



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

LE RÔLE DE LA FAMILLE DANS LA RÉGULATION DES MARCHÉS FONCIERS À MADAGASCAR

Hadrien Di Roberto et Emmanuelle Bouquet

Société française d'économie rurale | « Économie rurale »

2018/4 n° 366 | pages 81 à 96

ISSN 0013-0559

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-economie-rurale-2018-4-page-81.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Société française d'économie rurale.

© Société française d'économie rurale. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar

Family regulation of land markets in Madagascar

Hadrien Di Roberto et Emmanuelle Bouquet



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/6289>

DOI : 10.4000/economierurale.6289

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 1 octobre 2018

Pagination : 81-96

ISSN : 0013-0559

Distribution électronique Cairn



CHERCHER, REPÉRER, AVANCER.

Référence électronique

Hadrien Di Roberto et Emmanuelle Bouquet, « Le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar », *Économie rurale* [En ligne], 366 | Octobre-décembre, mis en ligne le 01 octobre 2019, consulté le 25 février 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/6289> ; DOI : 10.4000/economierurale.6289

Le rôle de la famille dans la régulation des marchés fonciers à Madagascar

Hadrien DI ROBERTO, Emmanuelle BOUQUET • CIRAD, UMR MOISA, Université Montpellier, France

À partir d'une étude de cas approfondie à Madagascar, l'article analyse le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés fonciers. Il met en évidence que la vente d'une parcelle issue d'un héritage ne relève pas d'une décision individuelle. Bien que les droits d'usage soient divisés entre ménages nucléaires, la famille élargie conserve des prérogatives sur le droit de vendre. Elle établit des règles de *priorité* qui structurent la diffusion des offres en faveur de la famille proche puis élargie. La diffusion contrôlée de l'information sur les offres fournit des opportunités d'achat aux ménages modestes insérés dans les bons réseaux familiaux. Aussi, certaines transactions, qualifiées localement de ventes « vivantes », facilitent le rachat ultérieur des terres cédées en assurant un droit de préemption au vendeur. Ces régulations contribuent à amortir les chocs de décapitalisation dans un contexte où dominent les ventes de détresse.

MOTS CLÉS : *transaction foncière, famille, encastrement, faisceau de droits, vente à réméré*

Family regulation of land markets in Madagascar

Based on an in-depth case study in the Madagascar highlands, this article illustrates how family rules shape land sales markets. While the rights to use an inherited plot can be held at the individual level, the rules surrounding the sale of the plot remain under the control of the extended family. Family members enjoy a priority rule that gives them preferential access as potential buyers. This provides land access opportunities to young and/or landless households provided they belong to the right family network. When selling within the extended family, the seller can also engage in a specific type of land sale, locally known as an "alive sale." "Alive sales" include a redemption right for the seller, which is relevant in a context dominated by distress sales. By shaping the circulation of the information on the sales as well as the content of the transferred rights, family regulations can mitigate some exclusion effects of land sales markets. (JEL: L14, N54, O13)

KEYWORDS: *land transaction, family, embeddedness, bundle of rights, right of redemption*

Les échanges marchands de terres agricoles sont désormais importants en Afrique subsaharienne (Holden *et al.*, 2009), et ces transactions continuent de s'inscrire dans des registres pluriels, notamment coutumiers et familiaux (Colin et Woodhouse, 2010). Dans ce contexte, la question des effets des marchés fonciers apparaît comme un enjeu de premier

plan, notamment en termes d'inclusion ou d'exclusion de catégories spécifiques (par exemple les jeunes générations) ou vulnérables (par exemple les petits agriculteurs familiaux). À Madagascar, les achats-ventes de terres agricoles sont nombreux et attestent de marchés fonciers dynamiques (Boué et Colin, 2015 ; Burnod *et al.*, 2014). Alors que les héritages s'amenuisent au fil

des générations (Burnod *et al.*, 2016), les achats constituent désormais une modalité d'accès à la terre importante pour les ménages. Si les marchés fonciers sont actifs, il est légitime de s'interroger sur leur fonctionnement et les effets qu'ils induisent sur la distribution des terres agricoles.

À Madagascar, peu d'études portent sur le fonctionnement concret de ces marchés et les profils socioéconomiques de leurs participants (Boué et Colin, 2018 ; Burnod *et al.*, 2016). La nature des transactions marchandes et leur articulation avec la sphère familiale restent largement explorées. Compte tenu de l'importance de la petite agriculture familiale à Madagascar (Minten *et al.*, 2006), la question de l'inclusion ou de l'exclusion aux marchés fonciers des populations vulnérables représente un enjeu important. Est-ce que le développement des transactions marchandes encourage un schéma dans lequel les plus pauvres sont contraints de vendre leurs terres tandis que seuls les plus aisés peuvent acheter et accumuler un capital foncier ?

Cet article propose de rendre compte du fonctionnement des transactions marchandes à partir d'une étude des droits fonciers échangés et des logiques d'acteurs. Il met en évidence la pluralité de formes d'échanges que recouvrent les « ventes » et contribue aux analyses de l'encastrement des marchés à travers l'étude des régulations familiales. En effet, ces dernières ne s'opposent pas au marché foncier ; elles contribuent à l'organiser, en spécifiant les conditions de vente de certaines parcelles. 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

bien insérés dans ces réseaux d'accéder à la terre par le marché.

La première partie analyse les logiques et les règles du jeu des marchés en distinguant selon l'origine (achat ou héritage) de l'acquisition des terres mises en vente. Les cohéritiers conservent des prérogatives collectives sur les ventes de parcelles héritées (même lorsque les droits d'usage sont individuels), et il existe un système de règles de priorités en cas de cession. La deuxième partie montre que les achats et ventes recouvrent une pluralité d'arrangements. Nous discuterons notamment l'existence de ventes « vivantes », permettant de ménager une possibilité de récupération future des terres vendues. Enfin, la troisième partie interprète ces régulations du marché en termes de circulation de l'information foncière et ouvre la discussion des effets sur l'inclusion/exclusion.

