de leur euphémisation :

²³⁴ Ce chapitre reprend et développe le rapport « *Conflits fonciers et sécurisation des transactions dans les Hautes Terres à Madagascar* », en cours de publication dans la collection « Recherche » du Comité Technique Foncier et Développement, Agence Française de Développement

« Les difficultés pour l'observateur extérieur de repérer les conflits et d'identifier leur nature exacte peut l'engager à projeter sur ces phénomènes sa propre conception et ses propres valeurs, soit en les dramatisant, soit en considérant que les conflits sont une forme normale de la vie sociale » (Chauveau and Mathieu, 1998, p. 244).

Dans notre travail, l'identification des conflits s'est faite à trois échelles. Nous avons observé des litiges à des échelles limitées (entre ménages, au sein d'une famille), des conflits ouverts et portés à l'échelle des *fokontany*, ou encore à l'échelle des communes. Si les premiers relèvent de ce que nous qualifierons de tensions ou désaccords, nous réserverons le terme de conflits aux litiges ouvertement « déclarés » et qui ont fait l'objet de plaintes auprès des autorités locales. Quant aux conflits portés au niveau des tribunaux, ils sont extrêmement rares à Ambatomena et ne constituent pas le cœur de notre analyse.

Plusieurs travaux de synthèse ont proposé des typologies des conflits fonciers pour l'Afrique Subsaharienne (Boone, 2013; Chauveau and Mathieu, 1998; Colin, 2017; Mathieu et al., 2002).

Catherine Boone (2013, 2017) propose de distinguer, de façon volontairement schématique, cinq types de litiges fonciers, ordonnés en deux grands groupes selon le contexte migratoire (zone d'immigration vs zone sans immigration) et deux sous-groupes, selon que la principale source d'autorité foncière est locale (famille, lignage, chefferie) ou centrale (État). Dans le contexte des communes rurales qui nous intéressent ici, les conflits observés se situent clairement dans le type III proposé par Boone (cf. Annexe 12 p.387), à savoir des conflits fonciers issus d'une forte compétition pour l'accès aux terres entre autochtones (pas de contexte d'immigration) qui éclatent entre les habitants d'un même village (voire même, comme nous le verrons, au sein des familles) et qui sont résolus à cette même échelle. Soulignons que ces conflits fonciers n'incorporent donc pas une dimension ethnique.

Par ailleurs, directement en lien avec notre intérêt pour les conflits relatifs aux marchés fonciers, dans une revue de littérature sur l'Afrique subsaharienne Jean-Philippe Colin (2017) identifie différents types de conflits en lien avec des transferts fonciers marchands. Il distingue d'abord les tensions induites par la marchandisation, par la contestation des droits du cédant et le respect des engagements contractuels. D'une part, « *certaines conflits ne viennent pas des transactions marchandes elles-mêmes [...], mais marquent le processus même de marchandisation* » souligne l'auteur (2017, p.71). Autrement dit, la possibilité nouvelle de vendre une terre peut fragiliser les modalités non marchandes d'accès à la terre coutumière, comme cela a été notamment observé en Côte d'Ivoire (Chauveau and Colin, 2010) ou au Burkina Faso (Chauveau et al., 2006; Mathieu et al., 2003). Avec la marchandisation de la terre, les autochtones ont cherché à récupérer les terres qu'ils avaient cédées sous forme de prêts à durée indéterminée (moyennant reconnaissance symbolique) afin de les vendre, soit aux occupants eux-mêmes, soit à de nouveaux migrants. D'autre part, les conflits peuvent être liés à la

contestation de la légitimité du cédant à céder la terre (Edja, 2003; Kouamé, 2010; Soro and Colin, 2008; Lavigne Delville et al., 2017; cités par Colin, 2017). Nous verrons que ce type de litige est particulièrement important dans notre contexte en lien avec la dimension familiale des patrimoines issus d'héritages. Enfin, d'autres conflits peuvent aussi être induits par une remise en cause du type de transaction ou une divergence sur les termes du contrat, ou encore par des pratiques ouvertement frauduleuses. Ce type de litige renvoie à la question du respect des engagements contractuels ou à l'interprétation différente de leurs termes. Par exemple, en Côte d'Ivoire, de nombreux travaux ont noté la remise en cause par les autochtones des transferts passés, justifiant la récupération des terres par une (ré)interprétation des transactions non plus comme des ventes complètes, mais comme des cessions temporaires de droits d'exploitation (Raulin, 1957 ; Paulme, 1962 ; Zongo, 2001 ; Chauveau, 2006 ; Kouamé, 2010 ; cités par Colin, 2017, p.74).

1.2. La sécurité foncière comme garantie du respect de ses droits

1.2.1. Qu'est-ce que la sécurité foncière ?

La sécurité foncière est une notion au cœur des réflexions de politique publique. Elle peut se définir comme « *l'assurance que les droits sur la terre dont on dispose, quelle que soit leur nature, ne seront pas contestés et que, s'ils le sont, ils seront confirmés par des autorités* » (Lavigne-Delville, 2017). Dans cette définition, la sécurité foncière ne dépend ni de la nature des droits, ni de leur durée, mais plutôt de la capacité des institutions (potentiellement plurielles) à les défendre. Cette approche a selon nous plusieurs avantages. D'abord, elle ne préjuge pas de la nécessité de la propriété privée pour établir une sécurité foncière. En effet, la sécurité foncière peut porter seulement sur les droits d'usage de la terre, ou inclure l'ensemble du faisceau des droits, assurant ainsi une propriété privée exclusive. Ensuite, cette approche ne préjuge pas de l'existence de meilleures institutions (*one best way*) pour protéger ses droits. La légitimation locale des droits ou des formes hybrides peuvent suffire à garantir la sécurité foncière. Une large gamme de stratégies et d'institutions peuvent assurer ce rôle. La sécurité foncière dépend donc des règles et des normes effectivement opérantes qui définissent les droits fonciers légitimes ainsi que des organisations qui en assurent le respect. Cette définition permet d'éviter quatre écueils ou approximations fréquents au sujet de la sécurisation foncière qui sont développés dans l'Encadré 6.1 ci-après.

Encadré 6.1 – Débats et confusions autour de la notion de sécurité foncière, quelques précisions

La sécurisation peut porter sur la pleine propriété ou seulement sur une partie du faisceau de droits.

Un pan de la littérature associe la sécurité foncière à l'existence d'un système de droits de propriété privée. La « *théorie standard des droits de propriété* » (Platteau, 1996) associe la propriété privée à la sécurité foncière. En soutenant l'existence d'un lien mécanique entre propriété privée et sécurité foncière, ces approches ont parfois participé à les confondre. Ainsi, comme le souligne justement P. Lavigne-Delville : « *quand Bruce et Mighot-Adholla (1994) définissent la sécurité foncière comme "le droit, ressenti par le possesseur d'une parcelle de terre, de gérer et utiliser sa parcelle, de disposer de son produit, d'engager des transactions, y compris des transferts temporaires ou permanents, sans entrave ou interférence de personne physique ou morale", ils définissent la propriété privée, et non pas la sécurité foncière* » (Lavigne Delville, 2010b, p. 11). En effet, la possession de l'ensemble du faisceau des droits n'est pas une condition nécessaire ni suffisante de la sécurité foncière (Bouquet, 2009; Sjaastad and Bromley, 2000).

L'insécurité n'est pas la précarité des droits fonciers.

Il faut distinguer entre précarité des droits et insécurité foncière stricto sensu. Par exemple un contrat de location d'un an ne garantit pas un accès à la terre pour l'année suivante. Un tel contrat peut s'avérer précaire (car son renouvellement est incertain et n'assure pas la pérennité de l'exploitation), mais la sécurité foncière de l'exploitant sur la durée du contrat peut néanmoins être garantie.

La sécurité foncière ne dépend pas de l'enregistrement formel des droits.

Il faut aussi distinguer sécurité et légalité/formalité des droits fonciers. Nous rappellerons que la formalisation des droits « *consiste à donner une forme écrite et juridique à des droits fonciers qui sont jusque-là principalement régis par des normes sociales locales et non pas par la loi* » (Lavigne Delville, 2018). Disposer d'un document formel n'est pas, *a priori*, un gage de sécurité foncière, notamment dans les contextes où le système judiciaire fonctionne imparfaitement. Inversement, dans de nombreuses situations, un héritier sans aucun papier ne se considérera pas en insécurité si sa possession est connue et légitimée par sa famille et/ou les autorités locales. Bien que longtemps négligée par les approches orthodoxes (cf. Platteau, 1996; Colin et al., 2009 pour revue critique), une vaste littérature reconnaît aujourd'hui la capacité des systèmes coutumiers à sécuriser la tenure foncière (Platteau, 1996; Deininger and Feder, 2001; Colin et al., 2009; Lavigne-Delville, 2017).

L'informalité (ou « semi-formalité ») ne signifie pas illégalité.

Par ailleurs, il est utile d'apporter une nuance : la plupart des possessions informelles ne sont pas illégales. Pour ne prendre qu'un exemple à Madagascar, l'occupation sans document d'un terrain considéré depuis 2005 comme propriété privée non titrée n'est pas illégale. La loi protège les occupants même s'ils ne détiennent aucun document formel.

1.2.2.L'insécurité foncière pour qui ?

L'insécurité foncière ne touche pas tout le monde de la même manière. Les ressources institutionnelles visant la protection des droits fonciers ne sont pas accessibles à tous de la même manière. Certains groupes (plus riches ou insérés dans les bons réseaux de clientèles) ont un meilleur accès à la sécurisation *via* des systèmes formels (Thomson et al. 1986 ; Haugerud 1983 ; Standfield, 1990 ; Mackenzie, 1993 ; cités par Platteau, 1996, p. 43), tandis que d'autres ont plus facilement accès aux systèmes de légitimation locale. Cependant, ces institutions peuvent entrer en contradiction. En effet,

les politiques d'enregistrement des terres peuvent réduire les risques pour les groupes qui en bénéficient et parallèlement engendrer davantage d'incertitudes pour ceux dont les droits s'adosent à des autorités locales ou coutumières (Atwood, 1990). Ce type d'effet pervers, induit par les programmes de titrage, a fréquemment été noté dans la littérature (Green, 1987; Atwood, 1990; Platteau, 1996; Mesclier, 2009; Labzaé, 2016).

1.3. La sécurisation des transactions comme processus de légitimation des transferts de droits

Les transactions marchandes peuvent être à l'origine de différents types de conflits fonciers (Colin, 2017 pour une revue des conflits liés au marché; Boone, 2013; Chauveau and Mathieu, 1998 pour des typologies des conflits fonciers). Comme nous l'avons évoqué précédemment, le développement des transactions marchandes peut fragiliser les droits fonciers « coutumiers ». Au Burkina Faso par exemple, P. Mathieu montre à propos des transactions marchandes que: « *n'étant codifiées ni par la coutume ni par la loi, ces nouvelles transactions se font souvent avec certaines ambiguïtés sur leur contenu et sur leurs effets* » (Mathieu et al., 2003). Les transactions marchandes peuvent ainsi être source d'insécurité, car les termes de l'échange restent flous et permettent, soit des interprétations divergentes des transactions, soit des pratiques ouvertement frauduleuses (Sjaastad, 2003; Colin, 2017).

1.3.1. Sécuriser les transactions : formalisation des droits versus formalisation des transactions

Devant les résultats mitigés des politiques d'enregistrement des droits fonciers, plusieurs auteurs estiment qu'enregistrer les transferts de droits pourrait représenter une alternative pour promouvoir la sécurité foncière (Mathieu et al., 2003; Fitzpatrick, 2005; Colin, 2013; Arruñada, 2017). Porter l'accent sur la sécurisation des *transactions foncières*, plutôt que sur la sécurisation des *droits fonciers*, pourrait s'avérer une option plus réaliste. Selon Colin (2018) :

« Ce type de dispositif est souvent vu comme moins solide légalement qu'un enregistrement des droits, mais dans des contextes où l'insécurité foncière vient pour l'essentiel des transactions foncières, la formalisation et l'enregistrement de ces dernières peut constituer l'option la plus pragmatique ».

L'argument sous-jacent est qu'il est plus facile et moins coûteux d'assurer la gestion dynamique des transactions que d'enregistrer à un moment donné l'ensemble des droits puis de gérer les mutations de droits à chaque échange pour maintenir ce système exhaustif à jour.

Nous définissons la *sécurisation des transactions*, à la suite d'autres auteurs (Mathieu et al., 2002; Arruñada, 2003; Colin, 2013) comme des processus de validation des échanges marchands qui tendent à assurer la légitimité du transfert de droits et son respect dans le temps. Ce changement de focale (du

droit foncier à la transaction foncière) nous permettra d'analyser les marchés fonciers, en tenant compte de leur dimension potentiellement conflictuelle et de l'incertitude qu'ils peuvent engendrer dans un système foncier.

Plusieurs mécanismes de sécurisation des transactions coexistent.

a) Une première option repose sur le recours à l'enregistrement formel des droits fonciers. Les procédures de titrage ou de certification peuvent par exemple permettre de sécuriser les transactions à condition que ces documents de propriété soient actualisés au nom du nouveau propriétaire. Ainsi, enregistrer des droits pour sécuriser des transactions implique que les services fonciers soient capables de gérer de manière dynamique l'actualisation des documents de propriété. Bien souvent en pratique, le décalage entre cette ambition et les capacités des États rend cette option peu efficace (Lavigne-Delville, 2000; Lavigne Delville et al., 2001; Teyssier, 2004; Colin, 2017). Un constat important des nombreuses expériences de formalisation a été la difficulté des administrations à actualiser les droits fonciers après un transfert (qu'il soit marchand ou non marchand) (Bouquet et al., 2016). Comme le souligne Arruñada (2017, p. 753):

« Les gouvernements des pays en développement et les organismes d'aide internationale ont dépensé des fortunes dans des opérations de délivrance de titres fonciers et de simplification administrative, pour découvrir finalement que les transactions ultérieures sur les mêmes titres fonciers sont rarement enregistrées »²³⁵.

b) En pratique, une autre option de sécurisation repose sur le recours à des documents « semi-formels » que la littérature désigne parfois par l'expression « petits papiers » (Lavigne-Delville, 2002). Ces derniers constituent des innovations institutionnelles qui n'émergent pas des administrations foncières nationales, mais contribuent en pratique à la sécurisation des transactions marchandes. Ils sont largement répandus en Afrique subsaharienne (pour Madagascar, cf. Teyssier et al., 2008; Aubert et al., 2008; Bertrand et al., 2008; Boué, 2013; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018). Ces documents peuvent notamment prendre la forme d'actes de vente sous seing privé, signés par des autorités locales ou simplement entre les transactants. Ils n'ont pas nécessairement de reconnaissance légale bien qu'ils puissent en reprendre certains attributs et mobiliser la signature d'autorités locales et/ou coutumières (Platteau, 1996; Lavigne-Delville, 2002; Benjaminsen and Lund, 2002; Mathieu et al., 2002; André, 2002; Boué et al., 2016).

²³⁵ "Developing country governments and international aid agencies have spent fortunes on land titling and administrative simplification projects only to find out that later transactions on the same titled land are rarely registered" (Arruñada, 2017, p. 753).

c) L'enclassement social des transactions peut apporter une forme de sécurité dans l'exécution des contrats. Ainsi, la sécurisation des transactions peut reposer sur la sélection de partenaires « de confiance » avec qui il existe déjà des relations étroites (lien de parenté, relations économiques répétées, etc.). En effet, de nombreux travaux montrent que l'inscription des transactions dans des relations sociales participe à la sécurisation foncière (Mathieu et al., 2003; Colin and Bignebat, 2009; Colin, 2017), même si ces relations sociales ne sont pas exemptes de relations de pouvoir (Mathieu et al., 2003; Chimhowu and Woodhouse, 2010; Sitko, 2010).

Encadré 6.2 - Des effets de réputation insuffisants pour assurer la sécurisation des transactions

Un pan important de la littérature en théorie des jeux tente de résoudre le problème de l'opportunisme en mettant en évidence des « effets de réputation », ou ce que Platteau (2000) qualifie de « *trust enforcing mechanisms based on reputational effect* » (Milgrom et al., 1990; Sugden, 1986; Baland and Platteau, 1997). Selon ces travaux, le problème de l'opportunisme peut être résolu de manière endogène si les individus entretiennent des relations répétées qui les incitent à des comportements honnêtes (Sugden, 1986; Milgrom et al., 1990; Baland and Platteau, 1997; Platteau, 2000). Ainsi, selon J.-P. Platteau, ces mécanismes sont caractéristiques des « sociétés villageoises » ou des groupes de petite taille, dans lesquels tout le monde se connaît et où les échanges se déroulent entre individus ayant d'intenses relations personnelles : « *les membres de sociétés de petite taille, même s'ils sont potentiellement opportunistes, sont en effet incités à s'abstenir de commettre des actes malhonnêtes parce que cela irait à l'encontre de leurs intérêts à long terme étant donné l'existence de forts effets de réputation* »²³⁶ (Platteau, 2000, p. 246). Cette analyse s'inscrit dans une approche en termes « d'individualisme méthodologique » et de choix rationnel en économie. Selon cette approche, les acteurs cherchent sciemment à tricher dès que la situation le permet, si cela améliore leur utilité. Les individus ont intérêt à coopérer lorsque le jeu (*i.e.* la situation de transaction) est répété, car un comportement opportuniste (*i.e.* non-respect de l'accord passé) implique la sanction dans les futures transactions. Dans le cas d'un marché foncier à l'échelle d'un village, les interactions répétées entre les agents (sur le marché foncier ou sur d'autres marchés) limitent l'opportunisme, car le non-respect de l'accord priverait l'individu d'un accès au marché foncier (mais aussi aux autres marchés ou aux mécanismes de réciprocité) dans le futur. Ne pas respecter les termes d'une transaction desservirait *in fine* le fraudeur.

Ces mécanismes endogènes supposent que les acteurs d'une « société villageoise » soient informés des actions des autres individus. La qualité de la circulation de l'information supposée à l'œuvre dans les « sociétés villageoises » reste une hypothèse forte qui ne s'applique pas de manière automatique à tous les contextes ruraux (Fafchamps, 1996). La description qu'en font par exemple Hayami et Kawagoe paraîtra, dans bien des contextes, trop caricaturale. Selon eux, « *dans la communauté villageoise, tout le monde regarde tout le monde. Les commérages au sujet de la mauvaise conduite des uns sont diffusés de bouche à oreille plus rapidement que tout autre moyen de communication moderne* »²³⁷ (1993, cité par Platteau 2000, p.250). De plus, les mécanismes de réputation ne fonctionnent que si cette « société villageoise » peut aisément déterminer qui a fraudé et qui a été honnête. Les contrats étant incomplets, bien souvent non-écrits, la fraude peut s'avérer difficile à établir. Par ailleurs, nous verrons que dans le cas malgache, le problème ne repose pas tant sur le non-respect des termes de l'échange que sur des divergences dans leur interprétation.

²³⁶ "Members of small-scale societies, even if they are potential opportunists, have indeed an incentive to refrain from committing dishonest actions because this would run against their long term interests given the operation of strong reputation effects." (Platteau, 2000, p. 246)

²³⁷ "In the village community everyone is watching everyone. Gossip about one's misconduct is circulated by word of mouth faster than any modern means of communication." (Hayami and Kawagoe, 1993, cité par Platteau 2000, p.250)

1.3.2. La sécurisation des transactions dans un contexte de pluralisme juridique

Diverses sources de règles et d'autorité foncière semblent coexister dans la majorité des pays africains. Nous mobilisons donc une approche en termes de pluralisme des normes (cf. Chapitre 1).

La question de la sécurisation des transactions ne consiste pas seulement à se demander s'il existe une institution capable de valider les droits nouvellement acquis. En effet, il n'existe pas une, mais une diversité de règles du jeu qui, selon les arènes de négociation, seront plus ou moins légitimes et donc sécurisantes. Les politiques de formalisation ont participé à renforcer ce pluralisme en créant de nouvelles règles légitimant les droits fonciers sans pour autant faire disparaître les anciennes institutions (Berry, 1993).

La sécurité des transactions dépend de la capacité des institutions à construire de manière stable et durable des anticipations sur la légitimité des droits fonciers (acquis dans le cadre d'une transaction) dans le futur. En effet, les transactions se font selon des règles actuelles qui doivent garantir le respect des droits dans le futur. La sécurisation n'est ainsi jamais parfaite puisqu'elle est en fait une anticipation actuelle du régime de validation des droits fonciers dans le futur. De manière rétroactive, l'anticipation des règles du jeu futur a aussi un impact sur les choix réalisés dans le présent²³⁸.

La sécurisation des transactions peut dépendre des interactions institutionnelles entre différents systèmes de normes existant de manière synchronique (pluralité des normes et des institutions en mesure de légitimer un transfert à un moment donné), mais aussi diachronique (le sens que donnent les acteurs à une institution au moment du transfert peut évoluer et générer une insécurité foncière plus tard).

2. Les conflits fonciers liés aux transactions dans les Hautes Terres à Madagascar

Le développement des achats comme dispositif d'accès à la terre est susceptible d'engendrer des tensions ou conflits. Ces derniers sont analysés dans ce travail suivant plusieurs axes complémentaires.

²³⁸ Cette approche de la sécurisation peut être rapprochée de la notion de « futurité » chez J.R. Commons qui correspond au futur tel qu'on se le représente actuellement, à savoir « *un ensemble d'objectifs et de règles opérantes de conduite présentement envisageables et relativement sûres pour les acteurs.* » (Gislain, 2002). Commons considère que la temporalité de l'action économique est toujours tournée vers le futur (Commons, 1934, p. 58). Il définit un transactant comme « *un acteur créatif orienté vers le futur, manipulant le monde extérieur et les autres en vue de conséquences anticipées* » (Commons 1934a. p. 17, cité par Gislain, 2017). Comme l'explique Kaufman à propos de la pensée de Commons : « *Future events and states of the world are crucial to all forms of economic decision-making, says Commons, because production and exchange are always forward-looking—they take place in the present but with an eye to future benefits and costs.* » (Kaufman, 2003). Ce sont les institutions qui structurent et donnent un contenu aux anticipations quant à la sécurité foncière et qui, par conséquent, rendent les transactions possibles.

D'abord, nous interrogeons le type de terre et les acteurs directement impliqués, ainsi que les éléments déclenchant les litiges (section 2.1). Ensuite, nous analysons les raisons des conflits. Les conflits sur les transactions peuvent être liés à des comportements opportunistes, ouvertement frauduleux, mais surtout à des interprétations différentes des contrats ou de la légitimité du vendeur à aliéner la terre (section 2.2). Par ailleurs, nous pouvons interpréter les conflits sur les transactions non plus seulement comme des tensions au sujet de la terre *pour elle-même*, mais comme des tensions entre différentes règles qui légitiment les droits sur la terre (Lund and Boone, 2013). Ainsi, nous analysons comment l'achat s'articule avec d'autres registres de justification des droits et quelles tensions il soulève (section 2.3). Enfin, nous analyserons les institutions qui arbitrent ces conflits à l'échelle locale. Le rôle de la famille dans les instances de résolution à l'échelle municipale fera l'objet d'une attention particulière (section 2.4).

2.1. Caractérisation des conflits sur les transactions : fréquence, acteurs, terres.

2.1.1. La fréquence des conflits fonciers concernant les transactions

La fréquence des conflits fonciers concernant les transactions reste difficile à évaluer précisément dans le cadre de cette étude. Néanmoins, nous pouvons faire quelques remarques sur la manière d'appréhender les conflits fonciers (en général et non seulement sur les transactions) et leur fréquence.

D'abord, les données quantitatives issues de l'enquête PECF-2015 semblent indiquer que, dans la zone étudiée²³⁹, les conflits fonciers (quels qu'ils soient) restent exceptionnels. Ainsi, dans les questionnaires, moins de 1% des parcelles²⁴⁰ ont été déclarées comme ayant fait l'objet d'un litige. Cette rareté des conflits déclarés semble aller de pair avec un faible sentiment d'insécurité foncière. En effet, nous calculons également que, dans cette même zone, moins de 2% des parcelles²⁴¹ font l'objet de craintes de la part des ménages quant à la sécurité des droits²⁴².

Cependant, il faut souligner que les enquêtes quantitatives captent difficilement ce type d'informations qui peuvent être trop sensibles ou gênantes. La sous-déclaration des conflits et de l'insécurité foncière dans les questionnaires est probable. En effet, notre propre expérience de terrain,

²³⁹ La zone d'étude comprend la commune d'Ambatomena et deux autres communes voisines situées sur les hauts plateaux rizières de l'est de la région Vakinankaratra.

²⁴⁰ Calculs de l'auteur réalisés sur un échantillon de 1447 parcelles possédées ou utilisées par 663 ménages en 2015. Données : Perception et Effets de la certification foncière (PECF-2015), Observatoire du Foncier.

²⁴¹ Calculs de l'auteur réalisés sur un échantillon de 1447 parcelles possédées ou utilisées par 663 ménages en 2015. Données PECF-2015, Observatoire du Foncier.

²⁴² Ces résultats vont dans le sens de ceux de l'Observatoire du Foncier qui estime plus généralement que, pour les 9 communes de 4 régions du pays étudiées, les conflits fonciers restent rares et l'insécurité foncière modérée (Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018).

lors des entretiens qualitatifs, montre que ce n'est parfois qu'au second, troisième ou quatrième passage que les litiges sont évoqués par les ménages. Ainsi, durant nos premiers mois d'enquêtes, aucun ménage ne déclarait avoir connu un litige. Après deux nouvelles missions, un tiers des ménages déjà enquêtés²⁴³ concédaient avoir déjà été impliqués dans un conflit (ou litige) foncier concernant une transaction.

Selon nos entretiens avec les autorités de la commune d'Ambatomena, ces dernières estiment être sollicitées une à deux fois par mois pour résoudre un litige foncier²⁴⁴. Nous pouvons considérer que ce nombre reste important compte tenu du fait que la commune intervient, à l'échelle locale, en dernier ressort. Les autorités affirment néanmoins qu'avec cette fréquence des plaintes, elles restent en mesure de répondre aux demandes des habitants.

Par ailleurs, nous noterons que, quelle que soit l'approche empirique (questionnaires, entretiens, archives), certaines tensions restent difficiles à identifier. Ainsi, nous avons pu constater qu'à Ambatomena, renoncer à la terre plutôt que rendre un litige public est parfois considéré comme une attitude louable et digne de respect. Médiatiser un litige, que l'on soit considéré victime ou coupable, est toujours mal vu. Au sein des grandes familles, la honte d'afficher publiquement des différends pousse ses membres à la discrétion. De plus, des asymétries de pouvoir limitent l'expression des conflits. En effet, certains acteurs peuvent craindre de manifester leur désaccord parce qu'ils savent que leur voix ne sera pas entendue ou qu'ils craignent des représailles, ainsi que l'illustrent les deux cas rapportés dans l'Encadré 6.3.

Encadré 6.3 - Deux exemples d'insécurité foncière sans manifestation de conflit

Le premier exemple illustre l'existence d'importantes tensions entre père et fils. Néanmoins, ces tensions ne déclenchent pas de conflit ouvert étant donné la hiérarchie des pouvoirs sur les droits fonciers.

Le fils, un jeune homme d'une trentaine d'années qui vit très pauvrement avec sa femme et sa fille, nous confie avoir de très mauvais rapports avec son père, notamment parce que celui-ci a vendu des terres :

« Le problème avec mon père c'est qu'il ne me tient pas au courant de ce qu'il fait avec ses terres. Certes, c'est lui le père, il peut vendre ses terres comme il veut, car c'est à lui. Mais lorsqu'il vend, cela me blesse, car il ne me consulte même pas. [...] Je suis terriblement fâché, car il a vendu tandis que moi, son fils, je n'ai presque rien et je manque déjà de riz. » (23/07/2016).

Même si les parents ont la responsabilité morale de laisser des terres en héritage à leurs enfants, la hiérarchie entre pères et fils permet difficilement à ces derniers de s'opposer publiquement à leurs parents. D'ailleurs les instances locales de médiation n'interviennent pas dans ce type de situation. Selon ce fils :

²⁴³ Cela concerne plus précisément 13 ménages sur 33 pour lesquelles la question des conflits a été explicitement abordée durant l'entretien.

²⁴⁴ Dans les archives municipales, nous avons pu compter 8 à 13 plaintes déposées par ans ces cinq dernières années, sachant qu'une résolution de conflit se fait généralement en plusieurs étapes (jusqu'à 4 réunions à la commune pour les conflits complexes).

« Je ne vais pas aller faire une plainte à commune pour ce type d'affaires. Les terres vendues, il les avait lui-même achetées, je ne peux rien dire. Mais si mon père continue ainsi, ça veut dire pour moi que je ne peux pas vraiment compter sur mon héritage. » (23/07/2016).

Le second exemple concerne plusieurs familles qui ont vendu leurs terres à un riche notable qui, dans les années 1970-1980, avait acheté plusieurs hectares. Il avait acquis des parcelles en « forçant » à la vente ses cibles qu'il avait préalablement endettées, puis en les menaçant physiquement. Il proposait d'abord un prix très généreux que personne ne pouvait refuser. Il versait une avance puis plusieurs mois après disait vouloir annuler la transaction et demandait son remboursement. Le vendeur avait généralement dépensé cette somme et se voyait contraint, généralement par la force, d'accepter les nouvelles conditions de l'acheteur. À l'époque personne n'osa déposer une plainte :

« Que voulez-vous faire face à cet homme, il était très riche et puissant, avec des contacts importants. Il était arrogant et portait toujours une arme, la commune n'avait pas les moyens d'intervenir contre lui » explique le Maire actuel.

2.1.2. Les éléments déclenchant les litiges

Si nous avons vu que la fréquence des conflits est difficile à estimer, nos données qualitatives permettent néanmoins d'identifier les éléments qui participent à les déclencher²⁴⁵. En effet, si les tensions peuvent rester longtemps latentes, les conflits apparaissent à certains moments particuliers. Nous avons observé une importante variété d'événements qui semblent « réveiller » une tension, attiser ou rendre visible un conflit foncier.

a) La réalisation d'aménagements, le labour, la plantation d'arbres, mais aussi la coupe d'arbres, l'incendie, la récolte ou le pâturage sont autant de manières de signifier ouvertement un désaccord comme nous l'avons identifié à Ambatomena. Quelle que soit l'origine du différend, ce sont généralement par ces actions, menées directement sur les champs, que des tensions latentes deviennent des conflits ouverts et explicites aux yeux du reste du village. Par exemple, dans le conflit évoqué dans l'Encadré 6.4 ci-dessous, c'est le prélèvement de la ressource (en l'occurrence du bois sur une parcelle) qui déclenche ouvertement et rend visible un conflit autour d'une vente réalisée dans le secret (vente elle-même liée à un différend entre le vendeur et son oncle au sujet d'une répartition des héritages). Dans ce cas, le fait que le conflit se soit réellement déclenché près d'un an après la transaction a largement compliqué la résolution du litige puisque le vendeur ne disposait plus de la somme obtenue et que l'acheteur avait prélevé une partie du bois sur la parcelle conflictuelle. Ainsi, alors que le litige portait fondamentalement sur un désaccord quant au droit d'aliéner (vente, héritage,

²⁴⁵ Nous préférons parler de « d'éléments déclencheurs des conflits » plutôt que « de l'origine des conflits », car cette dernière est souvent très difficile à établir empiriquement. En effet, l'origine profonde d'un conflit puise dans des tensions souvent anciennes et parfois étrangères à la question purement foncière. Ainsi, à l'échelle villageoise, la densité des relations interpersonnelles dans le long terme peut mener à des animosités anciennes (parfois sur plusieurs générations) qui rendent l'origine des conflits particulièrement complexe à démêler, même pour les acteurs locaux, comme nous le verrons (Section 2.4.).

indivision, etc.) c'est l'usage de la ressource qui a déclenché le litige (ici le prélèvement de bois par un acheteur).

Encadré 6.4 – Conflit entre Zily et Alexandre : un conflit ancien, déclenché par la coupe du bois

Ce conflit intervient entre Zily, un homme de 80 ans qui est aussi le doyen (*zokiolona*) du groupe familial des « coresponsables » (*mpiara mitondra/mpiray adidy*), et son neveu Alexandre, 68 ans, qui habite le même hameau familial. Le père d'Alexandre (frère aîné de Zily) est quant à lui décédé.

Zily apprend un jour par un ami que quelqu'un coupe des eucalyptus sur un de ses terrains situés à quelques kilomètres. Prenant le bûcheron sur le fait, ce dernier déclare avoir acheté ce terrain. Il s'avère qu'Alexandre, le neveu de Zily, avait vendu le terrain depuis plusieurs mois déjà. S'en suit un conflit long entre Zily et Alexandre qui nécessite l'intervention du chef de *fokontany* puis des autorités municipales sollicitées à trois reprises.

Zily estime qu'Alexandre a vendu un terrain dont un tiers lui appartient. Alexandre nie un temps puis admet avoir vendu, tout en connaissant les prétentions de Zily sur la partie contestée du terrain. Cependant, comme la vente avait été réalisée il y a longtemps, Alexandre ne peut plus rembourser l'acheteur.

Selon l'adjoint au maire chargé de l'affaire, Alexandre a décidé d'entreprendre une vente illégitime afin d'attirer l'attention de la commune sur un ancien conflit d'héritage :

« Alexandre avait vendu un terrain de son oncle, mais lors de la confrontation que nous avons organisée ici, il nous parlait seulement d'un autre terrain et d'une injustice dans la répartition des héritages. J'ai compris que la vente était un prétexte » (29/05/2017).

Notre interprétation, en lien avec celle de l'adjoint au maire chargé de l'affaire, est qu'Alexandre ne parvenait pas à régler un ancien différend concernant un partage d'héritage avec son oncle. Ce dernier disposait d'une autorité dans la hiérarchie familiale à laquelle il ne parvenait pas à s'opposer bien qu'il se sente victime d'une injustice. Ainsi, la vente a été son dernier recours. Comme le dit Alexandre interrogé par ailleurs : *« j'ai vendu ce terrain boisé, car je ne savais plus quoi faire. Mon oncle utilisait un terrain qui aurait dû me revenir » (26/06/2017).*

Finalement, Zily a récupéré sa parcelle et Alexandre a remboursé un tiers de la somme au vendeur. Quant au conflit d'héritage, l'adjoint au maire n'a pas pris position :

« On a demandé aux deux parties de discuter ensemble de l'héritage et de faire un effort. J'ai dit de revenir nous voir pour faire un procès-verbal fixant l'arrangement trouvé. [...] Non ils ne sont pas revenus à la mairie, je ne sais pas où ils en sont » (29/05/2017).

b) L'existence d'anciens documents formels, lorsqu'elle est ignorée par certains, est susceptible d'engendrer une insécurité foncière et des conflits. En effet, il existe une diversité de documents utilisés localement pour légitimer des droits fonciers (« petits papiers », certificats, titres fonciers, croquis réalisés par un géomètre, etc.). Il n'est pas rare que ces documents, oubliés un temps, refassent leur apparition après des années. Les cas de « redécouverte » de documents établis dans le passé sont source d'insécurité et peuvent déstabiliser les transactions qui ont eu lieu par la suite. Les exemples sont nombreux et les situations diverses. Dans le cas de Monsieur René (Encadré 6.5), le détenteur du titre de propriété (dont l'existence semblait avoir été oubliée) essaie de revendre la terre sur laquelle René est déjà établi. La propriété de la terre n'est pas revendiquée à travers ce titre dans le but d'en récupérer l'usage (le détenteur du titre vit désormais à plus de 800km et n'était pas intéressé par la terre), mais plutôt afin de la revendre. Ce n'est pas un cas isolé, nous avons rencontré deux cas

similaires dans lesquels le détenteur d'un ancien document de propriété (étranger au village) utilisait la menace de la récupération de la terre par la voie légale afin de revendre la terre à son occupant²⁴⁶.

Encadré 6.5 – Les prémices d'un litige entre René et un inconnu : un cas de conflit lié à la « redécouverte » d'un ancien document formel

Monsieur René est un riche notable du village. Transporteur retraité, il possède une décortiqueuse de riz et une épicerie dans le cœur du village. Sa femme est conseillère municipale.

Un jour, alors que nous étions au village, une personne vient à lui en tant que le propriétaire légal de deux parcelles utilisées par lui et son beau-frère. Cet inconnu se présente comme le petit-fils d'un ancien fonctionnaire du canton. Selon les termes de René :

*« Jeudi dernier, un gars que personne ne connaît ici débarque en 4*4. Il dit venir de Majunga²⁴⁷ avec un titre de propriété sur mon terrain... et il essaie de me revendre mon propre héritage ! Je ne sais pas si c'est vrai qu'il possède un titre. Il ne me l'a pas montré. La seule chose que je sais c'est que mon père occupait déjà ce terrain quand je suis né et que c'est mon héritage [...] C'est une terre héritée [tany lova], c'est notre 'anarandray' et on se battra pour le conserver. » (28/06/2017).*

Le détenteur du titre ne souhaitait pas récupérer la terre pour l'utiliser, mais cherchait à la revendre à René. Ce dernier fait mine de ne pas être inquiété par cette affaire et espère avoir réussi à dissuader cet inconnu de revenir faire valoir des droits sur cette terre :

« Mais je ne me laisse pas intimider comme ça moi ! Je lui ai dit : "ce n'est pas la peine de revenir ici ou alors rendez-vous directement au tribunal, car cette terre est mon héritage et je ne le laisserai jamais !" De toute façon, s'il revient au village me montrer son titre... je le ferai disparaître aussi vite ! » nous dit-il, sur un ton de bravoure, faussement amusé et en minant l'action de déchirer le titre.

René a néanmoins déjà commencé à préparer sa défense. Ainsi que le font fréquemment les personnes en litige, il a rédigé sur une feuille de papier une « plainte » expliquant le litige. Il y explique avoir toujours vu son père travailler cette terre, en avoir hérité et l'avoir valorisée. Il a ensuite fait signer ce document par un maximum d'habitants du village et en particulier les chefs de fokontany et les autorités municipales.

c) Les moments de (re)définition de la répartition des droits de propriété sont, eux aussi, particulièrement conflictuels et réveillent des désaccords liés à des transactions passées. Deux évènements - non directement liés aux transactions – semblent avoir réveillé certains conflits autour des achats/ventes.

D'une part, nous avons observé des conflits intervenant au moment du recensement fiscal des terres qui a été mené par la communauté de communes dans le but d'améliorer leurs recettes fiscales (Encadré 6.6). Le recensement fiscal peut contribuer à déclencher des conflits lorsqu'il est interprété par les villageois comme une manière de formaliser leur propriété. Dans une des communes étudiées, les parcelles litigieuses et les zones potentiellement problématiques n'ont pas fait l'objet de recensement. Ainsi les conflits induits spécifiquement par le recensement ont été évités. Au contraire, dans une autre commune étudiée, les autorités locales voulant réaliser un enregistrement fiscal

²⁴⁶ Nous ne connaissons pas l'issue de ces litiges, car ils avaient tous cours durant notre séjour et ne s'étaient pas terminés à notre départ.

²⁴⁷ Majunga est l'une des principales villes du pays. Elle est située la côte ouest, à 800km au nord-ouest de notre zone d'étude.

systématique de toutes les parcelles ont entraîné une augmentation importante des conflits fonciers (Encadré 6.6).

Encadré 6.6 – Un recensement systématique au cœur d’une augmentation des conflits sans précédent dans la commune

Dans la région étudiée, durant notre présence sur le terrain, deux communes étudiées comparativement ont réalisé en même temps un recensement fiscal des terres. Sur le terrain, les deux communes ont mené ce recensement de manière différente.

La première commune a souhaité un recensement le plus exhaustif possible. Le Maire et les agents de recensement ont volontairement entretenu un flou entre recensement fiscal et formalisation des droits. Rétrospectivement, l’adjoint au maire nous confie :

« Le maire a tenu à ce qu’on recense systématiquement tous les terrains et pour motiver les gens on a dit que ça permettrait de garantir leur propriété. C’était une mauvaise idée, car cela a entraîné des tensions » (19/06/2017).

Les terrains prêtés ou laissés aux membres de la famille par les migrants sont devenus une source de tensions. Ainsi, au moment de nos entretiens la mairie était débordée par les litiges fonciers, comme nous le confirme l’adjoint au maire : *« avec le recensement nous sommes débordés par les conflits, chaque semaine on doit gérer de nouvelles plaintes. » (19/06/2017).*

De sa propre initiative, la commune a par ailleurs enregistré les parcelles déclarées sur un système d’information géographique à part, développé par un jeune diplômé originaire de la commune. Selon ce dernier :

« J’ai utilisé les images de GoogleEarth® et le logiciel ArcGis²⁴⁸. GoogleEarth, c’est bien mieux que les photographies aériennes du guichet foncier qui sont trop datées. J’ai reporté tous les certificats et aussi inscrit toutes les parcelles du recensement » (19/06/2017).

Cela a contribué au flou entre recensement fiscal et enregistrement de la propriété.

Dans l’autre commune, les conflits ont été moins nombreux. La première adjointe affirme :

« Oui c’est vrai ! Il y a eu des conflits. Beaucoup de tensions sur les terres côte à côte...en fait ça a fait ressurgir d’anciens litiges ! On a vu des cas de conflits entre voisins, des conflits entre les héritiers. » (03/11/2016).

Cependant, comme elle le reconnaît, leur nombre est resté faible en comparaison de la commune voisine. Selon un agent chargé du recensement, cela tient à leur choix de ne pas réaliser les opérations de recensement dans zones potentiellement conflictuelles. Selon lui : *« on a fait systématiquement appel à des volontaires originaires des villages en question. Ils connaissent donc bien les gens, ce qui évite que des petits malins ne déclarent n’importe quoi ».*

De plus, les cas potentiellement litigieux n’étaient pas traités : *« dès qu’on avait un doute sur un risque de conflit, on passait... Finalement, on a eu seulement 4 ou 5 litiges pour le moment » (03/11/2016).*

Effectivement, alors que nous assistions à une opération de recensement, un autre agent municipal a déclaré devant plusieurs responsables locaux :

« Nous ne ferons pas de recensement ici et on ne proposera plus de certificats non plus. Ce n’est pas parce que nous ne voulons pas faire notre travail, mais le cas de votre ‘fokontany’ est trop compliqué. » (01/06/2017)

D’autre part, nous avons observé des conflits intervenant au moment des partages d’héritage, lorsque des terres indivises ont été vendues avant le partage (Encadré 6.7). Les partages d’héritage sont aussi

²⁴⁸ ArcGis® est une suite de logiciels d’information géographique.

des moments de redéfinition des droits fonciers et sont susceptibles d'engendrer des litiges relatifs aux transactions marchandes. Certes, au moment des héritages, une première source de tension reste sans rapport avec le marché et tient à la répartition même des droits²⁴⁹. Néanmoins, c'est aussi à cette occasion que certaines transactions réalisées par le passé sont discutées et peuvent prendre un tournant conflictuel. En effet, au moment du partage définitif des *tanety* notamment, la famille se réunit et certains membres n'habitent plus la localité (mais ayant toujours des droits sur certaines parcelles) peuvent apprendre l'existence d'une transaction. Ainsi, un premier sujet de tension repose sur la résistance que peuvent opérer certains vendeurs à déduire la partie vendue de l'héritage, voire à ajouter une parcelle ou de l'argent si l'espace vendu est supérieur à sa part. Un second sujet de tension tient au statut des terres familiales achetées par un des cohéritiers : doit-on considérer cette terre comme ne faisant plus partie des terres à partager, comme un bien propre ou bien, au titre de son statut ancien de terre ancestrale, comme un patrimoine de la famille ? Dans ce type de situation, comme dans le cas des frères R. (Encadré 6.7), tous les acteurs revendiquent une règle de « partage égalitaire », mais cette règle est soumise à différentes interprétations.

Encadré 6.7 – Le conflit des frères Louis, Émile, Monja : le statut controversé d'un rachat de terres familiales anciennement vendues

Une famille du hameau Anbohijato a décidé de réaliser le partage définitif des *tanety* cette année. Parmi les différents héritiers, les trois frères (Émile, Louis et Monja) ne parviennent pas à s'accorder sur le partage des *tanety*.

Le conflit tourne autour d'un grand *tanety* qui a été vendu puis racheté des années plus tard par Louis et Monja. Ainsi, il y a une dizaine d'années, alors que le cadet Émile habitait à Fort Dauphin, dans le sud du pays, son père et ses deux frères travaillaient l'ensemble du patrimoine familial. « *Je les laissais utiliser mes parcelles sans rien demander* » souligne Émile. Pendant l'absence d'Émile, les deux frères ont vendu des terres familiales. Quelques années après la vente, les deux frères sont parvenus à racheter ces terres pour reconstituer le patrimoine familial.

Aujourd'hui, le père et l'aîné (Monja) sont morts et le cadet (Émile), âgé de 60 ans, est rentré au village. Pour le partage, ce dernier exige un tiers du patrimoine de leur père. Mais Louis et les fils de Monja refusent, car ils considèrent que les parcelles qu'ils ont réussi à racheter ne doivent pas être incluses dans le partage. À leurs yeux, elles sont des propriétés individuelles. Ainsi, un des fils de Monja estime que « *cette terre doit nous revenir et elle devra être divisée entre Louis et nous, les enfants de Monja* ».

Le cadet estime que ses frères n'avaient pas à les vendre et donc que le partage doit être fait de manière égale en incluant ces parcelles vendues puis rachetées. Le conflit n'est pas résolu et nous n'en connaissons pas l'issue.

²⁴⁹ À cet égard, un conflit récurrent semble lié à des interprétations contradictoires de la règle de partage « égalitaire » qui prévaut largement dans la zone. En effet, lorsque le patrimoine n'avait pas été divisé depuis plusieurs générations, plusieurs conceptions d'une répartition « égalitaire » peuvent s'opposer. Faut-il diviser la terre équitablement entre les hommes de la première génération (chacun d'entre eux se chargeant de diviser à nouveau sa part entre ses enfants), ou bien faut-il partager l'ensemble du patrimoine de manière équitable directement entre les petits enfants ?

d) De manière transversale, le retour au village des non-résidents est un moment source de tensions. Lors des migrations temporaires, la famille assure l'exploitation et la gestion du foncier ainsi laissé. Il n'y a donc généralement pas de conflits avec des personnes extérieures, car la famille restée au village surveille et protège ces terres (certains résidents disent qu'ils sont des « gardiens »). Cependant, dans ces conditions les risques de litiges sont, encore une fois, intrafamiliaux. En effet, les résidents ont pu vendre des terres durant l'absence des migrants. Le risque principal de conflit concerne la vente de *tanety* en indivision, car cette vente introduit des ambiguïtés pour le partage ultérieur des patrimoines.

2.1.3. Des conflits principalement intrafamiliaux et portant sur des *tanety*

À Madagascar, dans les 9 communes étudiées dans l'enquête PECF, plus de la moitié des craintes déclarées par les ménages viennent d'un risque de contestation des droits fonciers par d'autres membres de la famille (Burnod et al., 2014, p. 58). La même étude montre que 42% des conflits (tous types confondus) opposent des membres d'une même famille et 37% des voisins ou des personnes du même village²⁵⁰ (*Id.*).

De même, dans nos enquêtes qualitatives, les conflits fonciers autour des transactions marchandes opposent principalement des membres d'une même famille²⁵¹. Selon un agent de guichet foncier (AGF) qui a été longtemps chef de *fokontany* dans la commune, la famille est à la fois un moteur des conflits et une autorité incontournable pour les endiguer :

« Ici la famille est généralement impliquée dans les conflits fonciers. C'est la raison pour laquelle, lorsque j'étais chef de 'fokontany' et que j'animais des instances de résolution de conflits, je demandais toujours que les anciens [raiamandreny] des familles soient présents » (03/11/2016).

Deux raisons semblent expliquer l'importance de la dimension intrafamiliale des conflits sur les transactions. D'une part, la majorité des transactions ayant lieu entre membres d'une même famille, les chances que cette dernière soit impliquée dans un conflit sont logiquement plus importantes. D'autre part, toute vente extrafamiliale de terres héritées implique la validation (bénédiction, *tsara vavaka*) des proches. Lorsque le vendeur est passé outre sa famille proche et vend une terre héritée sans la consulter (en particulier ses parents, frères et sœur ou oncles paternels), les risques de litiges sont importants. Ces conflits feront l'objet d'une analyse plus approfondie dans la section suivante.

Par ailleurs, aux dires des acteurs, les litiges concernant les *tanety* (terres de colline) sont plus fréquents que pour les rizières irriguées. Les acheteurs disent aussi s'avérer plus prudents lorsqu'ils achètent des *tanety*, sachant que les litiges y sont réputés plus communs. Les rizières sont pourtant

²⁵⁰ Échantillon de 165 parcelles déclarées en conflit au sein de 9 communes du pays.

²⁵¹ Plus des trois quarts des conflits analysés dans nos entretiens sont intrafamiliaux. Parmi les 13 études de cas réalisées, 10 concernent des membres de la même famille (parents directs ou collatéraux).

les parcelles les plus chères et font l'objet de transactions plus fréquentes. Trois pistes d'explications peuvent être avancées. D'une part les *tanety* sont, plus souvent que les rizières, en indivision entre les cohéritiers. La marchandisation de ces espaces pose donc des problèmes particuliers puisque les ayants droit sont multiples et les ventes restent le plus souvent des initiatives individuelles liées à des situations de détresse (accidents, maladie, etc.). Sur ces espaces nous verrons que les contestations du droit de vendre du cédant sont fréquentes. D'autre part, les limites des propriétés sont rarement matérialisées dans les *tanety*. Par conséquent, les cas de contestations liés à des accusations de dépassement des limites y sont plus fréquents. Enfin, dans notre zone d'étude la marchandisation des rizières est déjà ancienne tandis que les *tanety* sont l'objet d'un récent regain d'intérêt. Les cultures de riz pluvial sur *tanety* se développent rapidement et peuvent redonner une valeur économique à ces espaces.

2.2. Deux types de conflits : contestation de la légitimité du vendeur et tensions sur les termes des transactions passées

Si les éléments qui participent à déclencher un conflit peuvent être divers, la nature du litige peut être analysée selon deux axes : d'une part, des conflits autour de la légitimité de la vente (c'est-à-dire autour de la contestation du droit de vendre) ; d'autre part, des conflits autour de la nature de la transaction elle-même (contestations du fait qu'il s'agissait d'une vente)²⁵².

2.2.1. Des conflits sur la légitimité de la vente : contestations du « droit de vendre »

Certains conflits fonciers portent sur la légitimité de la transaction. En effet, le *droit de vendre* du cédant peut être contesté par des tiers (qui tentent alors d'invalider la transaction). Généralement, dans ce type de litige l'acheteur passe au second plan, car le cœur du conflit oppose un vendeur et d'autres ayants droit sur la terre. Deux cas de figure semblent particulièrement fréquents.

Dans le premier cas, le vendeur n'est pas considéré comme étant propriétaire (*tompon-tany*) du terrain mis en vente. En pratique, cela renvoie généralement à des *conflits de limites* : une personne met en vente un espace qui inclut une portion contestée ou ne lui appartenant pas. Ce type de litige se rencontre principalement sur les *tanety* dont les limites sont rarement matérialisées. De plus, sur les *tanety*, les terres ne sont pas strictement réparties entre les héritiers. L'indivision, qui s'étend parfois sur plusieurs générations d'ayants droit, participe à renforcer le flou sur la répartition des terres, notamment pour les jeunes. Selon un chef de famille (*loholona*) « *le problème c'est que les jeunes ne connaissent pas l'historique des parcelles et parfois ils vendent sans savoir. Le vendeur et l'acheteur*

²⁵² Ces deux types de litiges sur les transactions semblent généralement distincts dans les conflits, mais ne sont pas exclusifs *a priori*.

doivent connaître l'histoire des terres, afin de s'éviter des problèmes à l'avenir » (28/07/2016). Étant donné que sur les *tanety*, propriété et usage ne se superposent pas (cf. Chapitre 3), les transactions soulèvent fréquemment des litiges au sujet des parts de chacun. D'autres fois, inclure un terrain voisin dans une vente peut relever d'un acte délibéré, comme nous l'avons décrit dans l'Encadré 6.4 (p. 275)²⁵³. Dans tous les cas, pour les terres héritées, l'obligation de consultation familiale, évoquée en chapitre 4 et sur laquelle nous reviendrons plus loin, contribue à limiter ce type de conflit.

Dans le second cas de figure, le vendeur est propriétaire (*tompon-tany*), mais la transaction peut être considérée comme illégitime par les membres de la famille. Ces conflits opposent des membres de la même famille et portent sur les règles concernant le *droit de vendre*. Le vendeur pouvait-il unilatéralement prendre la décision de vendre le terrain ? Cette question se pose seulement pour les terres acquises par héritage²⁵⁴. En effet, les groupes d'héritages (*mpiara mandova*) ou de coresponsables (*mpiray adidy*) sont généralement impliqués dans la validation des ventes de terres issues du patrimoine familial (*anarandray*), ainsi que nous l'avons montré au chapitre 4. De plus, la règle de priorité familiale contraint les vendeurs de terres héritées à s'adresser d'abord au réseau familial. Une vente décidée unilatéralement à un étranger à la famille peut alors engendrer un conflit entre le vendeur et sa famille.

Le conflit participe ainsi à l'effectivité des règles intrafamiliales présentées au chapitre 4. En effet, en cas de non-respect de ces règles, les contestations familiales peuvent invalider la vente ou mener à une vigilance accrue des membres de la famille dans le futur, comme dans le cas présenté dans l'Encadré 6.8 ci-dessous. Ce cas rappelle que les terres héritées (*anarandray*) ont une valeur particulière parce qu'elles sont associées au statut social de la famille et sont au centre du système d'obligations (*adidy*) partagé par les membres du groupe des coresponsables (*mpiray adidy*). Rappelons que recevoir une rizière de ses parents implique de participer aux dépenses collectives de la famille, au premier rang desquelles cotiser pour les coûteuses cérémonies de célébration des ancêtres (cf. Chapitre 3). Dans ce litige, l'équivalence entre héritage et obligations sociales fait craindre à certains qu'après la cession, le vendeur tente de se libérer des responsabilités qui lui incombent.

²⁵³ Notons qu'il est néanmoins difficile de parler de tentative de fraude pour ce cas étant donné la situation très particulière dans lequel le conflit s'inscrit.

²⁵⁴ Concernant les terres achetées, le propriétaire n'est pas confronté ces règles et donc ce type de conflit n'est pas observé.

Encadré 6.8 – Un cas de conflit à Anosybe : déposer une « interdiction de vente » aux autorités locales pour éviter dans le futur des ventes non consenties par la famille

L'adjoint au Maire raconte un conflit qui a eu lieu dans son village. Il était chef de *fokontany* au moment des faits et a participé à la résolution du litige. Il nous en fait le récit :

« Si je prends le cas précis d'un des derniers conflits que nous avons eu à résoudre dans mon fokontany, le problème était le suivant : les parents avaient partagé tout leur patrimoine de leur vivant et distribué à parts égales la terre à leurs trois fils. Mais un des frères a vendu sa part de 'tanety'. Et les autres ont dit : "pourquoi tu as vendu ta part ?".

Ces derniers sont venus déposer une plainte, car ils ont eu peur que leur frère continue à vendre. "Si ça continue, il va finir par vendre aussi ses rizières" disaient-ils. Le problème s'il vend ses rizières c'est qu'il est possible qu'il ne participe plus aux retournements des morts [famadihana] !

[...] Donc ils sont venus déposer un papier pour interdire au troisième de vendre ses rizières. [...] Vous comprenez le problème c'est que les rizières dont il a hérité sont des donations qu'il a reçues dans le but d'honorer ses responsabilités familiales. C'est pour ça que les autres s'opposent. Le vendeur disait que les parents avaient déjà fait le partage de toutes les terres et qu'ils pouvaient donc faire ce qu'il voulait avec ses terres.

[...] L'accord qui a été trouvé c'est qu'on ne revient pas sur la vente déjà réalisée, mais en revanche il ne pourra plus vendre de terres. On a laissé un papier au 'fokontany' avec une interdiction de vente. [...] Aujourd'hui, même s'il tente de vendre, le chef fokontany ne pourra pas signer le contrat de vente. Mais de toute façon avec cette histoire personne ne sera jamais intéressé pour lui acheter une de ses terres ! ».
(03/11/2016)

Ces tensions relatives au droit de vendre du cédant peuvent également pousser les acheteurs à se désengager d'une transaction susceptible de provoquer l'enlisement du conflit. *« Une fois je me suis rendu compte que le vendeur n'avait pas l'autorisation de sa famille. Je suis allé voir ses parents qui m'ont dit "n'achète pas si tu ne veux pas perdre ton argent", car la famille s'était opposée à la vente. J'ai eu peur et j'ai abandonné ! »* explique un jeune homme (08/06/2017). Ce dernier a donc renoncé à acheter le *tanety*, car il lui semblait qu'il n'était pas clairement partagé. Ainsi, nous verrons que plus généralement, les acheteurs anticipent souvent ce type de conflit qui peut les pénaliser, bien qu'ils ne soient pas impliqués directement. Selon les cas et l'issue du litige, la mise en culture peut être fortement retardée ou la transaction peut être annulée. Pour les acheteurs, la réalisation de « petits papiers » (*taratasy*²⁵⁵) ne garantit pas totalement la sécurité d'une transaction lorsque celle-ci n'a pas respecté les règles intrafamiliales (validation et priorité). En effet, comme dans le cas exposé ci-dessus (Encadré 6.8), les familles réalisent elles aussi des « petits papiers » particuliers appelés des « interdictions de vente » (cf. Illustration 6.1, p.313) qui empêche le vendeur de formaliser discrètement la vente auprès du *fokontany* ou de la commune. Nous reviendrons sur ces documents particulièrement utiles, pour les migrants qui partent quelques années hors du village, afin d'éviter la dilapidation du patrimoine durant leur absence (cf. Section 3).

²⁵⁵ En malgache, *taratasy* signifie papier, document. C'est le terme générique pour qualifier tout type de document écrit.

2.2.2. Les conflits sur la nature du transfert

D'autres conflits relèvent d'un désaccord sur la *nature du transfert passé*. Ils se présentent généralement comme une remise en cause *ex post* des termes de l'échange. Cette remise en cause peut venir de comportements opportunistes (le vendeur dément une vente qu'il a réalisée dans le passé) ou d'interprétations différentes de la transaction passée (l'acheteur et le vendeur ne sont pas d'accord sur le faisceau des droits transférés). Ces conflits soulèvent plusieurs questions, telles que : le transfert était-il une vente définitive ou un prêt de terre en contrepartie d'une aide financière ? S'agissait-il d'une vente à réméré (autorisant le vendeur à racheter son bien) ou bien d'une vente complète et définitive ? L'acheteur peut-il transmettre cette terre ou la vendre ? Une augmentation importante de la valeur d'une terre ne devrait-elle pas légitimer une renégociation *ex post* des termes de l'échange ? Ces interrogations nous semblent liées à l'ambiguïté qui peut persister sur le faisceau des droits transférés. Deux exemples illustrent ce type de litige.

