

Régulation et logiques des achats/ventes de terres agricoles à Madagascar
Une étude du fonctionnement des marchés fonciers dans les Hautes Terres.

Hadrien Di Roberto¹

Résumé : *Ce texte propose une analyse des achats-ventes de terres agricoles à Madagascar, dans un contexte de petite agriculture familiale. Il interroge le rôle des marchés dans la répartition des ressources en terre, à travers une analyse des logiques d'acteurs et des institutions (formelles et informelles) organisant l'accès à la terre. Je montre que les ventes de détresse sont un moteur important, mais pas exclusif des ventes. Cependant, l'impact de ces ventes est limité par certains arrangements qui prévoient un rachat futur de la terre. Du côté de la demande, des familles riches, comme on pouvait s'y attendre, mais aussi des ménages modestes, accèdent à la terre via l'achat. Acheter des terres apparaît par ailleurs fortement conditionné par l'accès à l'information sur les ventes.*

¹ Doctorant à l'Université de Montpellier, CIRAD UMR-MOISA. Thèse encadrée par Emmanuelle Bouquet (CIRAD) et Jean-Philippe Colin (IRD). Je remercie mes deux encadrants ainsi Perrine Burnod pour leurs relectures et commentaires. Les enquêtes de terrains ont bénéficié de l'appui financier du projet Glofood-Salima et du Comité Technique Foncier et Développement.

Introduction

Des travaux en Afrique subsaharienne ont montré que, contrairement à la théorie standard des droits de propriété (Alchian & Demsetz, 1973; Johnson, 1972), l'établissement d'un système formel de droits de propriété privée n'est pas un prérequis au développement des marchés fonciers (J.-P. Colin & Woodhouse, 2010; Holden, Otsuka, Otsuka, & Place, 2010; Platteau, 2000). Madagascar ne fait pas exception et atteste d'un marché dynamique dans un contexte de faible formalisation des droits fonciers. En effet, malgré les efforts menés depuis 2005 pour permettre aux petits agriculteurs la reconnaissance formelle de leur propriété à travers un nouveau document - le « certificat foncier » (*karatany* en malgache) - la grande majorité des parcelles reste non enregistrée au niveau national (ni certificat, ni titre de propriété) (Burnod, Andrianirina, Boue, Guibert, & Andrianirina, 2014). Pourtant les marchés fonciers apparaissent particulièrement actifs comme en attestent différents travaux (Boué & Colin 2015; Boué & Zombre 2012 ; Burnod et al. 2014). Les achats constituent désormais une modalité d'accès à la terre importante pour les ménages. Selon l'étude « Perception et Effets de la Certification Foncière » (PECF) menée en 2011 par l'Observatoire du Foncier à Madagascar auprès de 1860 ménages dans neuf communes de l'île, 37% des parcelles possédées par un ménage ont été acquises via l'achat (Burnod et al., 2014). La question est actuelle puisque 10% des parcelles des ménages ont été achetées sur les cinq années précédant l'enquête.

Cependant, à Madagascar peu d'études ont spécifiquement cherché à caractériser les transactions marchandes de terres agricoles. Le fonctionnement concret de ces marchés et les profils socio-économiques de leurs participants restent largement inexplorés. La littérature disponible sur la question fait néanmoins ressortir trois caractéristiques du marché d'achat-vente. D'une part, si ces derniers sont aujourd'hui actifs, ils n'en sont pas pour autant récents. Par exemple, des marchés fonciers (achat/vente et faire-valoir indirect) ont été observés dès la seconde moitié du 20^e siècle notamment dans les bassins de production rizicole (Cabanes, 1975; Charmes, 1975; Ottino, 1998; Raison, 1991). D'autre part, ces marchés sont informels au sens où ils concernent des terres non enregistrées par les administrations foncières. Toutefois, un système de « petits papiers » existe et sécurise les transactions au niveau local (Bertrand et al. 2008 ; Boué et al. 2016 ; Teyssier et al. 2009). Enfin, quelques travaux constatent que la majorité des transactions marchandes sont conclues à l'intérieur des familles (Boué & Colin 2015 ; Omrane 2008). Parce qu'elle nous est apparue centrale dans nos enquêtes, nous reviendrons sur cette dimension intrafamiliale des marchés fonciers à Madagascar.