Les marchés fonciers africains dans la littérature

Une littérature croissante documente les effets des marchés d'achat-vente pour le développement (Mertens et Vranken, 2018 ; Vijayabaskar et Menon, 2018 ; Holden *et al.*, 2009 ; Deininger et Jin, 2008 ; Baland *et al.*, 2007). Plusieurs travaux ont souligné l'effet déstabilisant des marchés pour les petites agricultures familiales (Amanor, 2010) et notamment le risque d'exclusion des pauvres avec une concentration foncière aux mains des élites locales ou nationales¹ (Zimmerman et Carter, 1999 ; André et Platteau, 1998 ; Bruce, 1988). Au Rwanda, André et Platteau (André et Platteau, 1998) ont mis en évidence les logiques de détresse liées aux ventes (*distress sales*) et les risques de conflits associés. En particulier, ces

1. Les investissements internationaux à l'instar du phénomène de *land grabbing* ne sont pas considérés ici. Ils relèvent plus de rapports clientélistes que du marché (Cotula *et al.*, 2009).

travaux montrent qu'un rationnement du crédit associé à des chocs répétés, en l'absence de système d'assurance, aboutit à des ventes de détresse touchant particulièrement les ménages vulnérables et générant des inégalités foncières (Deininger et Feder, 2001). D'autres études tendent à mitiger ces effets négatifs, voire à montrer un caractère inclusif des marchés fonciers qui, dans certains contextes, profitent aussi aux sans-terres et aux femmes par exemple (Wineman et Liverpool-Tasie, 2017 ; Holden *et al.*, 2009 ; Baland *et al.*, 2007 ; Colin et Ayouz, 2006 ; Place et Migot-Adholla, 1998). Finalement, la littérature n'indique pas un effet univoque des marchés d'achat-vente. Plutôt que trancher le débat sur la « désirabilité » des marchés, ces travaux invitent à considérer l'importance des contextes institutionnels locaux.

Les marchés ne sont pas indépendants des rapports sociaux : ils sont « encastrés » dans des réseaux relationnels (Granovetter, 1985) et des institutions (North, 1990). Un pan de la littérature aborde les marchés comme un ensemble de règles qui organisent les interactions entre acheteurs et vendeurs (Menard, 2005 ; Platteau, 2000). Parmi ces règles du jeu, le régime de propriété apparaît comme une institution fondamentale. D'une part, la littérature montre que le marché peut reposer sur des régimes variés : à l'encontre de la théorie dite *standard* (Johnson 1972 ; Feder et Noronha, 1987), un système formel de droits de propriété privée individuelle (e.g. titrage) n'apparaît pas nécessaire au fonctionnement des marchés fonciers (Platteau, 1996). Ainsi, à Madagascar, les marchés sont actifs malgré un recours marginal au système formel d'enregistrement des droits (Boué et Colin, 2018 ; Burnod *et al.*, 2014 ; Jacoby et Minten, 2007). D'autre part, la littérature institutionnaliste (suivant J.R. Commons, 1924) interprète les transactions non pas comme des transferts de *terre*, mais comme des

transferts de *droits*² sur la *terre* (Colin, 2008). Ceci permet d'envisager différents types d'échanges marchands, qu'ils soient définitifs ou temporaires, portant sur l'ensemble des droits fonciers ou simplement l'usage. Pour analyser les formes concrètes de l'imbrication entre marchés et règles locales, ce travail mobilise la notion de faisceaux de droits (Schlager et Ostrom, 1992) qui décompose le droit de propriété en différentes actions socialement autorisées sur la terre. Alors que l'usage de la terre peut être individuel, le droit de vendre peut être détenu simultanément par plusieurs personnes (Le Roy, 2011 ; Lavigne Delville, 2010 ; Berry, 1993). Les conditions de vente et la délimitation des ayants droit peuvent donc faire l'objet de régulations au niveau local voire familial (Soro et Colin, 2008). La famille, en conditionnant le droit de vendre la terre, peut s'avérer structurante pour le fonctionnement des transactions d'achat-vente. Dans ces conditions, comment s'articulent concrètement les marchés et les prérogatives foncières des familles ? À Madagascar, comment la famille façonne-t-elle les conditions de fonctionnement des transactions ? Pour quels effets ?

Une hypothèse avancée dans cet article est que les régulations familiales impactent les marchés en limitant les conditions d'exercice du droit de vente pour certaines terres et en sélectionnant ceux qui ont un accès privilégié à l'information sur les offres. Les asymétries d'information ont été étudiées sur d'autres marchés en Afrique (Bardhan, 1980 ; Fafchamps, 2004). Sur les marchés du travail ou du crédit par exemple, les relations interpersonnelles tendent à limiter les coûts de transactions associés à la

2. Les droits fonciers ne sont pas considérés ici dans leur acception juridique, mais comme des actions socialement autorisées sur la terre.

recherche d'informations et évitent ainsi la situation de *market for lemons* théorisée par Akerlof (1970). Quant aux 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). Cependant, nous n'avons pas connaissance de travaux mobilisant la question de la circulation de l'information pour discuter de l'accès aux offres de terres sur les marchés d'achat-vente, tel que proposé ici.