Le conflit décrit dans l'Encadré 6.9 repose sur une interprétation différente d'une transaction réalisée à la génération des parents (qui sont aujourd'hui décédés pour la plupart). Pour les uns (la famille de Rolland), la terre a été transférée à titre personnel aux parents de Juliette qui sont désormais décédés. La terre doit donc maintenant revenir à la famille de Rolland. Pour les autres (famille de Juliette), le versement d'une contrepartie monétaire est la preuve qu'ils avaient acheté la terre. Les descendants considèrent donc que la terre leur appartient pleinement et qu'ils ne doivent plus rien aux cédants.

Encadré 6.9 – Conflit entre Rolland et Juliette : deux interprétations des termes de l'arrangement

Ce conflit foncier oppose les familles de Juliette et de Roland. Il a été porté à l'échelle de la commune qui a organisé une réunion publique de résolution, à laquelle nous avons assisté. Ce jour, une trentaine de personnes sont présentes. Roland est venu avec sa mère qui semble très âgée. Juliette est venue avec ses frères et sœurs et ses enfants. Notons que leurs deux familles sont apparentées (nous ne savons pas à quel degré).

La séance commence par la lecture des plaintes déposées par écrit auprès de la commune. D'abord, la plainte de Rolland est lue par le maire. En résumé :

« [...] Notre terre a été exploitée par la famille de Juliette, car on ne pouvait pas tout travailler, mais aujourd'hui ils refusent de rendre la terre. Nous ne leur reconnaissons pas la propriété de cette terre, car elle est "écrite" au nom de notre père. Ils disent que notre père leur a vendu cette terre, mais nous ne sommes pas d'accord. Quand on leur demande l'acte de vente, ils ne veulent pas nous le montrer [...] ».

C'est au tour de la plainte déposée par la famille de Juliette d'être lue. En résumé :

« [...] Nous déposons cette plainte, car c'est notre terre depuis 30 ans. Elle appartient à notre père. Aujourd'hui, après le décès de nos parents, Rolland prétend être le propriétaire alors que du vivant de nos parents il n'a jamais fait de remarques ni fait obstacle à ce que nous occupions cette parcelle [...] ».

La séance se poursuit par les prises de parole. Parlant le premier, Rolland affirme :

« La seule chose que je sais, c'est que cette terre est légalement à mon père, car nous avons un acte prouvant notre achat signé par le chef de canton au moment de l'époque. Mon père m'a confié ce papier

et je l'ai toujours conservé. [...] D'après maman, qui est ici, nous avons laissé aux parents de Juliette le droit de travailler cette terre, jusqu'au moment où on voudrait la récupérer, car à ce moment mes parents n'avaient pas les moyens de l'exploiter ».

La famille de Juliette ne connaissait pas l'existence de ce document. Néanmoins, elle ne semble pas démontée. Juliette s'adresse directement à la mère de Rolland en haussant le ton :

« Cette terre, votre mari l'a achetée, mais ensuite vous l'avez vendue à nos parents ! Maintenant cette terre est à nous. Cela fait très longtemps que nous l'exploitons. [...] ».

Juliette poursuit en soulevant le fait que demander la récupération d'une parcelle après la mort de son père à elle est une stratégie délibérée de Rolland pour profiter de la confusion sur les termes du contrat.

« Il n'y a pas de papiers et mes parents sont morts maintenant ! Il n'y a plus personne qui peut témoigner et c'est pour ça que vous réclamez cette terre maintenant. Ce n'est qu'après la mort des anciens que vous 'réveillez' cette terre », crie-t-elle à l'intention de Rolland.

Face à cette accusation, Rolland insiste sur le fait que c'est aux parents de Juliette que la terre a été cédée, mais pas à leurs enfants : *« nous l'avions laissée à vos parents, mais maintenant qu'ils sont morts la terre nous revient »* dit-il. Quant à sa mère, elle dit plusieurs fois qu'elle a « laissé la terre » aux parents et insiste sur la dimension d'entraide que comportait la transaction. Elle explique : *« je vous ai laissé cette terre parce que j'étais dans la misère, mais nous avons conclu que je pouvais la récupérer à tout moment ! [...] Vos parents avaient dit : "on vous la rendra, personne ne peut garder votre terre" ».*

Cependant, Juliette leur opposera le caractère monétarisé de l'échange :

« Mais nous vous avons payé !! » dit-elle.

La mère de Rolland reste cependant ferme sur sa position :

« Sachez bien que je n'ai jamais vendu ni cédé en location, c'est ma pauvreté qui m'a poussé à vous laisser ma terre ! [...] Comme j'étais pauvre, je ne pouvais pas travailler cette terre et elle est restée longtemps sans culture. Ils m'ont demandé s'ils pouvaient y travailler et j'ai accepté ».

Si elle concède avoir reçu de l'agent, elle refuse le terme « vendre » [*mivarotra*]. Néanmoins, durant son discours elle s'embrouille : elle parle de location, de "vente vivante", et d'entraide, ce qui ne semble pas convaincre les autorités locales, ni la partie adverse qui lui fait remarquer : *« vous ne pouvez pas changer d'histoire en permanence. Et maintenant vous dites que c'était de la location... »* la coupe Juliette.

Visiblement déstabilisée, mais excédée, la mère de Rolland répond : *« ils m'ont aidé financièrement, mais je ne leur ai pas vendu définitivement cette terre ».* Elle répètera souvent cette phrase par la suite. Sans trancher la question, la réunion se poursuivra encore durant une demi-heure. Nous reviendrons sur d'autres aspects de cette séance de résolution de conflit dans l'Encadré 6.11.

Dans le cas du conflit présenté dans l'Encadré 6.10, la qualification de la dimension marchande de la transaction est au cœur du litige. Joël a cédé une terre à Richard qui lui a versé de l'argent. Les deux parties admettent qu'un versement monétaire a été réalisé, mais ils lui donnent un sens différent. Pour l'un des protagonistes (Richard), la transaction était une vente définitive et l'argent qu'il a versé était la contrepartie monétaire de cet achat. Pour l'autre (Joël), le transfert de terre était un acte de générosité de sa part et l'argent versé par Richard constituait une contre-prestation pour l'aider lorsqu'il traversa à son tour un moment difficile. Selon les termes de Joël, la somme que lui a versée Richard était une manifestation de la « fraternité » (*fihavanana*) qui les unissait à l'époque. De plus, aujourd'hui la valeur de cette somme d'argent (7 500 *ariary*, soit 2 euros) semble dérisoire au « vendeur » compte tenu de la valeur actuelle du terrain qui pourrait valoir 15 à 20 fois plus.

Encadré 6.10 – Conflit entre Richard et Joël : transaction marchande ou non marchande ?

Richard et Joël sont voisins et il y a près de 20 ans, Joël a cédé l'usage d'une parcelle à Richard qui n'était pas originaire du village et qui n'avait pas de terre. Aujourd'hui, Joël souhaiterait récupérer la parcelle pour la vendre (selon l'adjoint au maire). Du point de vue de Joël la cession était un prêt, mais selon Richard c'était un achat. Ils ont été entendus lors de différents entretiens et voici l'interprétation que chacun fait de la transaction.

Selon Richard :

« Il y a une vingtaine d'années, j'ai acheté un tanety d'environ 3 ares à 7500 ariary [...] J'ai payé l'intégralité de la somme en une seule fois. Mais je n'ai pas de papier, car l'achat était basé sur la confiance mutuelle. [...] Puis j'ai entretenu le champ, j'y ai planté des arbres, des pommiers. Maintenant mon opposant veut récupérer ses terres. Les arbres que j'ai plantés sont toujours sur la parcelle, mais le vendeur a même commencé à travailler la terre.

[...] À la suite du conflit, j'ai fait rédiger un petit papier disant que j'ai travaillé cette terre pendant longtemps et demandé aux villageois de signer ce papier pour montrer que beaucoup m'ont vu sur cette terre. Le président du fokontany a visé cette déclaration puis je suis allé essayer de récolter le plus de signatures [...] Avant le vendeur et moi étions des amis, car nous travaillions ensemble sur les champs des autres. Il a eu des difficultés dans sa famille et c'est pour ça qu'il m'a vendu ce tanety».

Selon Joël, la terre en question n'avait jamais été vendue. Comme il ne la cultivait pas et que Richard ne possédait rien il lui a laissé exploiter un tanety :

« Je me souviens bien, c'était en 1985 qu'il m'a demandé s'il pouvait exploiter un champ sur mes tanety. Je m'en souviens, car c'est la même année que j'ai perdu mon fils qui vivait à Antananarivo. Richard dit qu'il m'a payé cette parcelle et qu'il m'a donné de l'argent, mais c'est faux ».

Toujours selon Joël, ce n'est que plus tard que Richard lui a donné de l'argent, mais cela n'avait rien à voir avec la parcelle. Selon lui l'argent versé relevait du registre de l'entraide :

« Après la mort de mon fils, nous étions dans une grande difficulté et j'avais quitté le village pour travailler. C'est ma mère qui s'occupait de l'exploitation et elle était dans le besoin. Comme nous étions proches, elle est donc venue trouver Richard pour qu'il l'aide. Il lui a donné de l'argent pour qu'elle puisse s'acheter du riz. Mais ça n'avait rien à voir avec cette terre qu'on lui avait prêtée quelque temps avant. Nous avons agi suivant les principes de la fraternité malgache [fihavanana] en lui prêtant une terre pour s'installer [...] Et lui a agi de la même manière en donnant de l'argent à ma mère pour nous sauver de la famine ».

Finalement, après intervention des autorités locales, Joël et Richard se sont entendus sur un compromis : ils ont séparé la parcelle en deux et Richard a conservé la partie sur laquelle il avait planté les pommiers. Cette décision n'est pas anodine et montre que les arbres permettent comme dans de nombreux contextes) la reconnaissance d'un investissement voire joue un rôle de marqueur de propriété.

Ces deux exemples traduisent l'ambiguïté qui persiste sur le faisceau des droits transférés. Dans les cas présentés, certains estiment que la transaction passée n'incluait pas le droit d'aliéner la terre, c'est-à-dire qu'il est impossible pour les « acheteurs » de transmettre la terre à leurs enfants ou de la vendre ; les autres considèrent au contraire avoir acquis l'ensemble du faisceau des droits de manière définitive. Ces ambiguïtés semblent se renforcer avec le temps, notamment lorsque les personnes directement impliquées dans la transaction sont décédées. Ce flou peut entretenir des comportements sciemment opportunistes des ménages qui tentent de récupérer des parcelles pour lesquelles les

transactions n'avaient pas été formalisées. C'est par exemple dans ce sens que va l'accusation de Juliette lorsqu'elle interroge pourquoi « *du vivant de nos parents, il n'a jamais fait de remarques ni fait obstacle à ce que nous occupions cette parcelle* » (Encadré 6.9, *supra*). Néanmoins, un conflit peut émerger entre deux parties « de bonne foi » s'ils ont chacun une interprétation différente et légitime de la nature de la transaction.

La remise en question de la nature des transferts va généralement de pair avec le sentiment d'injustice éprouvé par les « vendeurs »²⁵⁶. Ce sentiment d'injustice repose sur le contexte de détresse qui peut accompagner la vente ainsi que sur l'augmentation de la valeur des terres qui renforce, aux yeux des cédants, le caractère illégitime des ventes définitives. Ainsi, ce sentiment de légitimité des cédants à reprendre la terre transparaît clairement à travers les discours, notamment les références récurrentes à la misère qui a poussé à la cession des terres. « *Je vous ai laissé cette terre parce que j'étais dans la misère* », rappelait souvent la mère de Rolland dans un des exemples (Encadré 6.9, *supra*).

Le fait que les achats comportent aussi une dimension d'entraide participe à la confusion sur la nature marchande ou non marchande de la transaction. En effet, la qualification marchande d'une transaction n'est pas simplement une question théorique. C'est aussi, pour les acteurs, un enjeu important dans l'issue des conflits. Ainsi, dans les deux études de cas présentées précédemment, le champ lexical de l'amour, de la fraternité, de l'entraide réciproque est invoqué pour faire basculer le transfert hors du registre marchand. Les éléments émotionnels ne sont pas mis entre parenthèses contrairement à ce que nous pourrions attendre d'un débat sur une transaction. Sortir de ce cadre permet aussi de mettre en avant d'autres régimes de justification, telles les normes d'équité et de justice censées présider aux relations entre voisins ou membres d'une famille, et qui peuvent plaider en faveur d'une récupération de la terre par le « vendeur ».

De plus, si les termes de l'échange (tel qu'ils avaient été exprimés au moment de la transaction) deviennent plus tard à ce point ambigus, c'est également parce que les dispositifs matériels qui distinguent les transactions marchandes et non marchandes sont eux aussi sujet de débat. En particulier, la dimension monétarisée d'un échange ne permet pas de trancher sur son caractère marchand.

Enfin, on notera que l'ambiguïté sur les termes de l'échange tient non seulement à l'absence d'écrit (et dans un cas, au décès des protagonistes), mais aussi au fait que les « transactions » ne correspondent pas à un moment précis. L'acte d'achat, s'il en est un, n'est pas toujours identifiable de manière claire, tel un unique moment durant lequel la négociation est réalisée, les droits sont

²⁵⁶ Nous mettons « vendeur » entre guillemets, car, comme nous l'avons expliqué, ces derniers ne se considèrent pas comme tels.

transférés et le cas échéant, un acte de vente est signé. Par exemple, dans le cas du conflit entre Rolland et Juliette (Encadré 6.9), à mesure de la médiation opérée par le Maire nous comprenons que les parents de Rolland avaient acheté une parcelle, mais, manquant par la suite de ressources, ils l'avaient laissé cultiver par les parents de Juliette, apparemment à titre gratuit et durant des années. Alors que les parents de Rolland traversent une nouvelle période difficile, ils demandent à la famille de Juliette de l'aide. Il semble alors que les parents de Rolland aient fait valoir le prêt gratuit de cette terre pour obtenir un soutien financier ponctuel. De plus, Rolland et sa mère diront n'avoir jamais soupçonné que les usagers puissent s'approprier la terre puisqu'ils possédaient toujours l'acte prouvant qu'ils l'avaient achetée (un acte, qui plus est, dactylographié et signé de l'ancien chef de canton, chose rare à cette époque). En effet, la force des documents écrits est parfois surestimée par ceux qui les possèdent, comme nous le verrons dans la prochaine section (2.3). Lors des résolutions publiques, les autorités prennent tout autant en compte les témoignages oraux qui pourraient aller à l'encontre des documents.

Il semble ainsi que dans un contexte de pluralisme des normes et des valeurs, chacun mobilise un principe de justice et fait appel à un registre de justification différent pour légitimer ses droits fonciers. Selon notre analyse, les conflits relèvent donc d'une mise en tension de différents modes de justification des droits fonciers.

2.3. Le conflit : une mise en tension des modes de justification de ses droits

Les conflits fonciers observés prennent place dans des débats argumentés. Chacun cherche à convaincre l'autre, à convaincre les autorités régulatrices, à convaincre le reste du village et leurs proches. Ainsi, les conflits peuvent être analysés au travers des efforts des acteurs pour justifier leurs droits fonciers, pour fonder leur légitimité auprès des autres et ainsi asseoir leurs revendications sur une terre. Ces efforts prennent place au sein d'un ensemble de règles et de normes partagées, mais aussi plurielles. Bien que les tribunaux et la Loi semblent parfois lointains, ce n'est pas dans un contexte d'absence de règles, mais dans un contexte de pluralisme des normes que s'inscrivent généralement ces conflits. Nous proposons de retenir quatre principes - ou types d'arguments – qui nous ont semblé particulièrement mobilisés pour justifier les droits sur la terre.

2.3.1. La justification de la propriété par l'ancestralité

Le premier ensemble d'arguments repose sur le principe d'ancestralité. Nous avons vu que l'ancestralité est au centre de la conception malgache de la propriété foncière (*cf. Chapitre 3*). L'argument : « *cette terre appartenait à mes ancêtres* », est omniprésent dans les discours. L'ancestralité est mobilisée face à n'importe quel autre type de justification. Que la terre ait été

vendue, que l'adversaire possède un titre ou un certificat foncier, les acteurs ne manquent jamais de rappeler l'origine familiale d'une terre s'ils le peuvent. Dans tous les conflits qui engageaient des héritiers, le sujet de l'ancestralité faisait partie de l'argumentaire.

Par exemple, dans plusieurs archives déposées au *fokontany*, des plaintes mentionnent la dimension patrimoniale de la terre. Dans un cas, les plaignants titrent le document : « *Plainte : Rakoto et sa famille prétendent être propriétaires de ma rizière que j'ai héritée de mes parents* ». Dans un autre cas, qui semble relever d'un litige autour d'une vente à réméré [*varo belona*], les trois signataires, manifestement des frères, écrivent : « *R. refuse de rendre cette terre aux héritiers [trois noms, date de naissance et numéro d'identité]. Cette terre avait été vendue par nos parents, mais c'est notre patrimoine [anarandray] et nous souhaitons la récupérer. [...]*».

De même, dans le conflit qui oppose René (l'occupant) à un inconnu revendiquant la propriété légale du terrain, la légitimité du caractère patrimonial d'une terre est immédiatement opposée à la légalité du titre (cf. Encadré 6.5, p. 276). En effet, un argument central donné par René est le fait qu'il a hérité de la parcelle : « *La seule chose que je sais est que mon père occupait déjà ce terrain quand je suis né et que c'est mon héritage [...] C'est une terre héritée [tany lova], c'est notre patrimoine [anarandray] et on se battra pour le conserver.* » (28/06/2017). Ainsi, René se dit prêt à défendre ce qu'il considère comme sa terre ancestrale (*anarandray*). L'usage du terme « anarandray » n'est pas anodin, car ce statut pour une terre renvoie au devoir fondamental des héritiers de conserver et entretenir ces terres (cf. Ottino 1998, Chapitre 3). René est conscient que le titre est un document légalement valide²⁵⁷, mais il positionne déjà sa défense autour du registre de l'ancestralité (et des valeurs associées qui sont connues de tous). Dans le récit qu'il nous fait de son altercation, il semble faire clairement ressentir à cet étranger que son attachement affectif le rend prêt à tout, même aller aux tribunaux ou à déchirer le titre. On notera aussi que René a rédigé un papier, qu'il a fait signer au maximum de gens du village, mettant d'abord en avant qu'il a bien hérité cette terre de son père.

2.3.2. La justification de la propriété par l'achat

Un second ensemble d'arguments pour justifier une propriété repose sur l'achat. Comme nous nous sommes concentrés sur les conflits autour des transactions, cet argument est toujours présent dans les conflits que nous avons étudiés. L'achat est un mode d'accès à la terre qui justifie évidemment la possession de la terre ainsi acquise.

²⁵⁷ Bien qu'il s'en doutât fortement, nous lui avons montré que le titre en question est effectivement référencé sur le plan local d'occupation foncière (PLOF) duquel nous disposons d'une version électronique.

Il est néanmoins intéressant de constater comment le concept d'achat/vente peut être mobilisé différemment par les acteurs selon que la transaction devient conflictuelle ou pas et selon la position que ces acteurs occupent dans le litige. En effet, nous avons montré dans les chapitres précédents que l'achat nécessite des relations de confiance, repose sur des règles familiales, renvoie volontiers à des discours sur l'entraide et que le choix d'un acheteur par le vendeur repose sur des critères relationnels et un souci de justice. Or dans les disputes, on observe deux mouvements : les uns tentent de réintroduire ce contexte affectif et les valeurs associées, les autres tentent de les éloigner du débat comme pour rappeler en un certain sens que « vendu c'est vendu ». C'est en ce sens ce que nous interprétons ce qui ressemble parfois à un « dialogue de sourds » entre Juliette et Rolland. La première met en avant la vente et son caractère définitif et Rolland et sa mère rappellent toujours le contexte de misère qui entoure la cession et la confiance qui les a poussés à leur vendre à eux.

Encadré 6.11 – Conflit entre Rolland et Juliette (suite) : un exemple d'altercation lors de la réunion publique de résolution

Cet encadré reprend le cas de Juliette et Rolland. Il présente des extraits choisis de la confrontation publique à laquelle nous assistons.

« - Juliette : *Cette terre, votre mari l'a achetée à Édouard puis vous l'avez vendue à nos parents, maintenant cette terre est à nous. Cela fait très longtemps que nous l'exploitons. [...]*

- Rolland : *Nous ne vous avons pas vendu de terre ! Si nous l'avions vendue, montrez-nous le papier !*

- Juliette : *Ce sont les anciens qui ont fait cette transaction.*

- Rolland : *Alors montrez-nous l'acte de vente !*

- Juliette : *il n'y a pas de papier et nos parents sont morts déjà. Il n'y a plus personne qui peut témoigner et c'est pour ça que vous réclamez cette terre ! [...] C'était une vente basée sur la confiance !*

- Rolland : *C'est vrai, ils se faisaient confiance et ils n'ont pas fait un papier.*

Il n'y a pas de papier qui précise au bout de combien d'années la terre nous reviendra. [...] Moi, j'ai un papier²⁵⁸ qui prouve qu'elle est à nous.

- Un fils de Juliette : *On ne va jamais vous laisser cette terre. Cela fait plusieurs années que nous sommes sur cette terre, aujourd'hui, vous osez dire que c'est à vous. [...] La terre est à nous, j'ai 27ans et je n'étais pas encore né que mes parents travaillaient déjà cette terre ! [...]*

- Rolland : *Mes parents ont laissé cette terre aux vôtres, car ils étaient dans la misère et les vôtres manquaient de terre. Nos parents n'ont pas fait de papier parce qu'ils se faisaient confiance et que cette terre devait nous revenir. » [...]*

²⁵⁸ Le « papier » dont parle Rolland ne concerne pas la transaction qui est l'objet de ce litige. Il s'agit d'un acte de vente antérieur et même s'il y a eu des transactions depuis, c'est le seul document écrit qui existe sur ce terrain et qu'il cherchera à faire valoir pour légitimer la récupération de cette terre. La mise en avant d'un tel papier dans le conflit est une illustration de la tentative de Rolland de positionner le débat sur un autre registre, un registre administratif cette fois, suivant une logique de désencastrement de la transaction.

2.3.3. La justification de la propriété par l'occupation, le travail ou les investissements réalisés

L'argument qui consiste à justifier sa propriété par le travail, ou un investissement est lui aussi récurrent. Comme le raconte un ancien chef de *fokontany* :

« Généralement les deux opposants sont de la même famille. Par exemple un des garçons quitte le village et lorsqu'il revient quelqu'un est sur sa parcelle. Celui qui est resté s'est permis de vendre et se justifie disant : "c'est moi qui travaillais cette terre". Lorsque celui qui était parti réclame sa part d'héritage, les disputes commencent » (03/11/2016).

Dans le conflit entre Juliette et Rolland évoqué plus haut, le fils de Jeannette qui intervient à la fin de l'extrait mobilise l'argument du travail. Pour lui, même si la terre n'avait pas été achetée, comme depuis plus de 20 ans cette terre est travaillée par ses parents, il considère qu'elle leur appartient.

La réinterprétation de la loi à l'échelle locale tend à donner de plus en plus de poids à cet argument, notamment face à celui de l'ancestralité. Dans un autre cas :

« J'écoute les émissions sur le foncier à la radio et j'ai appris des choses. [...] Ils disaient aussi dans l'émission que si la personne travaille la terre plus de dix ans alors la terre lui appartient. C'est ça mes arguments pour dire que la terre est à moi ! » (01/05/2016).

Dans un entretien un homme nous détaille la situation d'une terre qu'il a vendue. Ce terrain n'a jamais été travaillé par l'acheteur qui a quitté le village depuis plusieurs années. Étant donné que cette personne ne travaille pas cette terre, il s'interroge (et nous demande notre avis) sur sa légitimité à récupérer cette parcelle :

« Ma question aujourd'hui c'est de savoir si je peux reprendre ces terrains. [...] Je ne peux pas laisser une terre vide. Les gens se disent que je ne prends pas soin de mes terrains quand ils les voient ainsi vacants depuis tant d'années. Ce qui me gêne c'est que l'acheteur réserve cette terre, qu'il ne l'exploite pas. Et cette terre en plus, ce n'est pas à lui ni à personne, c'est à l'État. [...] Donc si je la retravaille, est-ce que cette terre reviendra à moi ? » (13/05/2017).

2.3.4. La place de l'écrit dans la justification de sa propriété

Avoir un document écrit devient une condition de plus en plus importante pour justifier de sa propriété. Par exemple, chaque ménage que nous avons rencontré conserve très soigneusement tous les petits coupons attestant le paiement des impôts fonciers, de vieux actes de vente toujours au nom des parents, etc.

Une autorité villageoise (président de *fokon'olona*) considère que :

« Avant les anciens faisaient des ventes, mais pas des papiers [taratasy]. Maintenant qu'il y a des actes de vente, les gens cherchent à récupérer les terres vendues sans document. Même si les

notables savent que les parents avaient vendu cette terre, quand les enfants apprennent qu'il n'y a pas eu d'acte de vente, ils vont essayer de récupérer la terre ! » (22/05/2017).

Cette remarque soulève la possibilité d'une augmentation des comportements opportunistes visant à invalider les anciennes transactions marchandes.

Pourtant, la valeur des écrits reste souvent surestimée par les ménages par rapport à leur valeur de preuve dans les résolutions de conflit. Par exemple, il est frappant de constater que Rolland, au moment où il sent que les arguments lui font défaut, brandit son acte de vente (pourtant antérieur à la transaction qui faisait l'objet du litige). Alors que tout le monde sait très bien que les transactions intrafamiliales font rarement l'objet d'un contrat de vente écrit, Rolland lance « *Alors montrez-nous l'acte de vente !* ». Au niveau des instances locales de résolutions, le papier ne constitue pas une preuve irréfutable (cf. Section 2.4). Au Tribunal non plus, un Magistrat du Tribunal de Première Instance souligne également que : « *ce n'est pas parce qu'il y a le cachet rouge du fokontany que ce qui est mentionné sur le papier est vrai ! La valeur du cachet est laissée à l'approbation du tribunal. Mais à la campagne, les gens pensent souvent que face à la justice ce tampon rouge est une sorte de preuve irréfutable.* » (02/06/2017).

Insister sur les argumentaires ne doit pas nous faire oublier qu'existent aussi des tentatives d'intimidation (verbales et non verbales). Montrer un entêtement irrationnel et démesuré ou encore menacer de porter l'affaire au tribunal font partie des batailles non argumentatives, elles aussi constitutives des conflits fonciers.

Finalement, les conflits permettent de pointer la coexistence d'une pluralité des normes légitimant, de manière parfois contradictoire, des droits fonciers. Comme nous l'avions évoqué, la sécurisation des transactions dépend des interactions institutionnelles entre différents systèmes de normes de manière synchronique (pluralité des normes et des institutions à un moment donné), et diachronique (le sens que donnent les acteurs à une institution au moment du transfert peut évoluer et engendrer une insécurité foncière plus tard). Ce contexte de pluralisme nous interroge sur la manière de dépasser ces conflits. Ces différents registres de justification sont-ils hiérarchisés ? En particulier, le recours à l'écrit fait-il peu à peu autorité et participe-t-il à affaiblir les autres régimes de justification ?

2.4. La résolution des conflits à l'échelle locale : articulation entre communes, villages et familles

Les parties prenantes des conflits peuvent mobiliser plusieurs instances afin de les aider à résoudre leur litige. Les autorités locales élues (*fokontany*, mairie) ainsi que les personnes âgées de chaque famille sont particulièrement sollicitées. Elles organisent des réunions dans lesquelles sont conviés au moins les personnes en litige et quelques témoins et elles parviennent généralement à résoudre le

conflit ou à apaiser les tensions. Nous examinerons dans cette partie la manière dont les conflits sur les transactions peuvent être dépassés. Compte tenu du pluralisme des normes, comment différentes organisations locales, des autorités familiales à celles des *fokontany* et de la commune, arbitrent-elles les conflits fonciers ? Quelles sont les formes que prennent les accords ? Ces arrangements trouvés sont-ils stables ? Nous tenterons de répondre à ces questions à travers l'analyse des résolutions de conflits fonciers réalisées, à l'échelle décentralisée, par les communes.

2.4.1. Différentes instances de résolution des litiges : famille, *fokontany* et commune

Un conflit peut être porté auprès de différentes instances locales pour aider à leur résolution. La famille (élargie), le *fokontany* et la commune sont les principales instances de résolution. Elles interviennent séparément ou ensemble pour tenter de résoudre un litige.

D'une part, lorsque les litiges fonciers sont intrafamiliaux, des réunions *ad hoc* peuvent être organisées au sein du groupe de parenté. Par exemple, certaines familles organisent des « *dinika* » qui sont des moments privilégiés où tout ce qui concerne la famille élargie peut être abordé : le foncier prend donc une place importante. Partages d'héritages, testaments, annonce des terres vendues, *etc.* sont des points abordés dans des réunions familiales. Selon un enquêté :

« C'est pour parler de ce qui se passe en général dans la famille, pour renforcer le 'fihavanana' ²⁵⁹. [...] Pendant le 'dinika' tout le monde peut s'exprimer et dire ce qui l'a blessé, demander des explications sur tout ce qui lui semble flou. Les questions foncières et d'héritages sont bien sûr au programme. [...] Les deux grandes questions pendant les 'dinika' sont les 'famadihana' et le foncier, et puis aussi on fait le rapport de tous les événements familiaux de l'année. [...] Pour notre conflit en ce moment je crains qu'aucune solution ne soit trouvée à la prochaine réunion, car nous allons principalement parler du 'famadihana' qu'on organise prochainement [...]. Et parfois les 'dikina' n'aboutissent à rien à cause de l'alcool, on n'arrive pas à gérer et ça se termine par des malentendus et des problèmes qui n'avaient pas été prévus²⁶⁰. » (26/04/2016).

Toutes les familles ne donnent pas ce même nom aux réunions annuelles, mais en tiennent néanmoins de manière périodique. Elles n'ont pas pour seul but de résoudre des litiges fonciers, mais permettent de donner un espace de parole où « *tout le monde parlera et attend son tour pour dire ce qu'il a sur le*

²⁵⁹ Rappelons que le *fihavanana* renvoie à la notion de fraternité et peut se définir, selon Sandron, comme « *un système de règles, normes et coutumes qui régissent la dynamique de la société locale, édictent les comportements interpersonnels, les modes de sociabilité et les stratégies anti-risque* » (2008, p. 507). (cf. Glossaire)

²⁶⁰ Il peut être intéressant ici de rappeler le contexte de ce moment de l'entretien. En effet, nous venions de demander à cet homme si nous pouvions assister à la prochaine réunion sur le conflit foncier dans lequel il était impliqué. Il est tout à fait possible qu'en affirmant que cette question ne sera pas abordée, il cherche aussi à nous dissuader poliment d'assister à cette réunion.

cœur » et qui peut permettre des mises au point sur l'usage et la propriété des terres. Dans d'autres cas encore, c'est seulement le doyen de la famille (*zokiolona*) ou le responsable de famille (*loholona pianakaviana*) qui est consulté par les membres de la famille en litige. Quel que soit le terme employé au sein des différentes familles interrogées (les *raiamandreny*²⁶¹, les *zokiolona toteny*²⁶², les *loholona pianakaviana*²⁶³, les *olobe*²⁶⁴), ces personnes respectables par leur position et leur âge interviennent abondamment dans les résolutions de conflit. Nous verrons aussi plus loin qu'elles sont une source d'information intéressante pour les autorités municipales afin de comprendre l'origine des conflits et qu'elles participent à faire accepter les compromis à travers des discours moralisants.

D'autre part, le *fokontany* est également une instance importante dans la médiation des conflits fonciers. Le chef de *fokontany* et ses adjoints reçoivent les plaintes orales et écrites et proposent des pistes d'arrangement. Ici les chefs de *fokontany* sont tous résidents des villages qu'ils administrent et dont ils sont issus, et ils connaissent bien les différents propriétaires de terrains. Ils sont ainsi bien informés des conflits, détiennent une connaissance approfondie de la localité et ont un accès privilégié aux informations nécessaires sur les terres étant donné la confiance qui leur est accordée localement :

« Généralement je connais déjà les gens et les parcelles en question. Si je ne connais pas bien le cas, on fait une visite de terrain, puis je discute avec les voisins et des vieux [zokiolona] pour me renseigner sur l'histoire de la terre. Dans notre 'fokontany' on s'est réparti le travail avec l'adjoint par rapport aux villages qu'on habite nous-mêmes. Moi je connais moins bien la zone à l'Est ... ici je connais tout le monde et les terres de toutes les familles. C'est pour ça qu'on s'est divisé le travail. » (22/06/2017)

Le chef de *fokontany* n'a pas un rôle d'arbitre dans les litiges fonciers. Il a un rôle médiateur et facilite le dialogue entre les personnes en conflit. Selon un chef de *fokontany* : *« Je fais des propositions, je donne mon avis sur un compromis qui me semble juste et j'essaie de raisonner ceux qui restent trop têtus. Je ne décide rien et il n'y a pas de sanctions » (30/06/2017)*. Seules les agressions physiques sont punies par le chef de *fokontany* qui applique alors la sanction prévue par une convention villageoise appelée le « *dina* ».

Enfin, si personne ne consent à un arrangement le chef de *fokontany* délègue l'affaire à la commune. Pour cela, chacune des parties rédige une plainte écrite (ou la fait rédiger par un proche ou encore le chef de *fokontany* lui-même). Ces plaintes sont signées et visées par le chef de *fokontany*. Avec cette plainte, les personnes en litige peuvent s'adresser à la commune. La commune est ainsi la dernière

²⁶¹ Littéralement « *père et mère* » et par extension les anciens, signe de respect (cf. Glossaire)

²⁶² Littéralement « *les doyens dont la parole est parfaite/légitime* ». Ce sont les plus âgés de la famille. (cf. Glossaire)

²⁶³ Littéralement « *tête de la famille* », il s'agit généralement d'un responsable désigné par la famille. (cf. Glossaire)

²⁶⁴ Utilisé comme synonyme de *loholona* dans certaines familles (voir note précédente).

organisation locale impliquée dans les litiges fonciers. Si à ce stade aucun accord n'est trouvé, la prochaine étape sera celle du Tribunal de Première Instance, situé dans la ville d'Anstirabe. Selon l'adjoint, les résolutions de conflits sont une activité majeure de la commune :

« On a très souvent à régler des litiges, mais pas seulement fonciers, il y a aussi des bagarres, des problèmes de couple... Depuis janvier on a fait 68 résolutions de conflits. Mais je ne sais pas exactement combien concernent le foncier. Mais quand même beaucoup sont des problèmes fonciers [ady tany] ! » dit-il en consultant le registre des entrées à la mairie (01/11/2016).

Dans la commune d'Ambatomena c'est le généralement Président du Conseil Communal (PCC) ou son suppléant qui gèrent les conflits²⁶⁵. Nous avons aussi observé que le Maire, ses adjoints ou les Agents de Guichet Foncier (AGF) peuvent assister, voire remplacer le PCC dans les résolutions. Dans la commune d'Ambatomena, le PCC ne tire pas son autorité simplement de ses fonctions. Il est avant tout un homme respecté et habitué de la vie politique locale. Il réside dans la commune, lui et ses ancêtres en sont originaires et il a été chef de *fokontany* durant plusieurs dizaines d'années, son propre père ayant été lui-même un responsable politique local. Néanmoins, tout comme les chefs de *fokontany*, le PCC affirme qu'il ne « juge pas, mais aide à trouver un terrain d'entente ». Il considère plutôt jouer un rôle de médiateur/conciliateur (*pandamina*). Nous reviendrons par la suite sur le déroulement des résolutions de conflit à cette échelle municipale.

2.4.2.L'articulation des différentes échelles dans la résolution des conflits

D'un point de vue formel, les échelles de la famille, du hameau, du *fokontany* et de la commune sont hiérarchisées. En particulier, la commune intervient seulement si des tentatives de résolution ont été menées aux échelles inférieures. Selon les termes de l'adjoint au maire :

« Tu vois, la structure est la suivante : îlot²⁶⁶, 'fokontany' et enfin commune. C'est par étape. Donc le conflit qui se passe dans un îlot doit être résolu avec les gens de cet îlot, s'il n'y a pas d'accord, alors c'est là que ça monte au niveau 'fokontany' puis de la commune. [...] Hier justement il y avait une dame qui est venue me voir pour déposer une plainte parce qu'elle dit avoir acheté une terre, mais l'ancien propriétaire revient travailler cette terre. Mais elle est venue les mains vides à la Mairie donc nous n'avons rien fait. Je lui ai dit "vois d'abord cette affaire avec le chef du fokontany", car sans lettre du chef 'fokontany', je préfère ne rien faire. » (01/11/2016).

²⁶⁵ On notera par ailleurs que, dans le cadre de ses responsabilités, le PCC a déjà suivi des formations sur la résolution des litiges.

²⁶⁶ Rappelons que ce terme, utilisé en français dans l'entretien, désigne une subdivision du *fokontany*. (Cf. Chapitre 3 et Glossaire)

Bien entendu, ces étapes ne sont pas respectées en toute circonstance. Le contexte particulier de certains conflits peut amener la commune à intervenir directement. C'est notamment le cas lorsque le chef de *fokontany* est lui-même impliqué dans le litige. L'intervention de la commune permet donc d'éviter les conflits d'intérêts. Par exemple, selon le Président du conseil communal (PCC) :

« Normalement les chefs fokontany font des procès-verbaux pour prévenir les responsables de la commune : ils disent "tel conflit, on n'a pas pu le résoudre et nous vous demandons de le résoudre". Une fois qu'on a reçu le procès-verbal du chef fokontany, on fait une convocation des plaignants ici au bureau. Mais il arrive que les personnes viennent directement déposer une plainte à la commune. C'est surtout le cas si l'une des deux personnes en conflit pense que l'adversaire est lié au chef fokontany. Donc à ce moment-là on prend directement l'affaire et nous convoquons le chef fokontany » (04/11/2016).

D'un point de vue pratique, la commune dépend fortement des autorités familiales et des *fokontany* pour résoudre les conflits fonciers. L'image d'une articulation hiérarchisée et « par étape » des résolutions de conflits, parfois véhiculée dans les discours des autorités locales lors des entretiens, est en partie vraie, mais nous en nuancerons la généralité. Il semble plus pertinent de parler d'imbrications des autorités foncières d'une part, et d'allers-retours d'autre part.

L'imbrication des instances familiales, villageoises et communales est évidente dans la pratique des résolutions de litige. En effet, même lorsque les conflits sont portés à l'échelle communale, la famille et le *fokontany* conservent un rôle prépondérant. D'une part, le chef de *fokontany* reste impliqué dans le processus de résolution jusqu'à la fin. Il sera un interlocuteur privilégié, notamment afin de renseigner le Président du Conseil Communal (PCC) sur différents éléments du conflit. C'est lui qui informe le PCC de l'historique du litige et des premières tentatives de résolution²⁶⁷. Le *fokontany* connaît mieux les situations foncières à l'échelle locale que les agents de la municipalité. Selon l'adjoint au maire :

« Nous à la mairie, la première chose qu'on fait c'est demander au chef de fokontany la raison du litige, car généralement on ne sait pas ce qui se passe localement. On doit prendre des références depuis la base. [...] Le premier responsable dans une résolution de conflit, que ça soit foncier ou autre chose, c'est le chef de fokontany. C'est lui qui cherche à résoudre et à comprendre l'origine du conflit dans un premier temps. Nous, on intervient après. [...] On fait aussi notre petite enquête pour identifier l'histoire de cette terre. » (31/10/2016 et 04/11/2016).

²⁶⁷ Nous avons effectivement pu constater lors des réunions de résolution de conflits auxquelles nous avons assisté (3 cas), que les chefs de *fokontany* étaient toujours présents. Ils connaissaient déjà l'affaire et apportaient des précisions à la personne de la commune chargé de faire la médiation.

Par ailleurs, nous observons que la commune renvoie parfois aux *fokontany* la responsabilité de reprendre le suivi d'un conflit foncier. C'est par exemple le cas dans le litige qui a lieu à Berano qui est développé dans l'Encadré 6.12 ci-dessous. Dans cet exemple, l'agent de guichet foncier qui a la charge de la résolution admet ne pas pouvoir aider les personnes en litige et demande aux autorités locales et à l'adjoint du chef de *fokontany* de trouver un arrangement localement.

Encadré 6.12 – Conflit à Berano : le renvoi de la responsabilité de la résolution aux autorités locales

Ce conflit implique trois personnes. Un vendeur, qui n'est autre que le chef du *fokontany*. Il est accusé d'avoir vendu un terrain plus grand que la part qu'il possédait réellement. Un acheteur, Monsieur Roger, qui a obtenu un certificat foncier peu après l'achat. Et un voisin, Monsieur Freddy, qui estime que la parcelle certifiée empiète son propre terrain et accuse le vendeur d'avoir abusé de son absence.

La médiation du conflit est réalisée par l'Agent de Guichet Foncier de la commune qui a participé à la certification de ce terrain, l'adjoint du chef *fokontany* ainsi qu'un ancien responsable de la localité. Nous-mêmes, ainsi que 7 autres personnes assistons à la réunion qui a lieu à l'extérieur.

Après déjà une heure de discussions agitées l'AGF prend la parole plus solennellement, comme pour conclure, et dit à l'assistance :

« Je vous le dis, quoi que vous fassiez, Monsieur Freddy [le voisin] ne pourra plus récupérer sa terre, car l'acheteur a déjà fait un certificat ! [...] Il y a eu une visite de terrain et un affichage. Le Maire était là, le chef 'fokontany' était là, des anciens ['raiamandreny'] étaient là, alors pourquoi Monsieur Freddy ne s'est pas manifesté à ce moment ? Il avait 15 jours pour exprimer son désaccord, comme prévu par la procédure ! » (19/04/2016).

À cette demande de l'AGF, Lydia (mon interprète) et moi ne parvenons pas à saisir de réponse claire.

Par ailleurs, il est intéressant de constater que l'AGF affirme ne rien pouvoir faire.

Il renvoie à l'adjoint du chef de *fokontany* et aux personnes âgées présentes le soin d'apaiser la tension. Selon les termes de l'AGF :

« Je ne peux rien faire pour vous-même si la vente n'était pas autorisée, car Monsieur Roger [l'acheteur] possède maintenant un certificat foncier et il est trop tard pour revenir en arrière. Le certificat est émis et moi je ne peux rien faire pour vous ! »

Ainsi, après avoir donné son avis et affirmé qu'il ne réaliserait pas de modification sur le certificat foncier, l'AGF redonne aux autorités locales la responsabilité d'aider les acteurs pour trouver une sortie au litige :

« Si ces personnes respectables [désignant quelques personnes présentes dans l'assemblée] confirment que cette portion vendue appartenait à Monsieur Freddy, je vous charge de trouver un arrangement et revenez me tenir informé. [...] Trouvez une compensation avec un autre terrain pour lequel il n'y a pas de papiers...Le vendeur pourrait rembourser la valeur de la parcelle ou donner un autre champ. Vous devez trouver une solution à l'amiable. »

Lors de notre troisième mission un an plus tard l'AGF explique que le litige est terminé et monsieur Freddy le voisin a renoncé au terrain. L'AFG précise ainsi :

« En fait, le bout de terrain vendu appartenait effectivement à Freddy initialement, mais c'est quand même le vendeur qui l'avait aménagé en rizière et qui le travaillait depuis longtemps » (30/06/2017).

De même, la commune peut demander aux personnes en litige de revenir une fois engagées quelques pistes de compromis. Par exemple, lors du conflit entre Rolland et Juliette²⁶⁸, le Maire renvoie la décision finale aux familles des intéressés. Après presque deux heures d'une réunion qui touche à sa fin, le Maire prend la parole pour conclure :

« C'est vous qui avez le dernier mot, vous tous dans votre famille. Trouvez un accord entre vous, mais n'allez pas au tribunal. Lorsque vous aurez trouvé un compromis convenable, venez à la Mairie avec le double de cet accord. Ne vous divisez pas, car vous êtes tous du village de Belanitra. [...] Nous vous laissons libres de vous arranger entre vous. Arrangez-vous et repensez au partage qui a été proposé aujourd'hui. »

Puis le Maire s'adresse au reste de l'assistance :

« Ils vont se réunir de leur côté pour décider ensemble du futur de cette terre. Ils vont rentrer ensemble et prendre le même chemin pour réfléchir. Nous attendons votre arrangement final. Et si vous voulez vous affronter, c'est votre affaire ! Si vous aboutissez à un nouveau partage, appelez-nous pour assister à cet évènement ! Ne faites pas ça uniquement entre vous. C'est mieux qu'il y ait un représentant local comme le chef de 'fokontany'. » (01/07/2017).

Il faut aussi considérer l'importance des autorités coutumières. Alors qu'elles sont de moins en moins sollicitées directement par les plaignants, elles restent au cœur des résolutions de litiges que font les communes. Ces personnes permettent ce que le Président du Conseil Communal appelle « *faire l'historique de la terre* ». Comme le rappelle aussi l'adjoint au maire :

« La commune demande toujours la présence des autorités traditionnelles du hameau ou des plus âgés, parce que nous, depuis ici, on ne connaît pas l'historique de toutes les terres. [...] Nous avons besoin de personnes qui connaissent bien les terres et les familles de la zone. » (02/11/2016).

Lorsqu'il a un conflit à traiter, le PCC dit :

« Je lis d'abord les plaintes rédigées par le chef fokontany ou les plaignants eux-mêmes pour comprendre un peu ce qui se passe sur le terrain. Parfois, on les renvoie au 'fokontany' parce que parfois seule la famille connaît la répartition des terres ancestrales [anarandray], ou même quand il n'y a pas de partage. Puis au niveau de l'îlot²⁶⁹ les gens savent quelle grande famille possède quoi et enfin il y a les autorités du fokontany. Eux ils doivent bien connaître tout ce qui se passe dans leur village par rapport à nous. Leur responsabilité c'est de confirmer l'authenticité de la propriété de chaque personne dans son îlot. Nous sommes obligés d'agir ainsi pour avoir plus de

²⁶⁸ cf. Encadré 6.9, p.279 et Encadré 6.11, p.285

²⁶⁹ Subdivision du *fokontany*. (Cf. Chapitre 3 et Glossaire)

référence sur le cas, ces organisations locales peuvent nous fournir plus de détails sur la situation
» (30/06/2017).

Son intervention permet principalement de faire le lien entre différentes instances exerçant un contrôle foncier (*parents, chefs de famille, personnes âgées [zokiolona]*), sans oublier les *chefs de fokontany*). L'objectif des résolutions locales n'est pas de faire appliquer certaines règles, mais plutôt de faire émerger un compromis visant à pacifier les rapports sociaux et apaiser les rancœurs, ou selon l'expression des autorités locales : « *reconstruire le 'fihavanana' [fraternité]* ». C'est une différence notable avec la manière dont fonctionnent les Tribunaux. En effet, selon le Président du Tribunal de Première Instance de la ville d'Antsirabe, avec qui nous nous sommes aussi entretenus, « *parfois les gens sortent d'ici avec un sentiment d'injustice. Mais notre rôle ici c'est de faire appliquer la Loi* ».

C'est dans cette optique que la commune se borne à « *retracer l'histoire de la terre* » et à confronter les arguments des uns et des autres, sans tenter de faire appliquer une décision. Par exemple, le président du conseil communal considère qu'il ne doit jamais prendre parti dans le conflit :

« Même si je sais quelques petites choses par ailleurs, pendant la résolution je me limite à mon rôle de médiateur. Je dois rester le plus neutre possible, faire en sorte que la séance se déroule bien. Les conflits fonciers nécessitent plusieurs convocations, deux convocations ne suffisent pas. On fait une enquête approfondie et on descend sur le terrain pour voir les parcelles. [...] D'abord la personne vient individuellement se plaindre, mais seules les plaintes ne suffisent pas. On convoque ensuite les personnes séparément puis ensemble. Si la confrontation des personnes en litige ne suffit pas, la commune fait la descente pour avoir des témoignages. On consulte des témoins ou des voisins qui peuvent nous en apprendre plus sur le conflit. » (01/11/2016)

De même pour le maire qui dit ne pas trancher une décision, mais tenter de reconstituer l'histoire des transferts de droits sur cet espace :

« On demande aux anciens des informations sur l'historique de la famille, qui sont les grands-pères, les héritiers, le partage, etc. La filiation quoi ! Et les différents doyens ['zokiolona'] donnent leurs versions. Parfois le conflit se résout facilement en présence de certaines personnes âgées légitimes ['raiamandreny toteny']. Parfois une des personnes venues se plaindre apprend des choses sur ses propres parcelles et il dit "ah bon, d'accord !", et le conflit s'arrête là. Ce sont ces personnes âgées ['zokiolona'] qui, de manière générale, vont régler le conflit » expliquent l'AGF et le Maire.

Selon le Président du Conseil Communal (PCC) :

« On donne simplement notre avis sur la situation. Je n'ai pas de pouvoir décisif, mais après avoir entendu toutes les versions, en tant que président communal j'ai suggéré : "tous les deux, vous

avez commis des fautes : toi tu as acheté de la terre sans effectuer un acte de vente et toi tu l'as laissé cultiver la terre pendant toutes ces années et comme tu as vu qu'il a récolté beaucoup de choses, tu es venu réclamer". Ensuite, si certains ne veulent pas suivre ce qu'on a proposé c'est leur responsabilité, c'est qu'ils ne veulent pas renouer de bonnes relations entre eux. ».

L'art du compromis dans les résolutions de litige est bien résumé par l'expression de cet homme qui considère que, lorsqu'il intervient dans un litige, il n'utilise pas « *une grande aiguille qui déchire, mais une petite aiguille pour rassembler* » (*Tsy fanjaibe handrivatra fa fanjaikely hanambatra*).

La visite du terrain en litige est une étape importante et bénéfique pour la compréhension, souvent longue et difficile, des raisons du litige.

« Les anciens, comme ils sont vieux, ne peuvent pas toujours venir à la commune. Avec la descente sur le terrain, l'avantage c'est que l'on peut consulter les vieux et les chefs de famille et avoir leur version des faits. On peut aussi consulter les propriétaires des terres côte à côte du terrain en litige » (04/11/2016).

De plus, lors des visites des terrains les personnes se sentent plus à l'aise et sont moins gênées pour parler ouvertement. Selon les autorités c'est généralement au champ que les gens parlent le plus et que l'on comprend vraiment ce qui s'est passé. Cette étape est fondamentale, mais reste coûteuse si les plaignants vivent loin. En effet, ces « descentes sur le terrain » prennent du temps et sont difficiles à organiser dans les villages éloignés. Certains villages sont trop loin du chef-lieu pour s'y rendre à pied ou à vélo. Les personnes en litige devront payer l'essence pour que le PCC et l'adjoint au Maire puissent venir à moto.

2.4.3. Le rôle des autorités locales pour renforcer les normes morales

Une des contributions fondamentales des personnes âgées d'une localité aux résolutions de conflits est de rappeler les règles morales de la société. Généralement bons orateurs, ces personnes tentent d'apaiser les rancœurs en rappelant l'importance de la famille, du respect mutuel et de la fraternité (*fihavanana*). Ils ne manquent jamais de souligner à quel point il est sage de savoir trouver un compromis en mettant de côté sa frustration. Par exemple, dans la résolution du conflit entre Rolland et Juliette, un vieil homme prend la parole et dit :

« Je voudrais dire que vous vous disputez, mais je vous rappelle aussi que vous êtes tous de la même famille ! Vous êtes du même sang ! Vous devez vous réconcilier, car vous êtes du même sang ! ».

Puis un autre vieil homme ajoute :

« Je certifie que vous êtes du même sang et à ce titre vous ne faites qu'un ! Mais ce litige, ça détruit la société, ça détruit la fraternité ! »

Et un autre de conclure :

« Un ancien disait “quand vous faites quelque chose, agissez avec le cerveau, mais pas avec le cœur”, donc chers amis réglez cette affaire avec intelligence parce que le cœur donne de la rancune, mais la tête donne accès à la raison. [...] Remerciez Dieu si cette affaire s'arrête ici, car si vous allez au Tribunal, combien devrez-vous payer ? [...] ».

Leur intervention permet de faire accepter un compromis malgré les frustrations qu'il peut comporter. La famille et les notables tentent de « réanimer l'amour », de « recoudre les liens », de « recréer de la fraternité » (selon leurs propres expressions), et ainsi permettent de faire accepter le compromis proposé. Ainsi, le fait de renoncer ou d'accepter un compromis dans le but de mettre fin à un litige est fortement valorisé socialement. Lors des résolutions publiques, le renoncement est une valeur encouragée par les autorités familiales. Comme le dit un homme qui vient d'accepter un compromis qu'il estime en sa défaveur, *« celui qui se résigne est brillant » (izay mandefitra no mandina)*, car selon lui : *« c'est bien vu dans la société de se résigner pour mettre fin à un litige, c'est une preuve de sagesse » (12/06/2017).*

2.4.4. La crainte du pouvoir public et la place de l'écrit dans la résolution des conflits

« Nous irons jusqu'au Tribunal s'il le faut ! ». Il n'est pas rare d'entendre cette phrase lancée entre les opposants d'un litige foncier. Pourtant dans la commune, presque aucun conflit ne mène à une action en justice. Le Tribunal est plutôt utilisé par les acteurs comme une menace ou comme une manière de montrer un sentiment de légitimité bien assuré, même face au pouvoir public (*fanjakana*). Le Tribunal joue ainsi le rôle d'un arbitre éloigné, intimidant et dont on connaît mal la logique et les « règles du jeu ». Les acteurs éprouvent beaucoup d'incertitudes sur l'issue possible d'un litige au Tribunal. Ainsi, prétendre vouloir y porter l'affaire revient à se targuer d'anticiper que l'on gagnera dans cette arène. Cet aspect ressort par exemple dans le cas de la résolution évoquée plus haut. En effet, lorsque Rolland est mis en difficulté par les arguments de Juliette, il se lève brandissant son papier et affirme qu'il va se rendre directement au Tribunal : *« Alors allons au Tribunal ! Laissons un Tribunal juger cette affaire si vous ne voulez pas accepter parce que moi je ne vais pas abandonner ! ».* Les autres répondent et disent ne pas avoir peur, chacun tentant d'intimider l'autre.

Les menaces de porter l'affaire en justice se retrouvent également dans certains documents trouvés dans les archives municipales, comme en témoigne la traduction littérale d'un « petit papier » ci-dessous.

Encadré 6.13 - La menace du tribunal dans un « petit papier ». Traduction

À l'attention de Monsieur le Chef de Fokontany

Objet : PLAINTE

Les personnes citées ci-dessous ont l'honneur de vous adresser cette plainte :

1. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 2. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 3. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Domiciliés tous à l'Îlot Ambohidava, Fokontany Manarintsoa et descendants de A. (feu) et B., nous portons plainte, car un champ situé à Ambohidava appartenant à nos parents nous a été volé par C.

Il y a déjà eu une réunion pour arranger la situation pendant laquelle nos parents ont déclaré que la terre n'appartient pas à C., mais il a toujours continué à exploiter cette terre en y cultivant du riz.

Nous avons fait appel au Chef du Fokontany et son adjoint pour l'en empêcher, mais il a refusé et a dit « traînez-moi jusqu'aux tribunaux alors ! Si vous gagnez le procès, je vous donnerai la terre ainsi que le riz planté dessus ». C'est la raison pour laquelle nous portons cette plainte pour demander de nous réunir avec cette personne afin que nous nous expliquions concernant ce champ.

Recevez, Monsieur, nos salutations respectueuses.

Signatures des plaignants

Cachet du Fokontany et signature du chef

À Manarintsoa, le xx-xx-2016

Souvent, les autorités locales tentent de dissuader les personnes de porter l'affaire en justice. À une résolution, un homme de l'assistance intervient et dit à l'intention des plaignants :

« J'avais une terre ancestrale à Ambohimarina. Nous sommes allés jusqu'au tribunal, ce fut si long que mes témoins sont morts avant le procès. Et puis là-bas vous n'arriverez pas à parler. Quand vous êtes face au juge, le problème est que votre voix reste bloquée. Vous n'arrivez plus à parler. Même si vous n'êtes pas du tout d'accord, vous acceptez. » Et une autre ajoute : *« ici votre langue est comme ça [faisant un signe], mais devant le juge, votre langue sera retirée et vous n'aurez plus de voix » (01/07/2017).*

Les autorités locales ont d'autant plus intérêt à trouver un accord à l'amiable que l'application des décisions du Tribunal repose sur eux. Un chef de *fokontany*, justement confronté à cette situation nous explique :

« Il y a eu procès et une décision d'expulsion et on me demande de la faire respecter, mais que puis-je faire ? Si l'autre ne veut rien savoir, je ne peux pas l'obliger. J'ai même reçu des menaces. Je vais aller à la gendarmerie, mais j'ai vraiment peur que ça me retombe dessus. » (22/06/2017)

Finalement, nous avons vu que les ménages justifient leurs droits fonciers en faisant appel à différentes sources de légitimité (travail, achat, ancestralité, documents) qui ne semblent pas hiérarchisées *a priori*. La commune se pose comme un médiateur de conflits : elle aide l'assistance à s'accorder sur une version commune de l'incident et son passif (les acteurs disent qu'il faut « faire l'historique de la terre ») et propose des pistes de compromis. Bien que les responsables communaux (PCC) ou des

villages (chef de *fokontany*) insistent pour dire qu'ils n'imposent pas de solution, la pression sociale qui s'exerce sur les personnes en litige oblige généralement au retour à l'ordre. En effet, les compromis s'imposent souvent de manière indirecte, car la commune est la dernière échelle de résolution locale avant le tribunal. Dans ce contexte, les personnes en conflit doivent se résigner à un compromis jugé raisonnable par le reste de l'assistance et les anciens (*raiamandreny, loholona, zokiolona toteny, etc.*) ou s'engager dans un véritable procès, contre l'avis de la communauté. En définitive, les instances locales de résolution des conflits semblent efficaces pour résoudre des litiges dans un contexte de pluralisme des normes. Pluralisme qu'elles contribuent à entretenir en se refusant de hiérarchiser les registres de justification : l'ancestralité reste un argument valide face à un papier et qui peut à son tour être mis à mal par la démonstration d'aménagement sur une terre, *etc.*

3. La sécurisation des transactions marchandes à Ambatomena

Nous avons commencé ce chapitre par une analyse des conflits car ils permettent de pointer les principales sources d'insécurité foncière et sont des révélateurs des règles du jeu « en situation ». Cependant, d'un point de vue empirique, il faut rappeler que les conflits semblent des événements relativement exceptionnels au regard de l'activité importante des marchés d'achat/vente. Un grand nombre de transactions marchandes se font sans heurts du fait de l'existence de différentes formes de sécurisation des transactions. Nous verrons que la sécurisation passe principalement par certaines pratiques de consultation familiale, avant les transactions, ainsi que le recours à l'écrit à travers des systèmes de « petits papiers » (section 3.1). Ensuite, nous analyserons la sécurisation des transactions dans un contexte post-réforme marqué par la possibilité d'enregistrer formellement les terres au moyen de *certificats fonciers*. Nous insisterons particulièrement sur la question de l'actualisation des certificats fonciers à la suite de transactions, les facteurs de blocage à cette actualisation et les solutions (partielles) qu'apportent les opérateurs locaux de la réforme (section 3.2).