Ce texte explore les logiques d'acteurs sous-jacentes à l'offre et à la demande de terre ainsi que les conditions de mise en œuvre des transactions sur le terrain. Comment interpréter le dynamisme des marchés et la prédominance de transferts à la fois marchands et souvent intrafamiliaux ? L'extrême pauvreté et la pression foncière qui s'exerce dans la zone étudiée stimulent-elles les « ventes de détresse » ? Qui sont les ménages qui achètent de la terre ? Certaines catégories de la population sont-elles exclues de ce mode d'accès au foncier ?

Les ventes de détresse sont analysées par la *nouvelle économie institutionnelle* comme le résultat d'imperfections sur les marchés du travail, de l'assurance ou du crédit :

« *market imperfections or distortions in other markets could give rise to the emergence of efficiency-reducing outcomes, such as speculative purchases, distress sales, and artificially inflated land values that reduce access to land by low-income and landless buyers.* » (Deininger, 2003, p. 94).

Notre étude se situe quant à elle au niveau des pratiques marchandes et de leurs raisons, analysées du point de vue des acteurs. Elle s'inscrit dans une approche compréhensive, au sens où l'accès à la terre est analysé « par rapport aux principes qui le légitiment, aux normes de comportement, aux pratiques foncières effectives », pour reprendre les termes

de J.-P. Colin (2004a). Dans cette optique, nous accordons une attention particulière à l'encastrement des marchés fonciers dans des relations sociales (Colin and Woodhouse 2010 ; Colin 2005). Prenant la transaction pour unité d'analyse, cette étude considère les marchés comme un ensemble de transactions marchandes². Cette démarche se justifie particulièrement dans un contexte où, d'une part, les transactions ne sont pas administrées par les instances foncières nationales, où, d'autre part, la famille garde des prérogatives dans les décisions de vente, et enfin où la rencontre de l'offre et de la demande de terre semble indissociable des relations interpersonnelles.

Mes enquêtes de terrain se basent sur des observations directes et près de 200 entretiens semi-directifs réalisés durant six mois, entre avril 2016 et août 2017. Les entretiens (menés en malgache grâce aux traductions de Lydia Razanakolona) ont été réalisés auprès d'agents impliqués dans la politique foncière, des autorités politiques locales³, et d'une soixantaine de ménages ruraux répartis sur cinq *fokontany*⁴ de la commune. Les archives communales ont aussi été exploitées : recherche, compilation et analyse de 409 *actes de vente* visés par la mairie entre 2008 et 2017. Les thématiques traitées dans cette étude, et en particulier les raisons des ventes, sont complexes à aborder avec les agriculteurs⁵. Difficiles à repérer dans des questionnaires, les ventes sont largement sous-déclarées au premier contact. Une approche qualitative basée sur des entretiens approfondis avec plusieurs passages (1 à 6), ainsi qu'une présence quotidienne au village a été nécessaire pour aborder ce thème.

L'étude porte sur la commune rurale d'Ambatomena, à l'est de la région *Vakinankaratra*, dans les Hauts Plateaux centraux. C'est une zone réputée pour sa forte pression foncière et la taille réduite des exploitations. Dans ce district, Antsirabe II, la superficie moyenne des exploitations est inférieure à un hectare (Sourisseau *et al.*, 2014, p. 106). Comme la grande majorité des espaces ruraux du pays, cette commune présente un certain degré d'enclavement. Dans cette zone, les villages les plus « accessibles » sont traversés par une piste secondaire non asphaltée et difficilement praticable en saison des pluies. Les autres villages de la commune ne sont pas accessibles en voiture, même tout terrain. Alors qu'une large part des travaux en économie s'est concentrée sur les grands bassins de production rizicoles ou des lieux accueillant des projets de développement marquants, cette étude se concentre sur une zone où, à l'image de beaucoup de campagnes, prédomine une très petite agriculture de subsistance avec une faible connexion aux marchés nationaux. Le peuplement est à dominante *Merina* avec quelques migrations *Betsileo* anciennes, même si aujourd'hui la tendance est plutôt aux départs. En particulier, l'émigration des jeunes est fréquente, soit de manière temporaire ou saisonnière, soit (plus rarement) définitive. Une des raisons en est le manque de terres agricoles disponibles en quantité suffisante. La saturation foncière est évidente dans les bas-fonds qui sont déjà tous aménagés en rizières. Même sur les terres de collines (*tanety*), la majorité des espaces sont utilisés pour le bois, le maïs, le riz pluvial ou les cultures maraîchères. Aujourd'hui, l'accès à la terre par la mise en valeur de terrains non encore appropriés (*solampangady*) n'est plus possible.