Contexte, méthode et données

1. Contexte

L'étude porte sur une commune rurale à l'est de la région Vakinankaratra, dans les hauts plateaux centraux. Cette commune est relativement enclavée, les premiers villages s'étendent à l'est d'une mauvaise piste, à quarante kilomètres d'Antsirabe, la ville la plus proche. C'est une zone rizicole où prédomine une petite agriculture familiale destinée à l'autoconsommation. La pression foncière est évidente dans les bas-fonds qui sont déjà tous aménagés en rizières irriguées. Même sur les collines (*tanety*), généralement moins valorisées, l'accès à la terre par la défriche n'est plus possible. Dans ce district, la superficie moyenne des exploitations est inférieure à un hectare (Sourisseau *et al.*, 2014). La forte pression foncière et la taille réduite des exploitations confèrent au marché foncier un rôle important. Selon une étude menée en 2011 par l'Observatoire du Foncier à Madagascar, dans cette commune 27 % des parcelles ont été acquises par achat (Burnod *et al.*, 2014).

À Madagascar, une réforme foncière amorcée en 2005 vise à généraliser l'inscription légale des droits fonciers *via* des certificats fonciers (Teyssier *et al.*, 2009),

mais peine à mettre en place des dispositifs d'enregistrement formels des mutations ultérieures sur les certificats (Bouquet *et al.*, 2016). Sur l'ensemble de la commune étudiée, il existe 83 titres et 547 certificats fonciers couvrant à peine 6 % de la superficie totale de la commune³. L'essentiel des transactions reste sécurisé par des dispositifs locaux de « petits papiers » comme cela a été également observé dans d'autres zones des Hautes Terres (Boué et Colin, 2018 ; Burnod *et al.*, 2014 ; Bertrand *et al.*, 2008).

La principale raison des ventes de terres agricoles renvoie à ce que la littérature désigne comme des « ventes de détresse » (André et Platteau, 1998 ; Basu, 1986). Nous qualifions ici par vente de détresse des cessions qui visent à répondre à des dépenses importantes, jugées primordiales, et auxquelles le ménage ne trouve pas d'alternatives. Elles font suite à des chocs économiques ou domestiques : accidents graves, maladie et hospitalisation, famine, décès, chocs de production. Sur 60 transactions pour lesquelles nous disposons de cette information, les ventes de détresse représentent 62 %. À la différence de Zombre (2013), dont l'étude porte sur une autre région plus productive de Madagascar, ici les acteurs n'envisagent jamais la location comme une alternative à la vente. Dans notre zone d'étude, les superficies rizicoles par ménage sont si faibles qu'il faudrait céder en location une part très importante de son capital foncier, durant plusieurs années consécutives, pour répondre à une urgence financière.

Dans cette région, l'organisation de la production et de la consommation est basée sur la famille nucléaire. La famille élargie à l'ensemble des héritiers d'un ancêtre commun reste l'unité pertinente

3. Calcul de l'auteur à partir de données géographiques des Centres de Ressources et d'Informations Foncière (données mises à jour en 2017).

pour les décisions sur les ventes de terre. Ces derniers partagent les responsabilités familiales (*adidy*), en particulier les dépenses importantes réalisées lors des cérémonies familiales du « retournement des morts » (*famadihana*). Les cohéritiers sont « responsables ensemble » (*mpiara mitondra*) du patrimoine familial et constituent un groupe d'intérêt partagé qui est plus restreint et pertinent du point de vue foncier que la lignée locale (*teraky*) (Ottino, 1998).

2. Méthode

Afin d'analyser les conditions concrètes d'accès à la terre *via* le marché et leurs effets en termes d'inclusion ou exclusion, une approche qualitative basée sur des enquêtes de terrain en immersion a été privilégiée. Les entretiens semi-directifs portaient sur les trajectoires personnelles d'accès à la terre et le détail des transactions foncières marchandes avec comme objectif d'explicitier les conditions de réalisation de l'échange, les rapports entretenus entre les transactants et les logiques associées.

Notre approche en économie institutionnelle mobilise la notion de *faisceaux de droits* explicitée plus haut. Cela implique l'analyse approfondie de transactions marchandes et une ethnographie des droits fonciers menée à l'échelle intrafamiliale ou micro-locale (Lavigne Delville *et al.*, 2017 ; Colin, 2008 ; Chauveau *et al.*, 2006). Nous avons observé le déroulement concret des transactions : raisons des cessions, choix des partenaires, types de droits échangés et obligations sociales des acteurs impliqués. Compte tenu du caractère sensible de la question foncière, des entretiens longs et approfondis avec plusieurs passages (1 à 6), ainsi qu'une présence quotidienne au village (6 mois au total), ont été nécessaires. Cette approche permet d'apporter une attention particulière à l'effectivité des règles observées (*rules in use*) (Ostrom et Basurto, 2011)

et aux mécanismes de leur mise en œuvre (*enforcement*) (North, 1990).

3. Données

Ces enquêtes de terrain se basent sur des observations directes et près de 200 entretiens semi-directifs conduits entre avril 2016 et août 2017⁴. Les entretiens ont été réalisés auprès de différentes autorités locales⁵ et plus de 80 ménages ruraux répartis sur cinq villages (*fokontany*⁶) de la commune. Les ménages ont été interrogés sans critère de sélection *a priori*.

Ces entretiens ont donné lieu à des récits détaillés concernant 177 transactions d'achat ou vente. Parmi elles, 128 (72 %) ont été conclues entre parents proches ou éloignés (parents, frères, oncles ou cousins du chef de ménage ou de sa femme) (*tableau 1*). De plus, 18 témoignages de ventes dites « vivantes » (*cf.* partie 2), incluant une clause de rachat, ont été analysés. Enfin, nous avons étudié 11 récits concernant la récupération de terres ainsi vendues.

Règles intrafamiliales dans le fonctionnement des marchés

Quelles institutions orientent le choix des partenaires des transactions ? La famille apparaît comme une organisation

4. Les entretiens furent réalisés avec une interprète, Lydia Razanakolona, que nous remercions pour son travail essentiel.