3.1. Les formes de sécurisation des transactions : consultations et petits papiers

Le recours à l'écrit pour formaliser une transaction est une pratique largement documentée en Afrique subsaharienne (André, 2002; Benjaminsen and Lund, 2002; Mathieu et al., 2003; Lavigne Delville et al., 2017) et à Madagascar (Aubert et al., 2008; Andrianirina Ratsialonana and Burnod, 2012; Burnod et al., 2014; Boué and Colin, 2018). Néanmoins, la sécurisation des transactions ne consiste pas seulement à réaliser des documents (*taratasy* en malgache) à l'issue des échanges. Elle passe, dans un premier temps, par le recours à différentes pratiques et en particulier les consultations familiales (*teny ierana*) qui s'imposent dans la plupart des situations. De plus, la famille reste fortement impliquée au cours du processus de semi-formalisation via les « petits papiers ». Ainsi, différentes formes de

sécurisation, en amont puis en aval de la transaction, apparaissent complémentaires et illustrent à nouveau l'articulation entre les autorités locales (commune ou *fokontany*) et la famille.

3.1.1. Consulter la famille : une forme de sécurisation en amont des transactions

Afin d'éviter les contestations, les pratiques les plus cruciales semblent avoir lieu en amont des transactions. En effet, avant l'étape de la formalisation (des droits ou des transactions), différentes pratiques donnent aux ventes un caractère légitime ou, au contraire, contribuent à les invalider. Nous développerons ici l'importance des « *teny ierana* »²⁷⁰, des étapes de consultation préalables, qui rythment les échanges, ainsi que le rôle des témoins et des courtiers. Dans les trois cas, ces pratiques visent à impliquer les membres de la famille élargie aux transactions pour désamorcer les litiges.

Les consultations familiales

La contestation du droit de vendre par d'autres membres de la famille est une source d'insécurité foncière. Pour tenter de prévenir ce type de litiges sur les terres héritées, acheteurs et vendeurs consultent la famille de ce dernier. Ils évoquent ainsi la nécessité d'une étape, dite de consultation, qui vise à s'assurer que la vente n'est pas le résultat de la volonté d'un seul individu, mais vient d'un commun accord (*teny ierana*). Cette pratique est très largement répandue.

Pour le vendeur, se voir contester ses droits à vendre présente un risque. En effet, il peut se voir obligé de rembourser l'acheteur ou lui fournir une autre parcelle équivalente. La consultation familiale permet ainsi de vérifier que la vente est possible, dans quelles conditions, et à mettre au courant les cohéritiers afin de leur accorder leur droit de préemption sur l'achat de la parcelle. Un jeune homme enquêté explique :

« Pour vendre une terre issue de la famille [‘anarandray’], demander son accord est quelque chose d’impératif. Le vendeur doit s’adresser à ses parents s’ils sont encore vivants. [...] C’est une règle qu’on se fixe dans notre famille, car certains vendent des terres qui ne leur appartiennent pas ou qui ne sont pas encore pas partagées » (05/07/2016).

Pour l'acheteur, la consultation vise à se protéger des contestations par famille du vendeur dans le cas où la terre est issue du patrimoine familial. Les ventes de terres achetées n'étant pas soumises aux régulations familiales, la décision revient pleinement au propriétaire. Dans ce dernier cas, l'étape de consultation familiale n'est pas réalisée. L'acheteur doit néanmoins vérifier qu'il ne s'agit pas d'une terre ancestrale, information cruciale avant toute transaction. En revanche, si la terre a été héritée, des précautions particulières sont prises, car d'autres membres de la famille peuvent avoir conservé

²⁷⁰ Littéralement « *teny ierana* » est composé des termes *teny*= mot, parole et de *era* = permission, accord (Hallanger, 1973). *Teny ierana* peut se traduire par : demande de permission (Hallanger, 1973), consultation, commun accord (Rajaonarimanana, 1995).

certaines droits. La consultation est une étape qui permet de protéger l'ensemble de la famille contre des initiatives individuelles opportunistes. Selon nos entretiens :

« L'acheteur aussi consulte lui-même les personnes âgées de la famille [raiamandreny]. Il dira : "untel me vend ses terres, qu'en pensez-vous, car je veux les acheter ? Vous en avez déjà parlé ensemble où c'est seulement sa décision à lui ? ". Tu vois, c'est ça le 'teny ierana' qui régit l'achat. C'est aux 'raiamandreny' du vendeur que l'acheteur demande ça. Parfois, il y en a qui disent : "ce sont des terres qui ne sont pas à vendre". D'autre fois ils disent : "si vous avez les moyens, vous pouvez les acheter, vous avez notre bénédiction". [...] Tout le monde fait cela dans cette région. Si les 'raiamandreny' du vendeur ne sont pas d'accord pour la vente, personne n'ose acheter. [...] Il y en a qui disent qu'on perd notre argent si on achète des terres qui ne doivent pas être vendues ! Donc il faut toujours avoir l'accord de tout le monde » (17/05/2016)

Les personnes consultées peuvent varier selon les parcelles et cela dépend des règles de partage qui ont été établies. Rappelons que les rizières sont généralement attribuées de manière définitive aux enfants à la mort des parents. Dans ce cas, pour l'acheteur le risque est moins grand. Néanmoins, certains affirment préférer consulter des personnes du groupe des « coresponsables » (*mpiaramitondra*) pour plus de sûreté (cf. Chapitre 4). Dans le cas des *tanety*, les délimitations sont rarement visibles entre les lots de chacun. Certaines personnes n'identifient pas clairement ce qui leur appartient, soit parce que le partage définitif n'a pas encore eu lieu, soit parce que les anciens (*raiamandreny*) ne leur ont pas encore enseigné les limites, ou encore parce que la fratrie préfère ne pas séparer les patrimoines et renégocie les limites des exploitations régulièrement (cf. Chapitre 3). Dans ce contexte, nos entretiens montrent que les acheteurs sont particulièrement vigilants à respecter cette étape de consultation :

« J'ai acheté beaucoup de terres par ici. À chaque fois, avant de payer, je m'en vais discuter avec tous ceux qui pourraient être concernés par ce terrain. Je me renseigne systématiquement sur l'historique de cette terre. Je fais ainsi, car, même si aujourd'hui je paye l'intégralité, dans le futur il se peut que des problèmes surviennent » (28/07/2016).

Au-delà des demandes de permission, il semble indispensable pour chacun des transactants de se renseigner sur l'autre. Lorsque ces derniers ne se connaissent pas déjà intimement (ce qui reste rare), ils cherchent à obtenir des informations, comme par exemple le fils de cet homme qui ne réside pas au village. Selon son père : *« mes enfants ont le réflexe de demander : "papa, telle personne me vend cette terre, qu'est-ce que tu en penses ? ". C'est ainsi, car les jeunes n'ont pas connaissance de l'historique des terres » (28/07/2016)*. De plus, des acheteurs partent à la rencontre des voisins à proximité de la parcelle convoitée pour s'assurer qu'il n'y a pas eu de litiges par le passé et se présenter.

Une implication des familles fortement encouragée par les fokontany et la municipalité

Les chefs de *fokontany* et les agents de la commune encouragent la consultation des ayants droit avant les transactions pour prévenir les conflits. Ils cherchent à s'assurer que cette étape a été respectée avant de signer à leur tour un acte de vente. Ainsi, les autorités politiques locales participent à la consolidation du rôle de la famille. Par exemple, le Président du conseil communal estime être particulièrement attentif aux transactions extrafamiliales. Dans ces cas, il faut veiller à ce que les terres aient été proposées en priorité aux cohéritiers et à ce qu'ils aient donné leur accord pour qu'une personne extérieure puisse l'acquérir. Selon ses termes :

« Si un des cohéritiers est en difficulté et qu'il souhaite vendre, comme la terre est déjà partagée, il informe d'abord ses cohéritiers. [...] Si les cohéritiers disent qu'ils ne peuvent pas payer la somme, le vendeur propose ailleurs et ils donnent leur accord [mifampivavaka] pour que leur frère en difficulté puisse vendre. Si le vendeur a bien fait toutes ses étapes, cela veut dire que la vente est bénie [tsara vavaka] et donc la transaction étant sans risque, nous pouvons faire l'acte de vente à la commune » (30/06/2017).

Pour s'assurer que la famille du vendeur a été tenue au courant et ne viendra pas contester la transaction, les autorités locales demandent généralement aux membres de la famille d'être présents en tant que témoins et de signer l'acte de vente. La signature d'un acte de vente par des responsables familiaux (*lohologa pianakaviana*) est un gage de sûreté selon l'adjoint au Maire. Si la réalisation de l'acte de vente nécessite une visite du terrain, la famille et les voisins seront d'autant mieux prévenus et les risques de contestation sont fortement limités. Ainsi, comme le fait remarquer un chef de *fokontany* :

« Nous demandons aux membres de la famille ou aux voisins d'assister à la reconnaissance du lieu pour confirmer l'identité du terrain ou l'historique du terrain à vendre. [...] Généralement lorsqu'on va sur le terrain, des voisins viennent voir ce que nous faisons. Je demande souvent qu'ils signent aussi l'acte de vente et cela fait de bons témoins. Parfois les acheteurs et vendeurs choisissent d'autres témoins, mais c'est fréquent qu'au moment de la reconnaissance, les personnes qui travaillent dans les champs alentour soient intéressées par ma visite. Ils posent des questions "est-ce que votre visite concerne des terres qui nous appartiennent ?". En fait ils viennent se renseigner lorsqu'ils me voient sur un terrain. Ça me permet aussi de savoir s'il y a des litiges sur la parcelle, de parler aux voisins. Comme ça je peux repérer rapidement s'il y a des objections avant de signer moi-même un acte de vente. » (15/05/2016).

Ainsi, au-delà même de la délivrance d'un « petit papier », l'exigence de témoins ainsi que les visites de la parcelle tendent à publiciser une transaction, à la rendre mieux visible dans la localité et participent à sa sécurisation.

Le rôle des courtiers dans la sécurisation des transactions

Il arrive que les vendeurs contactent des intermédiaires pour trouver un client (cf. Chapitre 4). Ces intermédiaires (appelés des *mpanera-tany* ou simplement *mpanera*) participent indirectement à la prévention des litiges. En effet, les courtiers sont des personnes bien informées des affaires foncières dans la commune. Étant donné que le succès des transactions dépend de l'absence de conflits, les courtiers disent prendre des précautions. Ainsi, un courtier explique :

« Je dois aller voir les terres d'abord. Il me faut être certain que ces terres à vendre sont vraiment celles du vendeur ou non. La plupart du temps je sais déjà si les terres sont au vendeur, mais on doit toujours confirmer auprès des 'raiamandreny' [parents/anciens] s'il peut les vendre. [...] Car parfois il y a un problème, par exemple il s'agit souvent d'une terre héritée²⁷¹ et que quelqu'un cherche à vendre discrètement. Donc pour éviter ce problème, on demande d'abord une confirmation. » (26/05/2016).

Chaque terre à vendre fait l'objet d'une petite enquête afin d'estimer le risque de conflits. De plus, le *mpanera* sélectionne ses clients potentiels : « *si je sais qu'une personne se comporte mal ou a souvent des histoires, je ne lui proposerai pas de terres* », dit un courtier.

Les courtiers peuvent aussi jouer un rôle dans la formalisation des transactions auxquelles ils contribuent. Selon les dires d'un courtier interrogé, ce dernier incite les transactants à réaliser au moins un acte de vente authentifié à la Mairie. Il recommande parfois d'aller faire un certificat foncier et, en tant qu'intermédiaire, est souvent appelé comme témoin pour signer les actes de vente réalisés à la Mairie ou au *fokontany*.

Enfin, les courtiers permettent aussi de faire face à une insécurité nouvelle, qui dépasse la question foncière, à savoir le développement du banditisme rural. Tout vendeur est potentiellement en danger si la nouvelle de la vente est trop largement diffusée²⁷². Le rôle des *mpanera* est donc d'assurer une transaction sûre pour la vie des vendeurs :

²⁷¹ Terre héritée se dit *tany lova*, mais ici le courtier emploie l'expression *tanim-pitondrana* que nous traduisons par « terre de responsabilités ». Par cette expression il souligne que c'est une terre directement associée aux responsabilités sociales envers la famille et les ancêtres. La vente de ce type de terre est particulièrement problématique pour la famille, car si un membre ne possède plus de *tanim-pitondrana* il pourrait refuser de participer aux responsabilités sociales qu'il a envers sa famille (cf. section 2, ce chapitre).

²⁷² L'insécurité physique est bien réelle, durant notre séjour des vols ont eu cours chez les vendeurs après des transactions. Plus grave encore, deux hommes sont morts, toujours après avoir vendu une terre ou un zébu, assassinés par les *dahalo* (bandits) pour leur argent.

« Les gens veulent rester discrets quand ils ont vendu parce qu'ils ont de l'argent chez eux. On dit même à ceux qui ont été mis au courant de ne rien dire, car aujourd'hui il y a de l'insécurité. [...] C'est principalement pour ça qu'on me contacte à présent : personne ne doit être au courant et moi je travaille dans la discrétion avec des gens de confiance » (05/12/2018).

3.1.2. Rôles et usages des « petits papiers » dans la sécurisation des transactions

Un recours non systématique aux actes de vente

La littérature a documenté le recours important aux « petits papiers » (*taratasy*) et leur rôle dans la sécurisation foncière (Karpe et al., 2007; Aubert et al., 2008; Andrianirina Ratsialonana and Burnod, 2012; Boué et al., 2016). Malgré leur grande accessibilité pour les ménages ruraux, il semble que le recours à ces « petits papiers » ne soit pas aussi généralisé que nous avons pu le penser.

À Ambatomena beaucoup de ménages ne réalisent pas de petits papiers, même auprès du *fokontany*. Le Tableau 6.1 (*infra*) montre que la moitié des parcelles achetées n'ont fait l'objet d'aucune documentation²⁷³. Ce tableau montre également que les *fokontany* et la mairie restent fortement sollicitées avec 31% des transactions formalisées par un acte de vente à la mairie. Le *fokontany* est lui aussi fortement sollicité même si seulement 11% des parcelles ont été formalisées uniquement à ce niveau. En effet, notons que les actes réalisés à la mairie d'Ambatomena bénéficient aussi d'un acte de vente au niveau du *fokontany*²⁷⁴. Par conséquent, le pourcentage effectif de recours au *fokontany* est de 42% (11+31) pour toutes les parcelles achetées. Parmi les parcelles ayant fait l'objet d'un petit papier, le *fokontany* est sollicité dans 84% des cas.

Parmi les transactions pour lesquelles aucun acte de vente n'a été formalisé, il est néanmoins possible que des ménages payent périodiquement des impôts sur ces parcelles. Ceux-là disposent des quittances d'impôts fonciers qui participent à la sécurisation des droits basée sur une reconnaissance de l'occupation²⁷⁵.

²⁷³ On notera que ce chiffre est très important et reste nettement supérieur aux calculs que nous avons réalisés parallèlement à partir des données de l'enquête PECF_2011. Selon nos calculs sur les données PECF, 25% des parcelles achetées ne sont pas formalisées par un document de type acte de vente. Ce taux, inférieur à celui issu des données de l'enquête SALIMA, reste conséquent. À titre de comparaison, C. Boué estime pour la commune de *Faratsiho* que seulement 8 % des transactions n'ont fait l'objet d'aucune documentation. La différence entre les résultats des deux bases de données utilisée ici (PECF et SALIMA) peut tenir aux méthodes différentes d'échantillonnages employées dans les deux enquêtes et aux différences entre *fokontany*, tirés aléatoirement. La base PECF a étudié principalement des ménages ayant déjà au moins un certificat foncier (tirage dans deux listes et pondération ensuite) et porte sur 5 *fokontany* (sur 12) dont les 3 les mieux connectés à la route. La base SALIMA a tiré aléatoirement des ménages et intègre des *fokontany* plus éloignés du chef-lieu de commune.

²⁷⁴ Nous avons déjà évoqué que, d'après nos entretiens qualitatifs dans la commune d'Ambatomena, la mairie ne légalise un acte de vente que si les transactants ont déjà réalisé un acte auprès du *fokontany*.

²⁷⁵ Nous ne disposons pas d'information sur les quittances d'impôts dans la base de données SALIMA_2016.

Tableau 6.1 - Des transactions marchandes peu formalisées par les petits papiers

Mode d'acquisition	Aucun papier		Petit Papier : Aucun visa		Petit Papier : Visa fokontany		Petit Papier : Visa Mairie		Petit Papier : Visa arrondissement		Total	
	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N
Achat	50%	(122)	8%	(19)	11%	(26)	31%	(74)	0%	(1)	100%	(242)
Hérit/don/défriche	56%	(366)	11%	(77)	3	(21)	30%	(181)	0%	(3)	100%	(648)
Total	55%	(488)	11%	(96)	5%	(47)	9%	(255)	0%	(4)	100%	(890)

Analyse de 890 parcelles exemptes d'enregistrement formel (titre/certificat). Données SALIMA_2016

Ce faible recours au « petit papier » concorde avec nos entretiens qualitatifs. En effet, les acheteurs comme les vendeurs expriment souvent leurs réticences à réaliser des actes de vente lorsque les transactions sont intrafamiliales. Dans l'entretien filmé avec Dahery par exemple (cf. film, témoignage n°3), ce dernier affirme que :

« C'est mal vu de faire des actes de vente quand la transaction est passée entre membres de la famille, parce qu'on se considère comme des frères et sœurs. [...] On ne fait pas de papier entre nous, ça serait source de méfiance dans la fratrie. » (06/07/2017).

Deux autres exemples particulièrement parlants sont ceux des adjoints au maire qui, lors de leurs achats respectifs, n'ont pas réalisé de document écrit. Le premier adjoint considère qu'il serait malvenu de faire un petit papier car il a acheté à un parent proche. Selon lui :

« Celui qui m'a vendu la terre ne sait pas lire. C'est une personne âgée et il préfère faire un contrat basé sur la confiance mutuelle. Ce serait l'offenser si je demandais qu'on réalise un papier, il pensera que je ne lui fais pas confiance ou alors que j'essaie de manigancer quelque chose » (02/11/2016).

L'autre adjoint estime également qu'une transaction intrafamiliale peut se passer de papier, au moins dans un premier temps et tient un double discours :

« Ce n'est pas pressé, on fera certainement un papier dans le futur, car comme on dit, seuls les écrits restent. Mais pour le moment la confiance suffit. Vous comprenez j'ai acheté avec mon fils un terrain qui appartenait à mon frère. Le papier n'est pas vraiment impératif dans ces conditions » (29/06/2017).

Pourtant les mieux placés pour réaliser un acte de vente, les deux adjoints au maire ont donc préféré ne pas en réaliser pour leurs propres transactions intrafamiliales.

Diversité des « petits papiers » et des niveaux de formalisation

L'expression de « petits papiers » traduit la dimension locale et endogène de ces innovations institutionnelles, par opposition aux documents de propriété officiels (dans notre contexte les certificats fonciers et les titres de propriété). Néanmoins cette expression ne doit pas masquer la

grande diversité des documents qui s’y rapporte. En effet, les documents écrits qui peuvent être mobilisés par leurs détenteurs comme des éléments de preuve d’une propriété foncière sont variés²⁷⁶.

Selon nos observations à Ambatomena, ces « petits papiers » peuvent concerner :

- la transmission intergénérationnelle des terres (testaments, acte de notoriété) ;
- les conflits fonciers (plaintes, rapport des autorités locales, rapport de résolution de litiges explicitant le compromis trouvé) ;
- le paiement de l’impôt foncier (coupon délivré par la commune) ;
- une transaction marchande (acte de vente morte, acte de vente vivante, acte d’interdiction de vente, acte d’interdiction de location²⁷⁷).

Dans cette section nous nous intéressons aux documents qui concernent des transactions foncières et notamment aux « d’actes de vente » (*fifanekana fifampivarotana*) qui, eux-mêmes, peuvent prendre plusieurs formes. En effet, comme l’a déjà montré Boué (2013), pour une autre commune des Hautes Terres, ces actes de vente peuvent avoir différents degrés de validation. Dans les communes étudiées, plusieurs types d’actes de vente peuvent être réalisés selon leur degré de formalité :

- Des contrats sous seing privé réalisés entre l’acheteur et le vendeur. Ils sont signés (ou marqués de l’empreinte digitale) par les deux transactants auxquels s’ajoutent parfois les signatures des témoins.
- Des contrats sous seing privé visés par le *fokontany* (cf. Encadré 6.14, p.311). Généralement le chef de *fokontany* rédige un contrat suivant un modèle plus complet, incluant notamment un croquis, auquel il adjoint sa signature ainsi qu’un visa (le tampon rouge caractéristique des pouvoirs publics aux yeux des acteurs). Ce service est proposé gratuitement par les *fokontany* de la commune.
- Des actes de vente authentifiés à la mairie. Une fois l’acte de vente validé par le *fokontany*, il peut être porté à la mairie qui en produit une version dactylographiée (cf. Encadré 6.14, p.311). L’opération est inscrite dans un registre et une copie des deux versions (*fokontany* et mairie) est conservée dans les archives municipales. Selon le maire : « *on fait ce qu’on appelle un acte simple. En théorie on n’atteste pas vraiment de la transaction, mais plutôt de la véracité des signatures.* » En pratique, les autorités municipales cherchent néanmoins à s’assurer que la transaction est légitime. Par exemple, la commune demande notamment un document signé du *fokontany* avant d’éditer à son tour un acte de vente : « *c’est une mesure qui a été mise en place par Monsieur le Maire en arrivant. Ici, à la commune nous avons une moins bonne connaissance du terrain que les*

²⁷⁶ Voir aussi la thèse de Céline Boué (2013) à Faratsiho dans les Hautes Terres.

²⁷⁷ On notera que nous n’avons observé aucun document écrit concernant une location. Nos entretiens confirment que les acteurs n’ont pas recours à l’écrit pour formaliser une location.

chefs de 'fokontany'. C'est donc une sécurité que nous prenons. » (09/07/2016). Pour les mêmes raisons, nous verrons que la commune tente aussi d'impliquer la famille dans la procédure. Réaliser un acte de vente et le faire viser par les responsables de la commune est payant et coûte un peu moins d'un euro + 2% du prix de vente. Ce coût est décidé en conseil municipal est reste, du point de vue des autorités locales, volontairement abordable et non désincitatif. La procédure est aussi particulièrement simple puisqu'il suffit aux deux transactants de se rendre à la Mairie avec au moins un témoin chacun.

- Enfin, ces documents peuvent aussi être validés par l'arrondissement lorsque l'acquéreur souhaite entamer une procédure d'immatriculation foncière pour titrage des terres. C'est une démarche rarement entreprise ici, comme le reconnaît le délégué d'arrondissement²⁷⁸.

Que les actes soient réalisés par les transactants seulement, en présence du chef de *fokontany* ou visés par la commune, ils constituent un « commencement de preuve » en cas de litige (RocheGude 2010, p.5 ; voir aussi Aubert et al. 2008). Selon le Président du Tribunal de Première Instance d'Antsirabe, interrogé à ce sujet, les actes sous seing privé peuvent permettre de faire valoir des droits fonciers, à condition que l'acte ne soit pas lui-même sujet de discorde :

« Pour les ventes, tout acte sous seing privé est considéré comme un signe de possession. Les gens de la campagne s'imaginent que plus il y a de tampons rouges mieux c'est, mais lorsque l'affaire est portée au tribunal, du moment que la véracité du document n'est pas directement en cause, il est considéré comme un commencement de preuve, visa du fokontany ou pas. » (02/06/2017)

Plus précisément, du point de vue du Président du Tribunal, la forme de l'acte de vente importe peu, du moment bien sûr que la partie adverse ne l'attaque pas comme étant un faux :

« Pour les actes de vente, nous n'avons pas de formalité. Il n'y a pas de règles de forme pour les actes sous seing privé. Au contraire, pour les donations, là c'est beaucoup plus compliqué, car, sous "peine de nullité", les règles de forme sont très strictes, et compliquent sérieusement l'affaire. Mais l'acte de vente est simple et les documents que font les paysans entre eux sont généralement valides et, là encore, contrairement à ce qu'ils font pour les héritages où il y a toujours un vice de forme » (02/06/2017).

À Ambatomena, les documents (*taratasy*), lorsqu'ils sont visés par le *fokontany* ou la commune, représentent déjà pour les usagers un sérieux gage de sécurité. Ces démarches sont encouragées par ces autorités locales.

Le fait que le « tampon rouge » confère aux yeux des acteurs et des autorités locales une valeur nettement supérieure à un petit papier peut sembler paradoxal compte tenu de la faible différence

²⁷⁸ Nous avons compté seulement 2 demandes en 2015 et aucune en 2016 à la date de l'enquête (août 2016).

qu'y apporte quant à lui le Président du Tribunal interrogé (*supra*). Dans certaines communes enquêtées, les autorités municipales considèrent qu'un acte de vente, même visé par le *fokontany*, a moins de valeur que s'il est légalisé au niveau de la commune.

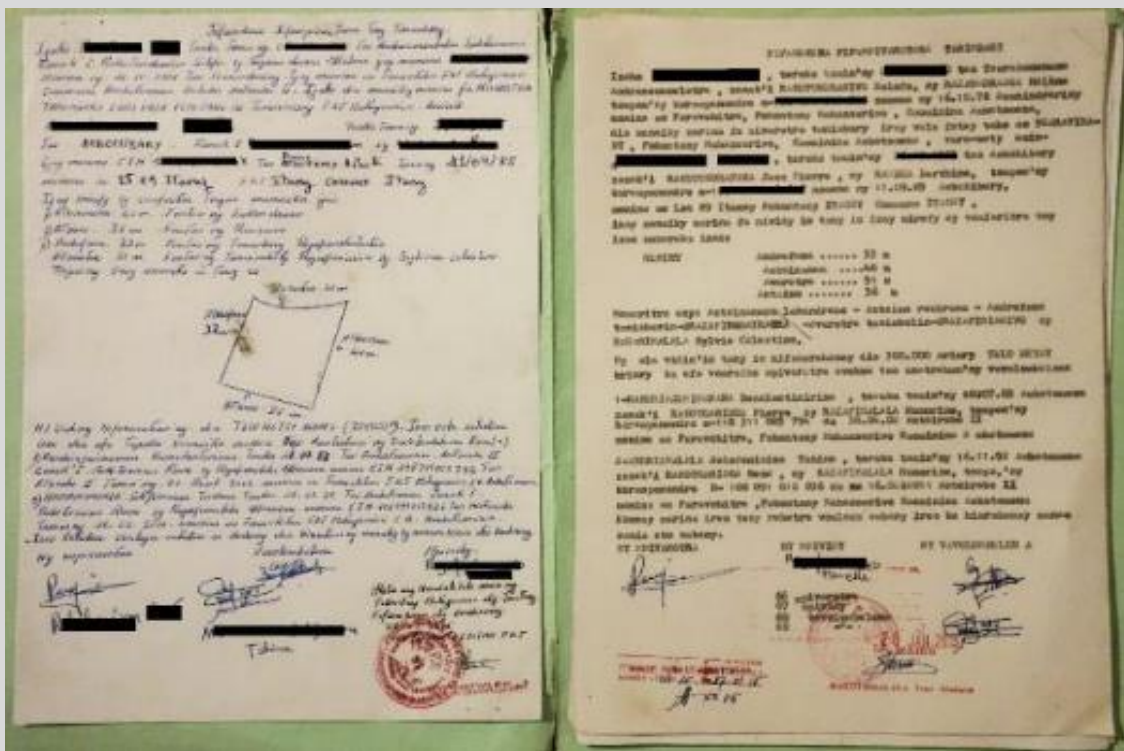
Encadré 6.14 – Contenu des actes de vente réalisés au fokontany et à la commune

Lors de la compilation des 400 *actes de vente* conservés aux archives de la Mairie nous avons pu constater que les informations contenues dans ces papiers respectent généralement le même standard. Les actes portent la mention « acte de vente » (*fifanekana fifampivarotana*) et précisent le type de contrat, généralement vente « morte » (*cf.* Chapitre 4). En effet, aucun acte de vente vivante n'a été formalisé au niveau de la Mairie.

Les actes de vente déposés à la mairie sont presque toujours agrafés avec l'acte qui avait été préalablement réalisé auprès du *fokontany*.

Les actes réalisés à la mairie et *fokontany* ont de nombreux points communs. Ils permettent d'identifier précisément les participants en mentionnant à la fois : nom, prénom, *fokontany* de résidence, numéro d'identité et nom des deux parents. Ils précisent les longueurs en mètres de chaque côté du terrain, mais n'en donnent jamais une superficie. Ils précisent aussi toujours le montant de la vente. Ils sont réalisés en présence de témoins qui adjoindront leurs signatures. Les témoins sont au moins deux au total, désignés par chacun des transactants. Pour les actes réalisés à la mairie ces témoins sont obligatoires afin de faire « légaliser » les signatures. Enfin, dans les deux cas, les actes sont datés, signés et visés l'autorité sollicitée (le maire ou le chef de *fokontany*).

Lorsqu'ils sont émis par les *fokontany*, les actes intègrent généralement (mais pas systématiquement) un croquis spécifiant le nom des voisins, faisant de cette version un document particulièrement important en cas de litige. D'autres fois, des éléments de contexte sont rapportés : achat à plusieurs, propriétaires qui vendent collectivement. Notons que les *fokontany* réalisent aussi des actes de vente « vivante ».



Source : archives municipales consultées par l'auteur en mai 2016

Petits papiers et prérogatives familiales : l'enjeu de la prise en compte des droits des tiers

Un résultat important de l'analyse des règles locales des échanges et des conflits fonciers est le rôle potentiel de la famille dans l'exercice du droit de vendre. Leur influence sur la sécurité d'une transaction est aussi claire pour les autorités locales qui tentent donc d'impliquer ces tiers dans les procédures de semi-formalisation *via* les actes de vente. Ainsi, les actes de vente visés par la commune ou le *fokontany* sont souvent signés par des membres de la famille du vendeur. Selon les élus municipaux interrogés, il est nécessaire d'encourager l'implication des *fokontany* et des familles dans la signature des actes de vente afin d'éviter des situations embarrassantes où la Mairie a émis un document alors que la vente n'était pas autorisée.

La famille s'empare aussi du recours à l'écrit pour réaliser des papiers visant à empêcher que certaines ventes aient lieu et surtout qu'elles soient formalisées par les *fokontany* sans leur aval. Suivant cette logique, mieux vaut empêcher les transactions qu'être mis face au fait accompli. Les documents « d'interdiction de vente » (*taratasy fisakanana*) sont utilisés par des membres de la famille du vendeur, cohéritiers et/ou coresponsables des terres familiales souhaitant protéger leurs droits sur un terrain.

En pratique, ces documents visent à empêcher le passage à l'écrit d'une transaction en court-circuitant l'émission d'actes de vente par les *fokontany* ou la Mairie. Ils visent à empêcher les transactions pour tous les ayants droit et ainsi éviter qu'une vente puisse se faire sans un accord général préalable. Pour cela, une demande explicite est formulée par écrit et déposée auprès des autorités, les priant de ne pas attribuer d'acte de vente sur une parcelle. Selon l'adjoint au Maire :

« Si les terres ne sont pas encore partagées et qu'un membre de la famille vend, cela va générer des conflits [...]. On nous soumet une plainte de réserve lorsque les cohéritiers ont des craintes. Par exemple si certains entendent des rumeurs sur les intentions de vendre d'un autre membre de la famille » (02/11/2016).

Les interdictions de vente écrites sont déposées à la mairie ou, plus souvent, auprès des chefs de *fokontany*. De l'avis des autorités locales : « ces documents sont très utiles au niveau du *fokontany* parce que les déclarants, dès qu'ils entendent parler d'une vente, ils disent au chef : "vous vous rappelez, s'il y a une vente ne signez pas, on vous a déjà déposé une interdiction sur nos terrains ! " » (02/11/2016).

Les interdictions de ventes s'apparentent parfois à une mise sous tutelle du droit de vendre d'un parent. Elles peuvent aussi s'interpréter comme une mise à l'écrit du principe de consultation familiale (*teny ierana*). Ces papiers visent explicitement à informer les autorités de la pluralité des ayants droit.

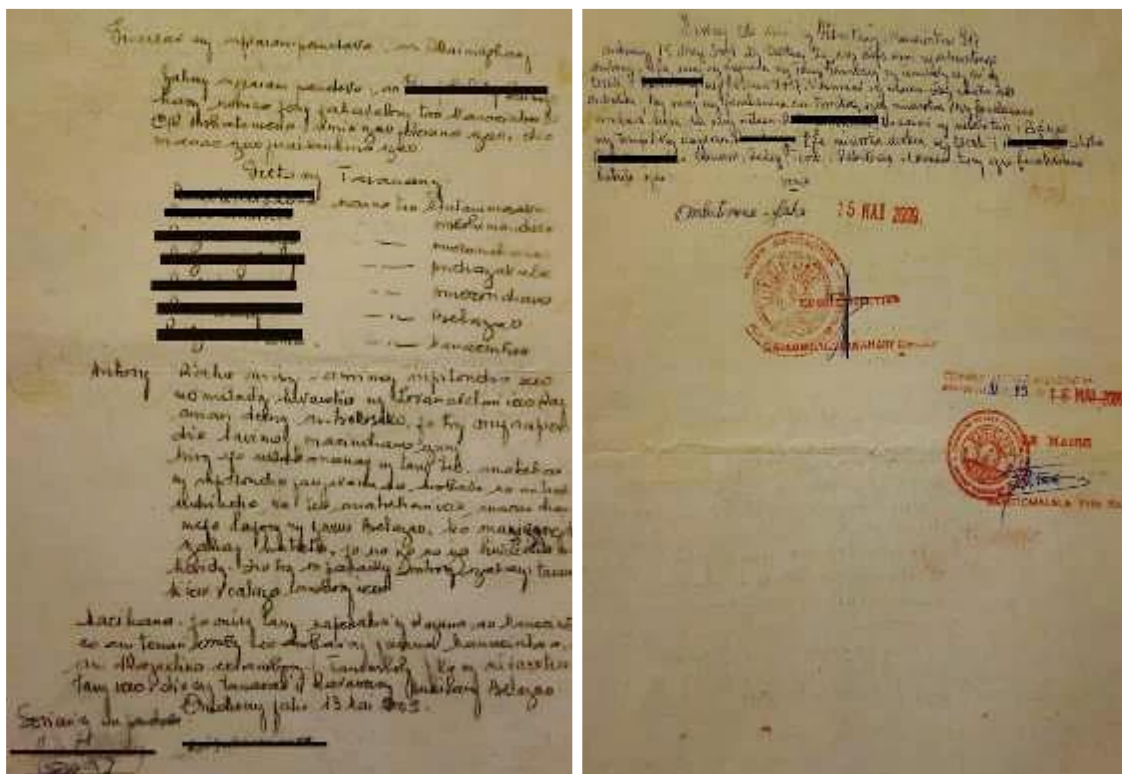
Par exemple, l'illustration 6.1 présente un document déposé par sept héritiers s'interdisant mutuellement la vente d'un héritage :

« Si parmi nous, les cohéritiers, certains voulaient vendre discrètement l'héritage que nos parents nous ont laissé, nous nous y opposerons complètement. [...] Nous insistons et décidons que quiconque voudra vendre ou acheter des terres de notre héritage, nous les descendants des gens cités ci-dessus, ne le laisserons pas faire ».

Le document poursuit, s'adressant directement aux autorités municipales :

« Par la présente, nous vous demandons de bien vouloir accepter notre demande d'interdire à Monsieur Rakoto* - domicilié à F*, Fokontany B*, Commune Ambatomena, et titulaire de la carte d'identité numéro 999* du 6 décembre 19** - de vendre les 5 tanimbary situées au contrebas du hameau F*. En effet, ces terres sont un héritage commun. Quiconque achète ces terres va perdre son argent, car les terres ne sont pas à vendre ».

Illustration 6.1 – Une plainte de réserve réalisée en 2009 interdisant la vente d'un terrain



Source : archives municipales consultées par l'auteur. Juillet 2016

D'autres documents d'interdiction de vente stipulent par exemple :

« Les descendants des deux sœurs ayant reçu leurs dons à leur mariage ont l'intention de vendre des rizières. Nous nous opposons totalement à quiconque qui vend ou achète cette rizière. Nous sommes contre tout acte de vente. Ainsi, nous vous adressons ce document pour interdire la vente de la terre mentionnée ci-dessus ».

Parmi les six interdictions de ventes que nous avons analysées, toutes apparaissent comme une précaution de la famille face au développement des actes de vente. Un chef de *fokontany* interrogé estime qu'il signe de plus en plus d'actes de vente et de documents d'interdiction de vente (*taratasy fisakanana*). Ce dernier type de document est relativement récent dans son *fokontany* et reste à l'initiative des usagers : « *ce n'est pas moi qui rédige l'interdiction de vente, généralement c'est un groupe de coresponsables [mpiara mitondra] qui me porte ce type de papier et moi je signe. [...] Ce n'est pas fréquent non plus, mais de temps en temps* » (15/05/2016). L'attention portée par les chefs de *fokontany* aux revendications des tiers est primordiale pour la sécurité des transactions futures :

« Dans notre fokontany, on est très vigilant sur les ventes de terres, car le terrain à vendre pourrait être un héritage. Sachez qu'il y a beaucoup de 'tanimpitondrana' [terres à responsabilités] ici. Dans ce cas, le terrain ne peut pas être vendu sans l'accord des cohéritiers. Mais, même si je suis dirigeant ici, il y a des cas qui m'échappent compte tenu de la grande taille de notre fonkontany. [...] Pour s'assurer que je n'accorde pas d'acte par erreur, après avoir entendu des rumeurs sur la proposition de vente, des gens viennent me voir pour déposer des lettres d'opposition de vente. Et ils me demandent de ne pas établir d'acte de vente sur leurs terres familiales » (15/05/2016).

En définitive, ces documents d'interdiction de vente contribuent à la sécurisation des droits fonciers des tiers. Ils permettent aux membres d'un groupe de coresponsables de s'assurer que leur droit de regard sur les transactions ne soit pas contourné et qu'ils seront bien avertis et consultés en cas de vente. Ils vont donc dans le sens que les procédures de consultation orale (*teny ierana*) ou les précautions des autorités locales pour inclure la famille du vendeur dans la signature des actes de vente. Les interdictions de vente vont même plus loin : elles formalisent par écrit l'implication de la famille dans l'exercice du droit de vendre de ses membres. Ces papiers sont une précaution explicite de la famille face au développement des actes de vente. Ainsi, la famille évite que la formalisation des contrats de vente (et leur consolidation à travers la signature et les visas de la mairie et du *fokontany*) ne fragilise en retour les droits de préemption des cohéritiers²⁷⁹.

3.2. Formalisation des transactions dans un contexte de post-réforme : les certificats fonciers et les difficultés de leur actualisation

Après avoir décrit des modes de sécurisation des transactions oraux et semi-formels nous nous intéressons à présent à l'enregistrement formel des droits de propriété. Depuis la réforme foncière amorcée en 2005, la création d'un nouvel outil de formalisation des droits, le *certificat foncier*,

²⁷⁹ Ce constat fait écho à la remarque d'Arruñada (2017) qui, dans un article à visée théorique, souligne que la théorie des contrats, issue des travaux pionniers de Ronald Coase, présente une lacune majeure, à savoir qu'elle ne voit dans les transactions que des rapports bilatéraux. Or selon lui, le renforcement des contrats privés peut avoir des externalités négatives en fragilisant les droits de tiers.

constitue une autre modalité de sécurisation des transactions. En quoi ce nouveau support de formalisation des droits influe-t-il sur les modalités et le niveau de sécurisation des transactions foncières ? De plus, quels sont les défis pratiques pour assurer la gestion dynamique des certificats alors que les transactions sont nombreuses et mobilisent déjà d'autres autorités foncières comme la famille ? Cette dernière question pose les termes d'un enjeu de taille pour la réforme à l'œuvre, à savoir la mutation des certificats fonciers.

La procédure générale de certification pour une parcelle quelconque a été présentée au Chapitre 3. Nous nous intéressons ici au recours à la certification pour *sécuriser une transaction*. Pour cela nous abordons dans un premier temps la certification d'une parcelle achetée qui n'était pas déjà certifiée et dans un second temps la mutation d'une parcelle achetée qui était déjà certifiée. Nous verrons que la « primo-certification » d'une parcelle achetée est simple et peut effectivement sécuriser la transaction. En revanche, les procédures d'actualisation des certificats après un transfert restent ambiguës, chères et désincitatives, ces obstacles pouvant mener à de nouvelles formes d'informalités.

3.2.1. Certification foncière : une formalisation de la propriété qui peut sécuriser les achats

Après l'achat d'une parcelle non certifiée, il est possible de demander un certificat auprès des *guichets fonciers communaux*. Le certificat garantira à l'acheteur des droits de propriété formels. Pour obtenir un tel document, il faudra se rendre à la commune où un service permanent, animé par un agent de la commune (*Agent de Guichet Foncier*), se chargera d'organiser une visite du terrain avec d'autres représentants de la commune et du village (Comité de reconnaissance locale) puis de l'émission du document signé par le Maire (*cf.* Chapitre 3). Bien que non obligatoire selon la loi de cadrage, un acte de vente déjà authentifié par la mairie est un préalable indispensable pour les autorités de la commune d'Ambatomena.

Rappelons que si la certification est plus coûteuse qu'un petit papier, elle reste une option financièrement abordable pour la majorité des ménages à l'exception des plus pauvres.

Par ailleurs, notons bien que si les petits papiers et certificats fonciers sont souvent comparés, ils demeurent deux outils de nature substantiellement différente. En effet, même si la création des certificats fonciers a été en partie inspirée (et justifiée) par le succès des « petits papiers » (Teyssier, 2010; (MAEP) Ministère de l'Agriculture, Elevage et Pêche, Madagascar, 2005), en pratique, ces documents présentent une différence majeure : les certificats sont, dans la continuité des titres de propriété, des documents qui *enregistrent des droits* sur un espace, tandis que l'essentiel des « petits papiers » sont des contrats de vente qui *enregistrent des transactions*. Ainsi, leur différence n'est pas simplement une question de *degré* de formalité, mais aussi de *nature* de la formalisation.

Concernant le lien entre marché foncier et certification, des travaux ont montré que les terres achetées semblent les premières candidates à la certification foncière. Les terres acquises par achat ou mise en valeur font plus fréquemment l'objet d'une certification foncière²⁸⁰ que les terres obtenues par héritage ou donation (Burnod et al., 2014; Boué et al., 2016; Boué and Colin, 2018). Une des raisons est, selon Céline Boué, qu'exprimer une demande de certification est socialement plus légitime concernant les terres achetées que les terres héritées. En effet, pour les terres reçues en donation comme pour les terres héritées, la certification foncière peut être contrainte par la famille et notamment les parents :

« Les parents ne souhaitent pas que les enfants aient un certificat en leur nom, car ils craignent que ces derniers vendent alors la parcelle certifiée [...], ou remettent en cause les obligations associées à cette délégation de droits [...]. Après la mort des parents, les parcelles sont considérées comme possédées. Néanmoins, tant que le transfert n'a pas pris un caractère définitif, avalisé par l'ensemble des héritiers, la demande de certificat foncier n'est socialement pas envisagée. » (Boué, 2013, p. 158).

Cette interprétation proposée par C. Boué semble également pertinente à Ambatomena. La certification d'une terre reçue par les parents (même à titre définitif) n'est pas envisageable tant que ces derniers sont vivants. Selon un homme de 37 ans ayant déjà certifié un achat, il n'est pas possible de certifier les parcelles qu'il a reçues de son père : *« C'est moi qui paye les impôts sur ma parcelle, mais je ne peux pas demander de certificat, car mon père est encore en vie. Si je le fais, ça serait comme hériter du vivant de mon père, faire comme s'il était déjà mort » (12/05/2016).*

Enfin, on notera que le certificat est parfois utilisé afin d'éviter les ventes non consenties au sein de la famille et ainsi renforcer la dimension patrimoniale des terres ancestrales (*anarandray*). Certaines familles préfèrent inscrire le certificat au nom d'une seule personne, généralement le plus âgé du groupe d'héritage (*mpiara mandova*) ou des coresponsables (*mpiray adidy*). Ainsi, lorsque les parcelles sont contiguës, nous avons rencontré des familles ayant fait le choix de certifier des patrimoines familiaux entiers avec un unique certificat individuel établi au nom du plus âgé de la famille. Il est possible d'interpréter cette pratique comme une manière de se protéger contre une éventuelle spoliation par l'État ou par des étrangers (crainte tenace bien que ces cas soient extrêmement rares dans la zone). Selon un agent du guichet foncier nous montrant un plan local d'occupation foncière

²⁸⁰ Notons que selon plusieurs témoignages le certificat n'est généralement pas demandé immédiatement après la vente. En effet, l'acheteur qui vient déjà de dépenser une somme importante préfère parfois attendre la saison prochaine pour certifier son acquisition. Ce laps de temps n'est pas une source d'insécurité du fait de l'existence d'autres modes de sécurisation complémentaires déjà évoqués (consultations, petits papiers).

(PLOF) sur lesquels apparaissent des certificats dont la superficie est notablement supérieure aux autres :

« Vous voyez ces grands certificats ici et là ? C'est que ce ne sont pas des parcelles individuelles, mais des patrimoines familiaux. Ces familles ont choisi de certifier en commun pour éviter de faire plusieurs demandes. Car vous voyez, le prix ne dépend pas de la superficie, mais est fixe pour chaque nouvelle demande. » (29/06/2017).

Selon une de ces familles, l'intérêt de posséder un certificat commun est double : « *grâce au certificat cette terre n'est plus à l'État, mais vraiment à notre famille. Cel permet d'éviter qu'un jour l'État ne nous reprenne nos terres* ». De plus, cela permet de contourner le problème de l'individualisation associée à la délivrance de certificats à chaque ménage de la famille déjà soulignée par Boué (2013). Toujours selon cette personne, les ventes ne sont pas un problème à condition qu'elles restent intrafamiliales : « *on peut toujours vendre à des membres de la famille ou des proches* » dit-il. Cela pose cependant la question de l'actualisation des certificats suite à des transactions foncières, comme nous allons le voir.

3.2.2. Réaliser des transactions sur les terres déjà certifiées : les problèmes d'actualisation

Des incertitudes persistent autour des modalités concrètes de l'actualisation des *certificats fonciers* à la suite des transferts fonciers marchands (mais aussi non marchands). Sans disposer d'une procédure claire, les autorités locales réalisent pourtant des actualisations. Les *guichets fonciers* et les *centres de ressource et d'information foncière* (CRIF) tentent, tant bien que mal, d'assurer le suivi des parcelles certifiées, parfois aux marges de la légalité.

Mutation des certificats : un cadre officiel non stabilisé et des difficultés pratiques

Lorsqu'une parcelle certifiée est vendue, une procédure de mutation doit être réalisée pour inscrire officiellement le nouveau propriétaire et ainsi sécuriser son acquisition. Elle vise à actualiser l'information foncière à différents niveaux. Pour que cette information reste pertinente, elle devrait pouvoir circuler entre trois échelles. À l'échelle de la commune d'une part, la transaction doit être enregistrée sur le *registre parcellaire* mis à jour par l'agent du guichet foncier (Encadré 3.7, p.146, Illustration 6.2 p.319). À l'échelle de la communauté de communes ensuite, cette information devrait être transmise au *centre de ressources et d'informations foncières* (CRIF) qui est chargé d'inscrire le changement de propriétaire dans un système d'information géographique : le *plan local d'occupation foncière*, PLOF (Encadré 3.7, p.146). À l'échelle des services fonciers nationaux enfin, les agents du CRIF

devraient transférer leurs informations auprès des *services fonciers des domaines* afin d'actualiser les données de ces derniers²⁸¹.

Encadré 6.15 - La question de l'actualisation des certificats dans les textes officiels

Les transactions sur les terres certifiées doivent théoriquement s'inscrire dans un ensemble de procédures juridico-administratives visant la mutation du document, sans quoi l'information foncière devient obsolète. C'est déjà à ce problème d'obsolescence que Madagascar fut confronté avec les titres de propriété. La « *rareté de l'enregistrement des mutations des titres fonciers* » avait été identifiée comme un problème majeur du précédent système par les promoteurs de la réforme actuelle (MAEP 2005, p. 3). Plusieurs diagnostics avaient d'ailleurs souligné les conséquences néfastes des lourdeurs administratives et des coûts associés à l'actualisation des documents fonciers (Teyssier et al., 2009; Jacoby and Minten, 2007; World Bank, 2006). Paradoxalement, ni les orientations de la réforme proposées par les deux *lettres de politique foncière* (2005 et 2015), ni les textes juridiques ultérieurs, n'ont fourni, à notre connaissance, un cadre explicite pour accompagner les mutations.

La première *lettre de politique foncière* de 2005 souligne les difficultés du système d'immatriculation pour assurer le suivi des mutations, mais reste très vague sur les dispositions à prendre pour faciliter la mutation des certificats. Le décret d'application 2007-1109 évoque la possibilité de modification du certificat via des « opérations subséquentes », mais n'explique pas la procédure²⁸². Seule une « *procédure de transformation, à la demande de l'usager, du certificat d'occupation foncière en titre foncier* » (MAEP 2005, p9) est explicitée et fait l'objet d'un chapitre du décret²⁸³. Dans ces décrets, les « opérations subséquentes » (liées aux transactions, mais aussi aux héritages) ne sont précisées que pour ce qui concerne la transformation du certificat vers le titre foncier. Un fait qui interroge sur l'ambition de la réforme. En effet, bien qu'initialement au cœur d'une politique de décentralisation, le certificat semble relégué à un document transitoire vers le titre foncier, géré par le service national des domaines. La vocation des certificats et le degré d'engagement dans une politique de décentralisation des compétences foncières sont des questions au cœur de vifs débats sur lesquelles nous ne nous avancerons pas ici.

En 2015, la nouvelle *lettre de politique foncière* affiche vouloir simplifier les procédures de mutation et laisser aux communes la gestion des transactions : « *Pour actualiser l'information foncière et favoriser l'inscription des mutations dans le livre foncier et le registre parcellaire, deux types d'actions seront engagées. D'une part, les procédures de mutation seront allégées : en trouvant des alternatives à la reconstitution des successions, en diminuant leurs coûts, et en optimisant l'organisation administrative. D'autre part, les droits d'enregistrement et la fiscalité portant sur la mutation de terrains titrés ou certifiés (vente, donation, succession) seront fortement réduits, voire annulés (sur une période déterminée de plusieurs années).* » (Lettre de politique foncière, MECPPATE 2015, p.10).

Cependant, ces annonces encourageantes peinent à dissiper l'embarras des opérateurs locaux de la réforme. Concrètement les procédures de mutations ne sont toujours pas claires du point de vue des opérateurs locaux de la réforme. De plus, dans la région Vakinankaratra les coûts semblent au contraire augmenter. En 2017, cette intention de réduire les coûts de mutation ne s'est pas concrétisée dans la région.

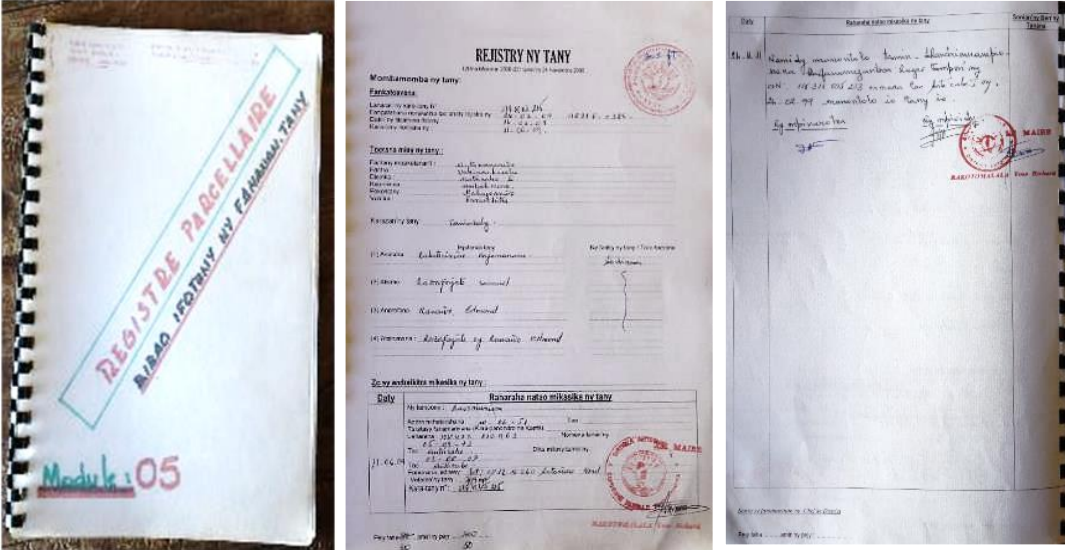
²⁸¹ Notons que cette procédure est celle observée à Ambatomena. D'autres communes ne dépendent pas d'un CRIF et doivent faire remonter directement l'information aux services fonciers de la région.

²⁸² Ce décret précise néanmoins dans son article 7 que les opérations subséquentes devront être enregistrées dans le *registre parcellaire*. Quant aux coûts, le barème du prix d'une telle opération doit être fixé par arrêté communal selon la *Circulaire sur l'ouverture de Guichet Foncier* du 14 décembre 2010 (Ministère d'Etat, Madagascar, 2015).

²⁸³ Le chapitre 10 du décret 2007- 1109 portant application de la loi n°2006-031 du 24 novembre 2006 porte explicitement sur la procédure de « *transformation du certificat foncier en titre foncier* » ((MAEP) Ministère de l'Agriculture, Elevage et Pêche, Madagascar, 2007)

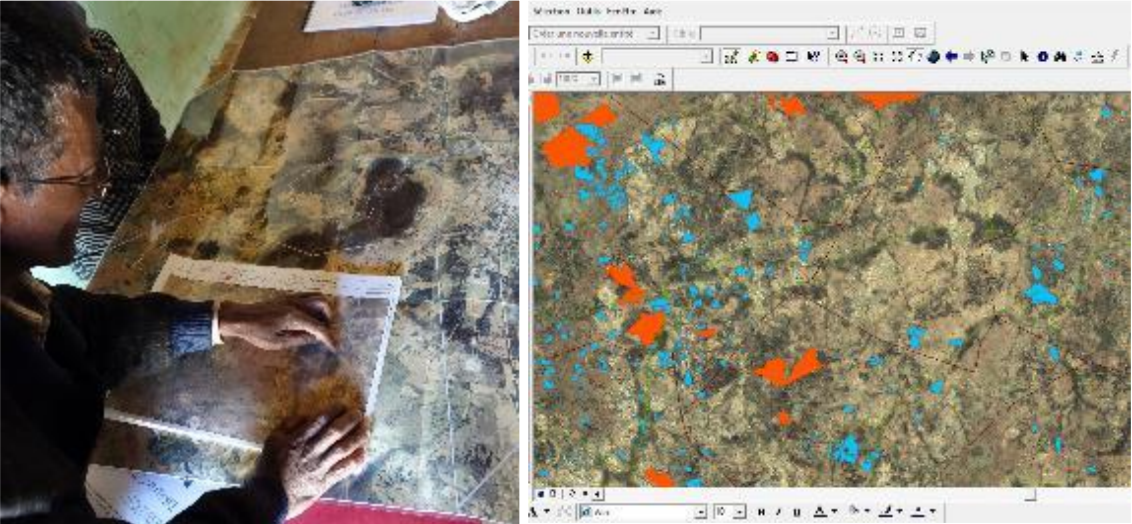
Cependant, aucune de ces étapes n'a fait l'objet d'une procédure véritablement stabilisée à l'échelle nationale. En effet, après le lancement des guichets fonciers, la question des mutations était restée particulièrement floue. Des opérateurs locaux de la réforme nous expliquent que cette incertitude était telle qu'ils estiment avoir été incités, durant leur formation, à dissuader les usagers de réaliser des mutations : « au début on avait des consignes de freiner les mutations en cas de transaction, car ce n'était pas clair » nous affirme l'un d'entre eux. Aujourd'hui, les Agents de Guichet Foncier (AGF) réalisent des opérations subséquentes. Néanmoins, nous verrons que l'actualisation des certificats est entachée d'ambiguïtés et d'obstacles.

Illustration 6.2- Registre parcellaire et contenant une opération subséquente sur un certificat foncier



Sources : archives du guichet foncier consultées par l'auteur, juin 2017

Illustration 6.3 - Versions imprimée et numérique du plan local d'occupation foncière (PLOF)



Source : Photographie de l'auteur et image du centre de ressource et d'information foncière, 2017

En pratique, la première étape pour modifier le registre parcellaire à la suite d'une transaction, consiste pour l'acheteur et le vendeur, à se présenter au *guichet foncier communal* (BIF) avec un acte de vente visé par la mairie. L'acte de vente est agrafé au certificat foncier et un nouveau certificat est émis et remis à l'acheteur. Les deux certificats sont conservés dans une chemise, une « enveloppe foncière », qui garde la trace de l'historique des transactions sur cette parcelle. Enfin, le nom du nouveau propriétaire est ajouté dans le registre parcellaire.

Cependant la commune d'Ambatomena n'a pas les moyens d'acheter les registres parcellaires officiels auprès de l'imprimerie nationale. Elle ne possède que des photocopies reliées artisanalement (cf. Illustration 6.2, *supra*) et qui, selon les AGF, n'ont pas la même valeur légale :

« Pour bien faire, nous devrions utiliser les registres parcellaires officiels qu'il faut acheter à l'imprimerie nationale, mais notre commune ne peut pas se le permettre. On fait donc des photocopies d'un document provisoire que nous avons obtenu au début de la réforme » (23/05/2017).

Au dos des feuillets du registre parcellaire, une colonne permet d'indiquer les « opérations réalisées sur la terre ». C'est ici que les transactions foncières sont enregistrées comme on peut l'observer par exemple sur l'illustration 6.2 ci-dessus.