Le papier analyse dans un premier temps la pluralité des logiques des ménages lorsqu'ils achètent ou vendent des terres. Alors que l'offre de terre est principalement stimulée par des ventes d'urgence, nous interrogerons les alternatives aux décapitalisations définitives. Dans un troisième temps nous développons les raisons des achats et le profil des ménages

² On considère ici que le caractère marchand d'un transfert foncier implique : « le transfert de droits d'appropriation ou d'usage contre une contrepartie exigible, établie sur la base d'un système d'équivalence : le prix » (Colin, 2017, p. 8)

³ Parmi ces autorités locales : les agents municipaux (maire, adjoints, président du conseil communal), délégués d'arrondissement, chef de *fokontany*, chefs de hameaux, ou encore des autorités coutumières, généralement les « anciens » du village (*olobe* et *tangalamena*).

⁴ Le *fokontany* est la plus petite unité administrative déconcentrée. Un *fokontany* regroupe quelques hameaux dispersés et leurs champs.

⁵ Pour respecter l'anonymat des entretiens, cette note évite de citer des noms de personnes ou des lieux. Néanmoins, lorsque cela nous a paru faciliter la compréhension, des pseudonymes ont été donnés par l'auteur.

ayant acquis des terres par le marché. Enfin, ce papier suggère que la dimension intrafamiliale des transactions et la circulation limitée de l'information sur les offres, tendent à limiter la concentration foncière à l'échelle de la commune.

1. Raisons des ventes et profils des ménages

Dans les contextes africains, plusieurs travaux ont montré les effets négatifs des marchés lorsqu'ils sont liés à des logiques de détresse (André & Platteau, 1998 ; Bruce, 1988). La littérature n'est cependant pas unanime. Place et Migot-Adhola (1998) ou Baland et al. (2007) montrent au contraire les effets positifs des marchés d'achat/vente en termes d'équité de l'allocation des ressources.

À Madagascar, si les petits agriculteurs sont contraints à des ventes menant à l'abandon de leurs activités, ils perdent une source importante de revenus (monétaires et en nature). La perte de ce capital productif est particulièrement préoccupant dans un contexte où les villes peinent déjà à absorber les jeunes actifs (Sourisseau et al. 2014 ; Burnod et al. 2017).

1.1. Manque d'argent et urgences, principales raisons évoquées

La pauvreté monétaire est une explication récurrente des ventes de terre. Certaines peuvent être qualifiées de *ventes de détresse*. Dans notre contexte nous qualifions de vente de détresse des cessions qui visent à répondre à une urgence, le plus souvent pour faire face à des dépenses non productives. Accidents graves, maladies d'un proche, décès ou choc de production peuvent conduire les ménages à vendre leurs terres. Dans ces conditions, l'urgence peut contraindre le vendeur à concéder un prix très bas. De plus, le choix des acheteurs potentiels est restreint ce qui limite encore le pouvoir de négociation. En effet, si aucun proche ne peut payer rapidement, les vendeurs se tournent vers les notables du *fokontany*, rares personnes capables de mobiliser une somme importante rapidement. À titre d'exemple, après un accident, le transfert d'un jeune homme vers l'hôpital situé en ville obligea son père vendre une terre et la transaction fut négociée dans la journée. Pour faire face à l'urgence, le père choisit de céder une grande rizière achetée cinq ans auparavant, mais dans ces conditions il n'en tira que la moitié du prix auquel il l'avait achetée. En général, les rizières sont les parcelles privilégiées lors de situations urgentes, car ce sont les parcelles les plus demandées et l'enjeu est de trouver très vite un preneur. La perte de rizière constitue la décapitalisation la plus grave pour les ménages.

Ceux qui disposent d'autres formes d'épargne, sous la forme de bétail notamment, préféreront toujours éviter de perdre une terre. À la différence d'un champ, il est aisé et rapide de vendre quelques bœufs ou cochons dans des conditions de négociation non défavorables. Les ventes de détresses touchent donc en premier lieu les plus pauvres qui ne possèdent pas ou trop peu de bétail.