5. Plus de 20 personnes, considérées comme des autorités locales, ont été rencontrées à nombreuses reprises afin de recouper les témoignages. Parmi eux citons : les agents municipaux (maire, adjoints, président du conseil communal, agents de guichet foncier), délégué d'arrondissement, chefs de *fokontany*, chefs de hameaux, et autres autorités coutumières tels que des « anciens » ayant des responsabilités locales ou familiales en lien avec le foncier (*olobe*, *tangalamena*, etc.).

6. Le *fokontany* est la plus petite unité administrative déconcentrée. Un *fokontany* regroupe quelques hameaux dispersés et leurs champs.

centrale dans la régulation des transactions marchandes. Les règles mises en œuvre par les familles structurent le droit de vendre des terres ancestrales, organisent un accès prioritaire aux membres de la famille et reposent sur des logiques plurielles, dont l'entraide.

1. Droit de vendre : terres héritées *versus* terres achetées

Lorsque le projet de vente concerne une parcelle acquise par achat, le propriétaire n'a aucun compte à rendre à sa famille ou à l'ancien propriétaire (sauf en cas de ventes « vivantes », cf. partie suivante). En cas de revente, le propriétaire peut proposer à qui bon lui semble sa parcelle. Il détient l'ensemble du faisceau des droits. Cette possession exclusive n'empêche pas un certain degré d'encastrement social des ventes. En effet, les normes du « vivre ensemble » veulent que la parcelle soit d'abord proposée à l'ancien propriétaire : *« 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] »*, dit une personne enquêtée. Toutefois, cette norme est peu contraignante en comparaison de celles concernant des terres familiales.

À la différence d'un achat, recevoir une terre familiale (le *tanindrazana*, « terre des ancêtres ») signifie être investi d'une responsabilité envers l'ensemble de la

famille (Ottino, 1998). Devoir la vendre est le signe de son échec à préserver ce patrimoine. De ce point de vue, toute décision d'aliéner la terre doit inclure la famille proche – les parents et les frères et sœurs – ainsi que la famille élargie aux grands-parents, oncles et cousins. En pratique, tant qu'un représentant d'une génération est en vie, lui et tous ses descendants, notamment hommes, peuvent prendre part aux décisions concernant la vente d'une terre issue de son patrimoine. Ainsi, bien que les droits d'usage et de gestion de la ressource foncière soient répartis entre familles nucléaires, le droit de vendre est soumis au contrôle de la famille élargie. Quelles sont ces règles et comment se manifestent-elles ?

2. Régulations des ventes de terres familiales : autorisations et règles de priorités

Lorsque la raison de la vente est jugée illégitime, il arrive que la famille s'y oppose. Un homme qui a été désigné par sa famille pour gérer ce type d'affaires (il est le *lohona 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. »

Tableau 1. Données d'enquêtes collectées : ménages et transactions marchandes

	Nombre d'observations
Ménages enquêtés	80
Dont ménages ayant déclaré au moins un achat	55*
Dont ménages ayant déclaré au moins une vente	30*
Transactions marchandes recensées	177
Dont transactions intrafamiliales	128

Note : * le total est supérieur à 100 % car certains ont déclaré à la fois achats et ventes.

Source : 200 entretiens réalisés par le premier auteur en 2016 et 2017.

Dans le cas des logiques de détresse, s'opposer purement et simplement à la vente n'est pas envisageable parce qu'elles constituent un mécanisme d'assurance en dernier ressort. En revanche, des régulations intrafamiliales se manifestent à travers des règles de priorités qui prennent différentes formes. Dans certains cas, vendre hors de la famille une terre héritée est présenté comme rigoureusement impossible : « *C'est une terre qui vient de mon père ! Donc il faut respecter cet "anarandray"*⁷. *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 intrafamiliale 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 rendue impossible.

D'autres familles observent des règles moins rigoureuses face aux ventes de terres ancestrales. Néanmoins, toutes exigent que leurs membres soient les premiers à se voir proposer la terre. L'offre circule donc selon un ordre de priorité.

« *Avant de vendre, j'ai consulté mes parents et j'ai expliqué mon besoin d'argent. On a décidé qu'il faut vendre cette rizière. Comme il n'avait pas les moyens, mon père a proposé à ses frères et c'est mon oncle qui a acheté. [...] C'est mieux de faire ainsi, pour que ça reste dans la famille.* »

La famille (*fianakaviana*) est la première informée, en particulier la famille proche (*iray tam-po*), c'est-à-dire les frères et sœurs et les parents s'ils sont en vie. Le groupe des « coresponsables » (*mpiara*

mitondra), c'est-à-dire ceux qui assument ensemble des responsabilités sociales (au minimum les parents, frères, oncles et cousins germains paternels), a aussi un accès privilégié à l'information. Cependant, si là encore personne n'est en mesure de racheter cette terre, celle-ci sera proposée dans un réseau plus large.

Ces règles ne sont pas de simples énoncés, elles sont rendues effectives par plusieurs mécanismes d'enforcement. D'abord, toute tentative du vendeur visant à court-circuiter cet ordre risque de créer un conflit intrafamilial peu souhaitable pour le vendeur. Ensuite, les acheteurs veillent eux-mêmes au respect de ces règles de priorités, car ils craignent que la famille du vendeur puisse compromettre la transaction en cas de conflit :

« *Je me renseigne toujours avant d'acheter. 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. J'ai eu peur et j'ai abandonné.* »

En règle générale, si la transaction concerne un terrain issu d'héritage familial, les acheteurs prennent l'initiative de rencontrer eux-mêmes la famille du vendeur (étape dite de « consultation », *teny ierana*).

3. Les logiques familiales associées aux achats

L'importance de la famille dans le fonctionnement des transactions marchandes ne se limite pas aux règles portant sur le droit de vendre. Du côté de la demande aussi les logiques familiales sont importantes. Acheter de la terre renvoie à un objectif productif, mais s'inscrit aussi dans des logiques de transmission patrimoniale ou d'entraide.