Faute de toujours pouvoir actualiser le document en bonne et due forme, la commune édite un acte de vente précisant le numéro du certificat foncier. Nous voyons ainsi apparaître un nouveau type d'acte de vente qui diffère de ceux réalisés habituellement. Afin de limiter la prise de risque de l'acheteur, les autorités locales ont eu l'idée d'un acte de vente un peu spécial, qui intègre une clause de rachat. Un des agents du guichet foncier explique :

« Nous avons eu l'idée d'ajouter une clause au contrat de vente pour nous éviter certains problèmes. L'acte indique que s'il y a un problème sur la terre et si l'acheteur le souhaite, le vendeur s'engage à racheter la terre vendue » (24/05/2017).

Cette clause de rachat est une innovation introduite par les AGF qui leur a peut-être été inspirée par les ventes « vivantes ». Quoi qu'il en soit, à la différence des actes de vente classiques réalisés par la commune, celui-ci permet à l'acheteur d'exiger du vendeur le rachat de la parcelle vendue au cas où un litige surviendrait. Dans ce nouveau type d'acte de vente, on peut lire :

« Le vendeur confirme que le terrain est véritablement à lui et qu'il ne l'a jamais mis en gage. En cas de conflit sur cette terre, le vendeur s'engage à la racheter, en tenant compte de l'augmentation de la valeur du bien. L'acheteur affirme avoir vu le terrain qu'il a acheté, qu'il le prendra en l'état et qu'il payera les impôts fonciers » (acte réalisé en 2017, consulté le 24/05/2017 ; cf. Annexe 4, p.370).

Pour les AGF, ajouter une clause de rachat permet de limiter l'insécurité foncière pour l'acheteur dans un contexte où ils ne s'estiment pas en mesure de garantir la parfaite légalité de la procédure de mutation. Ce type de clause permet aussi aux autorités locales de ne pas se « lier les mains » avec un certificat difficilement modifiable en cas de conflits. Cette clause illustre enfin comment les AGF innovent et composent avec des injonctions contradictoires et une absence de moyens.

Une fois cet acte de vente particulier réalisé et la transaction enregistrée dans le registre parcellaire, l'étape suivante consiste à transmettre une copie de cet acte aux agents CRIF qui enregistrent le nouveau propriétaire dans leur base de données. Ils éditent un nouveau certificat. Cependant, il semblerait que cette étape se soit complexifiée ces dernières années. La mutation nécessite désormais des frais supplémentaires, selon les opérateurs locaux de la réforme (AGF et Agents du CRIF). Le passage par le bureau des impôts (le « centre fiscal B ») est désormais impératif, même si les agents de guichet foncier et des CRIF ne savent plus tellement où en sont les évolutions des règles relatives à ces opérations subséquentes. Selon un agent :

« Aujourd'hui pour les opérations subséquentes je ne sais plus trop [...] on nous avait dit dans l'ancienne procédure qu'il n'est pas obligatoire de payer une taxe pour cette opération alors que depuis cette année on nous dit que c'est obligatoire d'aller payer à Antsirabe » (02/05/2016).

Un autre agent confie ne pas comprendre la logique de cette « nouvelle directive » :

« Le PNF²⁸⁴ voulait exonérer de taxe ou faire en sorte que cela se règle au niveau de la commune. [...] Mais maintenant, pour les transactions après certification, il y a des taxes à payer au bureau des impôts en ville. [...] Ce n'est pas logique, car on fait le certificat au niveau de la commune et puis il faut aller en ville pour les taxes en cas de mutation. Alors on dit aux gens qu'il faut se rendre en ville au centre fiscal B, parce que nous on n'est plus censé faire de mutation sans la preuve qu'ils ont payé leur droit aux impôts. Donc finalement les gens préfèrent ne pas faire de mutation et faire un petit papier au fokontany ! » (03/05/2016)

Ainsi, selon les AGF et CRIF, l'acte de vente doit désormais être validé par le centre fiscal du chef-lieu de région. Les frais supplémentaires semblent conséquents et difficiles à anticiper pour les usagers (Encadré 6.16). Aux frais fiscaux s'ajoutent aussi ceux du déplacement en ville, ainsi que ceux liés à la légalisation de l'acte de vente auprès de la mairie (5% du prix). Il ne faut pas négliger par ailleurs que se rendre en ville et dans une administration de l'État peut s'avérer intimidant et clairement désincitatif pour certains ménages.

²⁸⁴ Programme National Foncier

Encadré 6.16 – Mutation des certificats : de nouveaux coûts difficiles à anticiper pour les usagers

Les usagers ont peu de visibilité sur le montant de la taxe à payer auprès de l'organisme *ad hoc*, le « centre fiscal B » de la ville d'Antsirabe. En effet, personne au niveau de la commune n'est capable d'estimer ce nouveau coût, variable en fonction de chaque transaction. Cette incertitude inquiète les agents locaux comme les usagers :

« Plusieurs usagers sont allés se renseigner sur le montant des droits d'enregistrement de l'acte de vente, mais selon les cas le prix est toujours différent. On leur a dit que c'est parce qu'il faut faire des calculs compliqués, que ça dépend du lieu, de la taille, de la proximité de telle ou telle chose, etc. [...] Le prix n'est même pas affiché... En fait il n'y a pas de prix fixe » (03/05/2016).

En effet, selon les employés du centre fiscal, personne ne peut anticiper le coût. Comme un employé le confirme : *« le prix dépend de chaque parcelle et cela peut varier énormément. De 10 000 à 7 millions d'ariary, à ce que j'ai vu » (24/05/2017).*

Toujours selon ce dernier :

« La détermination des valeurs administratives des immeubles est très complexe et dépend de nombreux paramètres. Pour avoir une estimation il faut renseigner ... [il consulte son ordinateur] ... la valeur déclarée dans l'acte de vente, la date de l'acte, la province, la commune, le fokontany, la qualité de l'accès à la route, la vocation économique de la terre : constructible, boisé, marécage, touristique, rizières, mais aussi la superficie, la situation juridique et... bref, bien d'autres informations que nous rentrons dans l'ordinateur pour obtenir le montant » (24/05/2017).

Ce coût est dissuasif de l'avis de plusieurs enquêtés. De plus, plusieurs sources affirment avoir rencontré des cas où ce montant dépasse même le prix d'achat de la parcelle.

Pour être en mesure de continuer à réaliser des mutations sur les certificats, certains CRIF préfèrent fermer les yeux lorsque les usagers ne sont pas passés au centre fiscal :

« Je vais vous dire sincèrement, pendant un temps ce qu'on faisait s'il n'y avait pas de modification de la taille de la parcelle, c'est qu'on évitait tout simplement l'étape de l'enregistrement fiscal. Ils font toute la procédure à la commune puis une fois que c'est changé dans le registre parcellaire, nous on change le nom dans le système. »

Lors d'un focus group, un autre agent explique :

« - Agent R. : Pour actualiser le certificat, le logiciel demande l'acte de vente, le numéro d'acte de vente, d'acte de légalisation de l'acte de vente et aussi le montant de l'acte de vente. Il y a un endroit où le logiciel demande le nom du nouveau propriétaire.

- Nous : On m'a dit qu'il faut l'aval du centre fiscal pour faire la mutation. Est-ce que toi tu demandes le reçu du centre fiscal ou tu le fais sans ?

- Agent R. : Quelquefois on demande, mais...euh...

- Nous : Parfois vous faites sans ?

- Agent F. [intervenant dans la conversation] : Ben oui, nous aussi on fait sans ! Si les gens ils payent, on passe par la procédure normale. Si les gens ne peuvent pas payer et que les AGF ils disent " voilà il y a transaction et il faudrait changer le nom" et bien...

- Nous : Vous changez le nom ?

- Agent F. : *Oui ! Mais cela qui nous expose quand même vis-à-vis des autres services, car en théorie on devrait attendre le reçu du timbre fiscal. » (15/05/2017)*

Cependant, en 2016, les agents des CRIF et les services des domaines ont réalisé un échange d'information et partagé leurs données. Depuis, les CRIF ne peuvent plus changer directement les noms des propriétaires ayant vendu leur parcelle certifiée. Selon eux, depuis que les autres administrations détiennent les données, les modifications « manuelles » dans le système d'information ne sont plus possibles, et le passage par le centre fiscal est désormais incontournable. Ainsi, du point de vue de ces opérateurs locaux, la marge de manœuvre pour actualiser les certificats après une transaction est encore davantage limitée :

« Maintenant on n'a plus cette marge de manœuvre qui nous a permis un temps d'assurer le suivi des mutations. Récemment il y a eu un financement pour consolider les Plan locaux d'occupation foncière [PLOF]. Il y a eu un échange de données entre les services des domaines et nous [services déconcentrés]. Le PLOF est actualisé, mais maintenant que nos données ont été partagées avec les services des domaines... et bien, on ne peut plus s'arranger comme avant. Sinon ils sauront que ça a changé de nom sans qu'on soit passé par eux. Depuis qu'on a fait l'échange de données, on peut plus se permettre de faire comme avant et de passer outre le centre fiscal ! Pour moi maintenant c'est clair, toute opération subséquente à partir du certificat foncier doit passer au niveau des domaines. Autant dire que je n'en fais plus !! » (15/05/2017).

3.2.3. Les conséquences de l'absence de mutation des certificats : vers une nouvelle forme d'informalité

Un des paris de la réforme était que les certificats pourraient devenir une source d'information foncière fiable et disponible tant au niveau national que local. Suivant cette logique, le certificat pourrait participer à la disparition de l'incertitude sur le détenteur du terrain et les droits fonciers qu'il possède. Paradoxalement, la certification a rendu accessibles des procédures de formalisation des droits simplifiée (par rapport aux procédures d'immatriculation), pourtant une fois les certificats émis, les « opérations subséquentes » restent contraignantes et chères.

Si un tel décalage entre la simplicité des « primo-certification » et la difficulté des mutations venait à persister voire à s'accroître, comme nos premiers résultats le suggèrent, nous pouvons envisager différents scénarii. Le premier scénario est que cela n'ait aucun impact : toutes les terres certifiées seraient l'objet de mutation à chaque transfert et les acheteurs seraient prêts à en assumer les frais. Au regard des trois parties précédentes, un tel scénario semble peu crédible. En effet, l'incertitude autour des ventes est déjà largement réduite au niveau local par l'ancrage des transactions dans les relations interpersonnelles fortes et la prévalence des ventes intrafamiliales. De plus, dans les zones rurales

faiblement monétarisées, tous les frais associés à la légalisation des signatures, la contribution aux impôts et le déplacement au chef-lieu de région, pèsent très fortement dans les choix des acteurs. Le second scénario est que les vendeurs cèdent en priorité les terres non certifiées et que les acheteurs préfèrent aussi acquérir ces dernières. Les premiers pourraient espérer vendre plus rapidement en cas d'urgence et les seconds éviter des frais. Cependant, l'évitement des transactions sur les terres certifiées est un scénario qui ne tiendra qu'un temps. Un troisième scénario potentiel est que de l'augmentation des *coûts de transaction* pour les terres certifiées entraîne un contournement de la procédure. C'est cette hypothèse qui nous semble la plus réaliste et nous allons l'analyser plus en détail dans les deux points suivants.

L'obsolescence des certificats déjà émis

Les personnes ayant vendu ou acheté des terres certifiées, mais sans réaliser l'actualisation des certificats, sont difficiles à identifier empiriquement. En effet, elles ne le clament pas et, par définition, ne sont pas enregistrées dans les registres des guichets. Néanmoins plusieurs éléments semblent indiquer que ce phénomène n'est pas anecdotique.

D'abord, on notera qu'officiellement, selon les registres parcellaires, très peu de parcelles certifiées semblent avoir été l'objet de transactions : dans cette étude de cas, on dénombre seulement trois mutations entre 2009 et 2016 à la suite d'un achat²⁸⁵. Avec un total de trois mutations pour achat/vente depuis 2009, dans une zone où les marchés sont pourtant actifs, l'hypothèse de la non-actualisation des certificats apparaît crédible.

De même, nos entretiens avec les AGF de deux communes voisines montrent qu'aucune opération subséquente n'a été réalisée sur un certificat. Aussi, trois agents CRIF entretenus qui, travaillant chacun dans de nombreuses communes de la région, affirment que les mutations sont exceptionnelles. Selon l'un d'entre eux : « *il y a très peu d'opérations subséquentes. Pour les communes dans lesquelles je travaille, il a dû y en avoir 4 ou 5 par commune* ».

Bien qu'ils ne puissent pas l'affirmer avec certitude, les AGF sont intimement persuadés que des transactions ont cours sur ces parcelles certifiées, mais qu'ils n'en sont pas avertis. Selon l'un d'entre eux, avec plus de 500 certificats émis sur sa commune depuis l'ouverture du guichet (en 2009), il est convaincu que des transferts ont eu lieu, mais n'ont pas été déclarés à la commune : « *Depuis le temps, il y a forcément eu des ventes ou des propriétaires décédés sur ces terres* » nous confie-t-il (03/08/2016). Un autre AGF pense de même parce que, dit-il, plusieurs usagers sont venus se

²⁸⁵ D'autres travaux ont fait cette même remarque : « *Très peu de mutations sont inscrites au niveau des GF, encore moins enregistrées au niveau des services fiscaux.* » (Comby, 2011, p. 24).

renseigner sur les mutations, et notamment leurs coûts, puis ne sont jamais revenus au bureau : « *Les gens viennent nous voir pour des informations au sujet des mutations, mais souvent ils ne reviennent jamais au bureau. C'est inquiétant !* » (03/08/2016).

Nous avons pour notre part rencontré deux acheteurs qui n'avaient pas encore demandé l'actualisation des documents à la suite de leur acquisition. Le premier avait engagé des procédures depuis plusieurs mois et s'inquiétait de ne pas la voir aboutir ; le second disait vouloir le faire, mais semblait aussi très mal informé sur les possibilités de sécurisation. Ce dernier a acheté une terre à son oncle qui détient toujours le certificat foncier :

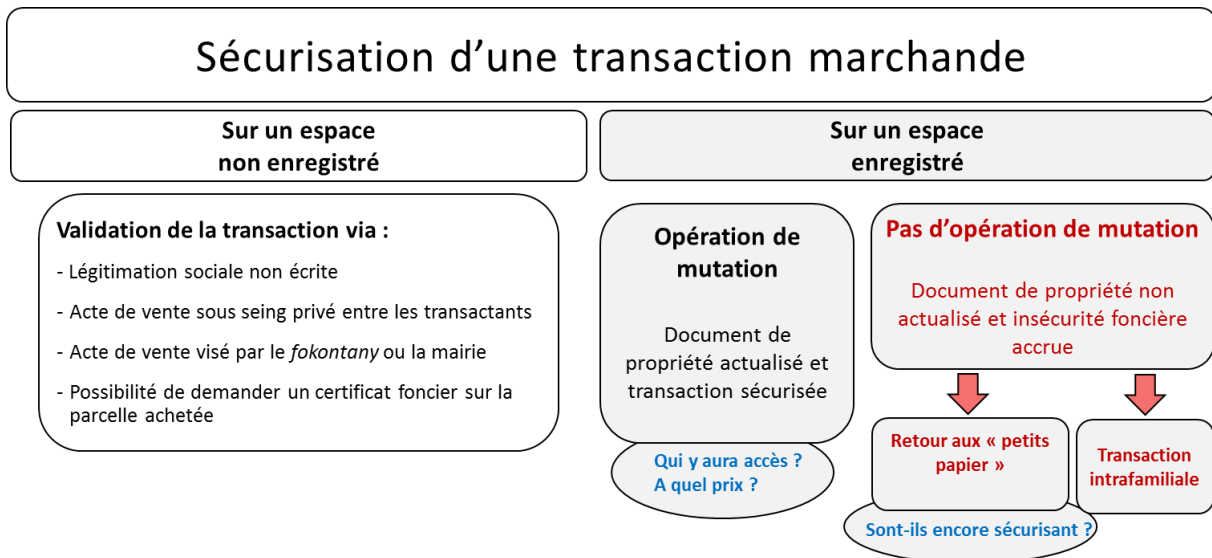
« J'étais inquiet, car j'ai seulement un papier du fokontany, mais le chef du village m'a rassuré : selon lui, tant que je réside au 'fokontany' mon vendeur ne pourra pas se retourner contre moi. Pourtant, il a toujours le certificat foncier, je voudrais bien avoir un certificat, mais j'ai entendu dire que c'était cher, c'est vrai ? » (19/06/2017).

Dans cette zone, parmi les huit transactions marchandes réalisées sur des terres certifiées que nous avons pu identifier, dans six cas le certificat est toujours au nom de l'ancien propriétaire selon l'acheteur²⁸⁶.

Le problème de l'obsolescence rapide des documents de propriété, qui avait déjà été diagnostiqué pour les titres de propriété ((MAEP) Ministère de l'Agriculture, Elevage et Pêche, Madagascar, 2005; World Bank, 2006; Jacoby and Minten, 2007; Teyssier et al., 2009), est aussi important concernant les certificats fonciers. Ainsi la poursuite des opérations de certification, si la gestion dynamique des mutations n'est pas assurée simultanément, risque d'accroître l'insécurité foncière sur les espaces déjà enregistrés. La Figure 6.1 illustre ainsi les différentes pistes de sécurisation d'une transaction selon que l'espace concerné a déjà fait l'objet d'un enregistrement ou non. Du côté des espaces enregistrés, nous avons vu que les opérations de mutation sont chères et peu encouragées et les acteurs se reportent à nouveau sur les « petits papiers » dont le pouvoir sécurisant peut se voir amoindri par sa superposition avec un certificat obsolète. Le retour vers les petits papiers est une solution temporaire, mais posera probablement des situations d'insécurité à l'occasion d'un changement de génération.

²⁸⁶ Chiffre issu de l'enquête SALIMA_2016.

Figure 6.1 – Nouvelle insécurité foncière liée à la non-actualisation des documents



Source : l'auteur

De manière prospective, nous pouvons supposer que cette insécurité des transactions sur les espaces certifiés peut aussi entraîner un repli plus marqué encore sur la famille. Nous avons constaté sur les titres de propriété inscrits aux noms d'ancêtres décédés que les transactions intrafamiliales étaient privilégiées par les acteurs. Cela pourrait préfigurer à ce qui pourrait se passer pour les certificats si les problèmes de mutation ne sont pas résolus. Par exemple, dans la famille de Monsieur Roger, qui possède plusieurs titres de propriété au nom du grand-père, toutes les transactions sur le titre de ces titres sont réalisées à l'intérieur de la famille et inscrites dans un « livre de famille » (cf. Encadré 6.17). Selon lui, « tant que c'est un membre de la famille qui achète, il n'y a pas de problème, car c'est lui aussi un descendant du propriétaire. [...] On fait un acte de vente entre nous pour attester de la transaction et je l'inscris dans le livre de famille » (26/07/2017).

Encadré 6.17 – Privilégier les transactions intrafamiliales sur les terrains titrés

Dans la commune d'Ambatomena des achats/ventes ont lieu sur des espaces titrés. Ces transactions sont rares, notamment parce que les titres sont peu nombreux (moins de 100 titres sur l'ensemble de la commune).

Un notable du village ayant hérité de plusieurs terrains titrés dit que : « *sur les titres, on ne fait que des ventes dans la famille pour éviter les problèmes. La transaction est alors inscrite dans notre 'boky manga' ["livre bleu"]* » (26/07/2017).

Ce « livre bleu » est aussi appelé de manière plus générique *bokim-pianakaviana*, « livre de famille ». Il sert à enregistrer toutes les transactions (foncières et non foncières) qui ont lieu sur le patrimoine familial. On peut considérer ces registres familiaux comme une évolution de l'histoire orale des familles (*Iovantsofina*), comme le remarque aussi Paul Ottino (Ottino, 1998, p. 23).

L'illustration ci-contre montre un chef de famille qui a été désigné pour conserver les livres de famille. Dans sa famille, seuls les héritages et les transactions portant sur des titres foncières sont recensés « *car le titre est encore au nom de notre ancêtre* » explique-t-il. Les transactions n'ont donc lieu qu'à l'intérieur du groupe des descendants de cet ancêtre et sont répertoriées dans ce livre. Pour les achats-ventes concernant les parcelles non titrées, les transactants peuvent choisir le mode de formalisation souhaité (aucune, « petit papier », certificat).



Comme la mutation d'un titre foncier est très complexe, la commune réalise aussi des actes de vente pour les transactions portant sur des terrains titrés. Comme le dit le maire : « *il faut bien que les achats sur les terres titrées aient aussi un document. Car de toute façon les personnes n'iront pas jusqu'aux domaines pour faire modifier le titre* » (01/11/2016).

Risque de formalisation à deux vitesses.

Les rares parcelles pour lesquelles une mutation a été enregistrée auprès du guichet foncier sont des parcelles chères ou des parcelles appartenant à des acheteurs aisés relativement au reste du village. Parmi les trois parcelles actualisées, un cas concerne une grande rizière achetée par un homme résidant la majeure partie de l'année à Antsirabe, la ville voisine. Un autre cas concerne un terrain situé au cœur du village principal et qui fut acheté pour y bâtir une maison. C'est donc un terrain cher et prisé. Là encore, l'acheteur n'était pas un résident permanent. Le troisième cas concerne l'achat d'un terrain boisé acheté par l'infirmier du village dont le profil est atypique au village. Il a reçu une éducation supérieure, il n'est pas originaire du village et est installé récemment. Comme il le dit lui-même : « *vous comprenez, je ne suis pas d'ici et comme j'ai les moyens, je préfère faire ça tout bien légalement* ».

Alors que les trois mutations observées concernent des parcelles chères ou impliquent des acheteurs plus aisés que les agriculteurs du village, il faut s'interroger sur les incitations à la mutation pour les petites parcelles ayant une faible valeur marchande. Une procédure complexe et coûteuse ne découragera-t-elle pas en priorité la formalisation des « petites » transactions ? La formalisation des transactions pourrait être discriminante si : (i) l'acheteur est sensible aux coûts d'une mutation, (ii) la parcelle est de faible valeur économique, ou (iii) l'acheteur peut se prémunir contre une récupération par le vendeur via d'autres canaux (confiance, « petits papiers », rapport hiérarchique, etc.). Il y existe donc un risque crédible d'une formalisation à plusieurs vitesses où les parcelles moins chères et les acheteurs moins riches pourraient retourner aux petits papiers, tandis que d'autres pourront faire valider légalement leurs transactions.

Par ailleurs, si les usagers doivent continuer à se rendre eux-mêmes aux centres fiscaux des grandes villes pour faire valider leur transaction, des différences pourront aussi émerger entre communes : les plus éloignées étant défavorisées par rapport aux communes urbaines ou proches des centres. La gestion foncière décentralisée perdrait donc une grande partie de son intérêt et risquerait d'accentuer des inégalités territoriales déjà marquées.

Ce constat questionne l'intérêt pour la sécurité foncière des programmes de promotion massive du titrage ou de la certification. En effet, une tension apparaît entre les objectifs d'augmenter la distribution des certificats d'une part, et celui d'en assurer le suivi d'autre part.

Conclusion du chapitre 6

Ce chapitre nous a permis d'interroger les effets des marchés pour la sécurité foncière à travers trois questions spécifiques : i) quelles formes prennent les conflits fonciers liés aux transactions marchandes ? ii) Comment les organisations locales gèrent-elles ces conflits et organisent-elles leur résolution ? iii) Comment les acteurs sécurisent-ils les transactions marchandes afin de mieux garantir leurs droits et de se prémunir des conflits ? iv) Comment sécuriser les transactions de parcelles sur lesquelles il existe déjà un certificat foncier ? Pour y répondre, nous nous sommes notamment intéressés au rôle de la famille est à la fois la principale source de conflit, l'acteur central de leur résolution et au cœur des pratiques de sécurisations des transactions.

Ce chapitre montre que les conflits fonciers relatifs aux transactions marchandes sont principalement de deux types. D'une part, les conflits peuvent être le fruit de la contestation du droit de vendre des cédants, généralement de la part de membres de la famille qui estiment avoir un droit de regard sur l'aliénation du patrimoine lignager. En effet, même si les parcelles sont divisées et utilisées à l'échelle de ménages nucléaires, la famille (élargie au groupe d'héritage ou des coresponsables) peut s'opposer

à une vente si elle n'a pas été avertie et si son droit de préemption a été bafoué par le vendeur. D'autre part, les conflits peuvent être issus d'interprétations divergentes (entre l'acheteur et le vendeur) sur la nature du transfert. L'encastrement des transactions dans des rapports sociaux et des relations de réciprocité peut générer un flou sur la nature marchande d'une cession et sa dimension définitive ou non.

Plusieurs organisations locales participent à la résolution des litiges fonciers. La commune (à travers le maire, ses adjoints et le président du conseil municipal), le *fokontany* (à travers leurs présidents et adjoints) et la famille (à travers les personnes âgées (*raiamandreny*) et les doyens de village (*zokiolona toteny*)) concourent à limiter la portée des litiges qui, sauf cas exceptionnels, seront résolus localement et sans procès au Tribunal. Un des enjeux, et une difficulté, pour la résolution des litiges réside dans le pluralisme des normes qui semblent simultanément légitimes pour justifier une appropriation. En effet, l'appropriation foncière peut trouver des justifications tant dans l'ancestralité, l'achat, l'occupation/résidence, le travail/aménagement ou encore l'écrit (avec les petits papiers) et la loi (avec le titre et le certificat). Sans hiérarchiser *a priori* ces sources de légitimité, les résolutions locales que nous avons analysées cherchent plutôt à établir un compromis socialement validé. Pour cela, la commune avec l'aide du *fokontany* et des familles tente de « reconstituer l'historique de la terre ». Une fois une version des faits fixée et acceptée les autorités de la commune et du *fokontany* proposent des pistes de compromis tandis que les autorités familiales et coutumières (*i.e.* les personnes âgées et respectées) assènt les parties-prenantes de maximes moralisantes, exerçant ainsi sur eux une pression sociale importante.

Pour se prémunir des conflits sur les transactions, les acteurs ont potentiellement accès à des modalités de sécurisation diverses parmi lesquelles les certificats, les « petits papiers » et des pratiques de consultation orales.

La demande de certificats fonciers sur des terres achetées peut participer à la sécurisation des transactions comme l'ont montré d'autres études (Andrianirina Ratsialonana and Burnod, 2012; Burnod et al., 2014; Boué et al., 2016; Boué and Colin, 2018). Ces études ont d'ailleurs souligné la superposition des certificats et des « petits papiers » qui continuent à être utilisés de manière complémentaire.

Alors que les certificats *enregistrent des droits*, dans le contexte étudié ici, les « petits papiers » *enregistrent des transactions*. En effet, bien que les « petits papiers » (*taratasy*) masquent une diversité de formes de recours à l'écrit, la majorité d'entre eux sont bien des actes de vente (plus ou moins formalisés) qui enregistrent donc des transactions. Certains petits papiers sont néanmoins de nature différente et mettent en lumière les besoins de sécurisation des droits des tiers à travers leur recours à des documents qualifiés « d'interdictions de ventes ». Ces derniers permettent de formaliser

une opposition aux ventes dans le but de protéger les ayants droit familiaux contre de potentielles dilapidations de patrimoines à leur insu. Nous interprétons ces derniers documents comme une innovation institutionnelle issue d'une réaction des familles face à la formalisation de ventes non autorisée et, *in fine*, comme une forme de sécurisation des ayants droit familiaux. Ce dernier type de document ouvre des pistes de réflexion plus générale sur la sécurisation foncière en soulignant l'importance de reconnaître le droit de préemption des membres de la famille. Par exemple, et en guise d'ouverture, rappelons que des outils juridiques comme le « *retrait lignager* » existaient sous l'ancien régime en France pour garantir légalement la priorité des familles dans un contexte de marché foncier fortement intrafamilial (cf. Derouet, 2001).

Dans ce chapitre, nous insistons aussi sur l'importance des pratiques orales de sécurisation foncière, moins souvent étudiées à Madagascar, bien que centrales et premières dans toute transaction. Les demandes de permission et les « consultations » (*teny ierana*) sont très répandues et souvent jugées suffisantes. Cette « permission » est demandée auprès de la famille du vendeur qui représente la principale source de litige. Ce faisant cette pratique contribue à expliquer la mise en œuvre (*enforcement*) des règles de priorité présentées au chapitre 4. Puisque la famille est une source majeure d'insécurité, les acheteurs ont intérêt à vérifier eux-mêmes que le vendeur est bien autorisé à céder la parcelle concernée. De plus, nous avons vu que les autorités locales (chefs de *fokontany* et élus municipaux) participent à renforcer l'implication de la famille dans les transactions afin d'éviter les contestations ultérieures et d'avoir à gérer un conflit. Elles exigent notamment que d'autres membres de la famille des vendeurs signent les actes de ventes.

Par ailleurs, les données qualitatives et quantitatives suggèrent que le recours aux « petits papiers » est une pratique importante, mais qui n'est pas généralisée. Entre un quart et la moitié²⁸⁷ des parcelles achetées n'ont fait l'objet d'aucune documentation écrite. Qu'une bonne fraction des transactions soit réalisée sans aucun type de contrat écrit tend à questionner le rôle de ces documents qui ont souvent été pris comme le signe d'une demande pour plus de formalisation. En effet, alors même que certains « petits papiers » sont gratuits (ou presque) et facilement accessibles, certains ménages font le choix délibéré de ne pas en réaliser. C'est pourquoi nous avançons l'idée que l'absence de formalisation est volontaire lorsque les transactants souhaitent conserver une dimension renégociable et processuelle à l'arrangement. C'est notamment le cas lors de transferts intrafamiliaux. En effet, l'absence de documentation des transactions est parfois un choix pleinement assumé des transactants, car réaliser un papier, du moins dans un premier temps, peut-être socialement délicat comme lors de transactions intrafamiliales, ou lorsqu'un des participants est illettré.

²⁸⁷ Chiffres issus respectivement des données PECF_2011 pour trois communes de la même zone dont Ambatomena et SALIMA_2016 pour deux communes voisines dont Ambatomena.

Aujourd'hui, la question de la sécurisation des transactions se pose de manière renouvelée pour les terres qui ont déjà fait l'objet d'une formalisation *via* les opérations de certification. Nous avons souligné que les difficultés à enregistrer la mutation des documents de propriété participent à l'obsolescence des documents formels et pourraient compromettre ces efforts accomplis depuis le lancement de la réforme. En effet, les opérateurs locaux ne s'estiment pas en mesure de répondre aux demandes de mutation des certificats fonciers à la suite de cessions. Pourtant, il est probable que dans le futur de plus en plus de transactions (ainsi que des héritages) concerneront des terres déjà certifiées. Or les incertitudes semblent s'accroître autour des modalités concrètes de l'actualisation des *certificats fonciers* à la suite des transactions. L'actualisation des certificats nécessite en théorie une transmission d'informations à différents échelons : d'abord, la transaction doit être référée auprès de la commune pour que le *guichet foncier communal* mette à jour le *registre parcellaire*. Ensuite, cette information doit être transmise au centre de ressources et d'information foncière (CRIF) qui inscrira le changement de propriétaire (et le remembrement de la parcelle s'il a lieu) dans un système d'information géographique, le *plan local d'occupation foncière* (PLOF). Enfin, les agents du CRIF doivent enfin transférer leurs informations auprès des *services des domaines* pour actualiser les limites et le nom du propriétaire. Or nous avons vu que des facteurs de blocage persistent, voire s'intensifient, à ces trois niveaux qui risquent de compromettre la pérennité de la réforme et générer des conflits autour des transactions sur les espaces déjà enregistrés par un certificat foncier. D'une part, il semble que beaucoup de transactions ont eu lieu sur des espaces certifiés sans mutation. Les AGF ne sont pas avertis de ces transactions et craignent que les documents deviennent obsolètes. « L'informalisation » rapide de la documentation est à craindre dans ce contexte de marchés actifs. Cette crainte est accentuée par une nouvelle pratique dans la région : l'exigence que les mutations soient validées auprès du centre fiscal de la ville d'Antsirabe. La place du service des contributions fiscales de la région (le « *centre fiscal B* ») n'est pas claire pour les usagers. Les informations que nous avons pu obtenir sur leurs montants semblent indiquer que ces derniers peuvent être très élevés, ce qui encouragerait l'informalité.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Cette thèse contribue à la compréhension des institutions des marchés fonciers ainsi qu'à l'analyse de leurs effets sur l'allocation des terres et la sécurisation foncière. Son originalité est de donner une attention particulière au rôle de la parenté dans le fonctionnement concret des marchés fonciers.

À Madagascar, et particulièrement dans les Hautes Terres, nous avons vu que les transactions sont nombreuses, mais que le fonctionnement des marchés reste mal connu. Ce travail s'est structuré autour de 3 objectifs :

- caractériser la nature des transactions et les règles sous-jacentes au fonctionnement des marchés ;
- analyser le rôle des marchés dans l'allocation des ressources foncières, notamment au regard du critère d'équité ;
- identifier et analyser les principaux risques de conflits et les modes de sécurisation des transactions.

Le registre de la famille est apparu particulièrement structurant pour analyser ces différents éléments. Si dans la littérature la famille et le marché restent généralement deux institutions étudiées séparément ou alors pour souligner leur opposition (à travers le thème courant de l'expansion des marchés dissolvant des relations sociales préexistantes, ou à l'inverse, le thème de la famille « résistant » au marché) notre thèse interroge le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar. Pour aborder ce champ de recherche, nous avons formulé trois principales questions :

- Comment les interactions entre famille et marché contribuent-elles à la coproduction de règles organisant les transactions ?
- Les achats/ventes accentuent-ils les inégalités d'héritage ou au contraire ont-ils un effet compensatoire ?
- Dans un contexte de réforme, censé offrir des modes de sécurisation formelle des droits (via la certification notamment), quel est le rôle de la famille dans la sécurisation des transactions et dans la résolution des conflits fonciers ?

Dans cette conclusion, nous résumerons d'abord nos principaux résultats empiriques (*section 1*). Nous présenterons ensuite les contributions théoriques et méthodologiques de notre travail (*section 2*). Enfin, nous discuterons des implications possibles de nos résultats en matière de développement (*section 3*).

1. Principaux résultats empiriques : la dimension intrafamiliale des règles et des effets des transactions marchandes

De manière générale, notre thèse fait apparaître la place centrale de la famille dans le fonctionnement des marchés fonciers. La famille participe à la régulation des marchés à travers son influence sur la définition et les conditions d'exercice du « droit de vendre » (*section 1.1*), et pourrait contribuer à expliquer l'effet relativement équilibrant des transactions sur la distribution des terres (*section 1.2*) ; elle intervient également dans la sécurisation des transactions (*section 1.3*).

1.1. Marché, famille et régulation du « droit de vendre »

Nous avons montré l'importance de caractériser plus finement la notion de « vente » et mis en évidence trois types de transactions dans la commune d'Ambatomena : des ventes définitives (ventes dites localement « mortes »), des ventes avec pacte de rachat et des ventes incluant un droit de préemption (les deux derniers types étant qualifiés localement de ventes « vivantes »).

Nous avons montré, à partir d'une analyse du faisceau des droits (*bundle of rights*) fonciers, que le « droit de vendre » une parcelle dépend de l'origine de l'acquisition de la terre. Vendre des terres initialement acquises par défriche ou par achat définitif relève de la seule décision des propriétaires. Pour les terres acquises dans le cadre de transactions « vivantes », le droit de vendre s'inscrit dans des relations bilatérales avec l'ancien propriétaire. Quant aux terres initialement acquises *via* héritage ou donation, le droit de vendre est soumis à un contrôle collectif dans lequel les rapports de parenté jouent un rôle central. Ce constat est en phase avec la littérature qui avait déjà relevé, dans d'autres contextes africains, le contraste entre les droits fonciers acquis par le marché et ceux acquis par l'héritage (André and Platteau, 1998; Platteau and Baland, 2001; Colin, 2004, 2008). Notre travail confirme, sur la base d'observations empiriques, l'intérêt de cette distinction entre terres achetées et terres héritées pour étudier les conditions de transférabilité des droits fonciers.

Dans la région étudiée, alors que les droits d'exploitation sont individualisés (et gérés à l'échelle du ménage nucléaire), le droit de vendre les terres ancestrales/patrimoniales (*anarandray*) est sujet à une régulation importante par la famille élargie. Notons que les terres achetées gagnent à nouveau cette dimension patrimoniale dès lors qu'elles sont l'objet d'un transfert intergénérationnel à travers une donation ou un héritage. Ainsi, malgré l'activité des marchés, ces régulations familiales continuent de s'appliquer sur une portion importante des terres de la commune.

L'étude des mécanismes d'*enforcement* et des logiques d'acteurs fournit quelques clés de lecture pour comprendre les institutions locales et les raisons de leur effectivité. Ces mécanismes reposent à la fois (i) sur l'internalisation de normes et valeurs associées à la notion d'*anarandray*, comme cela a été

montré par la littérature anthropologique (Ottino, 1998), mais aussi (ii) sur l'intérêt des ménages à maintenir la terre dans la sphère familiale afin de se ménager des possibilités de récupération ultérieure, ainsi que (iii) sur les risques de conflits avec la famille élargie encourus par les acheteurs et vendeurs qui n'auraient pas respecté ces régulations.

La thèse suggère aussi que le rôle de la famille²⁸⁸ dans la gouvernance foncière locale ne faiblit pas avec l'activité des marchés, voire qu'il est sujet à un certain renouveau. L'importance de cette régulation familiale peut faire l'objet de deux hypothèses pour l'analyse du changement institutionnel. Dans une vision finaliste (ou téléologique, pour reprendre l'expression de T. Veblen²⁸⁹) du changement institutionnel, la région étudiée ici serait à un stade encore intermédiaire de la marchandisation. C'est la thèse du désencastrement progressif du marché d'achat/vente : les transactions sont, dans un premier temps, conduites au sein d'un groupe restreint, tel que la famille, et principalement à travers le recours à des ventes à réméré, puis elles s'émanciperaient peu à peu de ces contraintes coutumières et/ou lignagères²⁹⁰. Cette hypothèse n'est pas exclue, mais elle pose alors la question de la temporalité de ce changement. En effet, la disparition des règles d'endo-aliénation familiale faisait déjà l'objet de conjectures par des observateurs du début et de la moitié du 20^e siècle (Cahuzac, 1900; Blanc-Jouvan, 1964; Rarijaona, 1967). L'autre hypothèse est que les interactions institutionnelles entre marché et famille ne s'inscrivent pas dans un chemin d'évolution linéaire et irréversible menant au désencastrement social et institutionnel des transactions. L'importance de la famille reste ancrée dans une sorte de « dépendance au sentier » et semble, dans le cas d'Ambatomena, faire l'objet d'une reconfiguration associant d'anciennes coutumes (la dimension patrimoniale des terres « ancestrales ») et de nouveaux enjeux. Un enjeu nous a semblé particulièrement important dans les Hautes Terres : celui de l'accès à l'information sur les offres, dans un contexte de rareté foncière.

En définitive, ce travail montre que la famille - institution centrale de l'allocation non marchande des terres (via les donations et les héritages) - joue également un rôle central dans le marché foncier, en déterminant les conditions de transférabilité des droits fonciers et, avec elles, le fonctionnement des transactions marchandes. Ce constat rejoint l'analyse de Colin et Rangé (à paraître) qui insistent sur

²⁸⁸ La thèse contribue par ailleurs à définir des unités familiales pertinentes pour analyser les transferts de droits fonciers. La typologie proposée est probablement valide pour analyser d'autres contextes fonciers dans les sociétés *merina* et *betsileo* des Hautes Terres.

²⁸⁹ Sur la critique portée par Veblen aux approches téléologiques du changement institutionnel, voir par exemple Brette (2005) ou Chavance (2012b).

²⁹⁰ Comme le souligne Platteau sur la base des travaux de Bruce : "At first, sales were sanctioned only among members of the group (of common descent or residence), later to outsiders with approval of the group or its head, still later without such consent (Bruce, 1986: 38,40). In addition, sales may be initially subject to a right of preemption by family members or to a right of repurchase by the seller (Bruce, 1993: 42)." (Platteau, 1996, p. 32). Ensuite, avec l'intégration des zones rurales dans l'économie de marché et une pression démographique croissante, ces régimes fonciers coutumiers se sont orientés vers une plus grande individualisation et une marchandisation plus complète.

l'importance d'une étude approfondie des droits fonciers en lien avec les relations de parenté des acteurs. Il entérine aussi l'idée, avancée dans d'autres travaux (Derouet and Goy, 1998; Derouet, 2001; Colin, 2008), que l'étude des marchés fonciers ne peut pas se faire sans une bonne connaissance préalable du fonctionnement des autres modes d'accès à la terre. Selon cette perspective institutionnaliste, le fonctionnement d'une institution n'est pas indépendant du fonctionnement d'autres institutions²⁹¹.

1.2. Marché, famille et inégalités foncières

La thèse montre que plus des deux tiers des ventes peuvent être considérées comme des ventes de détresse. Ces décapitalisations subies viennent pallier l'insuffisance d'épargne et de mécanismes d'assurance en cas de chocs productifs (mauvaise récolte, vol de bétail ou maladies des bêtes, *etc.*) ou domestiques (accidents, décès, maladies de parents, *etc.*). Cela dit, les ventes ne mènent pas automatiquement à des trajectoires d'appauvrissement.

Concernant les achats fonciers, les ménages riches participent plus au marché sur lequel ils acquièrent notamment les terres de qualité, les rizières. Mais la thèse met également en avant un résultat moins intuitif : les ménages ayant moins hérité participent significativement plus au marché en tant qu'acheteurs que les autres. Ainsi, malgré un contexte de compétition pour l'accès aux terres et une taille réduite des exploitations, les marchés contribuent dans une certaine mesure à rééquilibrer les inégalités foncières, inégalités issues notamment des différences d'héritages entre familles.

Trois mécanismes limitent l'accumulation foncière par les élites locales et de rendent possible l'achat par des ménages modestes. Tout d'abord, les règles familiales structurent l'accès à l'information. En particulier, la règle de priorité familiale limite la diffusion des offres et la concurrence entre acheteurs. Elle évite ainsi aux ménages plus modestes d'entrer en compétition directe avec des élites économiques locales qui ne sont pas systématiquement informées des ventes, au moins dans un premier temps. Ensuite, le marché est parfois explicitement utilisé par les acteurs pour pallier certaines inégalités d'héritage au sein de la famille élargie. Les ménages vendeurs peuvent privilégier volontairement certaines catégories d'acheteurs (les plus modestes) et en désavantager d'autres selon des normes de justice. Par jalousie (*ory hava-manana*) ou en vertu de règles morales (*fihavanana/fiarahamonina*), l'aversion aux inégalités contribue aux choix lors de la sélection d'un acheteur. Enfin, l'accumulation foncière est limitée par le fait que l'accès aux héritages, notamment sur les *tanety* dont le partage n'est pas définitif, peut se faire en faveur de ceux n'ayant pas acheté. En effet, la sous-représentation, dans la catégorie des acheteurs, des ménages ayant mieux hérité peut

²⁹¹ Dans une perspective certes différente (macroéconomique), mais comparable, les travaux de l'école de la régulation ont largement insisté sur l'importance des complémentarités institutionnelles.

provenir d'une causalité inverse : ceux qui n'ont pas pu acheter sont favorisés dans la répartition des héritages, au moins sur les terres de qualité secondaire²⁹². Ces résultats confortent l'intérêt d'analyser les marchés en lien avec les autres modes d'accès à la terre et notamment les systèmes d'héritage dont la famille (plus ou moins élargie) représente l'institution centrale.

1.3. Marché, famille et sécurisation foncière

La famille apparaît au centre des conflits fonciers relatifs aux échanges marchands, mais aussi au centre de la sécurisation des transactions. Cette double facette n'est pas paradoxale, au contraire. Elle s'explique par l'importance des transactions intrafamiliales (70% des achats/ventes) et par le contrôle que la famille conserve sur le choix des participants aux transactions, tel que déjà évoqué.

Un apport original de ce travail consiste à montrer que le recours à l'écrit, même à travers des « petits papiers » qui prennent généralement la forme d'actes de vente sous seing privé plus ou moins formalisés, n'est pas généralisé. Pourtant, ils sont généralement gratuits ou peu onéreux (dans le cas de la légalisation des signatures auprès de la mairie). En effet, entre un quart et la moitié des parcelles achetées (selon les deux bases de données mobilisées) n'ont fait l'objet d'aucune documentation écrite. L'absence de recours à cette « semi-formalisation » des transactions interroge le rôle de ces documents qui ont parfois été interprétés comme le signe d'une importante demande pour plus de formalisation. Deux pistes d'interprétation sont avancées.

i) De même que l'avait montré Céline Boué, à propos du recours aux certificats fonciers dans une autre commune de la même région (Boué, 2013; Boué et al., 2016; Boué and Colin, 2018), la semi-formalisation par les « petits papiers » semble sujette à une régulation familiale. L'hypothèse d'un « droit à certifier » sur les terres héritées, proposée par Boué à Faratsiho et observée par d'autres travaux ailleurs à Madagascar (Rakotomalala et al., 2018) semble pouvoir être étendue à un « droit à formaliser une transaction » pouvant inclure la demande de « petits papiers ». Cette extension aux petits papiers est particulièrement intéressante, car l'argument du coût de la formalisation, souvent avancé pour justifier l'absence de certification (Boué, 2013; Burnod et al., 2014; Rakotomalala et al., 2018), n'est pas recevable pour des actes sous seing privé, qui sont gratuits ou presque.

ii) De plus, en lien avec notre analyse du rôle de la réversibilité des ventes (*cf.* Chapitre 4), nous avançons l'idée que l'absence de formalisation est volontaire lorsque les transactants souhaitent

²⁹² Après avoir réparti équitablement les rizières *via* des donations lors du mariage des fils, les parents disposent de deux réserves de terres qui peuvent potentiellement contribuer à rééquilibrer à la marge les inégalités foncières entre leurs enfants. La première réserve est constituée par les *tanety* en indivision qui peuvent, après concertation familiale, bénéficier plus particulièrement aux ménages moins dotés en terre. Une seconde réserve de terre pouvant contribuer à ce rééquilibrage est constituée par ce que certains appellent leur « *menabe* », à savoir la partie du patrimoine foncier conservé par le ménage des parents et qui n'a pas encore fait l'objet d'un partage entre les enfants.

conserver une dimension renégociable et processuelle à l'arrangement. D'autres raisons à l'absence de documentation d'une partie des transactions s'ajoutent : par exemple lorsque la formalisation symbolise pour les participants un manque de confiance mutuelle délicat à assumer (dans le cas de ventes intrafamiliales), ou lorsqu'un des participants est illettré et exprime des réticences au passage à l'écrit. Tout cela n'est pas sans générer une tension entre la volonté de renvoyer l'image d'une famille unie, organisée autour de rapports de confiance d'une part, et d'autre part, la réalité des litiges fonciers qui sont principalement intrafamiliaux, ce dont les acteurs sont d'ailleurs tout à fait conscients..

Une autre contribution de notre travail est de souligner l'importance de sécuriser non seulement les droits fonciers du propriétaire, mais aussi l'ensemble des ayants droit familiaux. Sécuriser ces tiers consiste à garantir que leurs prérogatives sur les droits d'administration ne soient pas contournées ou autrement dit qu'ils seront bien avertis et consultés pour les décisions qui relèvent d'un choix collectif²⁹³. Rappelons que ces droits d'administration incluent le droit de vendre, qui est au cœur de notre travail, auquel nous pouvons ajouter celui de céder en faire-valoir indirect et celui de « certifier/formaliser » évoqué plus haut en lien avec le travail de Céline Boué. L'importance de la sécurisation du droit des ayants droit apparaît explicitement dans les pratiques des acteurs sur le terrain. En effet, notre travail a mis en évidence (i) des pratiques de consultation familiale (*teny ierana*), (ii) un recours aux petits papiers d'« interdiction de vente », ou encore (iii) des pratiques des *fokontany* et de la commune visant à impliquer les membres de la famille en leur faisant signer les actes de vente. Ces trois éléments concourent à la reconnaissance des prérogatives familiales sur les transactions foncières comme une étape nécessaire à la sécurisation des transactions (pour les acheteurs et les vendeurs). Autrement dit, il semble qu'il n'y ait pas de sécurisation des droits des acheteurs sans sécurisation de ceux des ayants droit familiaux. La prise en compte de ces derniers fait écho à notre analyse des conflits, qui montre que le principal motif de litige est la contestation par les membres de la parentèle du droit de vendre. Notons que nous pouvons aussi interpréter l'étape de « reconnaissance locale » par un comité local lors de la certification comme une procédure allant dans le sens d'une meilleure prise en compte de l'existence d'autres ayants droit, notamment du groupe de coresponsables pouvant détenir un droit de regard sur les transactions ou la certification.

Par ailleurs, nous avons souligné que la mutation des certificats fonciers, à la suite d'un héritage ou d'un achat, semble rarement effectuée. Les difficultés à enregistrer la mutation des documents de propriété risquent de mener à une accumulation de documents formels désactualisés, et pourraient

²⁹³ Les droits d'administration sont d'ailleurs appelés par Schlager et Ostrom (1992) « collective-choice property rights ». Dans ce contexte cette expression nous semble particulièrement parlante pour qualifier les droits fonciers adossés à des procédures de décisions impliquant la famille élargie.

compromettre les efforts accomplis depuis le lancement de la réforme. Nous reviendrons sur ce point important dans la suite au sujet des implications en termes de politiques publiques.

1.4. Limites et perspectives

Notre travail a mis en évidence l'importance de la famille dans le fonctionnement des marchés, et notamment sa contribution à des effets de rééquilibrage par rapport à des inégalités liées à l'héritage. Cependant, une limite tient à ce que nous n'explorons pas l'hypothèse que les rapports de domination qui s'exercent à l'intérieur des groupes familiaux se répercutent sur l'accès à la terre par le marché. Le marché foncier régulé par la famille continuerait alors de perpétuer des inégalités d'accès pour certains individus ou catégories (par exemple des femmes) en fonction de leur statut dans la hiérarchie familiale. Une perspective de recherche pourrait consister à approfondir l'étude des arènes de négociations intrafamiliales. Pour cela, une ethnographie spécifique serait nécessaire afin d'observer directement des négociations intrafamiliales autour des transactions.

Une source d'exclusion pourrait également être envisagée dans des perspectives de recherche, à savoir les anciens statuts de la royauté merina qui opérait une distinction entre les nobles (andriana), roturiers (hova) et les esclaves (andevo/mainty). Si ces stigmates ont été abolis, l'anthropologue Sandra Evers (2002; 2009) montre qu'ils peuvent rester vivaces et toujours structurants pour comprendre les conditions d'accès aux terres agricoles. À Ambatomena, nous ne savons pas si être descendant d'esclave ou descendant d'une classe nobiliaire peut avoir une influence sur le fonctionnement du marché. En revanche, nous savons que le souvenir de ces pseudo-castes est présent dans la commune, comme en témoignent les rares conversations que nous avons pu avoir sur le sujet. Une ethnographie approfondie, menée dans le temps long, pourrait permettre d'aborder cette question.

Par ailleurs, une limite de nos bases de données quantitatives repose sur l'absence d'indicateur permettant d'appréhender la dimension cycle de vie dans le fonctionnement des marchés. En effet, si nous pouvons contrôler pour l'âge des ménages, nous ne pouvons pas savoir si un chef de ménage a déjà cédé des terres en donation à ses enfants et combien. Nous ne pouvons pas non plus contrôler si le ménage a déjà hérité de l'ensemble des terres de ses parents ou s'il anticipe l'obtention d'un héritage foncier très limité ou au contraire conséquent. Ces informations pourraient s'avérer intéressantes à ajouter aux questionnaires pour des études ultérieures.

Enfin, les données quantitatives à disposition permettraient d'approfondir l'analyse des effets des marchés en termes d'équité. Dans la zone d'étude, nous pouvons estimer les déterminants de la superficie achetée. Ces analyses pourraient aussi être répliquées dans la commune de Marovoay grâce

aux bases de données SALIMA, ainsi que dans les autres communes des régions du Menabe, Analamanga et Diana grâce aux bases de données PECF. De plus, si l'Observatoire Foncier de Madagascar poursuit les enquêtes de panel initiées en 2011 et en 2015, il sera envisageable d'utiliser des modèles intégrant un effet fixe afin de contrôler pour les caractéristiques non observables des ménages.

2. Contributions théoriques et méthodologiques

De manière générale, cette thèse propose un cadre d'analyse qui pourra servir, dans des recherches futures à Madagascar ou ailleurs, à analyser les interactions institutionnelles entre marché et famille.

Dans cette section nous proposons de revenir, dans un premier temps, sur notre contribution aux approches en termes de faisceau de droits et de discuter de la qualification marchande ou non des transactions (section 2.1). Dans un second temps, nous revenons sur quelques considérations méthodologiques relatives à l'articulation de méthodes quantitatives et qualitatives dans une perspective institutionnaliste en économie (section 2.2).

2.1. Contributions théoriques : « droit de vendre » et nature marchande ou non marchande des transactions

2.1.1. Les règles encadrant le droit de vendre

La thèse contribue aux approches en termes de *faisceau des droits (bundle of rights)* fonciers à travers l'analyse spécifique du droit de vendre. Nous avons vu que le droit de vendre ne répond pas à un schéma binaire, de type « oui, droit de vendre » *versus* « non, pas droit de vendre », mais est associé à un ensemble de contraintes, arbitrées à des échelles différentes, du ménage à la famille élargie, et variables selon l'origine de la terre.

Ainsi, notre thèse invite non seulement à identifier qui détient ou co-détient ce droit de vendre, mais aussi à en préciser l'étendue et les restrictions, à la suite d'autres auteurs (Migot-Adholla and Bruce, 1994; Colin, 2004)²⁹⁴. Elle souligne l'importance de mieux étudier les conditionnalités associées à l'exercice du *droit de vendre* et l'idée de transactions marchandes « préférentielles ». Dans le contexte malgache, le droit de vendre dépend des motifs de la cession (considérés comme légitimes ou non), et de règles spécifiques, telles que celles imposant une validation préalable par la famille ou la priorité aux membres de la parentèle. Du côté des acheteurs, nous pourrions aussi parler d'un « droit à

²⁹⁴ Ces derniers auteurs ont notamment insisté sur deux dimensions : l'étendue du faisceau de droits transférés (quels droits du faisceau sont effectivement l'objet du transfert) et la dimension potentiellement préférentielle de ce transfert. C'est ce dernier point que notre travail contribue à étoffer.

demander à acheter la terre » qui n'est détenu que par les anciens propriétaires ayant conclu une vente « vivante ».

Cette analyse rappelle aussi que les catégories de propriété privée et de propriété commune restent trop générales pour comprendre les conditions de transférabilité des terres agricoles (Ostrom and Hess, 2010; Colin, 2008; Lavigne Delville, à paraître). En effet, une terre en propriété privée, ou présentée comme telle, n'empêche pas la famille d'avoir des prérogatives importantes sur le droit de vendre. Appliquée ici au cas malgache (cf. *Tableaux 4.1 et 4.2. Chapitre 4*), l'idée que la transférabilité des droits fonciers serait mieux approchée à partir d'une analyse des origines de l'acquisition (héritage, donation, défriche, achat définitif ou avec clauses de rachat) plutôt qu'à partir du régime de propriété (privée formelle, privée informelle, indivision, communs, etc.) nous semble d'une portée plus générale. La portée heuristique de cette approche a aussi été montrée dans d'autres contextes d'Afrique subsaharienne (Berry, 1993; Colin, 2008; Colin et al., à paraître).

2.1.2. Des transactions marchandes sans le marché ?

Peut-on encore parler de « transactions « marchandes » après avoir mis en évidence l'encastrement de ces transactions dans des institutions familiales²⁹⁵ ? Et si oui, l'ensemble de ces transactions peut-il être analysé comme un « marché », au sens des principales définitions formulées en Économie institutionnelle ? Autrement dit, pour paraphraser Hatchuel *et al.* (2013, p. 11), peut-on penser des transactions marchandes sans les propriétés totalisantes et régulatrices attribuées à l'idée de marché ?

Nous avons considéré au chapitre 1 qu'une transaction marchande renvoie à un transfert volontaire de droits contre une contrepartie exigible, basée sur un système d'équivalence : le prix (Colin and Bouquet, à paraître). La dimension volontaire du transfert ne fait pas de doute. Même les ventes de détresse qui sont par nature subies ne contreviennent pas véritablement à ce premier critère, car si contrainte il y a, celle-ci vient du contexte de pauvreté et ne résulte pas d'une coercition exercée par l'acheteur. La dimension exigible de la contrepartie ne semble pas non plus faire l'objet d'ambiguïté. Le critère d'équivalence basée un système de prix reste lui aussi valide, même s'il est parfois au cœur de controverse entre les acteurs. En effet, lorsque des transactions sont réalisées à un prix préférentiel (pour favoriser un proche) ou au contraire élevé (car l'acheteur inclut une dimension d'entraide à son

²⁹⁵ Cette question n'est pas posée au regard de la dimension réversible ou renégociable de certains transferts dont les ventes « vivantes » en sont probablement la forme la plus marquée. La question ici, n'est pas de savoir s'il s'agit effectivement de « ventes » (qui sont une forme particulière de transaction marchande). En effet, la vente se définit généralement comme un transfert de droits permanents et portant sur l'ensemble du faisceau des droits fonciers (Colin, 2004). Or il est évident que les ventes à réméré (1^{ère} variante des ventes dites « vivante » en malgache) et les ventes avec droit de préemption (2nd variante de ces ventes vivantes), sont des ventes atypiques. Le premier type contrevient à la fois aux critères de permanence du transfert et d'intégralité du faisceau des droits transférés. Le second type contrevient seulement au critère d'intégralité du faisceau des droits transférés.

acte), une relation de dette sociale – dette qui n'est pas totalement épuisée par le prix - peut fragiliser la qualification marchande de la transaction. L'absence d'une stricte équivalence, le registre de l'entraide ou l'encastrement familial des transactions peuvent laisser subsister des flous sur la nature de l'arrangement et ouvrir la voie à des interprétations différentes par les parties prenantes (ou des réinterprétations par les générations suivantes).

Si nous maintenons que les transactions observées sont marchandes, une seconde question peut être discutée : ces transactions marchandes suffisent-elles à établir l'existence d'un « marché foncier » ? Rappelons que dans le contexte étudié, la compétition pour l'accès à la terre ne se fait pas seulement par le jeu des prix, mais aussi, et surtout au niveau de l'accès à l'information sur les offres, soumises à des régulations familiales. Cette forte contrainte sur l'information nous a conduits à l'hypothèse qu'avant même une sélection par le mécanisme de prix, la sélection se faisait sur la base du droit de vendre et du droit d'acheter, présentés plus haut. Les transactions marchandes apparaissent alors prises dans un « circuit de l'information » qui, faisant de la sélection par les prix un critère secondaire, interroge sur l'existence d'un marché au sens strict. La réponse dépend bien entendu de la définition retenue du marché. La critique d'un marché autorégulateur et « naturellement » efficient a déjà fait l'objet d'une abondante littérature critique, en économie institutionnelle et en sociologie économique notamment. Nous n'y reviendrons pas sinon pour dire que les marchés concrets d'Ambatomena fournissent une illustration supplémentaire à cette critique bien établie. Ce sont les définitions institutionnalistes modernes, ayant intégré cette critique, qui nous semblent plus intéressantes de discuter ici. Nous avons noté au Chapitre 1 que le marché peut se définir en économie institutionnelle, selon Ménard (1995, p. 170) comme :

*« Un arrangement institutionnel spécifique composé de règles et de conventions qui rendent possible un grand nombre de transferts volontaires de droits de propriété sur une base régulière, ces transferts étant mis en œuvre et exécutés par un mécanisme spécifique de régulation, le système de prix concurrentiels ».*²⁹⁶

Ou encore selon Hodgson (2015, p. 389) comme :

*« Une institution à travers laquelle une multitude d'acheteurs ou de vendeurs échangent des droits concernant un nombre substantiel de produits d'un type particulier »*²⁹⁷.