Malgré ces ventes, les sorties définitives de l'agriculture restent rares. Les départs du village, même pour plusieurs années, n'apparaissent pas comme un moteur de l'offre pour le marché d'achat-vente. En revanche, ces ventes tendent à modifier la structure des exploitations. Certains ménages se reportent désormais sur des espaces moins valorisés. Une des rares personnes du village n'ayant plus aucune rizière irriguée explique :

« J'ai acheté quatre fois des 'tanimbary' [rizières irriguées] et j'ai tout revendu quatre fois encore. [...] C'est vrai qu'on a plus de rizières mais on peut quand même s'en sortir grâce aux 'tanety' [terres de collines], car on investit de notre mieux sur ces champs. Mon père avait beaucoup de champs sur les collines. Avant ces terres n'avaient aucune valeur

mais nous, aujourd'hui, on y cultive du riz pluvial et on a presque la même production que sur des 'tanimbary' [rizières irriguées]. » (Entretien, 17/05/2016).

Dans son cas, l'entretien des *tanety* est rendu possible par des activités extra-agricoles saisonnières (commerce ambulancier de fripes dans les villes).

1.2. Certaines ventes permettent des investissements agricoles ou extra agricoles.

Nous n'avons jamais rencontré de personne ayant vendu une terre pour acheter du bétail ou même des outils, en revanche vendre une terre pour en acheter une autre ailleurs est chose fréquente. Lorsque l'opportunité d'acheter se présente, des ménages vendent une parcelle pour obtenir un terrain jugé meilleur ou plus proche. Le remembrement est particulièrement utile lorsqu'une personne a hérité de ses deux parents. Après le mariage, les femmes rejoignent leur mari et conservent parfois des terres dans leur village natal (ont dit alors qu'elles sont « zazalava⁶ »). Les enfants héritent alors de parcelles très distantes et s'ils ont l'occasion d'acheter un terrain plus proche préfèrent parfois vendre : « *moi j'habite ici, j'ai reçu une grande rizière au village de ma mère. Elle m'a dit que je pouvais vendre car je lui ai expliqué que c'était trop loin pour moi. C'est un frère de ma mère qui a acheté car il avait des terrains à côté. [...] C'est avec cet argent que j'ai acheté une rizière ici et ouvert une épicerie pour ma femme* » (Entretien 28/07/2016).

La vente de terre permet aussi de réaliser des dépenses extra agricoles. Par exemple, les terres peuvent permettre de financer des études en ville aux enfants : « *Ceux-là m'ont vendu une terre pour envoyer leurs enfants à l'école en ville* » explique l'acheteur (Entretien, 26/07/2016). Ou encore, un fonctionnaire dit prévoir la revente d'une rizière pour acheter une camionnette et faire du transport de passagers lorsqu'il sera à la retraite.

Enfin, notons que nous avons observé une grande diversité de profils socio-économiques parmi les vendeurs. Parmi les ménages issus de la petite élite économique locale (une dizaine de ménage de notre échantillon) tous avaient déjà vendu une terre. Logiques de remembrement ou investissement extra-agricoles les concernent particulièrement. Dans le cas du plus grand propriétaire foncier de la zone, ses enfants n'ont jamais vécu au village ont vendu à sa mort l'intégralité d'un capital foncier estimé à plusieurs centaines d'hectares qu'avait pu acheter leur père.

2. Quelles alternatives aux décapitalisations foncières définitives ?

La prégnance et la gravité des « ventes de détresses » nous conduisent à interroger les alternatives aux décapitalisations définitives. Nous avons vu que la possession de bétail permet d'éviter les décapitalisations forcées. Nous verrons dans cette partie que certains arrangements marchands limitent les décapitalisations définitives grâce à la négociation en amont des conditions du rachat futur des terres vendues.

2.1. Négocier le rachat futur de terres vendues : « ventes vivantes » ou « ventes qui reviennent »

Il existe à Madagascar plusieurs expressions désignant des formes de transactions 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*), de « ventes vivantes » (*varo belona*) et de « ventes qui reviennent » (*mivarotra miverina*). Il s'agit de catégories locales qui, d'un point de vue analytique, ne se définissent pas toujours par de véritables

⁶ *Zazalava* signifie littéralement « enfant long/grand » et désigne le cas exceptionnel où une femme hérite. Hériter d'une rizière signifie aussi la prise de responsabilités sociales généralement réservées aux hommes. En particulier elles doivent participer financièrement de cérémonies familiales coûteuses : les *famadihana* (retournement des morts).