La raison de l'achat, sans exclure les autres logiques (production, placement,

7. La notion d'*anarandray* (lit., « nom du père ») désigne ici les terres héritées, en même temps que le respect que l'on doit aux parents (et ancêtres). Valeur au cœur de la sociologie malgache, l'*anarandray* renvoie à un sentiment toujours fort de responsabilité vis-à-vis du bon entretien de ces terres (Ottino, 1998).

transmission aux enfants), est parfois d'apporter son soutien à un proche. Par exemple, pour permettre à un oncle de payer sa contribution à une cérémonie de retournement des morts (*famadihana*), les neveux déclarent qu'ils ont été contraints de lui acheter une terre :

« Il y avait une grande cérémonie familiale [famadihana] et un des cotisants ne pouvait honorer ses responsabilités. Notre père nous a demandé de lui payer 50 000Ar⁸ et on a dû acheter sa terre en 1993, pour sauver le prestige de la famille. Mais elle valait beaucoup moins que ça ! »

Les dépenses associées à l'achat de terre sont parfois si importantes qu'elles leur confèrent la valeur d'un acte de solidarité, aux yeux des acheteurs comme des vendeurs. En effet, les achats restent de véritables prises de risques et des moments difficiles. Acheter une terre peut s'accompagner d'une période de vulnérabilité, car la vente d'autres actifs (bétail, récolte, charrette, etc.) est parfois nécessaire :

« Pour acheter cette rizière, j'ai vendu tous mes biens, et même notre nourriture pour l'année ! Je repartais de zéro. On a vécu beaucoup de privations après ça. »

La nature des droits transférés : ventes vivantes et ventes mortes

L'étude du faisceau des droits transférés lors des transactions a permis d'identifier une pluralité d'arrangements marchands désignés comme des « ventes ».

1. Une pluralité d'arrangements marchands

Il existe à Madagascar plusieurs expressions désignant des formes de transactions

8. Environ 15 euros, ce qui représentait une somme très importante à l'époque de cette transaction.

monétarisées construites à partir du terme *mivarotra* qui signifie littéralement « vendre ». Ainsi, durant nos entretiens, les villageois utilisent les expressions de « ventes mortes » (*varo maty*)⁹ et de « ventes vivantes » (*varo belona*)⁹. Les ventes dites « mortes » sont les plus communes. Une vente « morte » est une transaction définitive et complète au sens où le vendeur n'a plus aucun droit sur le terrain. Ces caractéristiques n'empêchent pas que la transaction soit encadrée dans des relations sociales. D'autres arrangements permettent de négocier le rachat futur de la terre vendue. 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. La dimension intrafamiliale des ventes « vivantes » est importante, car l'essentiel des acteurs déclare réaliser ces ventes seulement entre membres d'une même famille¹⁰. Nous distinguons deux types de ventes « vivantes » parmi la diversité des pratiques observées.

2. Deux types de ventes vivantes

Dans une première variante, la terre devra obligatoirement être restituée lorsque le vendeur sera en mesure de la racheter¹¹. Nous pouvons considérer cet arrangement

9. Dans certains hameaux, on utilise aussi l'expression de « ventes qui reviennent » (*mivarotra miverina*).

10. Nous avons observé dans seulement un cas (sur dix-huit) une vente « vivante » entre des personnes sans liens de parenté.

11. Ottino (1998) et Blanc-Jouvant (1964) observent des arrangements similaires dans les Hautes Terres.

marchand¹² comme une vente à réméré puisque le vendeur se réserve le droit de reprendre la terre dès qu'il parvient à restituer la somme. Le prix de rachat sera alors le même que le prix de vente. Par ailleurs, le transfert de droits fonciers est de durée limitée, mais le terme n'est pas fixé à l'avance ou alors compris dans une fourchette temporelle souple. 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. En effet, le créancier peut s'emparer de 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 et ça permet de garder l'héritage de nos ancêtres. »

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. 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.

Dans une seconde variante – parfois appelée du même nom, *varo belona*,

ou parfois qualifié de *varotra miverina* (« vente qui revient ») –, l'arrangement facilite la récupération de la parcelle grâce à un droit de préemption. Ces ventes sont définitives, mais se distinguent des ventes habituelles, car elles intègrent un accord sur les transactions futures : l'ancien propriétaire doit être le premier informé d'une nouvelle intention de vendre la parcelle¹³.

Une vendeuse interrogée 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 “anaran-drany”. Mais si on ne peut pas payer, il pourra vendre ailleurs. [...] Moi je suis pauvre, par contre si mes enfants ou mes petits-enfants sont intéressés ils peuvent aussi venir lui proposer le rachat. »

Au sujet de la même transaction, 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. »

L'avantage pour le vendeur est qu'il est à la fois prioritaire en cas de revente, mais lui ou les générations futures pourront venir directement proposer un rachat. Cependant, à la différence du premier type, l'acheteur n'est pas tenu à revendre au même prix.

12. Ces transactions ne satisfont pas les critères canoniques d'un échange marchand, car elles sont renégociables, prises dans des négociations multilatérales, et encastrées dans les relations sociales (Platteau, 2000). Néanmoins, elles en conservent quelques caractéristiques importantes : elles s'établissent sur la base d'un système d'équivalence, le prix (Schmid, 1987), et ne sont pas entièrement gouvernées par les positions sociales des acteurs (Testart, 2001).

13. Des arrangements similaires ont été observés en Ouganda (Baland *et al.*, 2007) ou au Kenya (Simmance, 1961).

3. Les ventes vivantes, une alternative aux décapitalisations définitives ?

Pour les ventes à réméré (première variante), les récupérations sont facilitées, car le prix de rachat a été déterminé en amont. Ces ventes représentent une véritable alternative à la décapitalisation subie, mais semblent, aux dires d'acteurs, moins développées aujourd'hui. Compte tenu de l'inflation rapide du prix des terres ces dernières années, les acheteurs considèrent l'échange inégal et réservent ce type de contrat à des entraides intrafamiliales.