Dans la définition de Ménard par exemple, le mécanisme des prix reste premier et intrinsèquement lié à des rapports concurrentiels. Les définitions de Ménard et de Hodgson, insistent toutes les deux sur

²⁹⁶ "A market is a specific institutional arrangement consisting of rules and conventions that make possible a large number of voluntary transfers of property rights on a regular basis these reversible transfers being implemented and enforced through a specific mechanism of regulation, the competitive price system" (Ménard, 1995, p. 170).

²⁹⁷ "A market is an institution through which multiple buyers or multiple sellers recurrently exchange rights to a substantial number of similar commodities of a particular type." (Hodgson, 2015, p. 389)

la multitude des transactions et des participants qui permet l'institutionnalisation du marché et semble participer à la concurrence par les prix chez Ménard. Or le fait que le mécanisme des prix n'est pas premier dans le contexte d'Ambatomena et que les transactions soient nombreuses, mais toutes segmentées avec une offre régulée par la famille, pourrait contrevvenir à ces définitions. Finalement, dans le contexte étudié, une partie des propriétés régulatrices des marchés semble, en définitive, assurée par la famille. Cette piste de réflexion théorique sur la définition du marché nous permet de souligner à nouveau l'intérêt d'une approche par les transactions qui nous a permis d'aborder empiriquement le marché et de soumettre cette notion au filtre de la critique.

2.2. Contributions méthodologiques : coopération empirique des méthodes qualitatives et quantitatives

Étant donné que le chapitre 2 propose un développement spécifique et réflexif sur notre méthodologie, nous reviendrons simplement ici sur trois éléments qui nous semblent importants à rappeler.

D'abord, ce travail souligne les affinités méthodologiques entre l'économie institutionnelle et l'ethnographie, dans la continuité de nombreux travaux basés sur des approches qualitatives (Ensminger, 1992; Acheson, 1994; Colin, 2008). En effet, l'économie institutionnelle peut bénéficier d'approches de terrain afin de donner un contenu empirique précis et situé aux rationalités des acteurs et aux systèmes de règles effectives (et non seulement les *rules-in-form*).

D'autre part, la thèse propose une illustration de la coopération empirique entre méthodes qualitatives et quantitatives. Elle propose aussi un retour réflexif sur l'intérêt de cette association des démarches dans une même recherche par une même personne, ses obstacles pratiques et ses limites liées à la multiplication des tâches et des compétences associées.

Enfin, la thèse a cherché à objectiver les conditions de production de nos données qualitatives et quantitatives. Cela nous a menés à une réflexion méthodologique sur la qualité des données sous un angle original, celui de la mise en œuvre du questionnaire par des enquêteurs sur le terrain. Nous avons notamment souligné un certain nombre de savoir-faire d'enquêteurs, dont la capitalisation pourrait contribuer à l'amélioration des protocoles d'enquête. De plus, compte tenu des conditions d'enquêtes difficiles, de la longueur du questionnaire, des obstacles lexicaux, mais aussi ceux liés aux nuances dans les catégories locales, unités de mesure, niveau d'abstraction, etc., les enquêteurs apparaissent comme de véritables acteurs de la production des données. L'importance de leur association à la recherche apparaît donc d'autant plus nette qu'ils permettent, dans les faits, d'ajuster les objectifs de l'enquête aux réalités du terrain.

3. Implications en matière de développement

Les résultats de notre travail, dont nous discuterons préalablement la portée (*section 4.1*), peuvent être mis en perspective avec deux objectifs de politiques publiques, à savoir : limiter les ventes de détresse et valoriser au mieux les patrimoines fonciers (*section 4.1*) et garantir la sécurité des droits fonciers acquis *via* le marché (*section 4.2*). Notons que nos résultats ne permettent pas de discuter l'objectif d'amélioration de la productivité agricole.

3.1. Portée des résultats

Notre recherche s'est concentrée sur le cas d'une zone particulière des Hautes Terres, située à l'est de la région Vakinankaratra. D'un point de vue strictement statistique, les données quantitatives mobilisées sont représentatives des communes dans lesquelles les enquêtes ont été conduites. Les données qualitatives ne sont représentatives que des cas qu'elles illustrent. Nos résultats peuvent cependant avoir une portée plus générale. Le cas de la commune d'Ambatomena - caractérisée par une forte pression foncière, un relatif enclavement, une agriculture de subsistance, et une conception patrimoniale des rapports de parenté - est particulièrement éclairant pour comprendre les dynamiques foncières à l'œuvre dans les campagnes des Hauts Plateaux, qui pour beaucoup, présentent des caractéristiques similaires. Les processus explicités dans la thèse, concernant le fonctionnement des marchés et le rôle de la famille, représentent des pistes de recherche cohérentes avec ce que nous savons d'autres régions des Hautes Terres. Par exemple, bien que les transactions intrafamiliales et leurs logiques ne soient pas au centre de leur analyse, Boué(2013), Omrane (2008) Jacoby et Minten (2007) ont pointé que le marché est un mode crucial d'accès à la terre et que, statistiquement, les ventes entre parents sont particulièrement nombreuses²⁹⁸. Les travaux de Burnod et al. (2014, 2016) ont également souligné que l'importance des marchés d'achats/ventes, la taille très réduite des exploitations ou encore le recours modéré à la certification, sont des problématiques communes à de nombreuses régions du pays. De plus, concernant la mutation des certificats, la région étudiée représente un bon révélateur des risques valables pour l'ensemble du pays. En effet, les guichets fonciers y sont particulièrement actifs, et ce, depuis les débuts du lancement de la réforme, nous donnant ainsi plus de recul pour analyser leurs effets.

²⁹⁸ Notons que Céline Boué (qui a réalisé un terrain approfondi dans la commune de Faratsiho à une centaine de kilomètres plus au nord) estime que l'idée de réversibilité des transactions, bien que celles-ci ne prennent plus la forme de « vente vivante » à Faratsiho, est une piste d'analyse cohérente avec ce qu'elle a observé par ailleurs (Boué, communication personnelle).

3.2. Préserver et valoriser au mieux le patrimoine foncier des exploitations

L'épuisement des modes d'accès traditionnels au foncier (défriche, mise en valeur) et la faiblesse des patrimoines transmis par l'héritage du fait du morcellement, donnent au marché un rôle majeur dans l'accès à la terre.

Les problèmes d'accaparement foncier potentiellement posés par le développement des marchés sont limités dans le contexte particulier de la région d'étude. Nous rappellerons la quasi-absence d'investisseurs étrangers ou nationaux ou d'élites urbaines non agricoles à la recherche d'une rente. Les transactions d'achats/ventes ne semblent pas non plus mener à une concentration foncière aux mains d'une petite élite locale et agricole. Au contraire, nos résultats suggèrent que le marché peut contribuer à compenser des inégalités d'héritage. L'information sur les offres circule selon des canaux étroits et essentiellement intrafamiliaux, ce qui ménage des perspectives d'achats pour des personnes ayant moins hérité, mais bien insérés localement. Dans ce contexte particulier, et de manière non généralisable, des mesures de politiques publiques visant à accompagner le marché par la diffusion d'information sur les offres ne s'avèreraient pas pertinentes. Le contrôle de l'information est une des prérogatives centrales des familles et ses effets semblent positifs sur la réduction des inégalités foncières.

Néanmoins, la problématique de l'équité du marché se pose du fait de l'importance des ventes de détresse. En effet, les principaux moteurs des transactions sont des chocs productifs et domestiques nécessitant un besoin urgent de liquidité. Ce problème renvoie à celui plus général de la grande pauvreté monétaire des ménages ruraux, la faible épargne, et l'insuffisance des mécanismes d'assurance traditionnelle en l'absence de système de sécurité sociale.

À l'heure actuelle, le principal rempart aux décapitalisations subies repose sur l'élevage et la possession d'un cheptel suffisant. Or les ménages disent éprouver une crainte de plus en plus forte à investir dans l'élevage à cause d'une perception d'insécurité croissante liée aux vols de zébus. Le banditisme rural semble en effet grandissant. Garantir la sécurité physique des cheptels (contre vols et maladies) pourrait constituer une première avancée vers une diminution des ventes de détresse. Plus généralement, l'amélioration des effets allocatifs des marchés semble devoir passer par un appui systémique aux exploitations familiales qui apparaissent aujourd'hui particulièrement vulnérables aux chocs domestiques et/ou productifs.

Cet appui systémique aux exploitations et plus largement aux systèmes d'activités des ménages est également nécessaire pour favoriser une utilisation plus intensive des faibles patrimoines fonciers. En effet, le marché foncier ne permet pas à lui seul de faire face aux défis posés par le morcellement des exploitations. Les mesures de politiques publiques pourraient passer par un accompagnement d'une

plus large et d'une meilleure mise en valeur des terres de colline (diversification et adaptation des cultures aux conditions de production en pluvial, amélioration des filières associées, *etc.*), d'autant que ces terres sont celles qui sont le plus facilement accessibles aux jeunes ou aux ménages en situation économique fragile (Burnod et al., 2016).

Enfin, faute de foncier, pour capitaliser afin d'acheter de nouvelles terres ou pour en acquérir ailleurs, beaucoup d'individus font le choix de la migration. D'autres appuis politiques pourraient se traduire par un appui à la mobilité des populations, de façon temporaire pour compléter les ressources du ménage (migrations temporaires ou saisonnières) ou de long terme, dans le cadre de politiques de rééquilibrage des territoires et de désenclavement d'espaces riches en terres cultivables (Burnod et al., 2018; Rakotomalala et al., 2019).

3.3. Assurer la sécurisation des transactions foncières entre pratiques locales et certification foncière

3.3.1. L'importance des « petits papiers » comme dispositif dynamique et souple de sécurisation des transactions

Dans le contexte étudié, les modalités locales de sécurisation des transactions permettent de limiter les conflits. L'essentiel des motifs de litiges semble pouvoir être évité grâce aux consultations familiales et au recours aux « petits papiers ». L'incomplétude des contrats et le recours non systématique à l'écrit ne semblent pas poser de problème de sécurité majeur. Ils satisfont les conditions de sécurité foncière pour les premières générations (ceux qui passent l'accord) et limitent leurs coûts de transaction. Les risques de litiges pour la génération suivante sont en revanche plus élevés. Néanmoins, lorsque des litiges apparaissent, les autorités locales sont souvent en mesure de les résoudre localement, sans recours aux tribunaux.

Lorsque les conflits sont portés auprès des médiateurs (à l'échelle des *fokontany* ou des communes), différents « petits papiers » peuvent être fournis comme preuve par les parties prenantes. Après les résolutions, ces médiateurs encouragent aussi la réalisation d'autres petits papiers afin de documenter l'issue du conflit.

Parce que les « petits papiers » semblent fonctionner à l'échelle locale, le gouvernement malgache, à travers une *lettre de politique foncière* (MECPATE, 2015) annonce vouloir renforcer cette reconnaissance des *actes de vente* en proposant des modèles aux mairies et *fokontany* : « *des outils d'accompagnement (modèles d'acte et registre, informations, etc.) seront mis à disposition des communes (voire des fokontany) pour améliorer la sécurisation des transactions* » (MECPATE 2015, p.10). Ce type d'initiative est encourageant. En effet, les actes de vente réalisés par les mairies et les *fokontany*, tels que pratiqués localement, permettent de rendre automatique la présence de témoins.

De plus, ces documents administratifs permettent aux communes de conserver les moyens d'arbitrer sur la résolution des conflits. Cependant, la production de « modèles » ne devrait ni rigidifier les pratiques ni instaurer une nouvelle hiérarchie entre différents « petits papiers » qui pourrait nuire à l'efficacité et à la popularité de cet outil. Il existe un risque que les nouveaux modèles soient interprétés localement comme des documents « plus formels » que les anciens. De plus, il est important que les acteurs locaux aient des marges de manœuvre pour adapter les petits papiers aux besoins des usagers au cas par cas. Par exemple, nous avons vu à Ambatomena que les AGF ont imaginé des clauses spécifiques intégrées aux contrats de vente pour faire face aux problèmes précis qu'ils rencontraient. Notons aussi qu'exiger des précisions systématiques, une norme dans la présentation des informations ou un support standard pourrait obliger les communes à augmenter les coûts et les difficultés d'émission d'un petit papier. Il existe donc une tension entre degré de précision des contrats et coûts de transaction pour les usagers. Le principe directeur pour accompagner ces pratiques serait d'informer les acteurs sur les informations minimales à y inscrire pour que le document soit utile en cas de litiges au sein des différentes arènes de résolution des conflits.

Par ailleurs, le fait que de nombreuses transactions restent conclues sur une base orale (sans « petits papiers », ni certification ultérieure) n'est pas seulement le résultat de blocages financiers ou techniques. Au contraire, dans de nombreux cas, l'absence de formalisation ou semi-formalisation est volontaire. D'abord, parce que l'oralité et l'encastrement social des transactions semblent suffisants pour garantir la sécurité foncière. Ensuite, parce que chercher à mobiliser des mécanismes de sécurisation écrits peut être interprété par les acteurs comme une tentative de s'extraire des règles locales, notamment lorsque la transaction est intrafamiliale. Enfin, parce que la dimension renégociable des ventes s'accommode mal de l'écrit qui confère un caractère définitif à l'échange.

En définitive, encourager le recours à l'écrit semble utile dans l'optique de limiter les conflits futurs. Néanmoins, il semble aussi important que cette documentation reste sur une base volontaire pour ne pas renvoyer dans l'illégalité les transactions sans documentation. De plus, si les décideurs estiment que l'encouragement des « petits papiers » nécessite un renforcement du cadre légal, il faudrait alors que, parallèlement à la systématisation d'informations minimales (noms des voisins, croquis, signature de témoins choisis par les ayants droit familiaux), ce cadre soit en mesure de reconnaître une large gamme de documents, allant des ventes vivantes, aux interdictions de ventes en passant par les prêts de longue durée, etc.

3.3.2. Assurer la gestion dynamique des certificats fonciers

En lien avec la réforme foncière engagée à Madagascar depuis 2005, l'activité des marchés fonciers interroge la capacité du système actuel à garantir la sécurisation des transactions sur les terres qui ont

fait l'objet d'une certification foncière. Par extension, la question se pose également pour les transmissions intergénérationnelles (donations et héritages). La mutation des certificats nécessite en théorie une transmission d'informations à différents échelons, du niveau local au niveau régional, afin d'actualiser les données foncières. Cependant, la mutation des certificats semble faire face à plusieurs obstacles qui, s'ils empêchent l'actualisation de l'information foncière, risquent de compromettre la pérennité de la réforme. En effet, une obsolescence rapide de la documentation est à craindre sur les terres certifiées qui font l'objet de transferts par héritage ou achat/vente. Les acheteurs de terres certifiées qui ne pourront pas actualiser le certificat à leur nom vont se retrouver soumis à une insécurité foncière plus forte que s'il n'y avait pas eu de certificat du tout. Pour se protéger, l'utilisation des « petits papiers » reste possible, mais ces derniers seront alors moins sécurisants puisqu'ils se superposent à un certificat dont la valeur légale est mieux établie. Dans la région, parmi les obstacles à la concrétisation de la mutation des certificats, l'exigence d'une validation des transactions auprès du centre fiscal de la ville d'Antsirabe est considérée comme particulièrement lourde.

Contrairement à la direction actuelle prise par la réforme foncière, il semble indispensable de s'assurer que les mutations soient effectivement réalisables et réalisées par les usagers avant d'intensifier le processus de délivrance de nouveaux certificats fonciers. Pour faciliter les mutations, il semble important de donner aux Agents de guichet foncier les moyens de les réaliser en toute conformité (par exemple en leur donnant accès aux registres parcellaires de l'imprimerie nationale à des prix abordables), de minimiser le coût des mutations pour les usagers et mener des campagnes d'information visant à encourager les actualisations des certificats. Enfin, donner la possibilité aux citoyens de réaliser toutes les démarches de mutation au niveau communal semble fondamental, compte tenu de l'enclavement de nombreuses communes rurales, à l'instar d'Ambatomena.

En définitive, notre thèse montre à quel point les marchés fonciers peuvent rester – parfois plus que nous ne le supposions a priori – une affaire de famille. Au-delà du contexte des Hautes Terres à Madagascar, ce travail fournit un cadre d'analyse qui pourra servir, dans des recherches futures, à analyser les interactions institutionnelles entre marché et famille.

BIBLIOGRAPHIE

- Abbott, P., R. Mugisha, and R. Sapsford (2018), "Women, Land and Empowerment in Rwanda," *Journal of International Development*, 30(6), 1006–1022.
- Abinal, A., and V. Malzac (1993), *Dictionnaire malgache-français*, Fianarantsoa (Madagascar), Madagascar.
- Achen, C.H., and D. Snidal (1989), "Rational Deterrence Theory and Comparative Case Studies," *World Politics*, 41(2), 143–169.
- Acheson, J.M. (ed.) (1994), *Anthropology and institutional economics*, University Press of America, Lanham.
- Agarwal, B. (2003), "Gender and Land Rights Revisited: Exploring New Prospects via the State, Family and Market," *Journal of Agrarian Change*, 3(1–2), 184–224.
- Alchian, A.A., and H. Demsetz (1973), "The property right paradigm," *The journal of economic history*, 33(1), 16–27.
- Ali, D.A., K. Deininger, M. Goldstein, E. La Ferrara, and M. Duponchel (2015), "Determinants of participation and transaction costs in Rwanda's land markets," Development Research Group case study, World Bank, Washington.
- Alston, L.J. (2008), "The 'case' for case studies in new institutional economics," in: E. Brousseau, J.-M. Glachant (eds.), *New Institutional Economics. À Guide Book*, Cambridge University Press, Brousseau & Glachant, Cambridge, pp. 103–141.
- Amanor, K.S. (2005), "Jeunes, migrants et marchandisation de l'agriculture au Ghana," *Afrique contemporaine*, 214(2), 85–101.
- (2010), "Family Values, Land Sales and Agricultural Commodification in South-Eastern Ghana," *Africa*, 80(1), 104–125.
- Amblard, L., and J.-P. Colin (2009), "Reverse tenancy in Romania: Actors' rationales and equity outcomes," *Land Use Policy*, 26(3), 828–836.
- André, C. (2002), "Custom, Contracts and Cadastres in North-West Rwanda," *The European Journal of Development Research*, 14(2), 153–172.
- André, C., and J.-P. Platteau (1998), "Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34(1), 1–47.
- Andriamanalina, B., R. Andrianirina Ratsialonana, and P. Burnod (2013), "Métayage et fermage, quels logique et enjeux au niveau local ?," *LandScope. Notes de l'Observatoire du foncier à Madagascar*, 9, 1–24.
- Andriamanalina, B.S., P. Burnod, and R.A. Andrianirina Ratsialonana (2014), "Une réforme foncière qui survit à la crise politique," *Afrique contemporaine*, 251(3), 149–151.
- (2015), "De la crise politique aux échecs des projets d'investissements agricoles à grande échelle," *Afrique contemporaine*, (251), 152–154.
- Andrianantoanina, R.F., S. Aubert, L.R. Raharinirina Rabaovololona, and F. Rakotondrasoa (2005), *Lexique foncier franco-malgache : comment dois-je faire pour accéder à un terrain de manière officielle ?*, Projet Interreg SFAT, CIRAD, Montpellier, France.
- Andrianirina Ratsialonana, R., and P. Burnod (2012), "Entre le légal et le légitime : états des lieux de la gouvernance foncière à Madagascar," *Landscape. Notes de l'Observatoire du Foncier à Madagascar*, (7), 1–29.
- Andrianirina Ratsialonana, R., P. Burnod, and Z. Ravelomanantsoa (2017), "Décentralisation et certification à Madagascar : avancées et défi," *Regards sur le Foncier*, (2), 3–15.
- Anseeuw, W., L. Alden Wily, L. Cotula, and M. Taylor (2012), *Land rights and the rush for land: findings of the global commercial pressures on land research project*, ILC, Rome.
- Arruñada, B. (2003), "Property Enforcement as Organized Consent," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 19(2), 401–444.
- (2017), "Property as sequential exchange: the forgotten limits of private contract," *Journal of Institutional Economics*, 13(4), 753–783.

- Atwood, D.A. (1990), "Land registration in Africa: The impact on agricultural production," *World Development*, 18(5), 659–671.
- Aubert, S., P. Karpe, S. Razafiarison, K. Ralambomanana, A.T. Ranaivoson, C. Delcourt, T. Rakotonandrasana, C. Fabre, and A. Bertrand (2008), "Pluralisme juridique et securisation fonciere dans une commune cadastree : le cas de Miadanandriana," in: F. Sandron (ed.), *Population Rurale et Enjeux Fonciers à Madagascar*, Karthala, Paris, pp. 195–208.
- Bailey, F.G. (1969), *Stratagems and spoils: a social anthropology of politics..*, Routledge, New York.
- Baland, J., F. Gaspart, J. Platteau, and F. Place (2007), "The Distributive Impact of Land Markets in Uganda," *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 283–311.
- Baland, J.-M., F. Gaspart, F. Place, and J.-P. Platteau (1999), "Poverty, tenure security and access to land in Central Uganda: the role of market and non-market processes," Working Paper, FUNDP.
- Baland, J.-M., and J.-P. Platteau (1997), "Coordination problems in local-level resource management," *Journal of Development Economics*, 53(1), 197–210.
- Bambio, Y., and S. Bouayad Agha (2018), "Land tenure security and investment: Does strength of land right really matter in rural Burkina Faso?," *World Development*, 111, 130–147.
- Bardhan, P. (1989), *The Economic Theory of Agricultural Institutions*, Oxford, Clarendon Press.
- Bardhan, P., and C. Udry (1999), *Development microeconomics*, Oxford University Press.
- Barry, L.S., P. Bonte, N. Govoroff, J.-L. Jamard, N.-C. Mathieu, E. Porqueres i Gené, S. D'Onofrio, J. Wilgaux, A. Zempléni, and F. Zonabend (2000), "Glossaire de la parenté," *L Homme*, (154–155), 721–732.
- Bassett, T.J., and D. Crummey (1993), *Land in African agrarian systems*, University of Wisconsin Press.
- Basu, K. (1986), "The market for land: An analysis of interim transactions," *Journal of Development Economics*, 20(1), 163–177.
- Bazzoli, L. (2000), *L'économie politique de John R. Commons: essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris.
- Bazzoli, L., and V. Dutraive (2004), *La conception institutionnaliste du marché comme construction sociale: une économie politique des institutions*, Document de travail.
- (2015), "Sciences sociales, économie et démocratie : redécouvrir Dewey et Commons," *L'Économie politique*, 65(1), 100–112.
- Béaur, G. (1991), "Le marché foncier éclaté. Les modes de transmission du patrimoine sous l'Ancien Régime," *Annales. Economies, sociétés, civilisations*, 46(1), 189–203.
- Béaur, G., P.R. Schofield, J.-M. Chevet, and M.T. Pérez Picazo (2013), *Property rights, land markets and economic growth in the European Countryside (13th-20th centuries)*, Brepols Publisher, Turnhout.
- Becker, H.S. (2000), "L'enquête de terrain : quelques ficelles du métier," *Sociétés Contemporaines*, 40(1), 151–164.
- Beckert, J. (2003), "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?," *Journal of Economic Issues*, 37(3), 769–787.
- (2018), "Embeddedness," in: H. Callan (ed.), *The International Encyclopedia of Anthropology*, John Wiley & Sons Ltd, Oxford.
- Benjaminsen, T.A., and C. Lund (2002), "Formalisation and Informalisation of Land and Water Rights in Africa: An Introduction," *European Journal of Development Research*, 14(2), 1–10.
- Benjaminsen, T.A., and E. Sjaastad (2002), "Race for the Prize: Land Transactions and Rent Appropriation in the Malian Cotton Zone," *European Journal of Development Research*, 14(2), 129–152.
- Bennett, A., and C. Elman (2006), "Qualitative research: Recent developments in case study methods," *Annual Review of Political Science*, 9, 455–476.
- Berry, S. (1993), *No condition is permanent: the social dynamics of agrarian change in sub-saharan Africa*, The University of Wisconsin Press, Madison.
- Bertrand, A., P. Karpe, and S. Aubert (2008), "Le statut juridique des terres : perspectives historiques et sociales," in: F. Sandron (ed.), *Population Rurale et Enjeux Fonciers à Madagascar*, Karthala, Paris, pp. 35–57.

- Bessière, C., and F. Houseaux (1997), "Suivre des enquêteurs," *Genèses*, 100–114.
- Bidou, J.-E., I. Droy, and P. Rasolofo (2006), "Inégalités sociales et inégalités foncières. Les défis de la sécurisation foncière à Manjakandriana," in: *Les Frontières de La Question Foncière*, Montpellier.
- Biebuyck, D. (1963), *African Agrarian Systems*. International African Institute, Oxford University Press.
- Bierschenk, T., and J.-P. Olivier de Sardan (1998), *Les pouvoirs au village : le Bénin rural entre démocratisation et décentralisation*, Karthala, Paris.
- Binswanger, H.P., K. Deininger, and G. Feder (1995), "Power, distortions, revolt and reform in agricultural land relations," in: J. Behrman, T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 3, Elsevier, pp. 2659–2772.
- Binswanger, H.P., and M.R. Rosenzweig (1986), "Behavioural and material determinants of production relations in agriculture," *The Journal of Development Studies*, 22(3), 503–539.
- Blanc-Jouvan, X. (1964), "Les droits fonciers collectifs dans les coutumes malgaches," *Revue internationale de droit comparé*, 16(2), 333–368.
- Blanc-Pamard, C., H. Rakoto Ramiarantsoa, and J. Bonnemaïson (2000), *Le terroir et son double: Tsarahonenana, 1966-1992, Madagascar*, Editions de l'IRD, Paris.
- Blanc-Pamard, Chantal, J. Bonnemaïson, and H. Rakoto Ramiarantsoa (1997), "Tarahonenana 25 après : un terroir 'où il fait toujours bon vivre' : les ressorts d'un système agraire Vakinankaratra (Madagascar)," in: C. Blanc-Pamard, J. Boutrais, *Dynamique des Systèmes Agraires : Séminaire*, Paris (FRA), 1995 (eds.), *Thème et Variations : Nouvelles Recherches Rurales Au Sud*, ORSTOM, Paris, pp. 25–61.
- Bliss, C.J., and N.H. Stern (1982), *Palanpur: the economy of an indian village*, Oxford University Press.
- Bohannon, P., and G. Dalton (1965), *Markets in Africa: eight subsistence economies in transition*, Natural History Library, New York.
- Bonnemaïson, J. (1976), *Tsarahonenana: Des riziculteurs de montagne dans l'Ankaratra*, FeniXX.
- Boone, C. (2013), "Land regimes and the structure of politics: patterns of land-related conflict," *Africa*, 83(1), 188–203.
- (2017), "Régimes fonciers et structure politique: modéliser les conflits liés à la terre," *Les Cahiers du Pôle Foncier*, 17.
- Boué, C. (2013), *Changement institutionnel et pratiques de sécurisation des droits fonciers: le cas d'une commune rurale des Hautes Terres malgaches (Faratsiho)*, Thèse de doctorat, Montpellier SupAgro.
- Boué, C., P.-M. Bosc, and J.-P. Colin (2016), "Quelle demande de formalisation légale des droits fonciers ? Éclairage à partir d'une commune des Hautes Terres malgaches," *Revue Tiers Monde*, 226–227(3), 37–64.
- Boué, C., and J.-P. Colin (2015), "Formalisation légale des droits fonciers et pratiques de sécurisation des transactions dans les hautes terres malgaches," *Les cahiers du pôle foncier*.
- (2018), "Land certification as a substitute or complement to local procedures? Securing rural land transactions in the Malagasy highlands," *Land Use Policy*, 72, 192–200.
- Bouquet, E. (2009), "State-Led Land Reform and Local Institutional Change: Land Titles, Land Markets and Tenure Security in Mexican Communities," *World Development*, 37(8), 1390–1399.
- Bouquet, E., W. Anseeuw, and P. Burnod (2016), "La formalisation des droits fonciers en discours," *Économie rurale*, (3), 95–111.
- Bouquet, E., B. Wampfler, and E. Ralison (2009), "Rigueur scientifique et pertinence opérationnelle des études d'impact en microfinance: une alliance à construire enseignements d'une étude en partenariat à Madagascar," *Revue Tiers Monde*, (1), 91–108.
- Bouquet, E., B. Wampfler, É. Ralison, and M. Roesch (2007), "Trajectoires de crédit et vulnérabilité des ménages ruraux: le cas des Cecam de Madagascar," *Autrepart*, (4), 157–172.
- Bourdieu, P., A. Accardo, G. Balazs, and S. Beaud (1993), *La misère du monde*, Éditions du Seuil, Paris.
- Bourdieu, P.A., J.-C. Chamboredon, J.-C. Passeron, and B. Krais (2005), *Le métier de sociologue: préalables épistémologiques*, Berlin, Allemagne, Etats-Unis d'Amérique, France.

- Brasselle, A.-S., F. Gaspart, and J.-P. Platteau (2002), "Land Tenure Security and Investment Incentives: Puzzling Evidence from Burkina Faso," *Journal of Development Economics*, 67, 373–418.
- Brette, O. (2005), "Connaissances technologiques, institutions et droits de propriété dans la pensée de thorstein Veblen," *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, n° 48(1), 111–146.
- Brisset, N. (2012), "Retour sur le désencastrement: Polanyi ou la science économique vue comme une institution influençant l'évolution des systèmes économiques," *Revue européenne des sciences sociales*, (1), 7–39.
- Bruce, J.W. (1988), "A perspective on indigenous land tenure systems and land concentration," *Land and society in contemporary Africa*, 23–52.
- Bruce, J.W. (1993), "Do indigenous tenure systems constrain agricultural development?," in: T.J. Bassett, D. Crummey (eds.), *Land in African Agrarian Systems*, University of Wisconsin Press, pp. 35–56.
- Burnod, P., R. Andrianirina, C. Boue, F. Guibert, and N. Andrianirina (2014), "La certification foncière au niveau des ménages ruraux à Madagascar. Perception et effets. Situation en 2011," Observatoire du Foncier, Antananarivo.
- Burnod, P., H. Rakotomalala, B.S. Andriamanalina, and H. Di Roberto (2016), "Composer entre la famille et le marché à Madagascar," *Afrique contemporaine*, N° 259(3), 23–39.
- Burnod, P., H. Rakotomalala, and J.-F. Belieres (2018), "Madagascar : l'accès à la terre et à l'emploi comme moteur des migrations rurales," in: S. Mercandalli, B. Losch (eds.), *Une Afrique Rurale En Mouvement. Dynamiques et Facteurs Des Migrations Au Sud Du Sahara*, FAO, CIRAD, Rome, pp. 38–39.
- Burnod, P., R.A. Ratsialonana, and A. Teyssier (2013), "Processus d'acquisition foncière à grande échelle à Madagascar : quelles régulations sur le terrain ?," *Cahiers Agricultures*, 22(1), 33–38.
- Cabanes, R. (1975), "Evolution des formes sociales de la production agricole dans la plaine de Tananarive : 2e partie : l'époque actuelle," *Cahiers d'Histoire Juridique et Politique*, 11, 32–65.
- Cahuzac, A. (1900), *Essai sur les institutions et le droit malgaches*, Chevalier-Marescq & Cie., Paris.
- Caillé, A., and J.-L. Laville (2007), "Actualité de Karl Polanyi," *Revue du MAUSS*, 29(1), 80.
- Callon, M. (2017), *L'emprise des marchés: comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*, La Découverte, Paris.
- Carter, M.R. (2003), "Designing land and property rights reform for poverty alleviation and food security," in: *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives*, FAO.
- Carter, M.R., and E. Zegarra (2000), "Land Markets and the Persistence of Rural Poverty: Post-Liberalization Policy Options," in: R. López, A. Valdés (eds.), *Rural Poverty in Latin America*, Palgrave Macmillan, Londres, pp. 65–85.
- Carvalho, S. (2019), "L'éthique de la recherche entre réglementation et réflexivité," *Revue d'anthropologie des connaissances*, 13(2), 299–326.
- Chakravorty, S. (2013), *The Price of Land: Acquisition, Conflict, Consequence*, Oxford University Press.
- Chamberlin, J., and J. Ricker-Gilbert (2016), "Participation in Rural Land Rental Markets in Sub-Saharan Africa: Who Benefits and by How Much? Evidence from Malawi and Zambia," *American Journal of Agricultural Economics*, 98(5), 1507–1528.
- Chauveau, J.-P. (2005), "Introduction thématique: Les jeunes ruraux à la croisée des chemins," *Afrique contemporaine*, 214(2), 15–35.
- Chauveau, J.-P., and J.-P. Colin (2010), "Customary transfers and land sales in Côte d'Ivoire: revisiting the embeddedness issue," *Africa*, 80(1), 81–103.
- Chauveau, J.-P., J.-P. Colin, J.P. Jacob, P. Lavigne Delville, and P.Y. Le Meur (2006), *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest*, IIED, Londres.
- Chauveau, J.-P., M. Le Pape, and J.-P. Olivier de Sardan (2001), "La pluralité des normes et leurs dynamiques en Afrique," in: G. Winter (ed.), *Inégalités et Politiques Publiques En Afrique. Pluralité de Normes et Jeux d'acteurs*, Karthala, Paris, pp. 145–162.

- Chauveau, J.-P., and P. Mathieu (1998), "Dynamiques et enjeux des conflits fonciers," in: *Quelles politiques foncières pour l'Afrique rurale ? : réconcilier pratiques, légitimité et légalité*, Karthala, Paris, pp. 243–258.
- Chavance, B. (2012a), "John Commons organizational theory of institutions : a discussion," *Journal of Institutional Economics*, (8), 27–47.
- (2012b), *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Paris.
- Chigbu, U.E. (2019), "Masculinity, men and patriarchal issues aside: How do women's actions impede women's access to land? Matters arising from a peri-rural community in Nigeria," *Land Use Policy*, 81, 39–48.
- Chimhowu, A., and P. Woodhouse (2010), "Forbidden But Not Suppressed: a 'Vernacular' Land Market in Svosve Communal Lands, Zimbabwe," *Africa*, 80(1), 14–35.
- Clarke, M. (2018), "Family," in: H. Callan (ed.), *The International Encyclopedia of Anthropology*, John Wiley & Sons Ltd, Oxford.
- Cleaver, F. (2002), "Reinventing Institutions: Bricolage and the Social Embeddedness of Natural Resource Management," *The European Journal of Development Research*, 14(2), 11–30.
- Coase, R.H. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, University of Chicago Press.
- Colin, J.-P. (1990), *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*, ORSTOM, Paris.
- (2002), "Contrats agraires ou conventions agraires ?," *Économie rurale*, 272(1), 57–73.
- (2004), "Droits fonciers et dimension intra-familiale de la gestion foncière. Note méthodologique pour une ethnographie économique de l'accès à la terre en Afrique," Document de travail, IRD-REFO.
- (2005), "Le développement d'un marché foncier ? Une perspective ivoirienne," *Afrique contemporaine*, 213(1), 179–196.
- (2008), "Disentangling intra-kinship property rights in land: a contribution of economic ethnography to land economics in Africa," *Journal of Institutional Economics*, 4(2), 231–254.
- (2013), "Securing rural land transactions in Africa. An Ivorian perspective," *Land Use Policy*, 31, 430–440.
- (2017), "Emergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique Sub-Saharienne. Un état des lieux sélectif," Les Cahiers du Pôle Foncier No. 18, IRD, IPAR.
- (2018), *Sécuriser les transactions foncières marchandes en Afrique de l'Ouest rurale. Fiche Pédagogique*, Comité Technique Foncier et Développement, AFD.
- Colin, J.-P., and M. Ayouz (2005), "Emergence, enchâssement social et involution du marché foncier. Perspectives ivoiriennes," Document de travail, IRD-REFO.
- (2006), "The Development of a Land Market? Insights from Côte d'Ivoire," *Land Economics*, 82(3), 404–423.
- Colin, J.-P., and C. Bignebat (2009), "Les dimensions intrafamiliales du marché foncier en basse Côte d'Ivoire," in: *3èmes Journées de Recherches En Sciences Sociales*, Montpellier.
- Colin, J.-P., and C. Bignebat (2010), "Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire," Comité Technique Foncier et Développement, AFD.
- Colin, J.-P., and E. Bouquet (à paraître), "Marchés fonciers : dynamiques, efficience, équité," in: J.-P. Colin, P. Lavigne Delville, E. Léonard (eds.), *Foncier Rural et Développement. Enjeux et Clés d'analyse En Sciences Sociales.*, Editions de l'IRD, Quae.
- Colin, J.-P., P. Lavigne Delville, and E. Léonard (à paraître), "Le foncier rural : droits, accès, acteurs et institutions," in: J.-P. Colin, P. Lavigne Delville, E. Léonard (eds.), *Foncier rural et développement. Enjeux et clés d'analyse en sciences sociales*, Editions de l'IRD, Quae.
- Colin, J.-P., P.-Y. Le Meur, and E. Léonard (2009), *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers: du cadre légal aux pratiques locales*, Karthala, Paris.
- Colin, J.-P., and C. Rangé (à paraître), "Les dimensions intrafamiliales du rapport à la terre," in: J.-P. Colin, P. Lavigne Delville, E. Léonard (eds.), *Foncier Rural et Développement. Enjeux et Clés d'analyse En Sciences Sociales*, Editions de l'IRD, Quae.
- Colin, J.-P., and F. Ruf (2011), "Une économie de plantation en devenir," *Revue Tiers Monde*, 207(3), 169–187.

- Colin, J.-P., and G. Tarrouth (2017), "Les élites urbaines comme nouveaux acteurs du marché foncier en Côte d'Ivoire," *Géographie, économie, société*, 19(3), 331–355.
- Colin, J.-P., and P. Woodhouse (2010), "Interpreting Land Markets in Africa," *Africa*, 80(1), 1–13.
- Collier, P. (1983), "Malfunctioning of African Rural Factor Markets: Theory and a Kenyan Example," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 45(2), 141–172.
- Comby, J. (2007), "Reconnaître et sécuriser la propriété coutumière moderne," *Etudes foncières*, 128, 38–44.
- (2011), "Evaluation de la réforme foncière à Madagascar," Rapport final synthétique, Observatoire du foncier, Antananarivo.
- Commons, J.R. (1924), *Legal foundations of capitalism*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Commons, J.R. (1931), "Institutional Economics," *The American Economic Review*, 21(4), 648–657.
- Commons, J.R. (1934), *Institutional economics: Its place in political economy*, Macmillan.
- Condominas, G. (1991), *Fokon'olona et collectivités rurales en Imerina*, ORSTOM, Paris.
- Córdova, A. (2009), "Methodological note: Measuring relative wealth using household asset indicators," *AmericasBarometer Insights*, 6, 1–9.
- Coriat, B., and O. Weinstein (2018), "La construction sociale des marchés," in: *La Théorie de La Régulation Au Fil Du Temps : Suivre l'évolution d'un Paradigme Au Gré Des Transformations Des Capitalismes Contemporains*, EMSHA Editions, pp. 319–327.
- Cotula, L. (2012), "The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers," *The Journal of Peasant Studies*, 39(3–4), 649–680.
- Couty, P. (1983), "Le chiffre, la carte et la parole," in: P. Couty, G. Winter (eds.), *Qualitatif et quantitatif : deux modes d'investigation complémentaires. Réflexions à partir des recherches de l'ORSTOM en milieu rural africain*, vol. 1, pp. 49–77.
- Couty, P., and G. Winter (1983), "Qualitatif et quantitatif : deux modes d'investigation complémentaires. Réflexions à partir des recherches de l'ORSTOM en milieu rural africain," Brochure - AMIRA.
- Crawford, S.E., and E. Ostrom (1995), "A grammar of institutions," *American Political Science Review*, 89(3), 582–600.
- Creswell, J.W. (2014), *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*, 4th ed., Sage Publications, United Kingdom.
- Creswell, J.W., and V.L. Plano Clark (2011), *Designing and Conducting Mixed Methods Research*, SAGE.
- Daley, E. (2005), "Land and Social Change in a Tanzanian Village 2: Kinyanambo in the 1990s," *Journal of Agrarian Change*, 5(4), 526–572.
- De Janvry, A., G. Gordillo de Anda, J.-P. Platteau, and E. Sadoulet (2001), *Access to land, rural poverty, and public action*, Oxford University Press.
- De La Pradelle, M. (1995), *Les vendredis de Carpentras: faire son marché en Provence ou ailleurs*, Fayard, Paris.
- De Soto, H. (2000), *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*, Basic Books, New York, Etats-Unis d'Amérique.
- Decary, R. (1973), "Rakoto (Ignace) : Parenté et mariage en droit traditionnel malgache," *Outre-Mers. Revue d'histoire*, 60(218), 127–129.
- Defrise, L. (2020), *Terres agricoles face à la ville : logiques et pratiques des agriculteurs dans le maintien des espaces agricoles à Antananarivo, Madagascar*, Thèse de doctorat, AgroParisTech, Paris.
- Deininger, K., and D.A. Ali (2008), "Do Overlapping Land Rights Reduce Agricultural Investment? Evidence from Uganda," *American Journal of Agricultural Economics*, 90(4), 869–882.
- Deininger, K., D.A. Ali, and T. Alemu (2008), "Land Rental Markets. Transaction costs and Tenure Insecurity in Rural Ethiopia," in: S. Holden, K. Otsuka, F.M. Place (eds.), *Land Markets in Africa. Impacts on Poverty, Equity and Efficiency*, RFF Press, Washington, pp. 57–73.
- Deininger, K., D. Byerlee, J. Lindsay, A. Norton, H. Selod, and M. Stickler (eds.) (2011), *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?*, The World Bank Publications, Washington.

- Deininger, K., and G. Feder (2001), "Land institutions and land markets," in: B.L. Gardner, G.C. Rausser (eds.), *Handbook of Agricultural Economics*, vol. 1, 1st ed., Elsevier, pp. 288–331.
- Deininger, K., and S. Jin (2008), "Land Sales and Rental Markets in Transition: Evidence from Rural Vietnam," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(1), 67–101.
- Deininger, K., S. Jin, and H.K. Nagarajan (2009), "Determinants and Consequences of Land Sales Market Participation: Panel Evidence from India," *World Development*, 37(2), 410–421.
- Deininger, K.W. (2003), *Land policies for growth and poverty reduction*, World Bank ; Oxford University Press.
- Deininger, K.W., and P. Mpuga (2008), "Land Markets in Uganda: What Is Their Impact and Who Benefits?," in: S. Holden, K. Otsuka, F. Place (eds.), *The Emergence of Land Markets in Africa*, RFF Press, Washington, pp. 131–155.
- Dekker, M. (2008), "Estimating Wealth effects without expenditure Data: Evidence From rural Ethiopia," *Ethiopian Journal of Economics*, 15(1), 35.
- Delpierre, M., C. Guirkingier, and J.-P. Platteau (2019), "Risk as Impediment to Privatization? The Role of Collective Fields in Extended Agricultural Households," *Economic Development and Cultural Change*, 67(4), 863–905.
- Demsetz, H. (1967), "Toward a Theory of Property Rights," *The American Economic Review*, 57(2), 347–359.
- Dequech, D. (2003), "Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology," *Journal of Economic Issues*, 37(2), 461–470.
- Derouet, B. (2001), "Parenté et marché foncier à l'époque moderne : une réinterprétation, Kinship and Landed Property in the Modern Era: a Reinterpretation," *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 56(2), 337–368.
- Derouet, B., and J. Goy (1998), "Transmettre la terre. Les inflexions d'une problématique de la différence," *Mélanges de l'école française de Rome*, 110(1), 117–153.
- Desrosières, A. (2001), "Entre réalisme métrologique et conventions d'équivalence : les ambiguïtés de la sociologie quantitative," *Genèses*, 43(2), 112–127.
- (2013), "L'opposition entre deux formes d'enquête : monographie et statistique," in: *Pour Une Sociologie Historique de La Quantification : L'argument Statistique I*, Presses des Mines, Paris, pp. 143–151.
- Di Roberto, H. (2019), "Stratégies d'autonomisation des jeunes et accès au foncier. Entre migration et attachement à la terre, quel rôle pour la famille ? In Structure agraire et accès des jeunes à la terre.," *Regards sur le Foncier*, (7), 38–52.
- Di Roberto, H., and E. Bouquet (2018), "Le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar," *Économie rurale*, 366(4), 81–96.
- Diarra, D. (2016), "L'installation des jeunes ruraux en Agriculture Familiale à Madagascar : analyse des processus d'installation dans la zone d'Antsirabe, région du Vakinankaratra," Rapport de Stage Master, CIRAD/FOFIFA/SPAD, Montpellier.
- DiMaggio, P., and S. Zukin (1990), *Structures of Capital: The Social Organization of Economic Life*, Cambridge University Press.
- Dockès, P., and J.-P. Potier (2005), "Léon Walras et le statut de la concurrence: une étude à partir des Elements d'économie politique pure," in: *Histoire Des Représentations Du Marché*, Michel Houdiard, pp. 366–391.
- Doligez, F. (2016), "Retour sur l'expérience d'Amira, 1975-1988," *Afrique contemporaine*, 258(2), 132–134.
- Douglas, M. (2008), *Comment pensent les institutions*, La Découverte, Paris.
- Droy, I., R. Ratovoariny, and F. Roubaud (2000), "Les observatoires ruraux à Madagascar : une méthodologie originale pour le suivi des campagnes," *Statéco*, (95-96-97), 123–139.
- Durkheim, E. (1888), "Introduction à la sociologie de la famille," in: *Annales de La Faculté Des Lettres de Bordeaux*, vol. 10, pp. 257–281.
- Edja, H. (2003), *Les délégations de droits de culture dans le sud du Bénin, modalités et dynamiques.*, GRET-IEED.

- Elster, J. (1992), *Local Justice: How Institutions Allocate Scarce Goods and Necessary Burdens*, Russell Sage Foundation, New York.
- Ensminger, J. (1992), *Making a market: the institutional transformation of an African society*, Cambridge England, Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord.
- Evers, S. (2002), *Constructing History, Culture and Inequality: The Betsileo in the Extreme Southern Highlands of Madagascar*, Brill, Leyde.
- Fafchamps, M. (1996), "The enforcement of commercial contracts in Ghana," *World Development*, 24(3), 427–448.
- Falloux, F. (1987), "Land management, titling and tenancy," in: T. Davis, I. Schirmer (eds.), *Sustainability Issues in Agricultural Development*, The World Bank Publications, Washington, pp. 190–208.
- Fassin, D. (2012), "Économies morales et justices locales," *Revue française de sociologie*, 53(4), 651–655.
- Fautras, M. (2016), *La terre entre racines, épargnes et spéculations: appropriations foncières et recompositions de l'espace rural de Regueb (Tunisie)*, Thèse de doctorat, Université Paris Nanterre.
- Feder, G., and R. Noronha (1987), "Land Rights Systems and Agricultural Development in Sub-Saharan Africa," *The World Bank Research Observer*, 2(2), 143–169.
- Filmer, D., and L.H. Pritchett (2001), "Estimating Wealth Effects without Expenditure Data-or Tears: An Application to Educational Enrollments in States of India," *Demography*, 38(1), 115–132.
- Fitzpatrick, D. (2005), "'Best Practice' Options for the Legal Recognition of Customary Tenure," *Development and Change*, 36(3), 449–475.
- Foisneau, L. (2014), "Rawls et la justification de la règle de majorité," *Raisons politiques*, 53(1), 63–79.
- Fujiki, K., M. Mietton, A. Andriamasinoro, and W. Andriamasinoro (2015), "The evolution of a rural territory at plot scale: Between hyper-fragmentation and land grabbing (irrigation perimeter PC15 – Marianina Valley, Alaotra-Mangoro, Madagascar)," *Land Use Policy*, 43, 170–185.
- Gannon, F., and F. Sandron (2005), *Entraide et réseaux sociaux à Ampitafika : analyse d'entretiens*, Université Catholique de Madagascar, IRD.
- Garcia-Parpet, M.-F. (1986), "La construction sociale d'un marché parfait : Le marché au cadran de Fontaines en Sologne," *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 65(1), 2–13.
- Gastellu, J.-M. (1980), "Mais, où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ?," *Cahiers ORSTOM*, 17(1–2), 3–11.
- (1989), *Riches paysans de Côte d'Ivoire*, L'Harmattan, Paris.
- Gazier, B. (2000), "L'articulation justice locale/justice globale. Le cas des " marchés transitionnels du travail ", " *Revue économique*, 51(3), 571–581.
- Gerring, J. (2004), "What Is a Case Study and What Is It Good for?," *The American Political Science Review*, 98(2), 341–354.
- (2009), "The Case Study: What it is and What it Does," in: C. Boix, S.C. Stokes (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Politics*.
- Gislain, J.-J. (2002), "Causalité institutionnelle : la futurité chez J. R. Commons," *Économie et institutions*, (1), 47–66.
- (2017), "Futurité, origine des institutions économiques," *Économie et institutions*, (25).
- Glaser, B.G., and A.L. Strauss (1967), *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*, A. de Gruyter, New York.
- Godelier, M. (2010a), "Systèmes de parenté, formes de famille Quelques problèmes contemporains qui se posent en Europe occidentale et en Euro-Amérique," *La revue lacanienne*, 8(3), 37–48.
- (2010b), *Métamorphoses de la parenté*, Flammarion, Paris.
- Goetghebuer, T., and J.-P. Platteau (2010), "Inheritance patterns in migration-prone communities of the Peruvian Highlands," *Journal of Development Economics*, 93(1), 71–87.
- Goldstein, M., and C. Udry (2008), "The Profits of Power: Land Rights and Agricultural Investment in Ghana," *Journal of Political Economy*, 116(6), 981–1022.
- Gramain, A., and F. Weber (2001), "Ethnographie et économétrie : pour une coopération empirique," *Genèses*, 44(3), 127–144.

- Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness," *American journal of sociology*, 91(3), 481–510.
- (2000), *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Paris, France.
- Gray, L., and M. Kevane (1999), "Diminished Access, Diverted Exclusion: Women and Land Tenure in Sub-Saharan Africa," *African Studies Review*, 42(2), 15–39.
- Green, J.K. (1987), *Evaluating the impact of consolidation of holdings, individualization of tenure, and registration of title: Lessons from Kenya*, Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison.
- Greene, J.C. (2006), "Toward a methodology of mixed methods social inquiry," *Research in the Schools*, 13(1), 93–98.
- Greene, J.C., and V.J. Caracelli (1997), *Advances in mixed-method evaluation: the challenges and benefits of integrating diverse paradigms*, Jossey-Bass Publishers.
- Greif, A. (1996), "The Study of Organizations and Evolving Organizational Forms Through History: Reflections from the Late Medieval Family Firm," *Industrial and Corporate Change*, 5(2), 473–502.
- (2006), "Family Structure, Institutions, and Growth: The Origins and Implications of Western Corporations," *American Economic Review*, 96(2), 308–312.
- Griffin, K., A.R. Khan, and A. Ickowitz (2002), "Poverty and the Distribution of Land," *Journal of Agrarian Change*, 2(3), 279–330.
- Grossetti, M. (2015), "Note sur la notion d'encastrement," *SociologieS*.
- Grossetti, M., and J.-F. Barthe (2008), "Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises," *Revue française de sociologie*, 49(3), 585–612.
- Guiringer, C., and J.-P. Platteau (2014), "The Effect of Land Scarcity on Farm Structure: Empirical Evidence from Mali," *Economic Development and Cultural Change*, 62(2), 195–238.
- (2015), "Transformation of the family farm under rising land pressure: A theoretical essay," *Journal of Comparative Economics*, 43(1), 112–137.
- (2019), "The Dynamics of Family Systems: Lessons from Past and Present Times," CEPR Discussion Paper No. DP13570, Social Science Research Network.
- Guyer, J.I., and P.E. Peters (1987), "Introduction," *Development and Change*, 18(2), 197–214.
- Guyer, J.I., and P.E. Peters (1984), *Conceptualizing the household: issues of theory, method and application: workshop held at Harvard University*, Teleprint.
- Hallanger, F.S. (1973), *Diksonera Malagasy-Englisy*, Andro Vaovao: Trano printy loterana, Antananarivo.
- Hallanger, F.S. (1974), *Diksonera Malagasy-Frantsay*, Trano Printy Loterana, Antananarivo.
- Hänke, H., and J. Barkmann (2017), "Insurance function of livestock, Farmers coping capacity with crop failure in southwestern Madagascar," *World Development*, 96, 264–275.
- Hatchuel, A., O. Favereau, and F. Aggeri (2013), "Introduction-résumé: Le marché, une notion si équivoque...", in: *L'activité Marchande sans Le Marché?: Colloque de Cerisy*, Presses des Mines, Paris, pp. 11–23.
- Haugerud, A. (1983), "The consequences of land tenure reform among smallholders in the Kenya highlands.," *Rural Africana*, 15–16, 65–89.
- Hausermann, H., D. Ferring, B. Atosona, G. Mentz, R. Amankwah, A. Chang, K. Hartfield, E. Effah, G.Y. Asuamah, C. Mansell, and N. Sastri (2018), "Land-grabbing, land-use transformation and social differentiation: Deconstructing 'small-scale' in Ghana's recent gold rush," *World Development*, 108, 103–114.
- Hayek, F.A. (2001), *L'ordre sensoriel: une enquête sur les fondements de la psychologie théorique*, Editions du CNRS, Paris.
- Helmke, G., and S. Levitsky (2004), "Informal institutions and comparative politics: A research agenda," *Perspectives on politics*, 2(4), 725–740.
- Hodgson, G.M. (2006), "What Are Institutions?," *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25.
- (2015), *Conceptualizing capitalism: institutions, evolution, future*, University of Chicago Press.

- (2019), "Taxonomic definitions in social science, with firms, markets and institutions as case studies," *Journal of Institutional Economics*, 15(2), 207–233.
- Hoff, K., A. Braverman, J.E. Stiglitz, and Banque internationale pour la reconstruction et le développement (eds.) (1993), *The economics of rural organization: theory, practice and policy*, The World Bank, Oxford University Press.
- Holden, S.T., and H. Ghebru (2005), *Kinship, transaction costs and land rental market participation.*, Working Paper. Norwegian University of Life Sciences.
- Holden, S.T., and K. Otsuka (2014), "The roles of land tenure reforms and land markets in the context of population growth and land use intensification in Africa," *Food Policy*, 48, 88–97.
- Holden, S.T., K. Otsuka, and F.M. Place (eds.) (2008), *The emergence of land markets in Africa: assessing the impacts on poverty, equity, and efficiency*, RFF Press, New York.
- Hollingsworth, J.R., and R. Boyer (1997), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press.
- Jacoby, H.G., and B. Minten (2007), "Is Land Titling in Sub-Saharan Africa Cost-Effective? Evidence from Madagascar," *The World Bank Economic Review*, 21(3), 461–485.
- Jayne, T., T. Yamano, M. Weber, D. Tschirley, R. Benfica, A. Chapoto, and B. Zulu (2003), "Smallholder income and land distribution in Africa: implications for poverty reduction strategies," *Food Policy*, 28(3), 253–275.
- Johnson, O.E.G. (1972), "Economic Analysis, the Legal Framework and Land Tenure Systems," *The Journal of Law & Economics*, 15(1), 259–276.
- Johnson, R.B., A.J. Onwuegbuzie, and L.A. Turner (2007), "Toward a Definition of Mixed Methods Research," *Journal of Mixed Methods Research*, 1(2), 112–133.
- Karpe, P., M. Randrianarison, S. Raminintsaotra, and S. Aubert (2007), "La pratique judiciaire dans le domaine foncier à Madagascar," *Droit et cultures. Revue internationale interdisciplinaire*, (54), 213–239.
- Kassie, M., and S. Holden (2007), "Sharecropping efficiency in Ethiopia: threats of eviction and kinship," *Agricultural Economics*, 37(2–3), 179–188.
- Kaufman, B.E. (2003), "The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52(1), 71–96.
- Keswell, M., and M.R. Carter (2014), "Poverty and land redistribution," *Journal of Development Economics*, 110, 250–261.
- Kouamé, G. (2010), "Intra-family and socio-political dimensions of land markets and land conflicts : the case of the Abure, Cote d'Ivoire," *Africa*, 80(1), 126–146.
- Labrousse, A., J. Vercueil, J.-P. Chanteau, P. Grouiez, T. Lamarche, S. Michel, and M. Nieddu (2017), "Ce qu'une théorie économique historicisée veut dire. Retour sur les méthodes de trois générations d'institutionnalisme," *Revue de philosophie économique*, 18(2), 153.
- Labzaé, M. (2016), "Le fédéralisme ethnique au prisme de la formalisation des droits fonciers : le cas de la zone Majang (Gambella)," *Politique africaine*, 142(2), 101–120.
- Lahiff, E., S.M.B. Jr, and C. Kay (2007), "Market-led agrarian reform: policies, performance and prospects," *Third World Quarterly*, 28(8), 1417–1436.
- Langley, A. (1997), "L'étude des processus stratégiques: Défis conceptuels et analytiques," *Management international*, 2(1), 37.
- Laperrière, A. (1997), "Les critères de scientificité des méthodes qualitatives," *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques*, 1, 365–389.
- Lavigne Delville, C. Toulmin, J.-P. Colin, and J.-P. Chauveau (2001), *Negotiating Access to Land in West Africa: A synthesis of findings from research on derived rights to land*, IIED, Londres.
- Lavigne Delville, P. (1994), *Migrations internationales, restructurations agraires et dynamiques associatives en pays soninké et haalpulaar : 1975-1990. Essai d'anthropologie du changement social et du développement*, Thèse de doctorat, EHESS, Paris.
- (2010a), "Tenure security, formalization of rights, land regulation institutions and investments. For a broader conceptual framework," *Land Tenure Journal*, 1(1).