« ventes », mais nous faisons le choix de les présenter, car ces transactions jouent un rôle important dans les échanges, en évitant la perte définitive d'une terre pour le vendeur.

Les ventes dites « mortes » (*maty*) sont les plus communes. L'analyse des logiques sous-jacentes aux offres de terres analysées plus haut concerne ces dernières. Comme suggéré par leur nom, une vente « morte » est une transaction *définitive*. De plus, ces ventes sont *complètes* au sens où le vendeur n'a plus aucun droit sur le terrain. Ces caractéristiques (*définitives* et *complètes*) n'empêchent pas que la mise en relation des transactants, l'exécution de la transaction et sa sécurisation soient enchâssés dans des relations sociales.

Moins répandus, d'autres arrangements permettent de négocier le rachat futur de la terre vendue. Que le vendeur se réserve le droit de reprendre la chose - moyennant la restitution du prix (*vente à réméré*) - ou qu'il obtienne d'être prioritaire si l'acheteur décide de revendre, ces transactions peuvent limiter les effets d'une décapitalisation en donnant des chances au vendeur de récupérer la terre perdue. Deux expressions sont employées localement pour désigner ces transactions : vente « vivantes » (*varo belona*) ou des « ventes qui reviennent » (*varotra miverina*). Parfois utilisées comme synonymes, parfois distinguées, leur sens peut varier d'un village à l'autre. Mais ces « ventes » 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. Je propose de distinguer deux types de ventes « vivantes » qui balisent la diversité des règles de récupération leurs contraintes associées.

Premier type : les ventes à rémérés (varo belona)

Dans sa première variante, le *varo belona* est une vente qui n'est ni *définitive* ni *complète*, car la terre devra obligatoirement être restituée lorsque le vendeur sera en mesure de la racheter. On peut considérer cet arrangement marchandant comme une vente à réméré puisque le vendeur se réserve le droit de racheter la terre dès qu'il parvient à restituer la somme. Paul Ottino (1998) a observé des contrats similaires dans les hautes terres, tout comme Blanc-Jouvant (1964) qui, dans son étude des droits fonciers coutumiers malgaches, considère qu'« il arrive d'ailleurs souvent que le vendeur se réserve dans le contrat une possibilité de rachat et l'on parle, dans ce cas, de *varo-belo*, sorte de vente à réméré. » (1964, p. 365). Suivant nos observations, une vente peut être dite « vivante » lorsque le transfert de droits fonciers est de durée limitée mais dont le terme n'est pas fixé à l'avance. Les transactants déterminent une fourchette temporelle souple et variable selon les cas. Le montant du rachat est identique au prix de vente et c'est pourquoi ces transactions ne sont pas perçues par les acteurs comme étant à l'avantage des acheteurs, surtout avec l'inflation du prix des terres. Comme le dit bien une autorité de *fokontany* : « pour l'acheteur ce n'est pas intéressant de faire '*varo belona*' car le prix de rachat est fixe donc on ne gagne rien » (entretien 11/12/2016).

À première vue, cette transaction s'apparente plutôt à une mise en gage. Cependant du point de vue des acteurs, 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 « ventes vivantes ». Une personne enquêtée explique :

« On préfère faire '*varo-belona*' parce qu'on est frères et surtout pour que notre héritage soit conservé. 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. » (Entretien, 17/04/2016).

La logique principale de ces ventes est de servir un besoin urgent de liquidité sans pour autant perdre son patrimoine⁷ de manière définitive et compromettre l'exploitation agricole.

Du point de vue du vendeur, l'offre vient d'un besoin de liquidités, et répond à une logique économique, tandis que du point de vue de l'acheteur ce type de transaction renvoie au registre de l'entraide et de l'honneur. En même temps qu'il accède à la terre, l'acheteur évite à son vendeur une décapitalisation définitive. C'est probablement pourquoi ces ventes sont très majoritairement réalisées dans un cadre familial.