Pour les ventes avec un droit de préemption, le pari sur la récupération de la terre est incertain, mais reste possible, car valable durant plusieurs générations :

« Je suis allée voir la famille de mon mari pour expliquer nos difficultés et annoncer que je vais devoir vendre des terres. C'est là qu'on a décidé que c'est mieux d'éviter de faire une vente "morte" [varo maty] pour que les enfants aient la possibilité de récupérer les terres. Si plus tard ils ont les moyens, ils pourront racheter. [...] Moi je n'ai pas encore essayé, car je suis toute seule et avec deux enfants à charge. »

La clause de récupération permet aussi aux enfants des vendeurs de récupérer des terres cédées dans le passé. Parmi les 11 cas de récupérations effectivement documentées, 7 ont été réalisés par les enfants des vendeurs à un prix plus élevé. De plus, cet arrangement permet à l'ancien propriétaire de prendre l'initiative de proposer un prix de rachat. Cette possibilité ne doit pas être négligée, car lors de ventes définitives (*varo maty*) nous n'avons pas observé de transactions à l'initiative de l'acheteur.

Le rôle de l'information dans le fonctionnement des marchés fonciers

La capacité des ménages à constituer une épargne est essentielle pour accéder à la terre par le marché. Toutefois, un autre

critère apparaît central : l'accès à l'information. En structurant la circulation des offres, les règles intrafamiliales et les arrangements sur la récupération des terres semblent influencer l'identité des acheteurs.

1. Aucune information centralisée sur les offres ou demandes de terre

Dans notre zone d'étude, les marchés fonciers fonctionnent indépendamment d'organisations centralisant l'information sur les offres et demandes ou 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. Au contraire, les enquêtes montrent que les propositions de vente sont diffusées à des groupes très restreints et par étapes successives. Dans trois quarts des transactions analysées, celui qui a obtenu la terre considérait n'avoir eu aucun concurrent potentiel, car la transaction n'a été proposée qu'à lui seul ou des proches lors d'une réunion familiale¹⁴. Ainsi, l'information circule peu et principalement *via* des réseaux de relations familiales et de voisinage.

De plus, seule l'information sur les offres est diffusée. Il est socialement difficile, voire impensable du point de vue des enquêtés, de demander à leur entourage si quelqu'un souhaite vendre une terre. Deux éléments d'explication émergent : d'une part, les ventes sont souvent liées à un moment de précarité et il serait insultant de chercher à en profiter en

14. Parmi 43 transactions pour lesquelles les acheteurs savaient si d'autres personnes convoitaient aussi la terre, dans 32 cas les acheteurs déclarent avec certitude n'avoir jamais été mis en concurrence avec d'autres demandeurs potentiels.

demandant un terrain. D'autre part, 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). Comme les informations sur la demande ne sont pas centralisées, l'accès à la terre *via* les marchés fonciers repose 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.

2. Effectivité des règles du jeu marchand : analyse en termes d'accès à l'information

L'importance des règles sociales analysées précédemment ne signifie pas que ces dernières arbitrent, de manière déterministe, toutes les transactions foncières. Selon notre hypothèse, ces règles participent à la sélection des participants aux transactions en structurant la circulation de l'information sur les offres.

Concernant les ventes « vivantes », l'acheteur peut toujours se libérer de son engagement envers l'ancien propriétaire si ce dernier n'est pas en mesure de racheter. Ainsi, le retour effectif de la terre peut paraître bien incertain. Ces pratiques seraient-elles donc des versions euphémisées des ventes définitives visant simplement à les rendre socialement plus acceptables ? En considérant ces transactions sous l'angle de l'accès à l'information, elles présentent néanmoins un intérêt non négligeable. Dans le contexte de forte compétition pour l'accès aux terres agricoles et compte tenu de la faible circulation de l'information, être tenu au courant en premier représente un avantage crucial. En garantissant un accès privilégié aux offres et en autorisant des demandes spontanées de rachats, ces contrats représentent un réel intérêt pour les vendeurs.

Le contrôle de l'information, explicitement contractualisé dans les ventes « vivantes », semble aussi une des logiques sous-jacentes aux transactions intrafamiliales de manière générale. 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. [...] Par contre, 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. »

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. »

La volonté d'exercer un contrôle sur l'information participe à expliquer la vitalité de ces régulations intrafamiliales. Ce contexte de rétention d'information généralisé 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. »

Ainsi, la pression foncière semble inciter au confinement de l'information qui entretient à son tour le contrôle intrafamilial.

Le rôle de la famille dans les transactions est d'ailleurs de plus en plus

encouragé par les autorités municipales afin de prévenir les conflits :

« Aujourd'hui, on sensibilise de plus en plus les gens sur les ventes. On leur dit : "Quand vous vendez vos terres, il faut d'abord consulter vos frères et sœurs, votre famille." »

Dans un entretien avec une autre personne de la municipalité :

« Un acheteur me demandait de formaliser un acte de vente. Mais je lui ai dit de revenir avec les parents du vendeur. Je ne veux plus faire d'acte sans la présence d'autres héritiers. »

Ainsi, la dimension intrafamiliale des marchés semble très actuelle et se cristallise dans certaines pratiques récentes des autorités communales.

3. Implication en termes d'inclusion et exclusion

En structurant l'accès à l'information, les règles d'opération des marchés ont un effet de sélection sur les participants aux transactions. Elles favorisent certains et en excluent d'autres. L'imbrication des marchés dans des réseaux interpersonnels limite la diffusion des offres et peut permettre à des personnes moins riches d'accéder à la terre par achat. Ainsi, les élites locales ou extérieures ne sont pas systématiquement informées des ventes, au moins dans un premier temps. L'existence de règles de priorité évite aux ménages plus modestes d'entrer en compétition directe avec des élites économiques locales. De plus, puisque 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. En ce sens, les marchés sont très segmentés et il est clair qu'aucune offre ou demande ne peut être agrégée à l'échelle d'une commune ni d'un village. Se dessinent

plutôt des archipels de transactions 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. Ceci participe à expliquer la diversité des profils socioéconomiques des acheteurs rencontrés lors des enquêtes.