- (2010b), "Sécurisation foncière, formalisation des droits, institutions de régulation foncière et investissements. Pour un cadre conceptuel élargi," *Revue des questions foncières*, 10(1), 5–34.
- Lavigne Delville, P., J.-P. Colin, I. Ka, and M. Merlet (2017), "Etude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation," IRD, IPAR.
- Lavigne-Delville, P. (2000), "Harmonising formal law and customary land rights in French-speaking West Africa," in: C. Toulmin, J. Quan (eds.), *Evolving Land Rights, Policy and Tenure in Africa*, IIED, Londres, pp. 97–122.
- (2002), "When Farmers Use 'Pieces of Paper' to Record Their Land Transactions in Francophone Rural Africa: Insights into the Dynamics of Institutional Innovation," *The European Journal of Development Research*, 14(2), 89–108.
- (2017), *Fiche pédagogique - Qu'est-ce-que la sécurité foncière et comment la renforcer ?*, AFD, Comité Technique Foncier et Développement.
- Laville, J.-L. (2008), "Encastrement et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss," *Revue Interventions économiques*, 38.
- Le Velly, R. (2002), "La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands," *Sociologie du Travail*, 44(1), 37–53.
- Le Velly Ronan (2012), *Sociologie du marché*, La Découverte, Paris.
- Lerman, R.I., and S. Yitzhaki (1985), "Income inequality effects by income source: a new approach and applications to the United States," *The review of economics and statistics*, 151–156.
- Levinson, S. (2016), "La place et l'expérience des enquêteurs dans une enquête sensible," in: *Enquête sur la sexualité en France*, La Découverte, Paris, pp. 97–113.
- Lohmann, S. (2004), "The political economy of the university: a research program," *Economics of Governance*, 5(1), 1–7.
- (2007), "The trouble with multi-methodism," *Qualitative Methods*, 5(1), 13–17.
- Lund, C. (2016), "Rule and Rupture: State Formation through the Production of Property and Citizenship," *Development and Change*, 47(6), 1199–1228.
- Lund, C., and C. Boone (2013), "Introduction: Land Politics in Africa. Constituting Authority over Territory, Property and Persons," *Africa*, 83(1), 1–13.
- (MAEP) Ministère de l'Agriculture, Elevage et Pêche, Madagascar (2005), *Lettre de Politique Foncière*.
- (2007), *Decret 2007-1109 portant application de la loi n°2006-031 du 24 novembre 2006, fixant le régime juridique de la propriété foncière privée non titrée*.
- Mahoney, J., and G. Goertz (2006), "A Tale of Two Cultures: Contrasting Quantitative and Qualitative Research," *Political Analysis*, 14(3), 227–249.
- Maniquet, F. (1999), "L'équité en environnement économique," *Revue économique*, 50(4), 787–810.
- Maric, M. (1996), "Égalité et équité: l'enjeu de la liberté Amartya Sen face à John Rawls et à l'économie normative," *Revue française d'économie*, 11(3), 95–125.
- Mathieu, P., E. Bologo, and M. Zongo (2004), *Des transactions foncières ambiguës et conflictuelles: les retraits de terre dans le sud-ouest du Burkina Faso*, Document de travail UCL-Feed.
- Mathieu, P., P. Lavigne-Delville, H. Ouédraogo, L. Paré, and M. Zongo (2003), *Sécuriser les transactions foncières dans l'ouest du Burkina Faso*, IIED.
- Mathieu, P., M. Zongo, and L. Paré (2002), "Monetary Land Transactions in Western Burkina Faso: Commoditisation, Papers and Ambiguities," *The European Journal of Development Research*, 14(2), 109–128.
- Maucourant, J., and S. Plociniczak (2011), "Penser l'institution et le marché avec Karl Polanyi. Contre la crise (de la pensée) économique," *Revue de la régulation*, (10).
- Mauger, G. (1991), "Enquêter en milieu populaire," *Genèses*, 6(1), 125–143.
- Mauss, M. (2012), *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Presses Universitaires de France, Paris.
- (MECPATE) Ministère d'Etat en Charge des projets Présidentiels, de l'Aménagement du Territoire et de l'Équipement (2015), *Lettre de Politique Foncière 2015-2030*.
- Ménard, C. (1995), "Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 28(2), 161–182.

- (2003), “L’approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats,” *Cahiers d’économie Politique*, (1), 103–118.
- Mérat, J., and E. Raparison (2011), “Evaluation de la réforme foncière à Madagascar : décentralisation de la gestion foncière,” Rapport d’évaluation, Observatoire du Foncier, Antananarivo.
- Mertens, K., and L. Vranken (2018), “Investing in land to change your risk exposure? Land transactions and inequality in a landslide prone region,” *World Development*, 110, 437–452.
- Mesclier, E. (2009), “Le titrage des terres, instrument d’une restructuration orientée de l’agriculture péruvienne,” in: *Les politiques d’enregistrement des droits fonciers. Du cadre légal aux pratiques locales*, Karthala, Paris, pp. 445–476.
- Migot-Adholla, S.E., G. Benneh, F. Place, S. Atsu, and J.W. Bruce (1994), “Land, security of tenure, and productivity in Ghana,” *Searching for land tenure security in Africa*, 97–118.
- Migot-Adholla, S.E., and J.W. Bruce (1994), “Introduction: Are indigenous African tenure systems insecure,” *Searching for land tenure security in Africa*, 1–14.
- Milgrom, P.R., D.C. North, and B.R. Weingast* (1990), “The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs,” *Economics & Politics*, 2(1), 1–23.
- Min, S., H. Waibel, and J. Huang (2017), “Smallholder participation in the land rental market in a mountainous region of Southern China: Impact of population aging, land tenure security and ethnicity,” *Land Use Policy*, 68, 625–637.
- Ministère d’Etat, Madagascar (2015), *Recueil de textes sur le foncier*.
- Moore, S.F. (1987), “Explaining the present: theoretical dilemmas in processual ethnography,” *American Ethnologist*, 14(4), 727–736.
- (2000), *Law as Process: An Anthropological Approach*, LIT James Currey, International African Institute.
- Mucchielli, A. (2004), *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*, Armand Colin, Paris.
- Muchomba, F.M. (2017), “Women’s Land Tenure Security and Household Human Capital: Evidence from Ethiopia’s Land Certification,” *World Development*, 98, 310–324.
- Muraoka, R., S. Jin, and T.S. Jayne (2018), “Land access, land rental and food security: Evidence from Kenya,” *Land Use Policy*, 70, 611–622.
- Muttenter, F. (2006), Déforestation et droit coutumier à Madagascar. L’historicité d’une politique foncière, Institut Universitaire d’étude du développement.
- (2010), “Politiques foncières et pluralisme juridique à Madagascar La reconnaissance de la tenure coutumière dans l’impasse légale,” *Taloha*, 19.
- North, D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- (2005), *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press.
- Nuijten, M. (2003), *Power, community and the state: the political anthropology of organisation in Mexico*, Pluto Press, Londres.
- Nuijten, M., and D. Lorenzo (2009), “Ruling by Record: The Meaning of Rights, Rules and Registration in an Andean Comunidad,” *Development & Change*, 40(1), 81–103.
- Olivier de Sardan, J.-P. (2008), *La rigueur du qualitatif: les contraintes empiriques de l’interprétation socio-anthropologique*, Editions Academia.
- (2010), “Le culturalisme traditionaliste africaniste,” *Cahiers d’études africaines*, (2), 419–453.
- Olivier de Sardan, J.-P. (1995), “La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie,” *Enquête. Archives de la revue Enquête*, (1), 71–109.
- Omrane, M. (2008), *Accès à la terre, dynamique démographique et ancestralité à Madagascar*, L’Harmattan, Paris.
- Orsi, F. (2013), “Elinor Ostrom et les faisceaux de droits: l’ouverture d’un nouvel espace pour penser la propriété commune,” *Revue de la régulation*, 14.
- (2014), “Réhabiliter la propriété comme bundle of rights : des origines à Elinor Ostrom, et au-delà ?,” *Revue internationale de droit économique*, 28(3), 371–385.

- Ostrom, E. (2005), *Understanding institutional diversity*, Princeton University Press, Princeton.
- Ostrom, E., and X. Basurto (2011), "Crafting analytical tools to study institutional change," *Journal of Institutional Economics*, 7(3), 317–343.
- (2013), "Façonner des outils d'analyse pour étudier le changement institutionnel," *Revue de la régulation*, 14.
- Ostrom, E., and C. Hess (2010), "Private and common property rights," in: B. Bouckaert (ed.), *Property Law and Economics*, Edward Elgar Publishing, p. 01.
- Ottino, P. (1963), *Les économies paysannes malgaches du Bas Mangoky*, Editions Berger-Levrault, Paris.
- (1965), "Notables et paysans sans terre de l'Anony (lac Alaotra)," *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, 133–188.
- (1972), *Rangiroa : parenté étendue, résidence et terres dans un atoll polynésien*, Editions Cujas, Paris.
- (1998), *Les champs de l'ancestralité à Madagascar: parenté, alliance et patrimoine*, Karthala, Paris.
- Papinot, C. (2013), "Erreurs, biais, perturbations de l'observateur et autres « mauvais génies » des sciences sociales," *SociologieS*.
- Passeron, J.-C. (2006), *Le raisonnement sociologique: un espace non poppérien de l'argumentation*, Albin Michel, Paris.
- Pejovich, S. (1999), "The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development," *Journal of Markets and Morality*, 2(2).
- Peters, P.E. (2002), "Bewitching Land: The Role of Land Disputes in Converting Kin to Strangers and in Class Formation in Malawi," *Journal of Southern African Studies*, 28(1), 155–178.
- (2010), "'Our daughters inherit our land, but our sons use their wives' fields": matrilineal-matrilocal land tenure and the New Land Policy in Malawi," *Journal of Eastern African Studies*, 4(1), 179–199.
- Pinckney, T.C., and P.K. Kimuyu (1994), "Land Tenure Reform in East Africa: Good, Bad or Unimportant?," *Journal of African Economies*, 3(1), 1–28.
- Place, F., and S.E. Migot-Adholla (1998), "The Economic Effects of Land Registration on Smallholder Farms in Kenya: Evidence from Nyeri and Kakamega Districts," *Land Economics*, 74(3), 360–373.
- Place, F., and K. Otsuka (2001), "Population, Tenure, and Natural Resource Management: The Case of Customary Land Area in Malawi," *Journal of Environmental Economics and Management*, 41(1), 13–32.
- Place, F.M. (2009), "Land Tenure and Agricultural Productivity in Africa: A Comparative Analysis of the Economics Literature and Recent Policy Strategies and Reforms," *World Development*, 37(8), 1326–1336.
- Platteau, Jean-Philippe, and J.-M. Baland (2001), "Impartible Inheritance Versus Equal Division: A Comparative Perspective Centered on Europe and Sub-Saharan Africa," in: A. de Janvry, G. Gordillo, Jean-Philippe Platteau, E. Sadoulet (eds.), *Access to Land, Rural Poverty, and Public Action*, Oxford University Press, pp. 28–67.
- Platteau, J.-P. (1996), "The Evolutionary Theory of Land Rights as Applied to Sub-Saharan Africa: A Critical Assessment," *Development and Change*, 27(1), 29–86.
- (2000), *Institutions, social norms, and economic development*, Harwood Academic Publishers, Amsterdam.
- Polanyi, K. (1944), *La Grande transformation: aux origines économiques et politiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- Polanyi, K., C.M. Arensberg, and H.W. Pearson (1957), *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*, The Free Press, Glencoe.
- Poteete, A.R., M.A. Janssen, and E. Ostrom (2010), *Working together: collective action, the commons, and multiple methods in practice*, Princeton University Place.

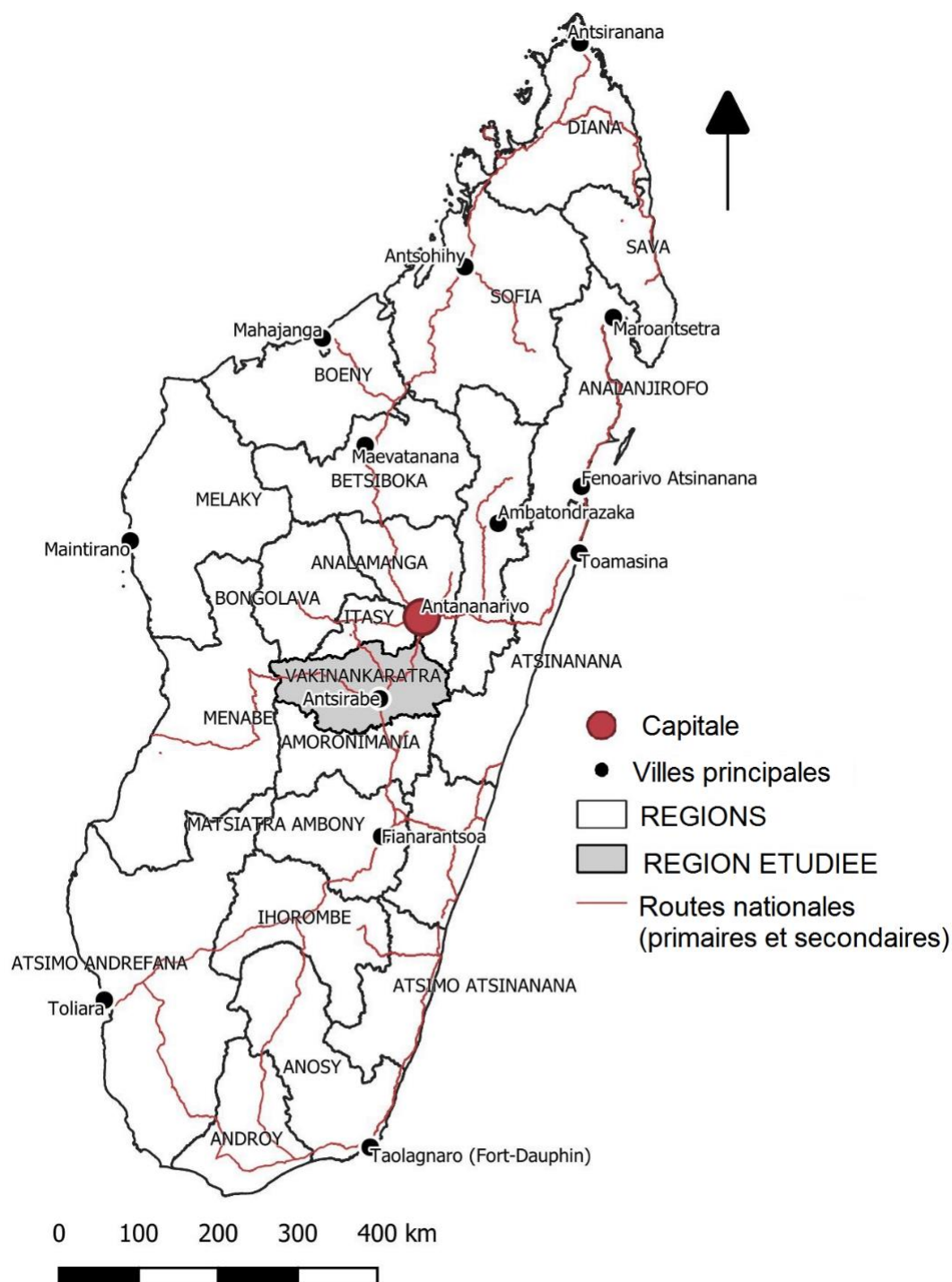
- Quan, J. (2000), "Land tenure, economic growth and poverty in sub-Saharan Africa.," in: C. Toulmin, J. Quan (eds.), *Evolving Land Rights, Policy and Tenure in Africa.*, DFID/IIED/NRI, Londres, pp. 31–50.
- Ragin, C.C. (1987), *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, University of California Press.
- (2000), *Fuzzy-Set Social Science*, University of Chicago Press.
- Raison, J.-P. (1984), *Les Hautes terres de Madagascar et leurs confins occidentaux: enracinement et mobilité des sociétés rurales*, Karthala, Paris, Pays multiples.
- Rajaonarimanana, N. (1995), *Dictionnaire du malgache contemporain: malgache-français, français-malgache*, Karthala, Paris.
- Rajemisa-Raolison, R. (1985), *Rakibolana malagasy, dictionnaire malgache*, Fianarantsoa, Madagascar.
- Rakoto, I. (1971), *Parenté et mariage en droit traditionnel malgache*, Presses universitaires de France.
- Rakotomalala, H., P. Burnod, and E. Bouquet (2019), *L'accès à la terre via le marché foncier pour les migrants d'une commune rurale de l'Ouest de Madagascar: opportunités et contraintes*, Document de travail présenté aux Journées de Recherches en Sciences Sociales SFER.
- Rakotomalala, H., P. Burnod, C. Saint-Macary, R. Andrianirina Ratsialonana, and P. Rasolofo (2018), "Certification foncière au niveau des ménages: perception et effets 2011 & 2015," Observatoire du Foncier, Antananarivo.
- Ranaivoarimanana (2011), "Récupérer les plus-values foncières pour financer les infrastructures d'Antananarivo," Institut des Métiers de la Ville., Antananarivo.
- Ranaivoarimanana, N. (2017), *Urbanisme de coalition: articulation entre infrastructures routières et plus-value foncière dans la fabrique urbaine: Le cas de la ville de Tananarive (Madagascar)*, Thèse de doctorat, Université Paris-Est.
- Randriamanampisoa, H. (2011), "Microcrédit et lutte contre la pauvreté en milieu rural malgache: une analyse par les capacités," *Management Avenir*, 46(6), 319–335.
- Rao, V., and M. Woolcock (2003), "Integrating Qualitative and Quantitative Approaches in Program Evaluation," in: F. Bourguignon, L.A. Pereira Da Silva (eds.), *The Impact of Economic Policies on Poverty and Income Distribution: Evaluation Techniques and Tools*, The World Bank, Oxford University Press, pp. 165–190.
- Rarijaona, R. (1967), *Le Concept de propriété en droit foncier de Madagascar: étude de sociologie juridique*, Éditions Cujas, Paris.
- Rawls, J. (1987), *Théorie de la justice*, Le Seuil, Paris.
- Razafindrakoto, M., F. Roubaud, and J.-M. Wachsberger (2014), "Introduction thématique," *Afrique contemporaine*, 251(3), 13–23.
- Razavi, S. (2007), "Liberalisation and the debates on women's access to land," *Third World Quarterly*, 28(8), 1479–1500.
- Roche-gude, A. (2010), "La nouvelle politique foncière de Madagascar: l'invention de la propriété gasy," *Taloha*, 19.
- Sadoulet, E., A. de Janvry, and S. Fukui (1997), "The Meaning of Kinship in Sharecropping Contracts," *American Journal of Agricultural Economics*, 79(2), 394–406.
- Sandron, F. (ed.) (2008), *Population rurale et enjeux fonciers à Madagascar*, CITE, Antananarivo, Madagascar, France.
- (2011), "Transmission intergénérationnelle des normes et des valeurs: le famadihana dans les Hautes Terres malgaches," *Recherches Familiales*, (8), 31–47.
- Schlager, E., and E. Ostrom (1992), "Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis," *Land Economics*, 68(3), 249–262.
- Schmid, A.A. (1987), *Property, power, and public choice: an inquiry into law and economics*, Praeger Publishers, New York.
- Scott, W.R. (2001), *Institutions and Organizations*, Sage Publications.
- Servet, J.-M. (2007), "Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire," *Revue Tiers Monde*, 190(2), 255–273.

- Simon, H.A. (1976), "From substantive to procedural rationality," in: *25 Years of Economic Theory*, Springer, Boston, pp. 65–86.
- Sitko, N.J. (2010), "Fractured Governance and Local Frictions: The Exclusionary Nature of a Clandestine Land Market in Southern Zambia," *Africa*, 80(1), 36–55.
- Sitko, N.J., and T.S. Jayne (2014), "Structural transformation or elite land capture? The growth of 'emergent' farmers in Zambia," *Food Policy*, 48, 194–202.
- Sjaastad, E. (2003), "Trends in the Emergence of Agricultural Land Markets in Sub-Saharan Africa," *Forum for Development Studies*, 30(1), 5–28.
- Sjaastad, E., and D. Bromley (1997), "Indigenous land rights in sub-Saharan Africa: Appropriation, security and investment demand," *World Development*, 25(4), 549–562.
- Sjaastad, E., and D.W. Bromley (2000), "The Prejudices of Property Rights: On Individualism, Specificity, and Security in Property Regimes," *Development Policy Review*, 18(4), 365–389.
- Skoufias, E. (1995), "Household Resources, Transaction Costs, and Adjustment through Land Tenancy," *Land Economics*, 71(1), 42–56.
- Smelser, N.J., and R. Swedberg (2005), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., Princeton University Press.
- Soro, D.M., and J.-P. Colin (2008), "Marchandisation, individualisation et gestion intra-familiale des droits sur la terre en basse Côte-d'Ivoire," *Economie rurale*, (1), 154–168.
- Sourisseau, J.-M., P. Rasolofo, J.-F. Belières, H.K.R. Guengant, R. Bourgeois, T. Théodore, V.T.A. Razafimiarantsoa, M. Ramarijaono, P. Burnod, H. Rabeandriamaro, and others (2016), "Diagnostic Territorial de la Région du Vakinankaratra à Madagascar," AFD, Paris.
- Steiner, P. (2005), "Le marché selon la sociologie économique," *Revue européenne des sciences sociales*, XLIII(132), 31–64.
- (2013), "Marché, transaction marchande, et non-marchande," in: F. Aggeri, O. Favereau, A. Hatchuel (eds.), *L'activité Marchande sans Le Marché ? : Colloque de Cerisy*, Presses des Mines, Paris, pp. 147–157.
- Sugden, R. (1986), "New Developments in the Theory of Choice Under Uncertainty¹," *Bulletin of Economic Research*, 38(1), 1–24.
- Tashakkori, A., and C. Teddlie (2010), *Handbook of Mixed Methods in Social & Behavioral Research*, Sage Publications.
- Tenevic, L., and F. Weber (1992), "La délégation du travail de terrain en sociologie qualitative," *Genèses*, 8(8), 132–145.
- Testart, A. (2001), "Échange marchand, échange non marchand," *Revue française de sociologie*, 42(4), 719–748.
- (2007), *Critique du don : Etudes sur la circulation non marchande*, Syllepse, Paris.
- Teyssier, A. (1995), Contrôle de l'espace et développement rural dans l'Ouest Alaotra: de l'analyse d'un système agraire à un projet de gestion de l'espace rural (Bassins-versants de l'Imamba et de l'Ivakaka, lac Alaotra, Madagascar), Thèse de Doctorat, Géographie et Pratique du Développement, Université de Paris 1.
- (2004), "La régulation foncière au Cameroun : entre régimes communautaires et aspirations citoyennes," *Cahiers Agricultures*, 13(6), 522–527.
- (2010), "Décentraliser la gestion foncière ? L'expérience de Madagascar," *CIRAD*, (4).
- Teyssier, A., R. Andrianirina Ratsialonana, R. Razafindralambo, and Y. Razafindrakoto (2009), "Décentralisation de la gestion des terres à Madagascar. Processus, enjeux et perspectives d'une nouvelle politique foncière," in: J.-P. Colin, P.-Y. Le Meur, E. Léonard (eds.), *Les politiques d'enregistrement des droits fonciers.*, Karthala, Paris, pp. 273–297.
- Teyssier, A., L. Ramarojohn, and R.A. Ratsialonana (2010), "Des terres pour l'agro-industrie internationale ? Un dilemme pour la politique foncière malgache," *EchoGéo*, (11).
- Teyssier, A., Z. Ravelomanantsoa, and H. Raharison (2008), "La réforme foncière ou le pari de la compétence locale," in: F. Sandron (ed.), *Population Rurale et Enjeux Fonciers à Madagascar*, Karthala, Paris, pp. 19–33.

- Thébault, E.-P. (1953), *Traité de droit civil malgache: les lois et coutumes hovas.*, Jouve & Cie, Tananarive ; Paris.
- (1962), *Traité de droit civil malgache moderne*, Éditions de la Librairie de Madagascar, Tananarive.
- Théret, B. (2001), “Saisir les faits économiques : la méthode Commons,” (40–41), 79–137.
- (2003), “Institutionnalismes et structuralismes : oppositions, substitutions ou affinités électives ?,” *Cahiers d'économie Politique*, 44(1), 51–78.
- Vijayabaskar, M., and A. Menon (2018), “Dispossession by neglect: Agricultural land sales in Southern India,” *Journal of Agrarian Change*, 18(3), 571–587.
- von Benda-Beckmann, F. (2001), “Legal Pluralism and Social Justice in Economic and Political Development,” *IDS Bulletin*, 32(1), 46–56.
- von Benda-Beckmann, K. von (1981), “Forum Shopping and Shopping Forums: Dispute Processing in a Minangkabau Village in West Sumatra,” *The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, 13(19), 117–159.
- von Mises, L. (1985), *L'action humaine: traité d'économie*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Vyas, S., and L. Kumaranayake (2006), “Constructing socio-economic status indices: how to use principal components analysis,” *Health Policy and Planning*, 21(6), 459–468.
- Weber, F. (2000), “Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles,” *Genèses*, 41, 85–107.
- Wineman, A., and L.S. Liverpool-Tasie (2017a), “Land markets and the distribution of land in northwestern Tanzania,” *Land Use Policy*, 69, 550–563.
- Wineman, A., and L.S. Liverpool-Tasie (2018), “Land markets and migration trends in Tanzania: A qualitative-quantitative analysis,” *Development Policy Review*, 36(2), 831–856.
- Wineman, A., and L.S.O. Liverpool-Tasie (2017b), “Land Markets and Land Access Among Female-Headed Households in Northwestern Tanzania,” *World Development*, 100, 108–122.
- Wittenberg, M., and M. Leibbrandt (2017), “Measuring Inequality by Asset Indices: A General Approach with Application to South Africa,” *Review of Income and Wealth*, 63(4), 706–730.
- World Bank (1975), *World Bank's Land Reform Policy Paper*, Washington, DC : The World Bank.
- (2002), “World development report 2002 : building institutions for markets,” No. 22825, The World Bank.
- (2006), “Madagascar - Land and property rights review,” No. 78817, The World Bank.
- Wurtz, J. (1970), “Évolution des structures foncières entre 1900 et 1968 à Ambohiboanjo (Madagascar),” *Études rurales*, 37(1), 449–479.
- Yamano, T., F.M. Place, W. Nyangena, J. Wanjiku, and Keijiro Otsuka (2008), “Efficiency and Equity Impacts of Land Markets in Kenya,” in: S.T. Holden, K. Otsuka, F. Place (eds.), *The Emergence of Land Markets in Africa. Impacts on Poverty, Equity and Efficiency*, RFF Press, New York, pp. 93–111.
- Zelizer, V. (1992), “Repenser le marché. La construction sociale du ‘marché aux enfants’ aux États-Unis,” *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 94(1), 3–26.
- Zelizer, V., and F. Weber (2006), “Viviana Zelizer « l'argent social », Entretien avec Florence Weber,” *Genèses*, 65(4), 126–137.
- Zimmerman, F.J., and M.R. Carter (1999), “A Dynamic Option Value for Institutional Change: Marketable Property Rights in the Sahel,” *American Journal of Agricultural Economics*, 81(2), 467–478.
- Zombre, U. (2013), *Marché du crédit et marché de la terre à Madagascar : interfaces et implications pour le développement agricole*, Montpellier, SupAgro, Montpellier.

ANNEXES

Annexe 1 – Carte de Madagascar, ses régions et ses principales villes et routes



Source : auteur. Données FTM

Annexe 2 – Un document écrit mentionnant un contrat de vente « vivante »

Titre du document : « Acte de vente de rizière.
Vente vivante »

Nouvelle mention de la « vente vivante » mais pas de précision sur les termes précis de l'accord

Identification précise des acheteurs et vendeurs

Prix de vente 1 400 000 ariary (400 euros)

Nom des témoins

Croquis

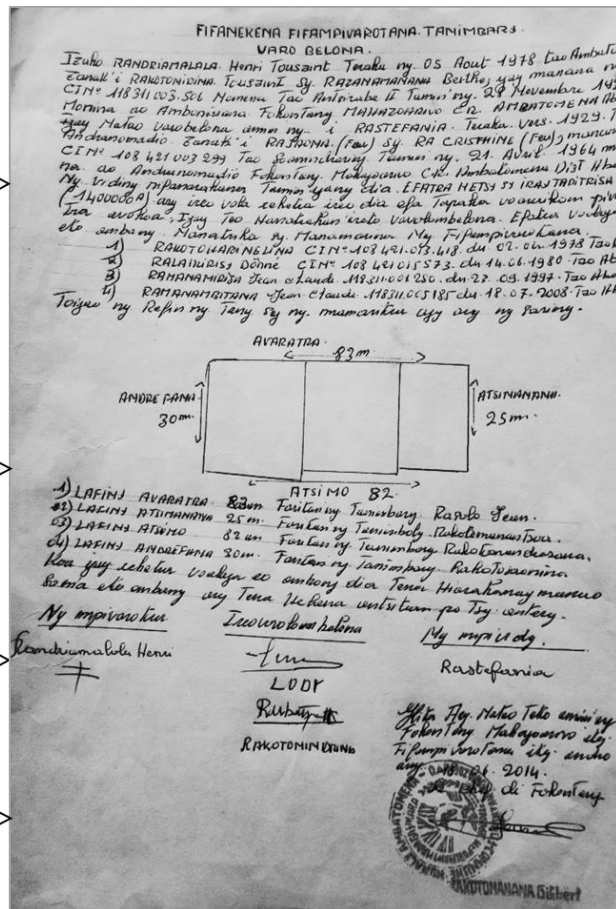
Mesures aux quatre points cardinaux

Mention du nom des propriétaires des champs voisins pour chaque limite

Signatures de l'acheteur, des quatre témoins et du vendeur

Signature et tampon du fokontany

Daté au jour de signature du papier



Source : auteur. Archives municipales

Annexe 3 – Un document écrit mentionnant un contrat de vente « morte »

Titre : « Contrat de vente de rizière »	➤	<p style="text-align: center;">FIFANEKINA FIFANFIVAROTANA TANIBARY</p> <p>Izaho RAZANANALALA Jean Fidèle, teraka tamin'ny 7 Fevrier 1978 tao Alarobia, zanak'i RAZANANALALA ATTRA sy RAZANANALALA, karapandanrom-pirenena malagasy, monina ao Alarobia, Fokontany Ampantsovana, Kaominina Ambatomena karapandanrom-pirenena malagasy n-111 251 006 155 nomena ny 17.10.97 Antsirabe II, Madagascar dia nanaiky marina fa niverotra tonibary iray vola ao Alarobia, Fokontany Ampantsovana, Kaominina Ambatomena, vovonany amin-111 251 006 155, teraka tamin'ny 17 Mars 1981 tao Ambatovoenty, zanak'i RAZANANALALA Louis Alfred, sy RAZANANALALA, karapandanrom-pirenena malagasy n-111 251 006 154 nomena ny 17.11.00 Andranefito monina ao so amin'ny lot ITS 18 Andranefito izay nanaiky marina fa nividy io tany io izay mirefy sy voafaritry toy izao maneraka izao:</p> <p style="margin-left: 40px;">REFINY Avaratra ...40,50 m Antsaino....50,50 m Andrefana...28 m Antsinanana 10,50 m</p> <p>Manaritra azy : Avaratra tanibirin-d-111 251 006 155 antsaino an-111 251 006 155 Andrefana moron-d-111 251 006 155 tanibirin-d-111 251 006 155</p> <p>Ny vola vidin'io tany io nifanarahany dia 1.000.000 ariary ka efa tapitra voaraiko mpiverotra avokoa tao antrehan'ny vavolombelona roa</p> <p>1 RAZANANALALA Raymond, teraka tamin'ny 16.06.91 Bemasondro, karapandanrom-pirenena malagasy n-111 251 006 155 nomena ny 17.11.09 Tairiconomandidy, monina ao Manarintsoa Fokontany ao Ihany Kaominina Ambatomena</p> <p>2 RAZANANALALA ON Andrianaelagasy Lantonandresy, teraka tamin'ny 29.03.87 tao Antsahafitry, monina ao Andranefito Fokontany sy Kaominina Andranefito karapandanrom-pirenena malagasy n-114 091 004 108 nomena ny 25.05.07 Andranefito Ekenay marina ireo teny rehetra voalaza ambony ireo ka hiarohany manao zombi eto ambony</p> <p>NY FIFANFIVAROTRA NY FIFIVIDY VAVOLOMBELONA</p> <p><i>Fidèle</i> <i>Raymond</i> <i>Andrianaelagasy</i></p> <p>N-416 mpiverotra 417 nividy 418 vavolombelona 419</p> <p>LE MAIRIE - 4 JUIL 2014 LE MAIRIE RAZANANALALA Yves Richard</p>
Désignation précise du vendeur et de l'acheteur (nom, lieu et date de naissance, CIN, nom et CIN des parents)	➤	
Mention du type de contrat « vente morte » (<i>varo maty</i>)	➤	
Mesures du terrain	➤	
Nom des propriétaires de parcelles adjacentes	➤	
Prix	➤	
Désignation précise des deux témoins (nom, lieu et date de naissance, CIN, domiciliation)	➤	
Signature de l'acheteur, vendeur, témoins, du maire. Visa de la commune	➤	
Est agrafé au document une copie de l'acte de vente qui avait été réalisé à l'échelle du fokontany	➤	

Source : auteur. Archives municipales

Annexe 4 – Acte de vente particulier pour les parcelles certifiées, réalisé au niveau de la commune

Contrat de vente – Version de l'acheteur

Nous (1) tel que mentionnés ci-dessous avons vendu en « vente morte » un terrain cultivé [tanimboly] à Monsieur (2) tel que mentionné ci-dessous.

Le terrain se situe à [lieu dit ; fokontany ; Commune] et ses mesures sont :

Longueur Nord ----- 100 m
 Longueur Sud ----- 100 m
 Largeur Est ----- 31,5 m
 Largeur Ouest ----- 17 m

Les voisins du terrain sont :

Nord : *tanimboly* de R.
 Sud : *tanimboly* d'A.
 Est : *tanimboly* d'A.
 Ouest : *tanimboly* d'A.

- La parcelle a déjà un certificat foncier au numéro No XXXXXXXX
- Le prix fixé par les deux parties est de 1 400 000 Ariary
- Le vendeur affirme que ce terrain lui appartient et qu'il n'a jamais fait l'objet d'une vente à d'autres personnes.
- Dans le cas où il y aura un problème dans l'avenir, le vendeur devra racheter le terrain en respectant l'augmentation de prix qui s'impose.
- L'acheteur affirme avoir visité le terrain et l'accepte en tant que tel, il paiera l'impôt dorénavant.
- D'après la loi pénale n°366, les deux parties confirment que prix indiqué ci-dessus est réel
- Nous avons fait ce contrat volontairement, sans être obligés, et co-signons en bas en présence des deux témoins

1^{er} témoin : [nom ; prénom ; fils de .. et de .., numéro d'identité ; domicile
 2^e témoin : [nom ; prénom ; fils de .. et de .., numéro d'identité ; domicile

Nous affirmons tout ce qui est écrit ci-dessus et co-signons ci-après.
 [Le vendeur] [L'acheteur] [Les témoins] [Le maire]
 Visa de la Mairie et Date

-MPIVIDY ANKILANY -
 DIA MANAO IZAO FIFANARAHANA MANARAKA IZAO

Izahay (1) voalaza anarana sy fanampiny, laona ary fonenana elsy ambony dia nivarotra varomaty TANIMBOLY amin'i Atoa (2) voalaza anarana sy ny fanampiny, laona ary fonenana elsy ambony ihany koa izay tany ao antsinanantsena Fokontany Ma[redona]ina Ambatomena izay mirefy sy voafaritra toy izao manaraka izao:

REFINY :
 Lavany avaratra100 metatra
 Lavany atsimo.....100 metatra
 Sakany atsinanana.....31,5 metatra
 Sakany andrefana.....17 metatra

MAMARITRA AZY: Avaratra :tanimbolin'i [redacted]
 Atsimo :tanimbolin'i AN[redacted]
 Atsinanana :tanimbolin'i [redacted]
 Andrefana :tanimbolin'i AN[redacted]

*Maritana fa efa vita KARATANY io (LAHARANA 1000000000)

*Ny vidin'ny tany nifanarahany roa tonta dia 1.400.000 ARIARY (EFATRA HETSY SY IRAY TAPITRISA ARIARY)

*Ny mpivarotra dia milaza fa azy marina io tany ary tsy mbola nataony anlo-bola tamin'ny olona hafa mihitsy koa raha misy arakaraka any aoriana dia izay hitomboan'ny vidiny no hanehan'ny mpivarotra ny vidiny.

*Ny mpividy dia milaza fa nahita tsar any tany novidin'ny ka handray azy amin'ny toetrany ankehitriny any handoa ny hetrany amin'ny hoavy.

*Araka ny fehezan-dalàna famalazana andinin'ny faha-366, ny roa tonta dia milaza marina fa vidiny marina io voalaza ambony io

*Natao antsirapo tsy nisy tenitery izao fifanekena izao ka iarahany roa tonta manao Sonia eto ambany miaraka amin'ny vavolombelona roa(2) izay manatrika ny fifampivarotana.

Vavolombelona 1: [redacted] Larson zana-d[redacted] SY [redacted] Meline, manana ny CIN N° [redacted] OMENA NY 06/01/1997 Iao ANTSIRABE II, monina ao Mahazoarivo Fokontany Mahazoarivo Kaominina Ambatomena;

Vavolombelona 2: [redacted] Dévalé zana-d[redacted] ANABELINA Abel sy [redacted] Marie Claire, tompon'ny CIN N° [redacted] OMENA NY 15/02/2008 IAO Antsirabe II, monina ao Mahazoarivo, Fokontany Mahazoarivo Kaominina Ambatomena;

Exenay marina ireo teny sy soratra rehatra voalaza ambony ireo ka iarahany manao Sonia eto ambany

Ny mpivarotra
 Ny mpividy
 Ireo vavolombelona

07 FEB 2017
 B.O. Le 07 ADMIN
 RASOANANASALO Jean-Claude

Annexe 5 - Le cas de Noré : Accès aux terres, activité de courtage et perception de la certification

Portrait général de Monsieur Noré

Noré a 40 ans²⁹⁹. Il est marié depuis 18 ans. Il a 4 enfants ; l'aîné a 17 ans. Noré est Président de l'îlot Amboniriana (Mahazoarivo). Il possède des *tanety* et des *tanimbary* dont il nous dira la différence. Il ne sait pas quelle superficie cela représente. Son père était chauffeur, sa mère paysanne.

L'agriculture et l'élevage sont les activités principales de ce ménage. Noré apparaît davantage comme un gestionnaire de son exploitation agricole que paysan travaillant lui-même ses terres. Il cultive riz, maïs, patates, haricots, tarots et géraniums. Occasionnellement, il peut lui arriver de vendre des zébus mais, comme il dit, « *ça dépend des circonstances !* ». A une époque, il a travaillé dans le géranium avec des investisseurs mais ceux-ci sont partis et il a continué l'activité avec son frère, propriétaire de l'alambic situé à la sortie du village.

« Dans les années 2000 j'ai appris à faire les boutures et à utiliser l'arrosage goutte à goutte avec un riche qui n'est pas d'ici et qui achetait du géranium. Il s'est installé après que l'incendie de la grande ferme AGRICO, qui produisait des pommes. Il vendait de l'huile essentielle de géranium dans le sud du pays et ailleurs. Puis il est parti et nous avons décidé de continuer nous-même la production avec l'alambic de mon frère. »

Il possède environ 6000 pieds de géraniums espacés de 50 cm, ce qui représente une assez grande superficie. Sa femme, enseignante à l'école n'est que suppléante ; du coup, elle n'est pas payée par l'Etat mais en nature par des cotisations de parents d'élèves.

Après 5 minutes d'introduction pour lui expliquer le contenu de notre recherche et pour lever ses inquiétudes sur ce type d'enquête, nous (Lydia ma traductrice et moi) lui posons des questions sur 3 sujets principaux :

- A) Les modalités d'obtention des terres
- B) L'information sur les ventes et, en particulier, son rôle du courtier (*mpanera-tany*)
- C) La procédure d'achat et la question de la certification foncière.

A) Les modalités d'obtention et d'exploitation des terres

Les terres possédées aujourd'hui par Noré viennent principalement de dons des parents au moment de son mariage, il y a 18 ans, c'est-à-dire lorsqu'il avait 22 ans. Par la suite, il a acheté lui-même des terres (des *tanimbary*) mais cela n'a pu se faire que plus tard quand il avait gagné l'argent pour les acheter. Pour l'essentiel, les terres cultivées étaient des terres données.

« Nos parents ne vivaient pas ici mais à environ 3 km à l'ouest. Notre « anarandray » [terres ancestrales] se trouvait à Antsahakely mais quand nos activités se sont développées, nous avons commencé à avoir des terres ici à Amboniriana, et nos parents nous les ont partagées quand nous, leurs enfants, nous sommes mariés. C'est eux qui ont dit où bâtir sa maison, où cultiver et ainsi de suite... ».

A cette question du pouvoir que garde le père sur les terres données, les réponses sont souvent ambiguës et contradictoires. Pour Noré, les décisions sur les cultures sont assez indépendantes de son père mais ce n'est pas toujours le cas. Par contre, pour Noré comme pour la plupart, les enfants ayant reçu une terre en donation ne peuvent pas la vendre. De plus, la liberté qu'on a sur ses terres est assez relative car les enfants sont libres tant qu'ils se comportent en bons gestionnaires et en bons pères de famille !

Le sentiment d'avoir reçu des terres en donation est par ailleurs nuancé par le fait que le don ne sera considéré comme définitif que lorsque les parents ne seront plus en vie.

« Je me contente de cultiver les terres qu'on m'a données...Il est évident que mon père m'a donné des terres mais ce n'est pas sûr que ce soit vraiment à moi tant qu'il est encore en vie. Le partage n'est définitif qu'au décès des parents. ».

²⁹⁹ Nous avons réalisé 5 entretiens avec Noré. Ces entretiens ont largement bénéficié d'informations complémentaires issues de 4 entretiens avec ses frères et de 2 avec ses parents.

Noré précise cependant une différence importante entre terres de colline (*tanety*) et rizières irriguées (*tanimbary*) :

« Pour les *tanimbary*, les dons sont définitifs alors que les *tanety* ne sont pas donnés définitivement ».

Cependant, la réalité de la transmission des terres du père vers les enfants se mesure au fait que lorsque l'enfant reçoit une terre de ses parents, ce sera à lui de payer les impôts sur ces terres.

Si, pour Noré, le contrôle du père sur son activité n'est pas trop pesant (« *le type de culture, c'est mon choix* »), en revanche, il faut une autorisation des parents pour vendre des terres ou pour en louer. Cette autorisation ne concerne pas les terres qu'il a lui-même achetées et qui ne sont donc pas soumises au contrôle parental.

Noré apparaît donc comme un jeune homme privilégié à qui les parents ont donné accès à de nombreuses terres. Nous l'interrogeons donc sur l'origine d'un tel patrimoine familial. Noré insiste sur les possibilités de défriche qui existaient encore à cette époque.

« Mes parents ont eux aussi hérité de leurs parents...Avant les terres étaient vastes car il n'y avait que 2 ou 3 frères dans la famille et ils pouvaient délimiter eux-mêmes leurs propres terres sur les *tanety*. Ils les ont cultivées et ont mis des canaux pour les délimiter. Par exemple, avant, il n'y avait que de la forêt et ceux qui délimitaient les terrains sont devenus propriétaires ».

Noré omettra cependant de préciser lors de ces premiers entretiens ce que nous apprendrons plus tard par son père : c'est en bonne partie grâce à l'achat de terres que son père a acquis plusieurs rizières dans les années 1980, à une période de grandes difficultés financières pour la plupart des ménages agricoles. C'est aussi à ce moment que la répartition des terres semble se redessiner et que de nouvelles petites élites locales se forment. Le père de Noré fait partie des personnes ayant vu leur situation s'améliorer à cette époque grâce à ses activités de transport. Il a investi dans le foncier à une période où les ménages les plus pauvres vendaient leurs terres pour faire face aux difficultés économiques qu'ils traversaient.

Pour étendre sa production, Noré a acheté des rizières (*tanimbary*).

« *Tanety et tanimbary, c'est très différent, insiste-t-il. On a acheté des rizières mais pour les tanety, c'est encore aux parents* ».

Il a acheté deux fois des *tanimbary*. « *Le premier, j'avais 30 ans, le deuxième, 32 ans* ».

Quand on lui demande s'il pense que pour les jeunes, c'est facile d'acheter des terres dans la région, Noré est sceptique :

« Ça dépend de votre situation financière. C'est pour ça que, par exemple, j'ai fait de l'élevage bovin : en vendant les bœufs, j'ai pu acheter des '*tanimbary*'. »

La deuxième fois qu'il a acheté un *tanimbary*, il a ainsi vendu 1 bœuf. Noré nous dit avoir payé 500 000 ariary (340 euros) pour le 1^{er} *tanimbary* (rizière irriguée) et 300 000 ariary (200 euros) pour le second. Ce dernier est très petit et mesure selon lui 2 ares, ce qui permet d'obtenir 2 sacs de riz environ.

Mais la fertilité des '*tanimbary*' et donc leur prix est très variable :

« Il y a beaucoup de qualités différentes. On le remarque selon la situation de la parcelle et comment il sera irrigué. Selon la situation du terrain la période de récolte varie. Il y a ce qu'on appelle les terres '*ati-tany*' ou '*mora rano*' qui sont de bonnes terres avec beaucoup d'eau. Et celles qu'on appelle '*saika maina*'. Pour ces dernières, il n'y a d'eau que vers décembre, donc la récolte est décalée et c'est moins productif. Le '*mora rano*' est plus productif, on peut planter à partir de novembre, mais pour le '*saika maina*', mal irrigué, c'est plus difficile car on doit attendre la période de pluie. »

Contredisant ses propos précédents, Noré, après hésitation, dit qu'il loue (1.200 000 ariary (800 euros) par an) une parcelle de rizière qui lui permet d'en obtenir environ 10 sacs de *paddy*³⁰⁰ de 70kg. Selon Noré, une telle parcelle vaut minimum 2 700 euros aujourd'hui et il ne peut pas l'acheter. Cette location se fait auprès d'un propriétaire qu'il connaît bien, un voisin avec qui son ménage entretient désormais des liens très forts.

« Quand j'ai commencé, on a fait un contrat, mais après, à partir du moment où on était familiers, il n'y avait plus de contrat car avec le propriétaire, on se considérait comme parents et enfants ».

Et Noré ne craint pas d'être trahi car le propriétaire est considéré comme un parent (*ray aman-dreny*) :

« C'est quelqu'un qui a déjà 65 ans ; il habite maintenant chez nous car il n'est plus avec sa femme, alors il est devenu notre parent ».

³⁰⁰ Riz non décortiqué

Par la suite, cet homme a vendu d'autres terres à Noré, étant entendu que c'est alors lui qui s'occuperait de sa retraite.

« Avant je louais une autre rizière à cet homme. Aujourd'hui elle est à moi car j'ai acheté. Il m'a vendu la terre car nous étions devenus très proches. [...] Un jour il m'a proposé d'acheter certaines des rizières que je louais déjà. Nous avons passé un pacte de sang [fati-dra] et il m'a vendu les rizières. Depuis cet homme est comme un père pour moi. C'est un vieil homme et il n'a plus ses enfants. Désormais, il vit chez nous, nous l'aidons, nous lui faisons à manger et tout ça. »

Quant aux raisons de vendre :

« Ça dépend des familles mais, par exemple une famille projetée de construire un cimetière ou bien pour une raison de santé ou bien pour acheter une voiture, des charrettes, alors ils vendent surtout s'ils ont beaucoup de terres ».

B) Les modalités d'information sur les ventes et le rôle du mpanera

Dans les ventes et achats de terres, un personnage tient une place importante : c'est le « mpanera tany ». Noré en est un exemple.

« C'est moi qui suis 'mpanera-tany' ici. Les gens viennent vers moi quand ils ont des biens à vendre. [...] Ce n'est pas ma principale activité, mais comme je suis sociable et que je connais du monde avec mes activités à l'Église, on vient me voir »

Le « mpanera tany » est un intermédiaire entre acheteurs et vendeurs. Cette activité existe depuis longtemps. Noré dit que ses parents déjà étaient passés par un intermédiaire pour acheter des terres.

Par ailleurs, Noré est davantage contacté par les vendeurs que par les acheteurs.

« Je fais le 'mpanera' pour les vendeurs mais je ne peux pas demander à des pauvres s'ils cherchent à vendre si c'est ce que vous demandez » assure-t-il.

Il a des connaissances dont il sait l'intérêt pour acquérir des terres mais ne leur sert jamais de prospecteur. Selon ses termes :

« Si je vois qu'une terre serait bien pour eux je peux les contacter car je sais qu'ils sont intéressés mais je ne cherche pas des terres pour eux. Ça serait trop mal vu ici. »

Mais alors, quel est l'intérêt d'un vendeur de passer par le « mpanera », vu que les exploitations sont petites, que beaucoup de gens cherchent à acheter et que le mpanera demandera une commission (le « manger ») ?

Nos entretiens sur cette question voudraient valider 3 hypothèses :

1) Passer par un intermédiaire permet de ne pas répandre la nouvelle de l'intention de vendre. Le mpanera ne contactera que des gens potentiellement intéressés.

« Les gens passent toujours par les 'mpanera' quand aucun membre de la famille n'est intéressé par acheter la terre. C'est surtout par sécurité car on est en milieu rural et on ne peut pas trop afficher qu'on vend »

2) le vendeur peut, grâce à l'intermédiaire, éviter de négocier en position de faiblesse et, ainsi, se faire « arnaquer par un acheteur riche acheteur ». Selon Noré :

« ...si c'est quelqu'un qui a réussi sa vie qui achète, il n'achètera pas au prix que demandent les vendeurs. Si les vendeurs passent par les 'mpanera', on peut mieux l'aider et on fixera un juste prix selon le niveau de vie de chacun ».

Noré donne un exemple concret :

« Si un paysan vend des terres à un moment d'urgence où il a vraiment besoin d'argent, il se peut que l'acheteur propose pour acheter son 'tanimbary' la moitié du prix auquel le paysan veut vendre. Le paysan aura donc été profité par l'acheteur ».

3) En dépit du manque de terre, les acheteurs ne sont pas légion. Le mpanera aura plus de facilité à en trouver un.

« Il y a des vendeurs qui n'arrivent pas à trouver eux-mêmes des acheteurs et ils ont obligés de passer par un 'mpanera'... Je connais toutes les familles environnantes et c'est de là que je sélectionne qui je vais contacter pour leur proposer la vente. Moi, j'ai beaucoup de relations avec les notables ; je les contacte par téléphone et si ça ne marche pas du premier coup, je peux en contacter d'autres. »

Il affirme aussi intervenir sur les terres héritées seulement à condition que la famille ait déjà été consultée :

« Vous voyez, même pour vendre il faut un peu d'audace. Certains préfèrent faire ça entre eux, car ils n'osent pas sortir du cercle de leurs proches. Mais il arrive que des vendeurs n'arrivent pas à vendre parmi leurs

proches et ils ont recours au courtier [‘mpanera’]. [...] Lorsqu’on fait appel à moi, les vendeurs ont déjà demandé à leur famille. Je me renseigne quand même auprès des parents et des proches, pour savoir si le vendeur à leur accord. J’ai ma responsabilité dans la vente »

Ce fonctionnement peut sembler surprenant compte tenu de la pression foncière. Quels sont les intérêts des offreurs qui font appel aux services des *mpanera*, si de nombreux acheteurs potentiels seraient intéressés ? Au moins deux éléments de réponse émergent de nos entretiens.

D’une part, il est important de souligner que les courtiers ne publicisent pas les offres. Au contraire, une de leurs principales fonctions consiste justement à en limiter la diffusion et cibler les bons acheteurs potentiels. Ainsi, lorsqu’on lui propose une transaction, le *mpanera* diffuse cette information de manière stratégique et avec parcimonie :

« Il ne faut pas dire qui est-ce qui vend, car on peut perdre une affaire. [...] et puis les gens ne font pas appel à n’importe quel ‘mpanera’ sinon la nouvelle de la vente se répand partout. Le ‘mpanera’ il sélectionne aussi des clients de confiance. C’est plus sûr que d’annoncer la nouvelle dans tout le village »

Ici encore, la discrétion est de rigueur. Les courtiers contactent des personnes qu’ils connaissent personnellement et en qui ils ont confiance. Selon la qualité, l’emplacement et le prix de la parcelle en vente, le courtier contacte les acheteurs potentiels et s’aménage une marge. Un courtier interrogé explique qu’il ne propose pas seulement les terres « aux riches ». Certaines terres de moins bonne qualité ou trop loin ne les intéressent pas, explique-t-il. Cependant, il admet que « les pauvres » n’ont pas d’informations via les *mpanera* :

« Non, je ne contacte pas que des riches. Ça dépend des transactions. [...] Mais c’est vrai, comme vous dites, les personnes très pauvres on ne les avertit pas. Mais ça serait inutile. Les pauvres de toute façon ils laissent leurs champs pour travailler ceux des autres. Ils n’arrivent même pas à entretenir leurs propres terres ! »

D’autre part, les courtiers jouent aussi un rôle dans les procédures de négociation. En effet, lorsqu’un vendeur souhaite élargir sa clientèle à des personnes inconnues où de simple connaissance, il apprécie généralement les services d’un intermédiaire. Comme l’explique un courtier lui-même, les vendeurs issus de catégories sociales inférieures ou ceux qui sont illettrés apprécient particulièrement une aide pour la négociation et la signature de petits papiers. En effet, certains ménages pauvres craignent que leur précarité ne les empêche de négocier un meilleur prix. Dans les termes d’un courtier :

« Vous voyez, la majorité des gens chez nous ici à la campagne sont des illettrés. Ceux-là sont plus faibles et lorsqu’ils contactent quelqu’un qui a réussi, ce dernier abuse et il ne propose pas un prix correct. On connaît des cas ici où la personne vend dans l’urgence et un riche ne lui achète même pas la moitié de la valeur de la terre. Ils n’arrivent pas à négocier. Mais si le vendeur passe par un ‘mpanera’ on peut l’aider à mieux fixer son prix. Moi je connais le niveau de vie des vendeurs et je peux donc m’adapter pour négocier un meilleur prix. Je suis quelqu’un de sociable, et je connais personnellement des gens de toutes les catégories sociales...c’est pour ça que je suis intermédiaire. »

Ainsi, même lorsqu’un client potentiel est déjà identifié (par exemple un notable influant), certains vendeurs craignent ne pas réussir à défendre leur prix de réserve, et font appel à un intermédiaire en mesure de négocier sans se laisser intimider. Quant au courtier lui-même, il a d’ailleurs intérêt à vendre au meilleur prix, puisqu’en dépend sa propre rémunération :

« On fixe un prix qui convient au vendeur et moi si j’arrive à vendre plus cher, la différence est pour moi. J’appelle ça " le manger" [en français] »

Noré nous explique aussi les méthodes des *mpanera*. Voici un extrait d’entretien :

- Nous : « lors de l’intervention des ‘mpanera’, les deux parties sont présentes, acheteur et vendeur ?
- Noré : « En fait, le ‘mpanera’ demande d’abord au vendeur le prix de vente de la terre. Après, il se met à chercher un acheteur. Mais lui aussi, le ‘mpanera’, il ne va pas travailler gratuitement, il cherche aussi son intérêt. C’est pour ça que le prix qu’il communique à l’acheteur peut être augmenté. Et le vendeur, s’il est satisfait de ses services, peut aussi lui faire un petit cadeau ».

- Nous : « C’est donc seulement quand l’achat est confirmé que vendeur et acheteur entrent en contact » - -

Noré : « Oui, je dis au vendeur que j’ai trouvé son acheteur potentiel et je lui demande de venir avec moi au Fokontany pour faire les papiers puis à la commune. Il y a des gens de Vohitrarivo qui viennent acheter des terres ici à Mahazoarivo, commune d’Ambatomena. Donc le vendeur ne pouvait pas le trouver s’il ne passait pas par un ‘mpanera’ ».

C) La procédure d’achat et la question de la certification foncière

Lorsqu'une terre se négocie, se pose la question de la loyauté des partenaires, en particulier du vendeur. La terre qu'il vend est-elle vraiment à lui ? Faut-il appeler les autorités locales comme les chefs Fokontany ou les autorités coutumières (« *tangalamena* ») ? Faut-il faire venir des témoins ?

Selon Noré :

« Premièrement, on doit s'assurer de qui est le vrai propriétaire de la terre à vendre et ça, ça se sait dans le voisinage. Et pour être sûr que le propriétaire est la personne qui propose la vente, les acheteurs et moi on vient se renseigner de la famille, surtout des parents s'ils sont encore en vie. On leur demande "est-ce que cette terre est vraiment à lui ?" et "est-ce qu'il peut la vendre ? ". Puis, je peux être invité comme témoin à la Commune pour faire les papiers de l'acte de vente. Plus exactement, on va d'abord au Fokontany et puis on va à la Commune. Et puis maintenant il est possible d'aller aussi au guichet foncier pour enregistrer la terre au nom de l'acheteur. Ainsi, on évite les problèmes. Parce que les terres à vendre pourraient être une « terre de responsabilité » [tanim-pitondrana]. Et s'il y a une vente clandestine, c'est-à-dire sans consulter les parents ça crée un problème ».

Nous avons rencontré le père de Noré, Henri Rakotondrainibe, qui souligne, lui, qu'il n'y a pas eu des certificats fonciers sur toutes ses parcelles :

« Moi, j'ai deux certificats fonciers, et je les ai demandés seulement sur les terres que j'ai achetées. J'ai choisi de faire des papiers sur ces terres car on ne sait jamais si le vendeur ne va pas tenter de récupérer ses terres. Par contre, mes héritages, ça vient de mes ancêtres et je n'ai pas de certificats sur ces terres. Je pourrai en établir, mais il faut que je fasse avant un « teny ierana » [c.a.d. un accord] avec mes cohéritiers. Or, les uns sont à Majunga, d'autres à Antsirabe. Il faudrait que les trois soient là pour reporter les limites sur la carte »

L'objectif pour Henri, le père de Noré, est de se protéger contre les tentatives de contestation d'autres familles qui souhaiteraient *a posteriori* renégocier la vente pour la récupérer.

« Si la terre est à mon nom, mes héritiers pourront être tranquille car la terre restera dans notre famille. »

Quand on évoque devant Henri le cas de son fils Noré qui paie des impôts sur ses rizières et qui, cependant n'a pas de certificat foncier sur ces terres données, Henri le justifie ainsi :

« Vous savez, c'est mal vu de faire un certificat foncier tant que les parents sont vivants, c'est la sagesse malgache ! ...quant au fait de payer l'impôt, c'est différent, cela ne signifie pas que la terre est à soi. Après le décès des parents, on regroupe toutes les terres et on fait le repartage, en tous cas pour les 'tanety' car pour les rizières, chacun des fils a déjà sa part définitive. Au moment du mariage, je leur ai cédé des rizières et ça, c'est définitif ! ».