Second type : négocier un droit de préemption sur la terre vendue

Un autre type de transaction, soit appelé du même nom *varo belona* mais aussi qualifiée de *varotra miverina* (« ventes qui reviennent »), tend lui aussi à prémunir les vendeurs contre leur « détachement » complet au terrain cédé. Ces ventes sont *définitives* et *complètes* mais se distinguent des ventes habituelles parce qu'elles intègrent un accord sur de futures transactions. La limitation qu'introduit le *mivarotra miverina* porte sur la possibilité de rachat dont dispose le vendeur : l'ancien propriétaire doit être le premier informé d'une nouvelle intention de vendre. Il est prioritaire en cas de revente, nous pourrions dire qu'il dispose d'un droit de préemption. Des arrangements similaires ont été observés en Ouganda par Platteau (2005) ainsi que Baland et al. (2007, p.287), ou encore au Kenya par Simmance (1961). A Madagascar, Céline Boué (2013) évoque cet arrangement, aujourd'hui disparu, dans une autre commune des hautes terres. Il nous a semblé au contraire que dans notre commune d'étude, ces pratiques étaient sujettes à un certain revitalisme. Cela s'explique notamment dans un contexte de pression foncière généralisée et où l'information foncière est un enjeu stratégique dans l'accès aux marchés (*cf. partie 4*).

Le pari sur cette récupération reste incertain, comme l'explique cette femme : « *Ma fille était malade et j'étais seule, c'était vraiment dans une situation difficile. Je suis allé voir la famille de mon mari pour expliquer mon cas et annoncer je vais devoir vendre des terres. J'ai demandé, « quel accord est-ce qu'on va fixer ? », et c'est là qu'on a décidé que c'est mieux d'éviter de faire une « vente morte » pour que les enfants aient la possibilité de les récupérer. Si plus tard ils ont les moyens, ils pourront récupérer. [...] Moi je n'ai pas encore essayé de racheter car je suis toute seule [divorcée] et avec deux enfants jeunes.* » (Entretien 19/06/2017).

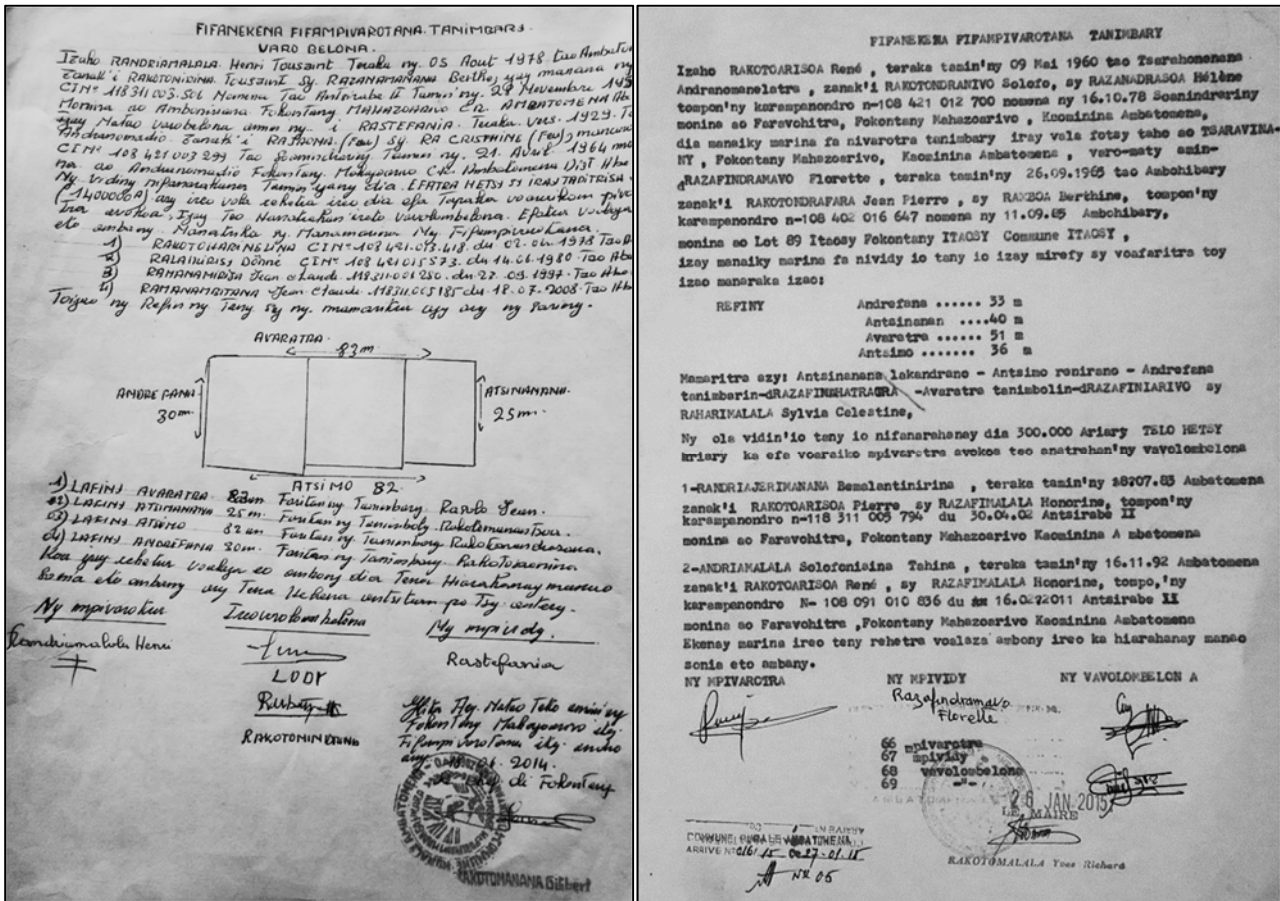
D'autres personnes interrogées semblent moins inquiètes sur la possibilité de récupérer une parcelle ainsi vendue : « *La vie c'est comme une roue de charrette, un jour c'est nous qui sommes dans le malheur et le lendemain c'est au tour d'un autre d'être en bas* » (Entretien 30/10/2016). Ce qu'un enquêté appelle un « *va-et-vient* » (*en français*), reste de l'ordre du possible. De plus à la différence de l'arrangement précédent, la clause de récupération vaut pour plusieurs générations. Cela permet ainsi aux enfants des vendeurs de récupérer ces terres cédées dans le passé. Enfin, l'ancien propriétaire peut, à son initiative, venir proposer un prix afin de racheter la parcelle vendue. Cette possibilité ne doit pas être négligée car hormis lors de ventes « vivantes » nous n'avons jamais observé de transactions à l'initiative de l'acheteur. Quoi qu'il en soit, la possibilité de renégociation des ventes semble une dimension à ne pas négliger pour comprendre le rôle des marchés dans les stratégies d'accès à la terre.