Néanmoins, d'autres facteurs sont vecteurs d'inégalités potentielles. D'une part, le prix élevé des rizières irriguées reste un facteur limitant pour les ménages pauvres. D'autre part, en dépit des mécanismes de récupération identifiés, ce fonctionnement des marchés peut générer des inégalités au sein des groupes familiaux.

*
* *

Ce travail contribue à la littérature sur l'encastrement des marchés en mettant l'accent sur le rôle de la famille. Il questionne les relations entre marché et sphère domestique. Plutôt que d'y voir une incompatibilité ou une opposition, il semble pertinent d'analyser leur articulation. L'article montre comment la sphère domestique participe à l'organisation des marchés en proposant un cadre à la rencontre des transactants. Les cohéritiers conservent des prérogatives collectives sur les ventes de parcelles héritées même lorsque les droits d'usage sont individualisés. En cas de vente, des règles donnent la priorité aux membres de la famille ou à l'ancien propriétaire lors des ventes à réméré. Ce cadre apparaît cohérent avec les normes morales locales (assurer un soutien privilégié à la famille, préserver le patrimoine ancestral) et l'intérêt des acteurs à maîtriser la diffusion des offres foncières, compte tenu de la compétition croissante pour les terres.

L'effectivité des règles identifiées semble reposer sur différents mécanismes. D'une part, les discours rappellent

l'importance des valeurs morales incitant au respect du principe coutumier d'*exo-in-alienation*. D'autre part, ce contrôle intrafamilial semble aussi une stratégie pour accéder de manière privilégiée à une information rare dans un contexte de compétition croissante pour l'accès aux terres. La pression foncière semble inciter au confinement de l'information qui entretient à son tour le contrôle intrafamilial. Aussi, cette dimension intrafamiliale des marchés s'ancre dans une politique incitative des autorités locales visant ainsi à prévenir les conflits fonciers.

Ces régulations contribuent à amortir les chocs de décapitalisation, en maintenant la terre dans la sphère de la famille élargie et en ouvrant des possibilités de récupération ultérieure de la terre par les vendeurs. En ménageant des opportunités d'accès pour les ménages modestes, mais insérés dans les bons réseaux familiaux et informationnels, ce fonctionnement

du marché peut limiter la concentration foncière en faveur des élites économiques.

Ce travail se concentre sur le déroulement des transactions en amont des ventes. Un prolongement possible de cette recherche consistera à étudier les conditions de sécurisation des transactions marchandes via leur enregistrement auprès de différentes autorités locales, et les processus de connexion (ou déconnexion) avec les certificats fonciers proposés par la réforme de 2005. ■

Les auteurs remercient Jean-Philippe Colin et Perrine Burnod pour leurs commentaires. Ils remercient Lydia Razanakolona et Idéalisoa Andriniela pour leurs traductions du malgache. Les enquêtes de terrains ont bénéficié des soutiens financiers du projet Glofoods-Salima (méta-programme Inra-Cirad) et du Comité Technique Foncier et Développement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Akerlof G. A. (1970). The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, pp. 488-500.
- Amanor K. S. (2010). Family Values, Land Sales and Agricultural Commodification in South-Eastern Ghana. *Africa*, vol. 80, n°1, pp. 104-125.
- André C., Platteau J.-P. (1998). Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 34, n° 1, pp. 1-47.
- Baland J., Gaspart F., Platteau J., Place F. (2007). The Distributive Impact of Land Markets in Uganda. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 55, n° 2, pp. 283-311.
- Bardhan P. K. (1989). *The Economic Theory of Agricultural Institutions*. Oxford, Clarendon Press.
- Bardhan P. K. (1980). Interlocking factor markets and agrarian development: A review of issues. *Oxford Economic Papers*, vol. 32, n° 1, pp. 82-98.
- Basu K. (1986). The market for land: An analysis of interim transactions. *Journal of Development Economics*, vol. 20, n° 1, pp. 163-177.
- Berry S. (1993). *No condition is permanent: the social dynamics of agrarian change in sub-saharan Africa*. Madison (Wis.), The University of Wisconsin Press.
- Bertrand A., Karpe P., Aubert S. (2008). Le statut juridique des terres : perspectives historiques et sociales. In Sandron Frédéric (dir.), *Population rurale et enjeux fonciers à Madagascar*, Paris, Karthala, pp. 35-57.
- Boué C., Colin J.-P. (2015). Formalisation légale des droits fonciers et pratiques de sécurisation des transactions dans les hautes terres malgaches. *Les Cahiers du pôle foncier*, n° 10.
- Boué C., Colin J.-P. (2018). Land certification as a substitute or complement to local procedures? Securing rural land transactions in the Malagasy highlands. *Land Use Policy*, n° 72, pp. 192-200.
- Bruce J.W. (1988). A perspective on indigenous land tenure systems and land concentration. *Land and society in contemporary Africa*, pp. 23-52.
- Burnod P., Andrianirina R., Boué C., Guibert F., Andrianirina N. (2014). *La certification foncière au niveau des ménages ruraux à Madagascar. Perception et effets. Situation en 2011*. Antananarivo, Observatoire du Foncier.
- Burnod P., Rakotomalala H., Andriamanalina B. S., Di Roberto H. (2016). Composer entre la famille et le marché à Madagascar. *Afrique contemporaine*, n° 259, pp. 23-39.
- Chauveau J.-P., Colin J.-P., Jacob J.P., Lavigne Delville P., Le Meur P. Y. (2006). *Modes d'accès à la terre, marchés fonciers, gouvernance et politiques foncières en Afrique de l'Ouest : résultats du projet de recherche, CLAIMS*, Londres, IIED.
- Colin J.-P. (2008). Disentangling intra-kinship property rights in land: a contribution of economic ethnography to land economics in Africa. *Journal of Institutional Economics*, vol. 4, n° 2, pp. 231-254.
- Colin J.-P., Ayouz M. (2006). The Development of a Land Market? Insights from Côte d'Ivoire. *Land Economics*, vol. 82, n° 3, pp. 404-423.
- Colin J.-P., Woodhouse P. (2010). Interpreting Land Markets in Africa. *Africa*, vol. 80, n° 1, pp. 1-13.
- Commons J. R. (1924). *Legal foundations of capitalism*. New York, Macmillan.
- Cotula L. (2009). *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*, International Institute for Environment and Development, Food and Agriculture Organization of the United Nations, and International Fund for Agricultural Development, IIED, FAO : IFAD, London, Rome.