Quoi qu'il en soit, Henri reste sceptique sur l'intérêt des certifications. Quand je lui fais remarquer qu'il existe des comités de reconnaissance locale qui valident ou pas le certificat et qui savent à qui appartient la terre, Henri se dit inquiet sur les perspectives de revente plutôt que sur la sécurité de la transaction. Henri qui vient de revendre une parcelle qu'il avait certifiée à la conviction que ce n'est pas un argument qui facilite la rencontre d'un acheteur :

« Ça n'est pas un argument de vente mais plutôt un avertissement pour le futur acheteur. Car c'est lui qui devra faire tous les papiers et me refaire un certificat. Il devra aussi me refaire mon certificat sur la partie du terrain qui n'est pas en vente car moi, je n'ai pas d'argent à dépenser pour ça ! ».

Heureusement l'acheteur est lui aussi un homme relativement aisé et lettré qui ne craint pas de lancer une procédure de mutation du certificat. Lorsque nous demandons à Henri ce qu'il pense de la complexité de la procédure, sa réponse est ambiguë car il estime que, de toute façon, c'est à l'acheteur de se débrouiller avec cette affaire :

« Non, ça n'est pas compliqué, mais ça se négocie car l'acheteur va avoir des frais. On a fait une réunion au guichet foncier, les AGF ont demandé ce qu'il en était du certificat et j'ai dit que c'est l'acheteur qui s'en occupera ».

Et quand on demande à Henri si lui-même accepterait d'acheter une terre certifiée, il éclate de rire en disant : « *de toute façon, je n'ai pas l'argent !!!* ».

Les questions sur l'intérêt de la certification renvoient généralement à un discours assez caricatural sur l'érosion des rapports de confiance qui se développe dans les villages...

« Avant dans la région, il n'y avait pas besoin de faire des papiers car nos ancêtres s'aimaient entre eux et il y avait beaucoup de confiance. »

Noré reconnaît néanmoins que cela représente une garantie supplémentaire mais qui a un prix :

« Avec le régime politique actuel, on est obligé de certifier les terres alors que les certificats impliquent de payer des impôts ! Avant le prix du certificat était faible mais il a augmenté. Et puis avec les impôts qui s'ajoutent, ça n'incite pas à faire des certificats. Surtout pour les pauvres. ».

Finalement, Noré dit préférer se dispenser de la procédure de certification. Mais quel recours a alors l'acheteur s'il y a eu tromperie ? Noré ne manque pas de philosophie dans sa réponse :

« Si jamais, ça se passera, je me battrai avec sagesse car il s'agit de quelque chose que j'ai payée par mon argent, je m'exprimerai pour lui dire... euh...comment dire ça, mais voilà « tu oses me trahir, que ça t'apporte du bien », c'est une frappe morale ; "moi, j'ai payé pour cette terre et maintenant tu veux la reprendre ; je te laisse avec cette terre et ta conscience" ».

Cela dit, Noré admet que le mieux est de passer du temps pour connaître le caractère du vendeur :

« Si je trouve que c'est un "malin" ['fatsoralahy'], je préfèrerai ne pas faire affaire avec lui ou alors j'exigerai l'acte de vente certifié au niveau du Fokontany et de la Commune ».

Selon lui, l'insertion des transactions dans des relations personnelles est fondamental et ceux qui ont la réputation d'être « des arnaqueurs » sont souvent exclus des clientèles.

Annexe 6 - Entretiens extraits du film de court métrage : « L'accès aux terres agricoles à Madagascar »

Premier témoignage : Ndrasana

« Je m'appelle Ndrasana, j'ai 24 ans, je suis agriculteur et éleveur. J'ai commencé à travailler aux champs dès l'âge de 14 ans. Pour gagner ma vie, je cultive du riz dans les rizières, je travaille aussi des champs sur les « terres de colline » (tanety), je fais aussi de l'élevage, j'éleve des zébus, des cochons, des canards et des poules, des poissons et des lapins aussi.

Pour améliorer mes revenus, je m'occupe du gardiennage de l'hôpital...je fais aussi de la maçonnerie et puis je nettoie la place du marché tous les jeudis et samedis.

Les gens d'ici possèdent au maximum trois ou quatre fois la superficie de cette parcelle. Concernant les rizières, les exploitations sont petites. Toutes les terres que vous voyez ont leurs propriétaires.

Là où je suis les terres sont petites, je me suis donc demandé comment aménager ce rocher. Parce que vous voyez, il est assez large pour en faire une parcelle. J'ai donc eu l'idée d'aménager ce rocher plat. J'ai d'abord entouré le rocher d'herbes pour contenir la terre, ensuite je l'ai remblayé et enfin je l'ai labouré et c'est devenu une rizière. Mon objectif avec cela est d'augmenter les terres cultivées par ma famille et d'avoir plus de récoltes. Mais lorsqu'aura lieu l'héritage et le partage des terres de la famille, cette parcelle aménagée ne sera pas concernée parce qu'il s'agit d'un rocher que j'ai aménagé. J'espère qu'il n'y aura pas de revendications.

Ma mère cultive et dispose de toutes les terres de sa famille car aucun de ses frères et sœurs n'habite au village, elle est la seule à être restée ici. Ils ne lui réclament rien en échange et disent : « vous pouvez tout cultiver pour le moment ! Mais quand le jour du partage viendra, ces terres devront être partagées au sein de la fratrie ». En général, je constate que les terres qu'on cultive sont insuffisantes, mais on fait de notre mieux pour gagner notre vie, et puis s'il y a une opportunité, on tente d'acheter. »

Seconde témoignage : Lucie

« Concernant l'héritage à Madagascar, si une personne a des enfants, ce sont eux qui recevront les terres. S'il y a des garçons et des filles, la part de chacun dépend des parents. Généralement, les garçons obtiennent la majorité des terres. Les filles reçoivent une petite portion car elles partent se marier. Dans certaines familles, les filles héritent. Elles ont le statut de « zazolava ». Dans ce cas là, la terre est partagée à parts égales entre les filles et les garçons.

« Pourquoi les filles n'héritent pas ? ». La réponse dépend des parents. Si elles reçoivent des terres, elles auront des obligations sociales envers la famille. Si elles se marient et partent pour suivre leur époux, alors elles n'héritent pas. Elles ne seront plus obligées de cotiser pour les événements familiaux.

Dans le cas de ma famille et au sujet de l'héritage, au début mon père a dit que nous, ses filles, serions des « zazolava ». Nous avons assumé toutes nos obligations sociales car nous avons été autorisées à cultiver les terres familiales. Mais plus tard, mon père a changé d'avis. Aujourd'hui, je ne sais plus quels seront mes droits sur ces terres. Je suis perdue. J'ai décidé de ne me consacrer qu'à mes propres terres, et c'est grâce à elles que je survise. D'un côté, il ne m'exclut pas franchement en disant : « tu n'auras pas ta part », mais de l'autre, il ne réaffirme pas sa position initiale, et cette situation est franchement inconfortable ! En fait il a changé d'avis au moment de la célébration des ancêtres (famadihana).

Normalement, tous ceux qui ont reçu des terres auraient dû cotiser aux frais de cérémonie. Quand on est « zazolava », frères et sœurs cotisent à parts égales. Mais mon frère aîné n'a rien donné. Ça m'a énervé car on venait chez moi réclamer devant mon mari : « où est votre part ? ». A chaque fois on a payé. Et j'apprends plus tard que mon frère n'a pas contribué. Même pas un franc ! J'étais dégoûtée. On a demandé pourquoi y a-t-il de telles différences de traitement ? Mon père avait été pourtant clair au départ : « vous êtes des « zazolava »...vous avez les mêmes droits sur la terre que vos frères et si l'un de vous ne peut pas honorer ses obligations sociales, alors il ne pourra plus cultiver la terre ». Ce qui m'étonne dans cette situation, c'est que mon frère puisse encore cultiver les terres familiales. Il s'est même permis de vendre une parcelle héritée de nos ancêtres ! J'étais très fâchée de tout ça et j'ai donc décidé de renoncer à l'héritage. »

Troisième témoignage : Dahery

« Je m'appelle Rakotondrainibe Herilalaina Jimmy, on me surnomme Dahery.

A la campagne, l'agriculture est une priorité. Si on ne cultive pas la terre, alors on ne s'y retrouve pas en termes de revenus. A la campagne, on ne peut pas se contenter d'une seule activité. On ne peut pas s'occuper de sa famille en faisant juste de l'agriculture, en faisant juste du commerce ou en étant seulement chauffeur. La plupart des gens exercent plusieurs métiers. Ils sont à la fois instituteurs, agriculteurs, tout en ayant, par exemple, un élevage de porcs. On essaie de combiner plusieurs activités à la fois.

Les premières parcelles que j'ai exploitées étaient des terres que mes parents m'ont données au mariage. C'était simplement une mise à disposition pour que je puisse cultiver. Ce n'était pas une session définitive. On m'a juste donné la permission d'exploiter ces terres. La situation est ainsi, encore aujourd'hui.

Les terres que j'ai achetées proviennent presque toutes de ma famille. Récemment, j'en ai acheté à mes beaux-parents. C'est mal vu de faire des actes de vente quand la transaction est passée entre membres de la famille, parce qu'on se considère comme des frères et sœurs. Par exemple, lorsqu'une terre de ma belle-famille est mise en vente, il faut d'abord prévenir toute la famille. Si l'un d'entre nous est intéressé, la famille entière sera mise au courant. Comme ça, plus personne ne pourra contester la vente en disant que c'est la terre des parents. On ne paye qu'après avoir reçu le consentement de tous, puis la terre nous appartient définitivement.

On ne fait pas de papier entre nous, ça serait source de méfiance dans la fratrie. »

Quatrième témoignage : Donné

« Je m'appelle Donné, je viens de la région Vakinankaratra Antsirabe. Plus précisément, je suis originaire d'Ambatomena. J'ai trente-sept ans. Je suis marié et j'ai deux enfants. Je suis agriculteur.

Je n'ai jamais reçu de terre de ma famille. J'ai dû faire de nombreux efforts pour en acheter. Grâce aux achats de terres, avec ma femme, nous avons pu démarrer notre exploitation. C'est là que j'ai commencé à partir travailler ailleurs, à Mahevanana [à 500km au nord-ouest du pays]. Ainsi, de temps en temps on pouvait acheter de nouvelles terres. Je suis chercheur d'or ici, pendant que ma femme et mes enfants restent au village et s'occupent des activités agricoles. J'ai pu acheter ma première parcelle grâce à de petits boulots. Je travaillais pour d'autres gens, j'habitais chez eux et je faisais « la bonne ». Ou alors, j'avais de petits commerces par exemple. Ainsi, j'ai économisé et j'ai pu acheter des terres, des terres de colline principalement (tanety) !

Je n'ai acheté que des tanety jusqu'à présent. Grâce à mon travail, j'ai pu acheter d'autres petites parcelles mais ce n'est toujours pas suffisant. En fait, je n'ai acheté que des tanety parce que je n'ai pas encore suffisamment d'argent pour acheter des rizières. Je privilégie la culture sur les tanety car les rizières sont trop chères. Pour une bonne rizière, il faut compter deux ou trois millions d'ariary [800 euros].

Lors d'un achat, il faut que je me renseigne bien au sujet de la parcelle. Si c'est une terre issue d'un héritage, ça complique beaucoup la vente. C'est fréquent qu'un cohéritier essaie de vendre sans consulter les autres ayants droit. Dans ce cas, il ya des conflits et si tu achètes, tu perds ton argent. C'est pour ça que je n'achèterai jamais de parcelle héritée. Je préfère un terrain que le vendeur a lui-même acheté. »

Cinquième témoignage : Naivo et sa femme

« (Lui) : Je m'appelle Naivo, j'ai trente-six ans, je suis marié et j'ai des enfants. Je viens d'Ambatomena, de la région Vakinankaratra. Je suis à la fois agriculteur et marchand de fripes ici à Antananarivo.

J'ai quitté le village à cause des difficultés quotidiennes. Nous avons beaucoup d'enfants et nous avons des problèmes d'argent. J'ai quitté le village à cause des difficultés quotidiennes. À présent, je suis commerçant ici mais je continue l'agriculture à Ambatomena. Je jongle avec ces deux activités car si le commerce en ville ne marche pas, alors c'est l'agriculture qui nous sauvera. C'est pour ça que je continue à cultiver mes terres là-bas.

Quand je gagne un peu d'argent, j'en envoie à mes parents au village pour qu'ils entretiennent mes terres. Mais pour les labours et les récoltes, j'y vais pour m'en occuper moi-même.

(Elle) : C'est pour ça qu'on ne peut pas abandonner nos activités d'agriculteurs au village. Nous sommes motivés de monter en ville afin de trouver un complément de revenus mais nous préférons toujours garder les activités à

la ferme car elles nous assurent d'avoir toujours à manger quoiqu'il arrive. Et puis, comme nous sommes une famille nombreuse, ce n'est pas toujours facile d'épargner. »

Sixième témoignage : Louissette

« Je m'appelle Rasoarimalala Louissette. J'ai trois enfants dont deux filles et un garçon. Aujourd'hui je vis avec mes parents.

Ici, les filles n'héritent pas des terres et quand elles reviennent [après un divorce] auprès de leurs parents, elles se débrouillent pour survivre. Lors de mon retour chez mes parents, on m'a laissé cultiver quelques tanety mais pas une rizière, même pas une petite. Sur les tanety, ils m'ont dit : « tu peux tous les cultiver ».

Quand mon mari et moi nous nous sommes séparés, c'est moi qui ai conservé les terres et c'est moi seule qui m'en suis occupée. Comme les enfants sont restés avec moi, c'est moi qui ai gardé les terres que nous avions. Mais seule, je n'arrivais pas à les cultiver correctement. C'est pour ça que ma belle-famille a repris les terres pour les cultiver. Selon leurs dires, ces terres reviendront aux enfants quand ils seront grands. Ils ont agi ainsi sans prévenir. Ils m'ont repris les terres sans me demander mon avis. Peu de temps après, je les ai vus dans les champs et je leur ai demandé des explications. Ils ont dit : « tu n'arrives plus à les travailler, tu n'en as pas les moyens seule, et en plus tu dois t'occuper des enfants. C'est pour ça qu'on te reprend les terres ». Je suis donc rentrée chez mes parents et, une fois réinstallée, j'ai commencé à chercher des terres à cultiver. J'en ai demandé à des voisins et ils m'en ont donné un peu. Pour les rizières, je dois prendre en location. Pour les tanety, je peux cultiver sans contrepartie.

J'ai connu des moments difficiles dans ma vie. Un jour, ma fille est tombée malade, j'ai été obligée de vendre des terres. C'étaient des terres que la famille de mon mari nous avait données. Nous avions des rizières à cette époque, et j'en ai vendu une partie pour ma fille. C'est le frère de mon mari qui l'a achetée.

Nous avons fait une vente « vivante » et pas une vente « morte ». Une vente « vivante » signifie que si un jour, j'ai de l'argent pour reprendre ma terre, alors je peux la racheter et la récupérer, je renégocie avec mon acheteur, je lui redonne le montant initial et avec un supplément, la parcelle peut alors me revenir. C'est ça une vente « vivante ». C'est ce que conseillent les anciens : « si un membre de la famille souhaite vendre sa terre, il faut trouver un acheteur au sein même de la famille et conclure une vente « vivante » plutôt qu'une vente définitive ».

Annexe 7 – Le cas de Louissette

Louissette a 26 ans. Elle s'est séparée de son mari il y a quelques années. Elle s'occupe seule de leurs trois jeunes enfants : deux filles et un garçon. Louissette et son mari sont originaires de deux villages proches, dans le même fokontany. À la séparation elle est partie habiter chez ses parents et lui a quitté le fokontany pour vivre avec une autre femme.

Aujourd'hui, Louissette cultive une petite rizière en location. Sinon, la majorité de son activité agricole se concentre sur l'exploitation de *tanety*. Elle travaille sur quelques *tanety* prêtés par ses parents et par des parents éloignés (les descendants d'un grand-oncle). « *Il ne s'agit pas de donations* » précise-t-elle, « *c'est juste que nous sommes deux sœurs, moi et Jeannette qui sommes restées au village et on nous a dit : "voici nos 'tanety', si vous le souhaitez exploitez-les"* ».

Les terres qui lui ont été prêtées ne l'assignent à aucune obligation vis-à-vis de sa famille. Même du côté de sa famille éloignée, elle estime que c'est par pure générosité et par pitié qu'elle a obtenu ces terres. Elle ne se sent aucunement engagée à des faveurs envers sa famille éloignée : « *ils me prêtent ces terres sans rien demander. Cette branche de ma famille a beaucoup de tanety et elle me laisse exploiter ce que je veux. C'est pour m'aider car j'ai peu de terres et eux n'arrivent pas à exploiter tous leurs tanety* ». Lorsque nous suggérons que cette famille aurait pu préférer lui louer, même à bas prix, Louissette réaffirme la logique d'entraide au cœur de ces prêts : « *Non, ils ne loueraient pas car c'est une partie de la famille plus riche... or par ici, ceux qui cèdent en location sont plutôt des pauvres. Au contraire, cette famille a beaucoup de terre et nous aide car elle a pitié de nous autres. Elle prête des terres aussi à tous mes frères* ». Le contrat oral qu'ils ont passé est très souple et avantageux. Louissette dit pouvoir travailler la superficie qu'elle désire et mettre en culture de nouvelles parties de la colline dès que la parcelle qu'elle travaille devient infertile (*mondra*) : « *on m'a dit que je pouvais travailler dans une zone inexploitée du tanety et en plus, dès que la terre fatigue, je peux déplacer mes cultures* ».

Cette partie de la famille est désignée comme *rohim-pihavanana*, littéralement « *liée par le fihavanana* » ce qui traduit une proximité affective tout en marquant clairement que leurs terres sont divisées. Elle distingue d'ailleurs cette partie de la famille des *mpiray tany*, littéralement « *ceux dont les terres sont unes* » et qui comprend ses parents, frères et sœurs ainsi que ses grands-parents. Tandis que les descendants de son grand-père possèdent peu de terres, les descendants du frère de son grand-père possèdent plusieurs hectares de *tanety*. Le marché d'achat/vente est à l'origine de cette inégalité entre les deux familles. En effet, il y a plus de vingt ans, le frère de son grand-père a fait quelques bonnes opérations foncières. « *Mon grand-oncle gagnait de l'argent avec un bon business de poisson. Il faisait des allers-retours sur la côte, à Morondava³⁰¹ pour commercer du poisson. Avec l'argent qu'il a gagné il a acheté des terres ici* ». Un jour ce dernier a racheté un *tanety* à un très riche investisseur du village qui avait fait fortune dans le transport. « *Le tanety était immense. Il paraît même qu'avant, un tracteur labourait cette terre* » dit-elle.

Avant la séparation d'avec son mari, son ménage cultivait à la fois rizières et *tanety*. Son mari avait reçu 22 parcelles de rizières (*vala*³⁰²) de son grand-père. En effet, il a été adopté par son grand-père maternel et a reçu de lui des droits fonciers sur les rizières. Selon l'expression de Louissette : « *mon mari est adopté ce qui veut dire qu'il hérite comme un fils pour son grand-père. Il devient 'mpiray tampo' [litt. issu du même ventre]* ». La transmission a été documentée par écrit : « *au moment où ils nous ont fait la donation, nous avons fait un document. Ce papier dit que la terre est maintenant à notre disposition [...] Ce papier est gardé par un responsable [loholona] dans ma belle-famille qui garde tous les papiers. [...] Le 'loholona' n'est pas toujours le plus vieux de la famille. Chez nous il est encore jeune, il a 55 ans. C'est lui qui a été désigné par le grand-père avant de mourir pour lui succéder dans la gestion de ces affaires.* »

Un jour, alors qu'une de leur fille tombe malade, le couple doit se résoudre à vendre quelques rizières pour financer les soins et acheter des médicaments. Avant de vendre, le couple réunit la famille pour leur annoncer leur détresse. L'ensemble des cohéritiers de son mari est réuni : parents, frères et sœurs, oncles et tantes et quelques cousins.

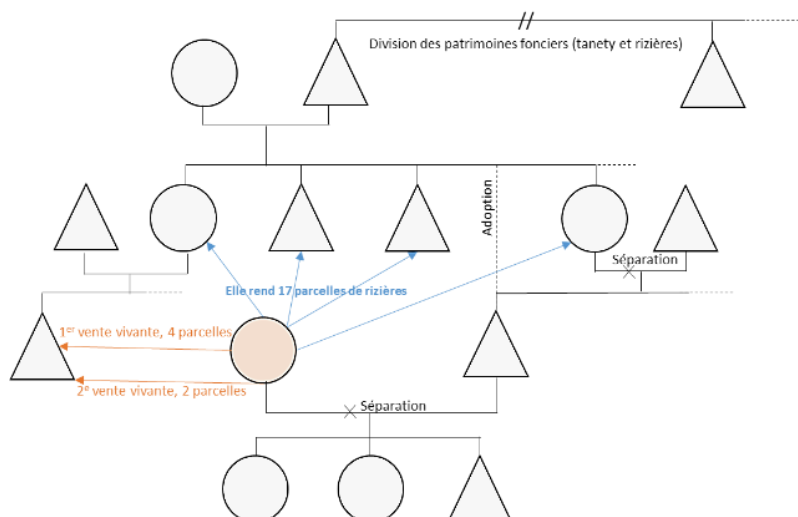
³⁰¹ Morondava est une petite ville de la côte ouest dont l'activité était principalement tournée vers la pêche. Elle est située à près de 600km de la commune d'Ambatomena.

³⁰² Le *vala* est une unité locale qui désigne une rizière entourée de talus. Parcelle reste une traduction approximative (cf. glossaire).

« Il fallait montrer à toute la famille que si nous voulions vendre des terres que nous avons reçues, ce n'était pas pour "passer la belle vie" » explique Louïsette. Le couple réalise deux ventes, en 2010 puis en 2012. Au total ils vendent 6 parcelles pour un total de 160 euros et c'est un cousin qui leur achète ces terres. Louïsette précise que toute la famille réunie s'est accordée pour que la vente soit considérée « vivante », c'est-à-dire que le contrat oral facilite le rachat par les anciens propriétaires ou leur descendance. Louïsette s'en explique : « ça veut dire que, par exemple, si moi ou mes enfants nous avons de l'argent dans le futur, on peut racheter cette terre. Mais pas au même prix, avec un supplément car les prix augmentent. On a décidé de faire ça en pensant que nos enfants pourraient peut-être récupérer leurs terres ['anarandray'] ». Mais l'espoir de récupérer les parcelles vendues repose sur ces enfants. Elle estime avoir peu de chance de racheter elle-même ces parcelles étant donné sa situation : « j'ai trois jeunes enfants à entretenir et je suis seule donc c'est difficile pour moi de racheter...en plus, le prix augmente. Mais mes enfants pourront peut-être récupérer leur patrimoine ». Aucun papier n'a été fait à l'issue de cette vente, pas même un acte de vente sous seing privé entre les transactants. Louïsette n'a toutefois aucune crainte que son droit de préemption lui soit contesté. Elle s'en explique ainsi : « il ne peut pas se retourner contre nous, c'est plutôt nous qui pourrions avoir un avantage parce que la communauté sait que cette terre nous appartenait. Comme on n'a pas fait de papier, on pourrait dire qu'il n'y a jamais eu vente et il sortirait les mains vides. En plus, de notre côté nous avons un petit papier. [...] C'est un papier qui indique que les 'ray aman-dreny' nous ont confié ces terres à moi et mon mari [famindrana tany]. Ils ont fait ce papier au moment de faire la donation parce que mon mari est héritier de son grand-père maternel et non pas de ses parents. Le chef de notre communauté [filohan'olona] a donc signé ce papier pour préciser quelles terres nous ont été données. C'est pour ça que je ne crains rien, s'il refuse de nous laisser racheter sa terre, c'est plutôt lui qui se retrouvera avec les mains vides. » Selon Louïsette, les ventes vivantes se font sans documents à l'appui. On pourrait considérer avec ce cas qu'insécurité foncière et possibilité de renégociation vont de pair dans ce type de transaction.

Plus tard, son mari décide de la quitter et la laisse seule avec ses enfants. Sa belle-famille apporte alors son soutien et aide Louïsette et ses jeunes enfants : « même sa famille l'a considéré comme fautif car c'est lui qui est parti » dit-elle. Tandis que son mari part avec une autre femme, Louïsette garde l'usage de leurs terres. Cependant, elle n'arrive pas à cultiver seule les 17 petites parcelles de rizières.

Schéma de parenté et transferts fonciers dans la famille de l'ex-mari de Louïsette



Selon Louïsette, sa belle-famille est plutôt souple relativement quant à la vente des terres ancestrales. Pourtant, selon elle : « seulement les maladies, l'hospitalisation, les décès sont validés pour vendre une terre héritée. Le reste est inacceptable ! » (19/06/2017). L'achat d'autres parcelles est aussi toléré. C'est notamment ce qu'avait fait le grand-père dans sa jeunesse lorsqu'il décida d'emménager dans cette commune : « Mes enfants, lorsqu'ils seront adultes et responsables des terres de la famille pourront vendre les terres s'ils veulent s'installer ailleurs. C'est par exemple ce qu'a fait le grand-père lorsqu'il s'est installé ici. Il a vendu la majorité de son anarandray situé dans la commune voisine. »

Annexe 8 – Table de corrélation des variables explicatives des modèles économétriques

Table de corrélation des variables exogène pour le modèle (1) (SALIMA – 2016)

	sup_herit/don	Score_rich_t2	Score_rich_t3	nb_bovin	Taille_men	1=femme	Age_chef	Primaire	Collège	Lycée	Activ_emploi	crédit
sup_herit/don	1,00											
Score_rich_t2	0,05	1,00										
Score_rich_t3	0,11	-0,50	1,00									
nb_bovin	0,18	-0,16	0,35	1,00								
taille_men	0,10	-0,04	0,14	0,19	1,00							
femme_chef	-0,09	0,09	-0,12	-0,07	-0,25	1,00						
age_chef	0,18	-0,09	0,12	0,15	-0,12	0,15	1,00					
educ_chef_2	-0,06	0,00	-0,09	0,02	-0,01	0,04	0,00	1,00				
educ_chef_3	0,08	-0,02	0,23	0,02	0,04	-0,02	-0,02	-0,69	1,00			
educ_chef_4	0,06	0,07	0,07	-0,02	0,04	-0,05	-0,08	-0,30	-0,08	1,00		
activite_emploi	0,04	-0,11	0,16	-0,08	0,17	-0,10	-0,25	-0,12	0,18	0,09	1,00	
credit	0,00	-0,07	0,07	-0,08	0,10	0,02	-0,13	-0,06	0,09	-0,02	0,19	1

Annexe 9 – Comparaison de moyenne avec les données PECF 2011 et PECF 2015

	Achat (possession parcelle achetée)				Achat récent (réalisé les 5 ans précédant l'enquête)				Achat rizière (possession rizière achetée)			
	2011		2015		2011		2015		2011		2015	
	Achat	Pas achat	Achat	Pas achat	Achat récent	Pas achat récent	Achat récent	Pas achat récent	Achat rizière	Pas achat rizière	Achat rizière	Pas achat rizières
Observations	(52%)	(48%)	(46%)	(54%)			110 (17%)	553 (83%)	252	418	270(41%)	393(59%)
Caractéristiques générales du ménage												
Âge du chef de ménage	46,6	47,1	50,32	50,25	42,26***	48,03***	45,45***	51,41***	46,62	46,97	51,10	49,82
Taille du ménage	5,3	5,2	6,21***	5,57***	5,21	5,26	6,22	5,83	5,46	5,13	6,36	5,63***
Nombre d'enfants (< 14 ans)	2,0	2,2	2,07	1,84	2,10	2,13	2,48***	1,84***	2,10	2,13	2,04	1,90
1 = Femme chef de ménage	0,08**	0,15**	0,09	0,14	0,06**	0,13**	0,08	0,12	0,08*	0,13*	0,10	0,12
1 = autochtone	0,94	0,97	0,96	0,96	0,93	0,96	0,97	0,96	0,93	0,97	0,96	0,96
1 = Chef jamais scolarisé	0,068	0,064	0,72	0,73	0,04	0,07	0,06	0,07	0,07	0,06	0,06	0,08
1 = Chef école primaire	0,72	0,77	0,15	0,14	0,79	0,73	0,74	0,72	0,73	0,75	0,71	0,73
1 = Chef collège ou plus	0,22*	0,17*	0,21	0,19	0,17	0,20	0,20	0,20	0,20	0,19	0,23	0,18
Capital foncier du ménage												
Surface totale de l'exploitation (ha)	1,12***	0,74***	1,44***	0,71***	0,94	0,92	1,44*	1,02*	1,23***	0,76***	1,49***	0,86***
Surface totale de rizières (ha)	0,31***	0,19***	0,35***	0,17***	0,27	0,25	0,33*	0,25*	0,36***	0,13***	0,40***	0,18***
Nombre total de parcelles possédées	5,90***	4,58***	7,58***	5,00***	6,14***	5,00***	7,51***	6,06***	6,32***	4,61***	8,15***	5,26***
Nombre de rizières	2,80***	1,77***	3,55***	1,94***	2,94***	2,10***	3,53***	2,60***	3,24***	1,74***	4,13***	1,97***
Surface acquise hors marché (ha)	0,76	1,64	0,82	0,69	0,42***	0,73***	0,88***	0,73***	0,63	0,68	0,81	0,73
Surface de rizières acquises hors marchés (ha)	0,55	0,68	0,17	0,16	0,11**	0,17**	0,14**	0,17**	0,12**	0,18**	0,16	0,17
Surface tanety acquis hors marché (ha)					0,31***	0,55***			0,51	0,50		
Nombre de parcelles acquises hors marchés	2,98***	4,36***	4,43***	5,00***	3,17***	4,05***	3,80***	4,91***	3,13***	4,27***	4,34**	4,91**
Nombre de rizières acquises hors marchés	1,21***	1,67***	1,73	1,77	1,26*	1,50*	1,38**	1,83**	1,10***	1,64***	1,66	1,80
Nombre tanety acquis hors marché					1,92***	2,55***			2,03***	2,64***		
Autres actifs et activités extra agricoles												
1 = Activité principale non agricole	0,10	0,07	0,12	0,09	0,15**	0,07**	0,19**	0,08**	1,00	0,08	0,12	0,10
1 = Recours au crédit ces 5 dernières années	0,09	0,09	0,16	0,13	0,07	0,09	0,13	0,14	1,00	0,08	0,16	0,13

Taille cheptel (bovin, porcin)												
Bovins (zébu, vache laitière, bœuf de trait)	2,41***	1,39***	2,54***	1,43***	2,51***	1,73***	2,16	1,98	2,70***	1,44***	2,89***	1,47***
Porcins	0,75	0,68	0,66	0,59	0,73	0,71	0,65	0,55	0,78	0,67	0,78	0,45
1 = ménage modeste (1 ^{er} tercile score richesse)	0,26***	0,40***	0,24***	0,44 ***	0,26	0,35	0,26	0,35	0,23***	0,39***	0,19***	0,42***
1 = ménage moyen (2 ^e tercile score richesse)	0,30	0,36	0,35	0,31	0,34	0,33	0,37	0,32	0,30	0,35	0,36	0,32
1 = ménage aisé (3 ^e tercile score richesse)	0,43***	0,24***	0,41***	0,25***	0,40	0,32	0,37	0,33	0,47***	0,26***	0,45***	0,26***

Source : calculs de l'auteur. Analyse de 663 ménages des 3 communes du Vakinankaratra et 670 en 2011.

Annexe 10 – Raisons des ventes dans nos entretiens qualitatifs

Raisons des ventes	Pourcentages	Fréquences
Ventes subies / détresses	62%	48
Financer une urgence, un problème domestique ou dans l'exploitation	50%	39
Financer une dépense prévue (études des enfants, cérémonies familiales, tombeaux)	12%	9
Ventes choisies	38%	30
Départ de la commune (fonctionnaires changeant d'affectation)	10%	8
Acheter une autre parcelle	21%	16
Aider un proche à accéder à la terre	6%	5
À cause d'un problème avec la parcelle (éloignement, inondation, conflits)	1%	1
Total	100%	78

Echantillon de 78 transactions analysées dans le cadre d'entretiens qualitatifs entre 2016 et 2017 et pour lesquelles nous disposons de cette information de manière précise.

Annexe 11 – La construction de l'indicateur (score) de richesse

Pourquoi utiliser une ACP plutôt que calculer les revenus ou la consommation ?

Filmer et Pritchett (2001) montrent qu'un score de richesse basé sur une analyse en composante principale (ACP) fournit une bonne approximation de la richesse d'un ménage. Suivant les travaux de Filmer et Pritchett, de nombreux travaux en économie ont éprouvé et approuvé l'intérêt de l'ACP pour estimer le niveau de richesse sans recourir au calcul du revenu ou des consommations (Vyas and Kumaranayake, 2006; Dekker, 2008; Córdova, 2009; Wittenberg and Leibbrandt, 2017).

Dans l'enquête PECF et SALIMA les données ne permettaient pas le calcul du revenu des ménages ni de leurs consommations. Les concepteurs de l'enquête ont préféré développer des modules permettant de construire un score de richesse. Les modules revenus et dépenses étant particulièrement fastidieux à remplir, l'utilisation d'un index de richesse permet de faciliter des enquêtes déjà très denses par ailleurs.

Qu'est-ce qu'une ACP ?

Comme le rappellent Vyas et Kumarayake, "PCA is a multivariate statistical technique used to reduce the number of variables in a data set into a smaller number of 'dimensions'. In mathematical terms, from an initial set of n correlated variables, PCA creates uncorrelated indices or components, where each component is a linear weighted combination of the initial variables." (Vyas and Kumaranayake, 2006).

Formellement l'index de richesse W_i pour le ménage i est calculé comme suit (Córdova, 2009):

$$W_i = \alpha_1 \left(\frac{x_1 - \bar{x}_1}{\sigma_1} \right) + \alpha_2 \left(\frac{x_2 - \bar{x}_2}{\sigma_2} \right) + \dots + \alpha_k \left(\frac{x_k - \bar{x}_k}{\sigma_k} \right)$$

Où \bar{x}_1 représente la moyenne pour la variable x_1 , σ_1 l'écart type et α_1 le poids de la variable x_1 .

Le choix des variables

La littérature méthodologique estime qu'il n'existe pas de "meilleures pratiques" dans la sélection des variables (Montgomery et al. 2000, cité par Vyas and Kumaranayake, 2006). Les auteurs choisissent en général des variables ad hoc en fonction des besoins de l'analyse (*Ibid*).

Dans notre cas nous n'avons intégré aucune variable foncière dans le calcul pour éviter d'intégrer un facteur d'endogénéité lors du calcul des déterminants de l'achat. De plus, nous n'avons pas intégré des variables comme le bétail qui sont étudiées par ailleurs. Ainsi, nous avons réalisé une ACP sur des actifs non agricoles qui nous ont paru pouvoir distinguer les ménages. A titre indicatif, le nombre moyen d'actifs non agricoles possédés par ménage est présenté dans le tableau ci-dessous.

	PECF 2011 ^(a)		PECF 2015 ^(a)		SALIMA 2016 ^(b)	
	Moyenne	Ecart.Type	Moyenne	Ecart.Type	Moyenne	Ecart.Type
Radio/Radio K7	0,841	0,602	0,864	0,538	0,740	0.516
Téléphone portable/fixe	0,634	0,916	0,633	0.817	0.623	0.759
Marmite	4,166	2,424	0,864	1.648	3.150	1.227
Table	1,125	1,040	1.405	1.169	0.977	0.882
Lit	1,480	1,065	2.047	0.984	1.797	0.862
Chaise	2,351	2,602	3.016	2.957	1.693	1.933
Natte	2,173	1,860	1.749	1.666	0.783	1.236
Bicyclette	0,610	0,769	0.704	0.717	0.537	0.251
Motocyclette	0,042	0,239	0.052	0.255	0.073	0.273
Voiture	NA	NA	NA	NA	0.01	0.100
Pièces dans le logement	2,292	1,450	2.879	1.564	2,291	1.756

(a) calculs pour les communes d'Ambatomena, Manandona et Ambohimiarivo ; (b) calculs pour les communes d'Ambatomena et Soanindrariny

Construction des terciles et quintiles du score de richesse

L'enquête PECF a été réalisée dans des communes dans lesquelles la réalité des conditions matérielles sont très différentes. Dans la commune d'Ambatomena par exemple, les téléphones portables restent rares et de nombreux ménages ne possèdent ni meubles ni chaises. Nous avons donc choisi de calculer les percentiles du score de richesse par commune. Ainsi la variable tercile_wscore est la somme des terciles de chaque commune calculés séparément. $tercile_wscore = terc_wscore_com1 + terc_wscore_com2 + terc_wscore_com3 \dots$ Pour les analyses portant sur les trois communes du Vakinankaratra, nous avons recalculé des terciles et quintiles pour l'ensemble des ménages de cette zone, considérant qu'ils étaient comparables et avaient du sens.

Annexe 12 –Formes attendues des conflits à dimension foncière selon

Catherine Boone

Zones d'immigration		Peu ou pas d'immigration		
Autorité locale Famille <-Lignage-> Chefferie	Autorité centrale Agents de l'État central	Autorité locale Famille <-Lignage-> Chefferie		Autorité centrale Agents de l'État central
I.	II.	III.	IV.	V.
La compétition foncière suit des clivages ethniques et prend la forme d'une tension ethnique contenue à l'échelon local. Les perdants sont contraints à la défection.	La compétition foncière active les identités ethniques et se déploie dans l'arène politique nationale. Les perdants vont probablement opter pour la prise de parole (dans des élections, si elles ont lieu).	Les conflits fonciers surviennent dans les familles et ils sont contenus à cet échelon. Les perdants sont obligés d'opter pour la loyauté (ou la défection).	Les conflits fonciers visant la chefferie sont confinés à l'échelon local. Les perdants ont droit à la parole uniquement dans l'arène locale.	Les conflits fonciers peuvent unifier ou diviser les communautés et activer l'identité et la pratique de la citoyenneté nationale.

Source : Boone 2017, p.7

GLOSSAIRE MALGACHE - FRANÇAIS

POUR UNE ETUDE SOCIO-FONCIERE A AMBATOMENA

Pour comprendre les dynamiques foncières et nous prémunir des quiproquos que peut introduire l'intermédiation d'une interprète lors de nos entretiens, nous avons constitué un lexique qui, en plus du vocabulaire usuel, nous permet d'identifier précisément les catégories de terres, de transferts de droits fonciers, de documents écrits liés aux questions foncières, *ect.* Ce vocabulaire nous a aussi été utile afin d'être toujours précis et constant dans notre traduction d'un terme et afin d'obtenir facilement des contre-traductions et différents avis pour comprendre au plus près toute la portée des mots utilisés. Il a aussi été utile à notre interprète, Lydia Razanakolona qui, en même temps que nous, a découvert certaines expressions et leur usage parfois très localisé. Il a enfin permis à Lydia et à moi-même d'employer des mots précis qui, signalant à notre interlocuteur notre maîtrise du « parler local », aura à notre avis incité les personnes interrogées à être elles-mêmes précises et attentives dans leurs réponses.

A

Adidy : obligation coutumière, responsabilité sociale. Selon Paul Ottino, le terme « *recouvre toutes les obligations, aussi bien celles à l'égard des parents par l'ancestralité ou par la parentèle ou par le mariage, qu'à l'égard de la communauté villageoise* » (1998, p. 279).

Selon nos données, l'obligation principale est d'honorer et célébrer les ancêtres défunts lors des « retournements des morts » (famadihana). Certaines formes d'entraide intrafamiliale relèvent aussi d'obligations coutumières comme la prise en charge des parents invalides, ou des sœurs qui ont « échoué en mariage ». Prendre part aux obligations sociales est une chose très coûteuse pour un ménage. La prise d'obligations sociales est une contrepartie explicite de l'accès à des droits fonciers. En particulier, l'obligation de cotiser financièrement pour l'organisation des « retournements des morts » est une obligation qui incombe aux hommes après leur mariage et dès la réception des premières rizières.

Ady tany : [ady= dispute ; tany = terre]¹. Conflit foncier. Voir aussi Andrianantoanina *et al.* (2005, p. 11)

Ampindramina : Prêter

¹ Les traductions littérales entre crochet utilisent, lorsque c'est possible, les dictionnaires de Hallanger (1974), Rajemisa-Raolison (1985), d'Abinal et Malzac (1993) ou de Rajaonarimanana (1995). Ils sont tous disponibles en ligne sur le site motmalgache.org, consulté entre 2016 et 2020.

Anarandray : [anarana = nom ; ray = père]. Patrimoine foncier issu de la lignée paternelle et source d'identité. Selon Paul Ottino, ce terme désigne à la fois « *des groupes de cohéritiers et les fractions de terres ancestrales auxquelles ils ont accès et qui, avec leur filiation, contribuent à leur identité* » (1998, p. 45).

Selon nos propres recherches à Ambatomena, l'expression anarandray a bien cette dimension identitaire et sert aussi à désigner toutes les terres héritées ou reçues en donation par ses parents (en lignée paternelle). Elle est souvent employée comme synonyme de terre ancestrale (tanindrazana) ou terre héritée (tany lova). Il est important de constater qu'une terre achetée par un homme est considérée comme anarandray dès la génération suivante, par ses enfants qui en hériteront.

Anarandray mainty molaly : [mainty = noir ; molaly = suie] On désigne par « *mainty lolaly* » les anciens. Dans le contexte foncier, cette expression désigne les terres qui ont été mises en valeur par ses ancêtres en lignée paternelle.

À Ambatomena cette expression est plus rarement utilisée. Elle permet de distinguer les terres de l'anarandray qui avaient été achetées par ses ancêtres avec les terres qui ont été mises en valeur par la famille. Cette précision semble souligner un attachement encore plus intime à un patrimoine. Par exemple, selon les termes d'un homme interviewé : « j'y tiens particulièrement, car il s'agit des terres que mes ancêtres avaient délimitées et qu'ils ont rendues cultivables en construisant ces canaux d'irrigation de leurs mains » (25/07/2016).

Anarandreny : [anarana = nom ; reny = mère]. Patrimoine foncier issu de la lignée maternelle.

À Ambatomena, cette expression ne semble pas chargée des mêmes valeurs que les terres issues de la lignée paternelle. Notons que dès qu'un père transmettra cet 'anarandreny' à un enfant, du point de vue de ce dernier il s'agira d'un 'anarandray'.

Andrimasopokon'olona : [andry = pilier ; maso = œil ; fokon'olona = groupe villageois]. Expression parfois traduite localement par l'expression française : « comité de vigilance locale ». Il s'agit des autorités locales chargées des questions de sécurité (physique).

À Ambatomena, ces autorités sont considérées comme de plus en plus indispensables pour assurer la sécurité des personnes et des biens. Ils organisent, avec d'autres volontaires, des rondes nocturnes pour protéger les zébus des villageois préalablement regroupés pour la nuit dans un enclos surveillé.

Apetraka amin'ny havana : Dans le contexte de cette étude, l'expression est utilisée lorsqu'une personne part du village pour une durée indéterminée et laisse l'usage de la terre à la famille restée au village.

Ariary : Monnaie malgache.

Durant nos enquêtes (2015- 2017), 1 euro valait environ 3 500 ariary.

Atero ka alao : littéralement « donner et recevoir ». Système de réciprocité fondé sur une logique de don/contre-don.

Dans le contexte de notre étude, cela fait référence aux sommes d'argent (parfois du riz) que l'on apporte aux organisateurs d'un « retournement des morts » qui nous ont invités. Cette valeur dépend de la somme que l'on avait soi-même reçue de la personne.

Ati-tany : [aty = foie, moelle ; tany = terre]. Rizière de plaine ou bas-fond particulièrement fertile, car bénéficiant des meilleures conditions d'irrigation.

À Ambatomena, le même type de classification que celle utilisée par Bonnemaison (1976) ou Blanc-Pamard et Rakoto Ramiarantsoa (2000, p. 51) est utilisée . On y distingue trois types de rizières dans les plaines irriguées : les rizières ambany rano qui sont les plus basses et donc inondables, les rizières ati-tany situées plus haut et les rizières sakamaina qui sont encore plus élevées dans la plaine et donc sont souvent trop sèches. Ces différences de qualités jouent évidemment sur leur prix.

B

Bokim-pianakaviana : [boky = livre ; fianakaviana = famille, parentelle] Livre de la famille. Selon Paul Ottino(1998, p. 23), ces livres de famille contiennent, entre autres, les traditions orales qui étaient autrefois transmises de bouche à oreille et qualifiées de *lovan-tsofina* (litt. héritage des oreilles).

À Ambatomena, les familles qui possèdent un tel livre y inscrivent les dépenses communes liées notamment à la restauration du tombeau, retournement des morts ; des comptes rendus de réunions familiales ; des règles de conduite ; ainsi que les partages d'héritages et certaines transactions foncières intrafamiliales. Ce registre, commun à l'ensemble d'une famille élargie, est généralement conservé par le chef de famille (loholona pianakaviana). Deux familles appellent aussi ce registre 'boky manga' (litt. livre bleu, même s'il n'est pas nécessairement bleu).

D

Dahalo : Bandit rural. Voleur de zébus.

Dina : Charte, règlement, convention locale. Selon Razanaka (2000) : « le dina est une convention passée entre les membres d'une société, d'un village ou d'un groupe ethnique. [...] Ce pacte auquel les Malgaches sont toujours restés fidèles, est en quelque sorte un garde-fou dans la société rurale : il définit la réglementation applicable à tous les membres face à une situation litigieuse. Il est adopté à la suite d'une assemblée générale ou d'une concertation entre les chefs de clans. Le dina unit la société par une organisation interne basée sur la gérontocratie, le respect du chef de la famille des anciens et

des aînés, un terme impliquant notamment une longue expérience et la sagesse ; mais le dina répond surtout au besoin mutuel de cohésion clanique et familiale. Le dina n'est pas seulement une convention d'ordre moral ; il prévoit des sanctions pour toute infraction aux règles convenues » (Razanaka, 2000 p.181 ; cité par Muttenger, 2006, p. 143). Il existe des dina au niveau des *fokontany* ou des communautés villageoises plus restreintes. Selon Rarijaona le dina est un outil permettant de faire connaître des règles de droit afin de les rendre effectives. Mais comme il le souligne, ils « ne peuvent point être des recueils de principes généraux du droit ; seules y sont insérées les dispositions intéressant particulièrement le groupe social » (1967, p. 276).

A Ambatomena, les dina des fokontany et des différents villages étudiés n'abordent pas la question foncière. Il s'agit plutôt de règles qui portent sur le « bon comportement » en société, les violences physiques. Il anticipe notamment des litiges liés à l'alcoolémie, aux maltraitances conjugales. Selon un chef de fokontany : « le dina porte sur le comportement à avoir dans la société, mais pas vraiment le foncier. C'est à l'intérieur des familles et pas vraiment dans le dina que les questions de répartition des terres sont abordées. [...] Pour les conflits fonciers on voit au cas par cas, mais il n'y a pas de règle déjà établie par le dina. » (01/11/2016). Le dina se présente comme une liste d'actions interdites pour lesquels on a stabilisé des sanctions jugées appropriées et auxquelles les membres de la communauté villageoise doivent s'attendre s'ils bravent ces interdits.

Les seuls éléments faisant référence à des questions foncières concernent les réparations en cas de destruction de récolte par les zébus d'un voisin. Les autres conflits fonciers sont réglés au cas par cas, plutôt au moyen de règles de moralité générale et de compromis que par le dina.

Dinika : litt. examen, consultation

A Ambatomena, certaines familles organisent des « dinika » pour tenter de résoudre des conflits intrafamiliaux. Comme le dit une personne enquêtée : « pendant le 'dinika' tout le monde peut s'exprimer et dire ce qui l'a blessé, demander des explications sur tout ce qui lui semble flou. Les questions foncières et d'héritages sont bien sûr au programme. ». Notons que toutes les familles d'Ambatomena n'emploient pas cette même expression 'dinika'.

F

Fady : tabou, interdit, sacré.

Fahendrena malagasy : [Fahendrena = sagesse ; malagasy = malgache]. Sagesse malgache, sagesse populaire.

Dans nos entretiens, privilégier sa famille est cas de vente de terre et réaliser une vente « vivante » est souvent considéré par les acteurs comme une forme de « sagesse ».

Famadihana : *litt.* action de retourner ; retournement des morts. Coutume funéraire très pratiquée dans les Hautes Terres qui consiste en l'exhumation puis réinhumation des corps d'un tombeau familial (le *fasana*). Ces grandes cérémonies sont généralement organisées par l'ensemble ou une partie des descendants d'un ancêtre fondateur (le *razambe*).

Dans le contexte de notre étude, participer au retournement des morts est aussi une obligation coutumière directement associée à la réception de droits fonciers. En effet, chaque donation ou héritage de rizières irriguées implique aussi la réception d'obligations dont la plus importante est la participation aux dépenses pour le culte des ancêtres lors de ces retournements des morts.

Fanandro : [nom construit sur le radical andro = jour, temps]

Les personnes interrogées à Ambatomena désignent ainsi un type de système de réciprocité pour les travaux des champs pouvant s'interpréter comme une tontine en travail. Le fanandro consiste à réunir une équipe de travailleurs, hommes ou femmes, qui vont consacrer un certain nombre de jours de travail (a priori un jour) chez chacun des membres de l'équipe.

Fandovana : *litt.* le fait d'hériter de quelqu'un. → verbe : *mandova* = hériter

Fanomezana tany : [ome = don, cadeau ; tany= terre] ; *litt.* donation foncière. A distinguer de *ampindramina* qui signifie prêter.

Dans notre étude, les donations foncières, notamment des rizières, ont lieu au mariage ou au départ du foyer familial. Généralement, les rizières données sont distribuées de manière égalitaires entre les fils. Les filles ne reçoivent pas de rizières, sauf si elles sont « zazalava ».

Fasana : tombeau familial, caveau

Fati-dra : [fatotra = nœud, union ; ra = sang] ; *litt.* alliance par le sang. C'est une union qui fait partie des formes de la parenté malgache, à côté de la parenté biologique, l'adoption, le mariage, ou encore la parenté à plaisanterie. Le *faditra* crée un lien comportant des obligations mutuelles d'assistance provoquées autant par l'affection réciproque que par l'intérêt (Rakoto, 1971; cité par Decary, 1973; Ottino, 1998).

Dans nos enquêtes, selon l'explication de Monsieur Jules : « fati-dra est un échange de sang. C'est une sorte de pacte de sang qui lie des personnes qui ne sont pas de la même famille comme moi et cet homme. A présent nous sommes comme parents et cela signifie que l'on doit s'entraider » 31/10/2016. Jules à réalisé un pacte de sang avant d'acheter l'ensemble des rizières d'un vieil homme n'ayant pas d'héritier. Ce vieil homme habite chez Jules qui l'aide et le nourrit. « C'est devenu comme un père pour moi, il vit chez nous, dort et mange chez nous maintenant. » explique Jules

Fianakaviana : famille. Terme générique désignant des personnes apparentées. Comme en français, le mot désigne un groupe aux limites ambiguës.

Dans la thèse nous emploierons parfois ce terme de « famille » de manière générale pour désigner des personnes apparentées. Lorsque des précisions sont nécessaires pour la compréhension, nous utiliserons, dans la mesure du possible, la typologie suivante :

- « grande famille » ou famille élargie (*fianakaviana be*) : le foyer ou ménage (*tokantrano*),
- « petite famille » (*mpianakavy*),
- « groupe d'héritage » (*mpiara mandova*)
- « corresponsables » (*mpiaray adidy / mpiara mitondra*), c'est-à-dire partageant des obligations sociales (*adidy*).

Fiaraha-monina (ou fiarahamonina) : litt. société. Désigne les règles du « vivre ensemble » de la « la vie en communauté ».

Fifampitokisana : [radical *kitokisana* = confiance] ; confiance réciproque.

Fifanampiana : entraide mutuelle.

Fihavanana : fraternité. Étymologiquement le *fiavanana* est construit sur la racine *havana* qui signifie « parenté ». On peut traduire *fiavanana* par « fraternité » au sens de « relation biologique ou contractuelle (pacte de sang par exemple) entre des individus se considérant comme frères » (Barry et al., 2000, p. 726). Le *fiavanana* renvoie aussi plus généralement à de « bonnes relations » et englobe également la notion d'amitié (Hallanger, 1974). On considère par exemple que les habitants d'un village sont unis par des relations de *fiavanana*. Selon Ottino, « le *fiavanana* garantit la moralité des relations, mais surtout, ce qui est tout aussi important, crée un univers ordonné, normatif et parfaitement prévisible. » (Ottino, 1998, p. 13). Selon Sandron, le *fiavanana* est « un système de règles, normes et coutumes qui régissent la dynamique de la société locale, édictent les comportements interpersonnels, les modes de sociabilité et les stratégies anti-risque » (2008, p. 507).

*Dans nos enquêtes, on notera que le *fiavanana* est une valeur toujours mentionnée lorsqu'il s'agit de rappeler quelqu'un à l'ordre, à pacifier les relations sociales, à faire respecter les clauses de tous types de contrats. Le respect de cet ordre moral tient largement au regard des autres et à la crainte déshonneur. Néanmoins, étant parfois sujet à différentes interprétations, le *fiavanana* reste facile à invoquer, mais aussi à contourner. Il peut s'avérer idéalisé par les acteurs, comme par certains observateurs.*

Filoham-pokonolona : [*filoha* = président ; *fokonolona* = communauté villageoise, clan] Président de l'îlot, président du *fokonolona*.

Dans ce travail nous l'avons généralement traduit par « chef du village » pour simplifier. On notera que c'est une autorité locale, qui intervient par exemple dans la médiation des conflits fonciers au niveau du village

Fitokisana : confiance

Foko : « communauté de descendance » selon Ottino. Le *foko* désignait au 19^e siècle un groupe de descendance avec communauté de résidence (Blanc-Pamard et al., 2000)

Fokon'olona : [*foko* = clan, ethnie ; *olona* = personne, être humain]. Le *fokonolona* est une communauté villageoise dans les Hautes Terres à Madagascar.

À Ambatomena, le fokonolona se superpose à ce qui est aussi appelé l'îlot. Il réunit les habitants de plusieurs hameaux. Chaque fokonolona possède un représentant (Filoham-pokonolona).

Fokontany : Le *fokontany* est la plus petite unité administrative déconcentrée. Le *fokontany* est une division légale du territoire qui peut comprendre des villages, des hameaux, ou des quartiers.

À Ambatomena, un fokontany correspond à un ensemble de hameaux dispersés et de champs. La commune est divisée en 12 fokontany. Chaque fokontany élit deux représentants : le « chef de fokontany » et son adjoint, pour un mandat de 5 ans, qui est en pratique renouvelé de nombreuse fois. Les chefs de fokontany ont généralement une très longue expérience dans leur fonction et une bonne connaissance des questions foncières.

I

Iray tam-po : [*iray* = un ; *fo*= cœur, intérieur] Terme employé pour parler de personnes nées de même parents (ou au moins de la même mère). Désigne des frères et sœurs biologiques. Termes plus précis que l'expression *rahalahy* qui peut aussi désigner indifféremment des frères ou des cousins. De même *rahavavy* désigne indifféremment les sœurs et les cousines.

K

Kara-tany : certificat foncier

L

Lafam-pangady : [? ; *angady* = bêche] Acquisition foncière par la mise en valeur d'un terrain en friche. Synonyme de *solam-pangady*.

Dans nos enquêtes, selon un informateur : « On reconnaît la propriété d'une terre par la mise en valeur de cette terre, on appelle ça localement 'lafam-pangady'. Ici chez nous, ce qui est bien c'est que lorsqu'on dit "cette terre est lafam-pangady de telle ou telle personne" plus personne n'ose la

revendiquer la propriété. On respecte le travail. Vous voyez, on peut dire en quelque sorte, qu'une terre dont sait qu'elle a été mise en valeur par un voisin ou ses ancêtres, c'est comme si aux yeux du village elle était titrée » 28/04/2016.

Lohasaha : vallée, parcelle

Loholona : patriarche, sage du village, notable.

Loholona pianakaviana : patriarche de la famille élargie.

Nous avons généralement traduit ce terme par « chef de famille » (à ne pas confondre avec le chef de ménage). Selon nos sources, le 'loholona pianakaviana' est généralement désigné à l'échelle de la famille élargie (groupe des coresponsables selon notre typologie). Ce « chef » n'a aucun pouvoir de décision sur les autres ménages, il est censé faciliter l'organisation de la famille et sert de médiateur. Sa parole est particulièrement respectable, car il doit servir l'intérêt collectif et s'assurer la bonne cohésion (fihavanana) de la famille entière. Dans la famille ce n'est pas forcément le plus âgé, mais c'est quelqu'un capable de gérer la grande famille, quelqu'un de grande influence. C'est quelqu'un de décisif et respecté par l'ensemble de la famille. Il en est le représentant officiel.

Loloha aman'entana : [loloha = porter sur la tête ; aman' = sur ; entana = charge, fardeau]. Littéralement nous pourrions traduire cette expression par « charge que l'on porte sur la tête et dont il faut prendre soin ».

À Ambatomena, dans le contexte de cette étude, ce terme désigne les filles de la famille qui n'héritent pas des terres, en même temps que l'obligation des héritiers de satisfaire à leurs besoins. Elles sont une charge « portée sur la tête », une position qui leur confère une grande importance.

Selon un informateur : « Loloha aman'entana ça veut dire que ces filles qui n'héritent pas, doivent être prises en charge par ceux qui ont hérité. Lors des retournements des morts, elles ne sont pas organisatrices, mais elles sont des invitées. Elles doivent être accueillies, bien reçues, nourries, et ne manquer de rien. [...] Cela veut aussi dire que si elles échouent dans leur mariage, c'est à leurs frères de subvenir à leurs besoins, grâce aux terres qu'ils ont reçues ».

Lova : héritage. Mandova = hériter ; mpandova = héritier. cf. *Tany lova* = héritage foncier

Lova Tsy Mifindra : [lova = héritage ; tsy = non, pas ; mifindra = déplacer, mouvoir]. Expression qui désigne les mariages endogames.

Selon nos entretiens ces mariages visent à rappeler un héritage foncier ou éviter son morcellement : « 'lova tsy mifindra' est une sagesse de nos ancêtres qui consiste à unir les enfants de la même famille pour garder l'honneur, le prestige et les biens familiaux. [...] Effectivement, et la terre évidemment. [...] Les enfants des sœurs et ceux des frères ne peuvent pas se marier entre eux et ce mariage ne touche pas les fils de la première génération, il ne se pratique qu'au niveau des petits fils. [...] C'est notre cas avec ma femme, mais aujourd'hui c'est de moins en moins pratiqué par les jeunes. »

M

Mandofo : signe de reconnaissance. Lors de funérailles cela consiste à ramener un présent pour la famille du défunt pour montrer sa compassion. À Ambatomena on apporte parfois un zébu, du riz ou même une petite enveloppe avec de l'argent, selon ses possibilités et sa proximité avec la famille.