Ce type de transactions est conclu le plus souvent entre membre d'une même famille et oralement. Cela explique notamment pourquoi elles apparaissent rarement dans les enquêtes ou les archives municipales. Au sein de notre corpus

⁷ Suivant la définition du patrimoine qu'en donne le droit français, celle d'un bien qui « se confond avec l'existence même de la personne » (Aubry et Rau, cité par Callon 2017, p. 82), perdre une partie de son patrimoine c'est aussi perdre une partie de soi-même. Ce parallèle, dans le cas précis de la propriété foncière, ne nous apparait nullement exagéré mais nous permet au contraire d'insister à quel point la terre reste « attachée » aux personnes et aux lignages, attachement que même la vente peine à défaire.

de 409 actes de ventes issus des archives municipales, aucun ne concernent des ventes « vivantes ». Par contre, ces actes stipulent qu'il s'agit bien de vente « morte » afin d'éviter toute confusion. Dans certains *fokontany*, et depuis peu, des chefs de *fokontany* formalisent ce type de transaction (voir Annexe 1). Ces « petits papiers » précisent en titre « vente vivante » et sont visés par les autorités locales. Ces dernières estiment que ces arrangements représentent 10% des actes formalisés à l'échelle du *fokontany*⁸.

Illustration 1 : acte de vente « vivante » visé par le fokontany en 2014 (à gauche) et acte de vente « morte » (varo maty) visé par la Mairie en 2015 (à droite)



Source : archives personnelles d'un chef de fokontany adjoint (à gauche), archives municipales (à droite)

2.2. Les cessions en location ou métayage ne sont pas des alternatives aux ventes

Plusieurs travaux ont mis en avant l'avantage des locations au regard du critère d'équité du marché (cf. Colin (2017) ou Holden & Otsuka (2014) pour une revue de la littérature). Par exemple, en Éthiopie les locations permettent d'amortir les chocs pour les petits propriétaires vulnérables (Holden, Deininger, & Ghebru, 2011), en Côte d'Ivoire le faire-valoir indirect permet d'éviter les cessions définitives d'actifs fonciers par la vente (Colin, 2004, 2008). Au contraire, à Madagascar dans la commune étudiée, la location ne permet pas de répondre à une urgence financière.