- Deininger K., Feder G. (2001). Land institutions and land markets. *Handbook of Agricultural Economics*, n° 1, pp. 288-331.
- Deininger K., Jin S. (2008). Land Sales and Rental Markets in Transition: Evidence from Rural Vietnam. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 70, n° 1, pp. 67-101.
- Fafchamps M. (2004). *Market institutions in Sub-Saharan Africa: theory and evidence*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Granovetter M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, pp. 481-510.
- Hoff K., Braverman A., Stiglitz J. E. (1993). *The economics of rural organization: theory, practice and policy*. Banque internationale pour la reconstruction et le développement (eds.), New York, Oxford University Press.
- Holden S. T., Ōtsuka K., Place F.M. (eds.) (2009). *The emergence of land markets in Africa: assessing the impacts on poverty, equity, and efficiency*, New York, RFF Press.
- Jacoby H. G., Minten B. (2007). Is Land Titling in Sub-Saharan Africa Cost-Effective? Evidence from Madagascar. *The World Bank Economic Review*, vol. 21, n° 3, pp. 461-485.
- Lavigne Delville P. (2010). Sécurisation foncière, formalisation des droits. *Revista Sobre Tenencia de la Tierra*, n° 1, 6 p.
- Lavigne Delville P., Colin J.-P., Ka I., Merlet M. (2017). Étude régionale sur les marchés fonciers ruraux en Afrique de l'Ouest et les outils de leur régulation, IRD, IPAR.
- Le Roy É. (2011). *La terre de l'autre : une anthropologie des régimes d'appropriation foncière*. Paris, LGDJ-Lextenso.
- Menard C. (2005). A New Institutional Approach to Organization. In *Handbook of New Institutional Economics*, Boston, MA, Springer, pp. 281-318.
- Mertens K., Vranken L. (2018). Investing in land to change your risk exposure? Land transactions and inequality in a landslide prone region. *World Development*, n° 110, pp. 437-452.
- Minten B., Barrett C., Randrianarisoa C., Randriamiarana Z., Razafimanantena T. (2006). *Riz et pauvreté à Madagascar*, World Bank.
- North D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ostrom E. (2005). *Understanding institutional diversity*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Ostrom E., Basurto X. (2011). Crafting analytical tools to study institutional change. *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, n° 3, pp. 317-343.
- Ottino P. (1998). *Les champs de l'ancestralité à Madagascar : parenté, alliance et patrimoine*. Paris, Karthala.
- Place F., Migot-Adholla S. E. (1998). The Economic Effects of Land Registration on Smallholder Farms in Kenya: Evidence from Nyeri and Kakamega Districts. *Land Economics*, vol. 74, n° 3, pp. 360-373.
- Platteau J.-P. (1996). The Evolutionary Theory of Land Rights as Applied to Sub-Saharan Africa: A Critical Assessment. *Development and Change*, vol. 27, n° 1, pp. 29-86.
- Platteau J.-P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Amsterdam, Harwood Academic.
- Schlager E., Ostrom E. (1992). Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis. *Land Economics*, vol. 68, n° 3, pp. 249-262.
- Schmid A. A. (1987). *Property, power, and public choice: an inquiry into law and economics*, New York, Praeger.
- Simmance A. J. F. (1961). Land Redemption Among the Fort Hall Kikuyu. *Journal of African Law*, vol. 5, n° 2, pp. 75-81.
- Soro D.M., Colin J.-P. (2008). Marchandisation, individualisation et gestion intrafamiliale des droits sur la terre en basse Côte d'Ivoire. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, n° 303-304-305, pp. 154-168.
- Sourisseau J.-M., Rasolofo P., Belières J.-F., Guengant H.K.R., Bourgeois R., Théodore T., Razafimiarantsoa V. T. A., Ramarijaono M., Burnod P.,

- Rabeandriamaro H., and others (2014). Diagnostic Territorial de la Région du Vakinankaratra à Madagascar. *AFD*.
- Testart A. (2001). Échange marchand, échange non marchand. *Revue française de sociologie*, vol. 42, n° 4, pp. 719-748.
- Vijayabaskar M., Menon A. (2018). Dispossession by neglect: Agricultural land sales in Southern India. *Journal of Agrarian Change*, vol. 18, n° 3, pp. 571-587.
- Wineman A., Liverpool-Tasie L.S.O. (2017). Land Markets and Land Access Among Female-Headed Households in Northwestern Tanzania. *World Development*, n° 100, pp. 108-122.
- Zimmerman F. J., Carter M. R. (1999). A Dynamic Option Value for Institutional Change: Marketable Property Rights in the Sahel. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 81, n° 2, pp. 467-478.
- Zombre U. (2013). *Marché du crédit et marché de la terre à Madagascar : interfaces et implications pour le développement agricole*. Montpellier, SupAgro.