Menabe : *Dans le contexte particulier de cette étude, ce terme désigne les terres ancestrales non partagées par le père de son vivant. C'est la partie de rizière que les parents n'ont pas donnée, mais continuaient à exploiter. Au décès des parents, on ajoute, dans le partage définitif des rizières, cette partie que les parents avaient conservée pour eux. Cette portion des terres est généralement divisée entre les héritiers ou fait l'objet d'un héritage tournant. C'est-à-dire que chacun des héritiers aura accès à la rizière à tour de rôle une année sur l'autre. Dans certains cas, le menabe revient seulement à l'enfant qui s'est occupé de ses parents durant leurs vieux jours. Ainsi, des filles héritent parfois du menabe si elles sont restées habiter avec leurs parents et ont leur ont apporté un appui jusqu'à leur mort.*

Mifampitampita : *litt.* passe-passe. Dans nos entretiens ce terme a été employé à plusieurs reprises pour traduire l'idée que la terre circule de main en main à chaque difficulté sans sortir de la famille. La terre peut passer de personne en personne et revenir un jour à la première. Il n'y a pas nécessairement de contrat de ventes « vivantes », cela vient plutôt du fait que l'acheteur peut lui-même se retrouver en difficulté et devoir vendre.

Mpanera-tany : courtier, intermédiaire entre acheteurs et vendeurs pour le foncier

O

Olobe : le plus vieux du village, le sage du village. Semble utilisé comme synonyme de *tanagalamena*.

Ory hava-manana : [*ory* = affligé, triste ; *hava* = alié, ami, parent ; *manana* = posséder] ; *litt.* affligé par la réussite matérielle des proches, ne pas apprécier le succès des autres.

Dans notre étude, cette le *ory hava-manana* justifie que l'on ne souhaite pas vendre à des personnes déjà riches et bien dotées en terre. Selon certains enquêtés cette forme de jalousie est encore plus importante lorsque les inégalités sont intrafamiliales. Cela justifie donc que certains préfèrent réaliser des « ventes vivantes » si la transaction est intrafamiliale. Comme le dit une personne enquêtée : « *le principe de la fraternité [fihavanana] veut que l'on évite les inégalités dans la famille. Si l'un d'entre nous est plus riche cela crée des jalousies et délite à la fraternité. [...] La réussite des autres, surtout ses proches est douloureuse, donc on préfère réaliser des ventes temporaires si c'est intrafamilial* » (31/05/2017). Cela traduit aussi, selon la traductrice, l'idée de la tristesse causée par la réussite des proches et notamment de la famille.

P

Paddy : riz non décortiqué, en cosse.

Pandamina : médiateur des conflits. On appelle ainsi la personne chargée d'organiser la résolution des litiges fonciers à l'échelle de la commune ou du village.

Q

Quartier mobile : Représentant de l'ordre (gendarmerie) au niveau du hameau.

R

Raiamandreny = anciens, parents au sens large.

Raki bavahady : *litt.* « offrande au portail ».

Dans le contexte de notre étude, il s'agit du droit à payer auprès du fokontany ou de la mairie pour qu'ils interviennent dans la médiation d'un conflit foncier.

Ray aman-dreny : père et mère. Homophone : *raiamandreny* qui désigne plus généralement les personnes âgées et marque le respect.

Razambe : ancêtre fondateur

Rohim-pihavanana : lien familial

S

Saka : *litt.* un chat.

Ce terme est aussi utilisé pour désigner les voleurs de récoltes dans les champs. Ces larcins contribuent à limiter l'intérêt des ménages pour acheter des parcelles lointaines, dans des hameaux où ils n'ont pas de familles ou d'amis de confiance pour surveiller les récoltes.

Sarak' andro : [saraka = séparé ; andro = jour]. Travail journalier et payé à la journée. Cette expression imagée traduit bien que l'employeur et l'employé se « séparent » une fois la journée terminée.

À Ambatomena, il s'agit du principal arrangement contractuel pour les travaux agricoles. La personne est payée pour une journée de travail et rémunérée le soir même. Le salaire journalier est compris entre 50 et 80 ariary, déjeuner du midi inclus. Il faut différencier cet arrangement du « sarak'antsaha » qui est un paiement à la tâche.

Sarak' antsaha : [saraka = séparé ; antsaha = champ] Travail agricole payé à la tâche ou « au champ ». Cette expression imagée traduit aussi l'idée que les employeurs et les employés se « séparent » une fois le travail au champ terminé.

À Ambatomena, ce type de contrat est plus rare que le « sarak'andro ». C'est aussi un contrat plus souple pour les salariés qui considèrent pouvoir ainsi travailler sur leur propre champ et poursuivre, à leur rythme, le travail demandé sur le champ d'un voisin. C'est aussi le principal arrangement utilisé par les travailleurs saisonniers originaires d'Ambatomena, lorsqu'ils partent travailler sur les grandes exploitations rizicoles de la région du lac Alaotra.

Soa toavina : Transmission des valeurs morales. Dans le contexte de l'étude, l'expression est utilisée pour parler de la transmission de la connaissance des limites des terres ancestrales.

Sora-tovina : acte authentifié

T

Tanety : Terre de colline. Il est possible de résumer schématiquement la diversité des terres et de leurs usages en deux grandes catégories : les rizières irriguées (*tanimbary*) et les terres de collines (*tanety*). Les *tanety* sont situés dans les pentes, ou au sommet des collines lorsqu'elles forment de petits plateaux. L'expression générique de *tanety* recouvre une diversité de types de terres selon que l'on y trouve des bois (*tanim'kazo*) ou des cultures annuelles (*tanimboly*). Certains *tanety* sont plus fertiles et font l'objet d'une culture permanente (*tany masaka*) tandis que d'autres sont rapidement improductives (*tany mondra*)

Tangalamena : désigne des personnes âgées et particulièrement respectées. Un type d'autorité coutumière (parmi les nombreuses expressions utilisées).

Tanimbary : [vary = riz] rizière. Désigne les rizières irriguées. A ne pas confondre avec les terres de colline (*tanety*) sur lesquelles poussent du riz pluvial (Vary an-tanety).

Les rizières sont données par les parents aux enfants lorsqu'ils fondent leur propre ménage et que les droits fonciers reçus impliquent des obligations coutumières (adidy).

Tanimboly : [tany= terre ; voly = culture]. Un terrain cultivé ou un champ. Ne sert pas à désigner les rizières cultivées, mais plutôt les terres de colline (*tanety*) cultivées.

Tanim-pitondrana : [*tany* = terre ; *fitondrana* : action de porter ou d'assumer quelque chose]. Nous avons traduit cette expression (jamais rencontrée par ailleurs dans la littérature) par « terre de responsabilité » car elle désigne les terres héritées dont l'accès se fait en contrepartie d'obligation coutumière.

Selon les termes d'un informateur du village : « Les hommes reçoivent ce qu'on appelle des "terres de responsabilité" [tanim-pitondrana]. Ces terres de responsabilité leur sont données pour fournir le riz et l'argent afin de nourrir les invités, élever ou acheter des porcs et des zébus. [...] Les hommes sont des « porteurs » [pitondra] de responsabilité qui doivent prendre soin de leurs sœurs si elles échouent dans leur mariage et reviennent au village ». (18/06/2017).

Tanindrazana : [*razana* = ancêtre] terre ancestrale. Sont considérées ainsi les terres héritées issues du patrimoine familial. Synonyme de *anarandray* qui est davantage usité dans cette zone.

Tanin-doloha ; [loloaha= action de porter sur la tête]. Dans le contexte étudiée « loloaha » désigne aussi les femmes « qu'ont porte sur la tête », c'est-à-dire qui font partie des dépendants familiaux (*cf. loloaha aman'entana*). L'expression 'tanin-doloha' désigne les terres destinées aux filles et qui n'impliquent pas de responsabilités *adidy*. Il s'agit concrètement de terres de collines (*tanety*) et jamais de rizières irriguées.

Taninketsa : [*ketsa* = pépinière] Petite parcelle de rizière où l'on fait les semis de riz avant de transplanter les pous. Généralement il faut que ce soit une terre de bonne qualité.

Tany fanjakana : [tany = terre ; fanjakana = Etat] Terres de l'Etat

A Ambatomena, les personnes interrogées utilisent volontiers l'expression « terres de l'Etat » pour parler des terres qu'ils possèdent, mais pour lesquelles ils n'ont ni titre, ni certificat. La présomption de propriété privée qui existe depuis 2005 sur ces terrains n'est donc pas bien connue de la population de cette commune.

Tany fotsy taho : [*fotsy* = blanc, netoyé ; *taho* = manche]. *litt.* terre qui a usé/blanchi le manche des outils agricoles. Désigne des terres déjà exploitées depuis longtemps.

Il semble que par cette expression, les enquêtés désignent des terres de bonne qualité et bien entretenues. La majorité des terres, notamment les tanety, perdent peu à peu leur fertilité avec le

temps, « mais les terres 'fotsy taho' sont bien travaillées et peuvent être exploitées sans jachère, si on y apporte de la fumure et elles ne perdent pas leur qualité » 16/07/2016.

Tany ikambanana : [ikambanana = commun]. Terres possédées en commun. Terrains collectifs de la commune.

A Ambatomena, selon un chef de village interrogé : « il y a différents terrains communs, vous voyez là-bas, certains tanety non partagés sont communs, il y a aussi les terrains sur lesquels sont construits nos écoles, la place du marché, le terrain de football. Tout ça ce sont des terres qu'on ne peut pas s'approprier individuellement. » 11/04/2016

Tany iray lova : [iray = un ; lova = héritage] ; *litt.* « Terre issue d'un seul héritage ». Synonyme de terre héritée, terre ancestrale.

Tany lava volo : [lava = long ; volo = cheveux] *litt.* « terre aux cheveux longs ». Désigne une c'est une terre non travaillée, voire qui n'a jamais été travaillée et qui est donc libre de droits et peut faire l'objet d'une appropriation privative après une mise en valeur. Des terres que l'on peut s'approprier à partir de son travail. Synonyme de *solam pangady* ou *lafam pangady*.

Tany lovabe : [lova = héritage ; be = grand, beaucoup] terre héritée qui n'est pas partagée, référence au « grand » héritage

Tany manta : [manta = cru]. Désigne des rizières peu productives.

Dans nos entretiens, selon les termes d'un enquêté : « On appelle cette terre 'tany manta', car elle produit peu et il faut apporter beaucoup d'engrais. C'est différent des terres « sakamaina » qui ont des problèmes d'irrigation. Cette rizière est bien irriguée, mais comme elle est basse elle s'inonde d'eau glaciale. Les rendements sont mauvais, sauf si on fait des cultures de contre-saison. » (24/05/2016).

Tany mainty molaly : [mainty = noir ; molaly = suie]. *litt.* « terres noires de suie ». Désigne les terres qui sont possédées depuis longtemps dans la famille. Donc des terres héritées qui impliquent des responsabilités envers les ancêtres. Le terme est utilisé pour parler de l'ancienneté de l'utilisation de quelque chose par analogie avec la marmite dont le feu de bois, avec le temps, l'a couverte d'une suie noire épaisse.

Tany masaka : [masaka = cuit, mûr] Terre bien préparée avec apport de fumure (Hallanger, 1973). Terre fertile et préparée grâce à l'apport de fumure animale. Ces terres sont cultivées de manière presque ininterrompue à la différence des *tany mondra* qui nécessitent régulièrement de longues jachères. Selon Bonnemaïson (1976), les *tany masaka* se situent sur les *tanety* dans un rayon d'une centaine de mètres autour de la maison et font l'objet d'une appropriation privative.

Tany maty : [*maty* = mort]. Désigne des rizières peu productives. Synonyme *tany manta*.

Tany misy trano : [*misy* = avec ; *trano* = maison]. Terrain bâti.

Tany mondra : [*Tany* = terre ; *mondra* = plant, repousse]. Terres de colline (*tanety*) dont les rendements sont médiocres sur lesquelles les cultures sont réalisées quelques saisons puis nécessitent des jachères de plusieurs années. Selon Bonnemaïson (1976) les « tany mondra » (qu'il orthographie phonétiquement « moundra ») sont des terres plus éloignées du domicile et sont l'objet de cultures itinérantes qui durent rarement plus d'une saison. Selon lui : « les seuls engrais sont constitués par les cendres de végétaux qu'on brûle directement sur le champ. On compte d'une façon générale 4 ou 5 ans de jachère libre au bout d'une saison de culture ».

A Ambatomena, ces tanety peu fertiles ne font généralement pas l'objet d'appropriation individuelle, mais restent indivis sur plusieurs générations. De plus, selon les termes d'un enquêté : « Ici on dit que les terres déjà très exploitées deviennent 'mondra', c'est-à-dire peu fertiles, car elles sont fatiguées. [...] Après ça il faut les laisser au moins quatre ans de repos. [...] ».

Tany mora rano : [*mora* = lent ; *rano* = eau]. Rizière de bonne qualité et bien irriguée. Synonyme de *ati-tany*

Tany sakamaina : Désigne des rizières peu fertiles et mal irriguées.

Tany vovona : Il s'agit de terres noires riches et fertiles. Selon nos entretiens cela peut désigner à la fois des terres sur des collines (*tanety*) ou les rizières (*tanimbary*).

Taratasy : document, papier. C'est le terme générique pour qualifier tout type de document écrit.

Taratasy fifampivarotana : acte de vente

Teny ierana : [*teny* = mot ; *era* = permission, accord]. *Teny ierana* peut se traduire par : demande de permission (Hallanger, 1973), consultation, commun accord (Rajaonarimanana, 1995).

Dans le contexte du marché d'achat/vente, cela désigne la pratique visant consulter sa famille pour lui demander son accord avant de prendre l'initiative de vendre.

Tetiarana : généalogie, histoire des ancêtres.

Dans nos entretiens à Ambatomena, nous établissons la généalogie des familles et l'histoire des transferts de terre.

Teti-pananana : testament

Toerana : lieu, endroit.

Dans nos enquêtes, les personnes utilisent ce terme pour désigner les lieux cultivés sur les terres de colline : « j'ai des cultures sur trois 'endroits' ». Sur ces terres, on ne parle pas de « parcelle » (vala), mais « d'endroit ». Cela tient probablement au fait que la superficie cultivée sur ces « endroits » varie selon les années, évolue selon les besoins de jachère et qu'à la différence des rizières, ces patrimoines familiaux souvent indivis ne sont pas divisés en parcelles.

Tolotra : don, legs.

Tompon-tany : maître de la terre, propriétaire.

Tsara vavaka : [tsara = bon, beau ; vavaka = prière, bénédiction] On peut traduire cette expression par bénédiction.

Dans le contexte des marchés fonciers de la région étudiée, c'est par cette expression que la famille donne son approbation à la vente d'une terre. En effet, les acteurs, lorsqu'ils souhaitent vendre demandent l'autorisation à leurs parents qui, lorsqu'ils autorisent la cession, expriment leur bénédiction, signifiant que la vente sera considérée comme légitime par la famille.

Tsara vavaka est synonyme de tsara tsodrano c'est-à-dire que la vente est réalisée avec le consentement de la famille.

V

Vala : Unité utilisée à Ambatomena pour désigner une parcelle de rizière séparée par un talus ou une diguette.

Valintanana : Expression utilisée pour désigner le travail des enfants sur les champs des parents, pour les aider.

Vary an-tanety : [littéralement : vary = riz ; amy = de, dans ; tanety = terre de colline]. Riz pluvial semé sur les terres de colline (tanety).

À Ambatomena, le développement des semences et techniques permettant la culture du riz sur les collines donne un nouvel attrait à ces espaces traditionnellement exploités de manière moins intensive. Ce type de culture se fait sur des terrains moins aménagés (pas de terrassement ni de système d'irrigation) et permet d'étendre la surface rizicole sur des espaces moins saturés.

Vary maitso : [littéralement : vary = riz ; maitso = vert]. Contrat à terme pour le riz lorsqu'il est encore « vert », c'est-à-dire encore sur pied avant la récolte.

À Ambatomena, ces contrats sont décrits comme une forme d'emprunt d'argent, le plus souvent auprès de petits collecteurs locaux de riz. Ces contrats à terme utilisés pour répondre à des besoins urgents d'argent, et peuvent permettre à des ménages pauvres de financer leurs besoins en main d'œuvre pour

la récolte. Ils sont décrits comme désavantageux pour le producteur, car le riz « vert » est vendu à très bas prix.

Vavolombelona : témoins

Z

Zara anakampo : [zara=division ; anaka= enfants ; po = cœur]. Principe d'autolimitation « en son âme et conscience » sur lequel repose la non-séparation des terres de collines. Selon l'interprétation locale de cette formule, « *c'est une conscience personnelle qui fait que nous cultivons les terres dans le respect des uns et des autres* » explique un jeune homme. « *Chacun estime environ sa part* » dit un autre. Selon ce principe, il n'y a pas de délimitation claire des *tanety*, mais chacun est tenu d'estimer sa part tout en veillant à ne pas priver les autres.

Zazalava : [zaza = enfant ; lava = long]. Paul Otino définit « zazalava » comme la « *disposition d'un testateur ou accord entre frères et sœurs imposant à leurs descendants de s'adopter réciproquement afin de préserver l'intégrité du patrimoine ancestral.* »

A Ambatomena cela désigne les filles qui héritent de terres ancestrales au même titre que les hommes. À Ambatomena, on désigne ainsi les filles qui ont reçu en donation et/ou hérité du patrimoine rizicole des parents, et obligations coutumières associées. Si la règle du « zazalava » permet de déroger à l'héritage inéquitable favorisant les fils par rapport aux filles au sein d'une fratrie.

Zaza miverna : [zaza= enfant ; miverina = revenir] désigne des situations de filiation complexe. On désigne ainsi un enfant victime de la séparation de ses parents et qui, après leur séparation, décide d'habiter chez sa mère. Pour elle il est donc « *zaza miverna* ». L'autre cas est celui où un petit fils habite chez le grand-père.

Zoandrazana : Respect des limites des propriétés foncières de chacun. Respect accordé aux propriétaires pendant son absence.

Zokiolona : [zoky = aîné, olona =personne] C'est le doyen du groupe familial

LISTE DES SIGLES ET DES ACRONYMES

AGF : Agent de Guichet Foncier

ASS : Afrique subsaharienne

CECAM : Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels

CIRAD : Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement

CRIF : Centre de Ressources et d'Informations Foncières

CTFD : Comité Technique Foncier et Développement

FTM : Foibe Taontsaritanin'i Madagasikara (Institut Géographique et Hydrologique National)

FVI : Faire-Valoir Indirect

GF : Guichet Foncier (aussi BIF selon le sigle en malgache)

IRD : Institut de Recherche pour le Développement

MAEP : Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche de Madagascar

MECEPATE : Ministère d'Etat en Charge des projets Présidentiels, de l'Aménagement du Territoire et de l'Equipement de Madagascar

OF : Observatoire du Foncier à Madagascar

PLOF : Plan Local d'Occupation Foncière

PECF : Perception et Effets de la Certification Foncière au niveau des ménages ruraux

INSTAT : Institut National de la Statistique de Madagascar

ROR : Réseau des Observatoires Ruraux

SALIMA : Sécurité Alimentaire des Individus des Ménages Agricoles

LISTE DES ENCADRÉS

ENCADRE 1.1 – INSTITUTIONS, REGLES, NORMES ET STRATEGIES : PRECISIONS CONCEPTUELLES	32
ENCADRE 2.1 - LES OUTILS UTILISES DURANT LES ENTRETIENS : SCHEMAS, CARTES ET CROQUIS	76
ENCADRE 2.2 - LES LIMITES D'UNE APPROCHE PAR LA POSSESSION POUR ESTIMER DES SUPERFICIES EN INDIVISION	97
ENCADRE 2.3 – SOUS-DECLARATION DES VENTES DE TERRE	105
ENCADRE 3.1 - DECOUPAGE ADMINISTRATIF ET COUTUMIER DU TERRITOIRE, QUELQUES REPERES	114
ENCADRE 3.2 – MISE EN PERSPECTIVE : MODE D'ACCES A LA TERRE DANS D'AUTRES COMMUNES RURALES.....	126
ENCADRE 3.3 – UN EXEMPLE D'UNE CONCEPTION PATRIMONIALE DE LA PARENTE A AMBATOMENA	129
ENCADRE 3.4 – LA POSSIBILITE DE RETIRER LES TERRES EN CAS DE NON-RESPECT DES OBLIGATIONS FAMILIALES.....	137
ENCADRE 3.5 – LE FONCTIONNEMENT DU « FAMADIHANA » ET SON COUT	138
ENCADRE 3.6 - RENONCER A SES DROITS FONCIERS POUR SE LIBERER DES OBLIGATIONS FAMILIALES.....	140
ENCADRE 3.7 – LEXIQUE DE LA REFORME FONCIERE MALGACHE	146
ENCADRE 3.8 – MISE EN PERSPECTIVE : LA PRISE EN LOCATION ET/OU METAYAGE DANS D'AUTRES COMMUNES	155
ENCADRE 4.1 - LA MENTION DE VENTES « VIVANTES » DANS LA LITTERATURE SUR MADAGASCAR	175
ENCADRE 4.2 – UN EXEMPLE DE VENTE PROPOSEE D'ABORD A LA FAMILLE	186
ENCADRE 4.3 – DES VENTES AVEC PACTE DE RACHAT PREFEREES AUX INSTITUTIONS DE MICROCREDIT	197
ENCADRE 4.4 – LE CAS D'ALEXANDRE : EXEMPLE DE CIRCULATION DES TERRES VIA LE MARCHÉ.....	200
ENCADRE 5.1 – ACHETEURS, ACHETEURS DE RIZIERES ET ACHETEURS RECENTS : PRECISIONS METHODOLOGIQUES	219
ENCADRE 5.2 – UN EXEMPLE DE VENTE DE DETRESSE CONCLUE DANS LA JOURNEE	224
ENCADRE 5.3 – LE CAS DE DADA JOACHIN, ACHATS ET VENTES SUCCESSIFS, ET ROLE DES TANETY	229
ENCADRE 5.4 – MODELE LOGIT DES DETERMINANTS DE L'ACHAT. TEST DE ROBUSTESSE AVEC LES DONNEES PECF	250
ENCADRE 5.5 – LE CHOIX D'UN ACHETEUR PAR MADAME NOELY	254
ENCADRE 5.6 – LE CAS DE DONNE : PAS D'HERITAGE, MAIS PRIVILEGE PAR SA FAMILLE LORS DES VENTES.....	255
ENCADRE 5.7 – NE PAS ENGENDRER DES JALOUSIES : LE CAS DE VAZO	257
ENCADRE 5.8 – LE DEVOIR MORAL D'UN ACHETEUR ENVERS LE VENDEUR. LE CAS DE DADA NAIVO.....	258
ENCADRE 6.1 – DEBATS ET CONFUSIONS AUTOUR DE LA NOTION DE SECURITE FONCIERE, QUELQUES PRECISIONS.....	267
ENCADRE 6.2 - DES EFFETS DE REPUTATION INSUFFISANTS POUR ASSURER LA SECURISATION DES TRANSACTIONS	270
ENCADRE 6.3 - DEUX EXEMPLES D'INSECURITE FONCIERE SANS MANIFESTATION DE CONFLIT	273
ENCADRE 6.4 – CONFLIT ENTRE ZILY ET ALEXANDRE : UN CONFLIT ANCIEN, DECLENCHE PAR LA COUPE DU BOIS.....	275
ENCADRE 6.5 – LES PREMICES D'UN LITIGE ENTRE RENE ET UN INCONNU : UN CAS DE CONFLIT LIE A LA « REDECOUVERTE » D'UN ANCIEN DOCUMENT FORMEL.....	276
ENCADRE 6.6 – UN RECENSEMENT SYSTEMATIQUE AU CŒUR D'UNE AUGMENTATION DES CONFLITS SANS PRECEDENT DANS LA COMMUNE.....	277
ENCADRE 6.7 – LE CONFLIT DES FRERES LOUIS, ÉMILE, MONJA : LE STATUT CONTROVERSE D'UN RACHAT DE TERRES FAMILIALES ANCIENNEMENT VENDUES	278
ENCADRE 6.8 – UN CAS DE CONFLIT A ANOSYBE : DEPOSER UNE « INTERDICTION DE VENTE » AUX AUTORITES LOCALES POUR EVITER DANS LE FUTUR DES VENTES NON CONSENTIES PAR LA FAMILLE	282

ENCADRE 6.9 – CONFLIT ENTRE ROLLAND ET JULIETTE : DEUX INTERPRETATIONS DES TERMES DE L'ARRANGEMENT	283
ENCADRE 6.10 – CONFLIT ENTRE RICHARD ET JOËL : TRANSACTION MARCHANDE OU NON MARCHANDE ?	285
ENCADRE 6.11 – CONFLIT ENTRE ROLLAND ET JULIETTE (SUITE) : UN EXEMPLE D'ALTERCATION LORS DE LA REUNION PUBLIQUE DE RESOLUTION	289
ENCADRE 6.12 – CONFLIT A BERANO : LE RENVOI DE LA RESPONSABILITE DE LA RESOLUTION AUX AUTORITES LOCALES	296
ENCADRE 6.13 - LA MENACE DU TRIBUNAL DANS UN « PETIT PAPIER ». TRADUCTION.....	301
ENCADRE 6.14 – CONTENU DES ACTES DE VENTE REALISES AU FOKONTANY ET A LA COMMUNE	311
ENCADRE 6.15 - LA QUESTION DE L'ACTUALISATION DES CERTIFICATS DANS LES TEXTES OFFICIELS	318
ENCADRE 6.16 – MUTATION DES CERTIFICATS : DE NOUVEAUX COUTS DIFFICILES A ANTICIPER POUR LES USAGERS	322
ENCADRE 6.17 – PRIVILEGIER LES TRANSACTIONS INTRAFAMILIALES SUR LES TERRAINS TITRES	327

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1.1 – LE DEVELOPPEMENT DU MARCHE FONCIER SELON LA THEORIE EVOLUTIONNISTE DES DROITS DE PROPRIETE	42
FIGURE 1.2 – LIENS ENTRE SECURITE FONCIERE, CREDIT, INVESTISSEMENT ET EFFICIENCE	47
FIGURE 2.1 – QUATRE JEUX DE VARIABLES ANALYSEES DANS UNE PERSPECTIVE PROCESSUELLE	85
FIGURE 2.2 – LES DIFFERENTS NIVEAUX DE DISCOURS A REPERER EN ENTRETIEN POUR ETUDIER DES REGLES	88
FIGURE 2.3 – SEQUENCES DES ENQUETES QUALITATIVES ET QUANTITATIVES REALISEES	102
FIGURE 2.4 – AVANTAGES SPECIFIQUES ET CONTRIBUTIONS MUTUELLES DU QUALITATIF ET DU QUANTITATIF	103
FIGURE 3.1 – DISTRIBUTION DE LA SURFACE POSSEDEE PAR LES MENAGES SELON LE TYPE DE TERRE	123
FIGURE 3.2 – SCHEMATISATION DES GROUPES FAMILIAUX SELON LES RAPPORTS FONCIERS	131
FIGURE 3.3 – DISTRIBUTION DES MONTANTS DES TRANSACTIONS ET DES PRIX MOYENS A L’HECTARE	161
FIGURE 4.1 – CIRCULATION DE L’INFORMATION CONCERNANT UNE OFFRE DE TERRE ANCESTRALE REÇUE EN DONATION	191
FIGURE 4.2 – CIRCULATION DE L’INFORMATION CONCERNANT UNE OFFRE DE TERRE INITIALEMENT ACQUISE PAR ACHAT	193
FIGURE 5.1 – LES DETERMINANTS DES ACHATS FONCIERS DANS LA ZONE D’ETUDE ET LES VARIABLES OBSERVABLES	221
FIGURE 5.2 – PAS D’EVOLUTION MAJEURE DES ACTIFS DES MENAGES AVANT OU APRES UNE VENTE	232
FIGURE 6.1 – NOUVELLE INSECURITE FONCIERE LIEE A LA NON-ACTUALISATION DES DOCUMENTS	326

LISTE DES ILLUSTRATIONS

ILLUSTRATION 2.1 - EXEMPLE D'UN SCHEMA DETAILLE, UTILISE POUR DISCUTER DES TRANSACTIONS INTRAFAMILIALES	76
ILLUSTRATION 2.2 - UNE CARTE ET DES CROQUIS DES TANETY UTILISES ET POSSEDES PAR UNE FAMILLE ELARGIE.	77
ILLUSTRATION 2.3 - COMMUNES DANS LESQUELLES ONT ETE REALISEES LES ENQUETES PECF ET SALIMA.....	80
ILLUSTRATION 3.1 – UN EXEMPLE DE PAYSAGE AGRICOLE DES HAUTES TERRES A AMBATOMENA.....	113
ILLUSTRATION 3.2 – CARTE DE LA ZONE D’ETUDE : MADAGASCAR ET LA REGION VAKINANKARATRA	114
ILLUSTRATION 3.3 – PHOTOGRAPHIE AERIENNE A AMBATOMENA AVEC DIFFERENTS TYPES DE TERRES.....	121
ILLUSTRATION 3.4 – CARTE DES ESPACES TITRES ET DES CERTIFIES A AMBATOMENA	148
ILLUSTRATION 6.1 – UNE PLAINTE DE RESERVE REALISEE EN 2009 INTERDISANT LA VENTE D’UN TERRAIN	313
ILLUSTRATION 6.2- REGISTRE PARCELLAIRE ET CONTENANT UNE OPERATION SUBSEQUENTE SUR UN CERTIFICAT FONCIER	319
ILLUSTRATION 6.3 - VERSIONS IMPRIMEE ET NUMERIQUE DU PLAN LOCAL D’OCCUPATION FONCIERE (PLOF)	319
ILLUSTRATION 2.1 - EXEMPLE D'UN SCHEMA DETAILLE, UTILISE POUR DISCUTER DES TRANSACTIONS INTRAFAMILIALES	76
ILLUSTRATION 2.2 - UNE CARTE ET DES CROQUIS DES TANETY UTILISES ET POSSEDES PAR UNE FAMILLE ELARGIE.	77
ILLUSTRATION 2.3 - COMMUNES DANS LESQUELLES ONT ETE REALISEES LES ENQUETES PECF ET SALIMA.....	80
ILLUSTRATION 3.1 – UN EXEMPLE DE PAYSAGE AGRICOLE DES HAUTES TERRES A AMBATOMENA.....	113
ILLUSTRATION 3.2 – CARTE DE LA ZONE D’ETUDE : MADAGASCAR ET LA REGION VAKINANKARATRA	114
ILLUSTRATION 3.3 – PHOTOGRAPHIE AERIENNE A AMBATOMENA AVEC DIFFERENTS TYPES DE TERRES.....	121
ILLUSTRATION 3.4 – CARTE DES ESPACES TITRES ET DES CERTIFIES A AMBATOMENA	148
ILLUSTRATION 6.1 – UNE PLAINTE DE RESERVE REALISEE EN 2009 INTERDISANT LA VENTE D’UN TERRAIN	313
ILLUSTRATION 6.2- REGISTRE PARCELLAIRE ET CONTENANT UNE OPERATION SUBSEQUENTE SUR UN CERTIFICAT FONCIER	319
ILLUSTRATION 6.3 - VERSIONS IMPRIMEE ET NUMERIQUE DU PLAN LOCAL D’OCCUPATION FONCIERE (PLOF)	319

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1.1 – FAISCEAUX DE DROITS ET POSITIONS ASSOCIEES SELON SCHLAGER ET OSTROM	29
TABLEAU 2.1 - TROIS PHASES DE TERRAIN QUALITATIF A MADAGASCAR	72
TABLEAU 2.2 - NOMBRE D'ENTRETIENS, MENAGES, TRANSACTIONS, CONFLITS FONCIERS ET ARCHIVES ANALYSES	75
TABLEAU 2.3 - ÉTUDES DE CAS DETAILLEES ET SOURCES D'INFORMATIONS	79
TABLEAU 3.1 – SUPERFICIE DES PARCELLES ET SURFACE DES EXPLOITATIONS DANS LA ZONE D'AMBATOMENA	123
TABLEAU 3.2 - MODES D'ACCES AUX TERRES AGRICOLES DANS LA ZONE D'ÉTUDE.....	124
TABLEAU 3.3 – PRINCIPAL MODE DE VALIDATION DES DROITS FONCIERS EN 2015	150
TABLEAU 3.4 – DES TRANSACTIONS INTRAFAMILIALES PRINCIPALEMENT CONCLUES DANS LA FAMILLE PROCHE	158
TABLEAU 3.5 – PRIX ET SUPERFICIE DES PARCELLES VENDUES OU ACHETEES ENTRE 2011 ET 2016.....	160
TABLEAU 3.6 – MODES DE FORMALISATION DES ACHATS FONCIERS	162
TABLEAU 4.1 – UNITE DE DECISION POUR LES DIFFERENTS FAISCEAUX DE DROITS SELON LES MODES D'ACQUISITION	187
TABLEAU 4.2 – DROIT DE VENDRE : REGLES ET ECHELLE DE NEGOCIATION	188
TABLEAU 5.1 - LES RAISONS DES VENTES DE TERRES : UNE MAJORITE DE VENTES DE DETRESSE	222
TABLEAU 5.2 - CARACTERISTIQUES DES MENAGES VENDEURS ET NON VENDEURS ENTRE 2006 ET 2016	227
TABLEAU 5.3 – PRES DE LA MOITIE DES MENAGES ONT A LA FOIS ACHETE ET VENDU DE LA TERRE	229
TABLEAU 5.4 - CARACTERISTIQUES DES MENAGES (i) AYANT ACHETE OU PAS ; (ii) AYANT ACHETE RECEMMENT OU PAS ; (iii) AYANT ACHETE UNE RIZIERE OU PAS	236
TABLEAU 5.5 - PATRIMOINE FONCIER SELON LE SCORE DE RICHESSE DES MENAGES.....	237
TABLEAU 5.6 – POSSESSIONS FONCIERES ET PARTICIPATION AU MARCHÉ SELON L'ÂGE.....	238
TABLEAU 5.7 – DES ACHETEURS GLOBALEMENT PLUS JEUNES QUE LEUR VENDEUR	239
TABLEAU 5.8 - SURFACES POSSEDEES PAR LE MENAGE SELON LE NOMBRE D'ACHATS	241
TABLEAU 5.9 – DECOMPOSITION DU COEFFICIENT DE GINI SELON LE MODE D'ACQUISITION	243
TABLEAU 5.10 – COEFFICIENTS DE GINI CALCULES SUR LES MENAGES DU PANEL EN 2011 ET 2015	243
TABLEAU 5.11 – NOTATION, DEFINITION ET STATISTIQUES DES VARIABLES DEPENDANTES CONSIDEREES	244
TABLEAU 5.12 – NOTATIONS, DEFINITIONS ET STATISTIQUES DES VARIABLES INDEPENDANTES CONSIDEREES	245
TABLEAU 5.13 – MODELE LOGIT DES DETERMINANTS DU FAIT D'ACHETER DES TERRES	247
TABLEAU 5.14 – INTERPRETATION DES COEFFICIENTS : ODDS RATIO ET EFFETS MARGINAUX.....	248
TABLEAU 6.1 - DES TRANSACTIONS MARCHANDES PEU FORMALISEES PAR LES PETITS PAPIERS.....	308

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	3
REMERCIEMENTS	4
SOMMAIRE	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE	11
1. <i>Les enjeux des marchés fonciers en Afrique subsaharienne et à Madagascar</i>	<i>11</i>
2. <i>Les interactions entre marché et famille à Madagascar : problématique, questions de recherche et méthode</i>	<i>13</i>
3. <i>Organisation de la thèse et résumé des principaux résultats</i>	<i>15</i>
PARTIE 1 - CADRE D'ANALYSE, METHODE ET CONTEXTE DES MARCHES FONCIERS A MADAGASCAR	19
CHAPITRE 1 - ÉTUDIER LES MARCHES FONCIERS ET LES INTERACTIONS MARCHÉ/FAMILLE : REVUE DE LITTÉRATURE ET CADRE D'ANALYSE.....	21
<i>Introduction.....</i>	<i>21</i>
1. <i>Définir et étudier des marchés en économie institutionnelle : cadre d'analyse</i>	<i>22</i>
1.1. Définir le marché comme une institution organisant des transactions marchandes	22
1.1.1. Les marchés comme ensemble de règles organisant les transactions	23
1.1.2. La transaction : unité de base de l'économie institutionnelle.....	24
1.1.3. Transactions marchandes et non marchandes : les éléments d'une distinction	25
1.2. Caractériser les transactions par l'étude des « faisceaux de droits » et des règles en usage	28
1.2.1. Étudier les transactions marchandes avec la notion de faisceau de droit.....	28
1.2.2. Étudier les institutions en considérant les règles effectivement en usage.....	32
1.3. Envisager l'articulation entre les marchés et d'autres systèmes de règles	34
1.3.1. L'encastrement social des marchés.....	34
1.3.2. Transactions marchandes dans un contexte de pluralisme des normes	35
1.3.3. Envisager une diversité d'interactions institutionnelles.....	36
1.3.4. Les interactions entre marché et famille dans la littérature	37
2. <i>Émergence et fonctionnement des marchés fonciers en Afrique subsaharienne : un état de la littérature</i>	<i>39</i>
2.1. Émergence et encastrement social des marchés fonciers.....	40
2.1.1. Marchandisation des terres : la théorie évolutionniste et ses limites.....	40
2.1.2. Développement des marchés et permanence des régulations coutumières	44
2.2. Fonctionnement et effets des marchés fonciers : efficience, équité et sécurité foncière	45
2.2.1. Marchés fonciers et productivité agricole	46
2.2.2. Le marché d'achat/vente et le critère d'équité dans l'allocation des ressources	48
2.2.3. Marchés et sécurisation foncière	51
3. <i>La dimension intrafamiliale des transferts fonciers : état de la littérature</i>	<i>53</i>
3.1. Le rôle de la parenté dans l'allocation non marchande des droits fonciers.....	53

3.2.	Le rôle de la parenté dans l'allocation marchande des terres	55
3.2.1.	Les effets de la marchandisation sur les systèmes familiaux.....	55
3.2.2.	Le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés	58
	<i>Conclusion – Marché foncier, famille et développement : questions de recherches</i>	60
CHAPITRE 2 -	COMMENT OBSERVER ET ANALYSER DES TRANSACTIONS FONCIERES ? UNE APPROCHE INSTITUTIONNALISTE	
ALLIANT METHODES QUANTITATIVES ET QUALITATIVES.....		65
	<i>Introduction : intérêts et défis de l'articulation de méthodes qualitatives et quantitatives</i>	65
	Intérêts des méthodes mixtes	65
	Les contraintes dans l'adoption de méthodes mixtes	67
	Justification du choix d'une méthode mixte en économie institutionnelle	69
1.	<i>Corpus de données qualitatives et quantitatives</i>	71
1.1.	Présentation des données qualitatives issues d'enquêtes de terrain	71
1.1.1.	Une étude de cas dans la commune rurale d'Ambatomena	71
1.1.2.	Trois phases de terrain qualitatif.....	72
1.1.3.	Trois sources de données qualitatives : entretiens, observations et archives	74
1.2.	Présentation des données quantitatives : les enquêtes PECF et SALIMA	79
1.2.1.	L'enquête PECF.....	80
1.2.2.	L'enquête SALIMA	82
1.3.	Articulation des données SALIMA et PECF dans la thèse	84
2.	<i>Les conditions de production des données qualitatives et quantitatives</i>	84
2.1.	Méthodologie qualitative pour l'analyse des transactions foncières.....	84
2.1.1.	Opérationnaliser l'analyse des faisceaux de droits et des règles sur le terrain	84
2.1.2.	Contexte de production des données qualitatives	89
2.2.	La mise en œuvre d'un questionnaire : le rôle des enquêteurs dans l'enquête SALIMA	91
2.2.1.	Pourquoi s'intéresser aux conditions de passage de cette enquête ?.....	92
2.2.2.	La mise en œuvre d'un questionnaire par les enquêteurs : détournement ou sauvetage ?	94
2.2.3.	L'importance des enquêteurs : détournement ou sauvetage des questionnaires ?	99
3.	<i>L'utilisation de données qualitatives et quantitatives. Quelle coopération empirique dans le cadre de méthodes mixtes ?</i>	101
3.1.	Deux méthodes pour aborder différentes dimensions des marchés fonciers.....	103
3.1.1.	Une méthode qualitative pour une approche compréhensive et processuelle des marchés fonciers.	103
3.1.2.	Une méthode quantitative pour l'analyse des relations entre variables.....	105
3.2.	Utilisation séquentielle de méthodes qualitatives et quantitatives	106
3.2.1.	L'amélioration mutuelle des enquêtes et des questions de recherche (h) (k) (l)	106
3.2.2.	La triangulation de résultats qualitatifs et quantitatifs (j) (n).....	107
3.2.3.	Coopération des méthodes pour l'interprétation des résultats (i) (m) (n)	107
	<i>Conclusion du chapitre 2</i>	108
CHAPITRE 3 -	FAMILLE ET MARCHE FONCIER DANS LE CONTEXTE DES HAUTES TERRES A MADAGASCAR	111
	<i>Introduction</i>	111
1.	<i>Une agriculture de subsistance dans un contexte de rareté des terres</i>	112
1.1.	Une zone relativement enclavée des Hautes Terres dans le Vakinankaratra	112

1.2.	Une agriculture de subsistance organisée autour des ménages nucléaires, mêlant salariat et système de réciprocité en travail.....	115
1.2.1.	Une agriculture de subsistance faiblement mécanisée.....	115
1.2.2.	Une organisation familiale de la production agricole en ménage nucléaire.....	116
1.2.3.	Système d'activité des ménages et organisation du travail agricole.....	117
1.3.	Taille des exploitations, rareté relative des terres et modes d'accès à la terre.....	120
1.3.1.	Rizières et terres de collines : deux types de terres à distinguer.....	120
1.3.2.	Un contexte général de rareté des terres.....	121
1.3.3.	Des exploitations agricoles de très petite taille.....	122
2.	<i>Foncier et parenté : le rôle de la terre dans la société rurale à Madagascar</i>	126
2.1.	Les formes de la parenté et la structure familiale dans les Hautes Terres à Madagascar.....	127
2.1.1.	Le patrimoine foncier dans la conception de la parenté.....	127
2.1.2.	Différents niveaux d'organisation familiale.....	130
2.2.	Les principes de la transmission intergénérationnelle des terres : des droits et des devoirs.....	133
2.2.1.	Les transferts de rizières irriguées au cœur d'un système de droits et d'obligations.....	134
2.2.2.	L'indivision des terres de collines et la délégation de droits fonciers.....	140
3.	<i>Le contexte de réforme foncière à Madagascar</i>	142
3.1.	La réforme foncière malgache de 2005.....	143
3.1.1.	Du diagnostic d'une crise du système foncier hérité de la colonisation.....	143
3.1.2.	... à la reconnaissance de droits de propriété privée à travers les certificats fonciers.....	144
3.2.	Le contexte actuel de la formalisation des droits fonciers.....	147
3.2.1.	La réforme foncière aujourd'hui : avancées opérationnelles.....	147
3.2.2.	Titres, certificats, « petits papiers » : différents modes de validation des droits fonciers.....	149
3.3.	Famille et marché, les oubliés de la réforme ?.....	151
3.3.1.	La famille : à l'origine d'un « droit à certifier » et une source d'insécurité.....	151
3.3.2.	Les incertitudes relatives aux procédures de mutation dans la réforme.....	152
4.	<i>Caractéristiques générales des marchés dans la zone d'étude</i>	153
4.1.	Des marchés de faire-valoir indirect très peu développés dans notre zone d'étude.....	154
4.2.	Les caractéristiques du marché de l'achat/vente : composante intrafamiliale, type de parcelles, prix et informalité.....	158
4.2.1.	Un marché largement intrafamilial.....	158
4.2.2.	Un marché qui concerne à la fois les rizières et les tanety.....	159
4.2.3.	Prix des terres sur le marché d'achat/vente.....	160
4.2.4.	Un marché foncier déconnecté de l'enregistrement légal.....	161
	<i>Conclusion du chapitre 3</i>	162

PARTIE 2 - MARCHES FONCIERS : REGULATIONS FAMILIALES, INEGALITES ET SECURISATION FONCIERE.. 165

CHAPITRE 4 -	REGLES DE FONCTIONNEMENT DES MARCHES ET ROLE DE LA FAMILLE.....	167
	<i>Introduction</i>	168
1.	<i>La pluralité des arrangements marchands : ventes « mortes » et ventes « vivantes »</i>	170
1.1.	Les ventes « mortes » : transferts définitifs de droits fonciers.....	170
1.2.	Les ventes « vivantes » : pacte de rachat et droit de préemption.....	171

1.2.1.	Première variante : les ventes avec pacte de rachat ou réméré	171
1.2.2.	Seconde variante : des ventes avec droit de préemption	173
1.2.3.	Fréquence des ventes « vivantes » et effectivité de la récupération	174
1.3.	Incomplétude et dimension processuelle des arrangements marchands.....	176
2.	<i>Le « droit de vendre » : terres achetées versus terres ancestrales</i>	177
2.1.	Le droit de vendre les terres acquises personnellement par le travail ou l'achat.....	178
2.1.1.	Les terres acquises « par la bêche »	178
2.1.2.	Les terres achetées via des ventes « mortes »	178
2.1.3.	Les terres achetées via des transactions « vivantes »	178
2.2.	Le droit de vendre les terres ancestrales	179
2.2.1.	La responsabilité collective des terres héritées.....	179
2.2.2.	L'autorité parentale sur les terres cédées en donation.....	182
2.2.3.	Les terres familiales indivisibles et inaliénables	184
2.2.4.	La règle de priorité familiale sur les ventes de terres ancestrales.....	184
2.3.	Conclusion : les « sous-fibres » du droit de vendre.....	187
3.	<i>Les règles en action : circulation de l'information sur les offres et effectivité des règles</i>	188
3.1.	La circulation de l'information sur les offres et demandes	189
3.1.1.	Une demande importante, mais rarement exprimée.....	189
3.1.2.	Les conditions de circulation des offres : une procédure par étape.....	190
3.1.3.	L'intervention des courtiers : offre ciblée et diffusion parcimonieuse de l'information	193
3.2.	La rationalité des règles : accéder aux offres et renégocier des transactions dans la famille.....	196
3.2.1.	Les ventes « vivantes » : un accès privilégié à l'information pour un éventuel rachat.....	196
3.2.2.	La dimension intrafamiliale des transactions : logique patrimoniale et stratégie de renégociation	198
	<i>Conclusion du chapitre 4</i>	201
CHAPITRE 5 -	QUI ACHETE ET QUI VEND LA TERRE ? PARTICIPATION AU MARCHÉ ET INÉGALITÉS FONCIÈRES	205
	<i>Introduction</i>	206
1.	<i>Marchés fonciers et équité : revue de littérature et questions de recherche</i>	207
1.1.	Critère d'équité : définition, enjeux et fonctionnement des marchés	207
1.1.1.	Le critère d'équité et le problème de la répartition « juste » des droits fonciers	207
1.1.2.	Équité et marché foncier : pluralité des enjeux et des problématiques.....	208
1.1.3.	Institutions des marchés et leurs effets sur l'équité	210
1.2.	Des résultats équivoques : les effets contrastés des marchés fonciers d'achat/vente	212
1.2.1.	Les effets négatifs pour l'équité dans la littérature empirique	213
1.2.2.	Les effets équilibrant des marchés dans la littérature empirique	215
1.2.3.	Marchés fonciers et équité à Madagascar	216
1.3.	Questions de recherche et rappel méthodologique	217
1.3.1.	La question de l'équité dans le contexte des Hautes Terres	217
1.3.2.	Stratégie d'analyse, variables d'intérêt et méthodologie.....	218
2.	<i>Qui vend ses terres ? Profils des vendeurs, raisons des ventes et trajectoires de vie</i>	221
2.1.	Les raisons des ventes : une majorité de ventes de détresse	222
2.2.	Les caractéristiques des ménages ayant vendu des terres agricoles	225
2.3.	Les ventes ne déclenchent pas nécessairement de cercle vicieux de décapitalisation	231

3.	<i>Qui achète les terres ? Profils des acheteurs et trajectoires de vie</i>	233
3.1.	Statistiques descriptives : caractéristiques comparées des acheteurs et non-acheteurs	234
3.1.1.	Niveau de richesse et achat foncier.....	234
3.1.2.	Âge, cycle de vie et achat foncier	238
3.1.3.	Patrimoine foncier et achat foncier.....	240
3.2.	Inégalités dans la distribution des terres par le marché	242
3.3.	Analyse économétrique des déterminants de l'achat de terre	244
3.3.1.	Stratégie empirique et variables considérées	244
3.3.2.	Résultats.....	245
3.3.3.	Discussion et limites des modèles	250
4.	<i>La construction d'un marché équitable : règles familiales, intentions, effet de réputation et coûts de transaction</i>	253
4.1.	L'accès à l'information sur les offres et son effet de sélection	253
4.2.	Normes sociales et aversion aux inégalités des acteurs.....	254
4.2.1.	Les préférences pour vendre à de petits exploitants	254
4.2.2.	« Je préfère éviter de vendre aux notables »	256
4.2.3.	La sanction morale villageoise aux gros acheteurs.....	257
4.3.	Des pratiques successorales qui s'adaptent à l'activité du marché	259
	<i>Conclusion du chapitre 5</i>	261
CHAPITRE 6 - CONFLITS ET SECURISATION DES TRANSACTIONS : ENTRE FAMILLE, AUTORITE LOCALE ET POLITIQUE DE FORMALISATION.....263		
	<i>Introduction</i>	264
1.	<i>Conflits et sécurisation foncière : éléments de cadrage</i>	264
1.1.	Conflits fonciers, définition et typologies.....	264
1.2.	La sécurité foncière comme garantie du respect de ses droits	266
1.2.1.	Qu'est-ce que la sécurité foncière ?	266
1.2.2.	L'insécurité foncière pour qui ?.....	267
1.3.	La sécurisation des transactions comme processus de légitimation des transferts de droits.....	268
1.3.1.	Sécuriser les transactions : formalisation des droits versus formalisation des transactions.....	268
1.3.2.	La sécurisation des transactions dans un contexte de pluralisme juridique	271
2.	<i>Les conflits fonciers liés aux transactions dans les Hautes Terres à Madagascar</i>	271
2.1.	Caractérisation des conflits sur les transactions : fréquence, acteurs, terres.	272
2.1.1.	La fréquence des conflits fonciers concernant les transactions	272
2.1.2.	Les éléments déclenchant les litiges	274
2.1.3.	Des conflits principalement intrafamiliaux et portant sur des tanety	279
2.2.	Deux types de conflits : contestation de la légitimité du vendeur et tensions sur les termes des transactions passées.....	280
2.2.1.	Des conflits sur la légitimité de la vente : contestations du « droit de vendre ».....	280
2.2.2.	Les conflits sur la nature du transfert.....	283
2.3.	Le conflit : une mise en tension des modes de justification de ses droits.....	287
2.3.1.	La justification de la propriété par l'ancestralité	287

2.3.2.	La justification de la propriété par l'achat.....	288
2.3.3.	La justification de la propriété par l'occupation, le travail ou les investissements réalisés	290
2.3.4.	La place de l'écrit dans la justification de sa propriété.....	290
2.4.	La résolution des conflits à l'échelle locale : articulation entre communes, villages et familles.....	291
2.4.1.	Différentes instances de résolution des litiges : famille, fokontany et commune.....	292
2.4.2.	L'articulation des différentes échelles dans la résolution des conflits	294
2.4.3.	Le rôle des autorités locales pour renforcer les normes morales	299
2.4.4.	La crainte du pouvoir public et la place de l'écrit dans la résolution des conflits	300
3.	<i>La sécurisation des transactions marchandes à Ambatomena</i>	302
3.1.	Les formes de sécurisation des transactions : consultations et petits papiers.....	302
3.1.1.	Consulter la famille : une forme de sécurisation en amont des transactions	303
3.1.2.	Rôles et usages des « petits papiers » dans la sécurisation des transactions.....	307
3.2.	Formalisation des transactions dans un contexte de post-réforme : les certificats fonciers et les difficultés de leur actualisation	314
3.2.1.	Certification foncière : une formalisation de la propriété qui peut sécuriser les achats.....	315
3.2.2.	Réaliser des transactions sur les terres déjà certifiées : les problèmes d'actualisation	317
3.2.3.	Les conséquences de l'absence de mutation des certificats : vers une nouvelle forme d'informalité. 323	
	<i>Conclusion du chapitre 6</i>	328
	CONCLUSION GÉNÉRALE	333
1.	<i>Principaux résultats empiriques : la dimension intrafamiliale des règles et des effets des transactions marchandes</i>	334
1.1.	Marché, famille et régulation du « droit de vendre »	334
1.2.	Marché, famille et inégalités foncières	336
1.3.	Marché, famille et sécurisation foncière.....	337
1.4.	Limites et perspectives.....	339
2.	<i>Contributions théoriques et méthodologiques</i>	340
2.1.	Contributions théoriques : « droit de vendre » et nature marchande ou non marchande des transactions	340
2.1.1.	Les règles encadrant le droit de vendre	340
2.1.2.	Des transactions marchandes sans le marché ?	341
2.2.	Contributions méthodologiques : coopération empirique des méthodes qualitatives et quantitatives... 343	
3.	<i>Implications en matière de développement</i>	344
3.1.	Portée des résultats	344
3.2.	Préserver et valoriser au mieux le patrimoine foncier des exploitations.....	345
3.3.	Assurer la sécurisation des transactions foncières entre pratiques locales et certification foncière.....	346
3.3.1.	L'importance des « petits papiers » comme dispositif dynamique et souple de sécurisation des transactions	346
3.3.2.	Assurer la gestion dynamique des certificats fonciers	347
	BIBLIOGRAPHIE	350
	ANNEXES	367

GLOSSAIRE MALGACHE - FRANÇAIS.....	389
LISTE DES SIGLES ET DES ACRONYMES.....	405
LISTE DES ENCADRÉS.....	406
LISTE DES FIGURES.....	408
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	409
LISTE DES TABLEAUX.....	410
TABLE DES MATIÈRES.....	411

Le marché foncier, une affaire de famille ?

Une analyse institutionnelle des transactions de terres agricoles dans les Hautes Terres à Madagascar.

Mots clefs : Marché foncier ; Droits de propriété ; Madagascar ; Agriculture familiale ; Economie Institutionnelle ; Méthodes mixtes

Résumé

Dans un contexte de compétition accrue pour l'accès aux terres agricoles en Afrique, le rôle des marchés fonciers suscite un intérêt renouvelé. Alors qu'une littérature croissante s'intéresse aux effets des marchés en termes d'efficacité et d'équité, les institutions sous-jacentes à leur fonctionnement restent peu connues. À partir d'une étude dans les Hautes Terres à Madagascar, cette thèse interroge le rôle des institutions locales dans le fonctionnement des marchés fonciers d'achats/ventes, et notamment le rôle de la famille qui est traditionnellement impliquée dans la gouvernance des terres « ancestrales ». Mobilisant à la fois des données qualitatives et quantitatives de première main, cette thèse s'organise autour de trois axes d'analyse : le rôle des règles locales dans le fonctionnement concret des transactions ; les effets allocatifs des transactions en termes d'équité ; les conflits et la sécurisation des transactions. La thèse montre que les marchés ne privent pas la famille de ses prérogatives foncières. Au contraire, la famille contribue à organiser les transactions marchandes. Elle participe à la régulation du « droit de vendre ». Elle valide les ventes de terres acquises par héritage et met en œuvre des règles de priorité intrafamiliale. La thèse met également en évidence que les achats bénéficient plus fréquemment mais non uniquement aux ménages les plus aisés. Les marchés ne creusent pas les inégalités foncières et, contre toute attente, ils contribuent même à rééquilibrer la répartition des terres en faveur des ménages ayant moins hérité. Ceci peut s'expliquer à nouveau par le poids de la famille dans l'organisation des transactions marchandes. La famille contribue au maintien et au respect de règles qui ont pour effet de limiter la diffusion de l'information et qui donnent un accès privilégié aux membres de la parentèle. Enfin, les transactions marchandes peuvent représenter une source de conflits. La majorité des conflits sont intrafamiliaux ; des tiers appartenant au groupe d'héritage contestent le « droit de vendre » ou remettent en cause le fait que la transaction passée était une vente définitive. Malgré l'existence de systèmes d'enregistrement formels (titrage, certification) ou semi-formels (« petits papiers ») des terres, la famille demeure le principal garant de la légitimité d'une vente et un acteur incontournable de la sécurisation des transactions.

The Land market, a Family Affair?

Institutional analysis of agricultural land sales in the Malagasy Highlands.

Keywords: Land market ; Property rights ; Madagascar ; Family farming ; Institutional economics ; Mixed methods

Abstract

Increased competition for access to agricultural land in Africa has led to a renewed interest in land markets. While there is a growing literature on the economic effects of markets, in terms of efficiency and equity, little is known about the institutions underlying their operations. Based on a study conducted in the Malagasy Highlands, this thesis addresses the role of local institutions in the functioning of land markets, with a focus on the role of the family which is traditionally involved in "ancestral" land governance. Using mostly first-hand, qualitative and quantitative data, this work is structured around three main topics: the role of local rules in the concrete unfolding of transactions; the allocative effects of transactions in terms of equity; the conflicts that may arise and the institutional devices to secure transactions. The thesis shows that markets expansion does not deprive the family of its land's prerogatives and that the family actually contributes to organizing land transactions. First, the family is involved in the definition and enforcement of the "right to sell": sales of inherited land require the approval of the family which also implements intra-family priority rules in the sales process. Second, although purchases are accessible only to the wealthiest households who can afford to pay for the price of land, land transactions do not appear to strengthen land inequalities. Indeed, our results suggest that land markets contribute to equalize the distribution of land in favor of households with less inheritance. The mitigation of inequalities stemming from inheritance is partly explained by specific family rules that channel land sales offers to relatively less endowed households. Finally, the thesis explores the interactions between family and land markets through an analysis of conflicts and transaction securing practices. Results show that market transactions can trigger family-induced conflicts. One common conflict type is related to the contestation, by third party belonging to the family inheritance group, of the "right to sell". A second type has to do with the ex post re-interpretation of the terms of a past transaction (the seller claiming that the "sale" was in fact a long-term tenure arrangement). On the other hand, and despite the existence of land transaction registration devices, either formal (titles, certificates) or semi-formal ("piece of papers"), the family continues to play a key role in legitimating sales and securing transactions.