⁸ Les conditions d'archivage et de classement des documents du *fokontany* ne permettent pas de le vérifier.

Le prix des locations semble trop bas pour faire face à la plupart des dépenses urgentes des ménages. 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 : *Mais personne ne veut louer [prendre en location] des tanety par ici ! Et puis si je loue il faut 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. » (Entretien, 22/06/2017).*

En effet, les superficies rizicoles par ménages sont très faibles⁹ ; il faudrait céder en location une part très importante de son capital pour répondre à une urgence financière. Pour fournir un ordre de grandeur, 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 à la vente. La logique des cessions en FVI renvoie 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).

3. Les logiques de la demande : profils d'acheteurs et raisons d'achats

3.1. Les logiques des achats de terres

Acheter de la terre dans les économies paysannes des Hauts Plateaux renvoie toujours à un objectif de production. En effet, l'agriculture est la principale activité de la zone et la plupart des terres sont achetées pour la mise en culture d'aliments destinés à l'autoconsommation. En même temps, les achats s'inscrivent aussi dans des logiques de transmission patrimoniale, de thésaurisation ou d'entraide. Aucune spéculation foncière n'a été identifiée.

D'abord, transmettre un patrimoine suffisant à leurs enfants est un sujet de préoccupation pour les paysans. Pour les parents l'achat permet d'augmenter le patrimoine à transmettre aux fils¹⁰, tout en évitant l'appauvrissement de leur propre foyer. En effet, les parents transmettent des droits d'usages exclusifs sur certaines rizières à leurs fils une fois mariés. Pour eux, ces donations représentent la perte d'un capital productif majeur. Les achats garantissent donc une certaine stabilité de l'exploitation au long de la vie tout en assurant l'autonomisation des enfants après leur départ du foyer parental. Tenter de « lisser » son capital foncier durant le cycle de vie est particulièrement important avec le rétrécissement des surfaces héritées qui s'accélère depuis quelques années. Dans cette optique, Mr. Ranaivo, père de cinq garçons explique :

« Moi, j'ai reçu le quart des terres de mon père et même si j'ai beaucoup acheté, je possède moins de terres que mon père à son jeune âge! [...] J'ai pensé que je devais acheter, car avec le peu d'héritage reçu de mon père (à n'arrêter) si je n'achetais pas, c'est ça que nous devons partager en six, entre nous [lui et sa femme] et nos cinq enfants! [...] Si je n'avais pas acheté d'autres terres, c'est mon héritage que j'aurais dû donner à mes enfants. Je dois en donner à ceux qui se marient, c'est impératif. Pour que la quantité de riz que moi et ma femme mangeons ne diminue pas, j'ai donc acheté des terres. »

⁹ Pour le district Antsirabe II, auquel appartient cette commune, Sourisseau *et al.* (2014) estiment à partir du recensement agricole que les exploitations comptent en moyenne 0.06 ha de rizière par personne.

¹⁰ Les femmes héritent rarement dans cette commune. La norme veut qu'elles partent vivre au village de leur mari. Toutefois, les parents réservent une parcelle pour l'ensemble des filles au cas où le mariage de l'une d'elles viendrait à se dissoudre.

Ensuite, la terre joue le rôle d'épargne. Dans cette logique, l'achat peut être envisagé dans le but de conserver de l'argent pour un projet futur. Certains achètent par exemple pour économiser une somme qui sera destinée à la scolarité des enfants. Deux enquêtés dont les revenus étaient majoritairement extra-agricoles ont déclaré avoir acheté une rizière pour prévoir l'achat futur d'un véhicule. Cette logique de placement reste néanmoins rare et concerne principalement des ménages aisés.

Sans exclure les logiques précédentes, la raison première de l'achat est parfois d'apporter un soutien financier à un proche, en particulier dans la famille. Nos entretiens mettent en évidence des cas où l'*offre de terre* ressemble plus à une *demande d'aide* de la part du vendeur qu'à une proposition de vente. Par exemple, pour permettre à un oncle de payer sa contribution à une cérémonie de retournement des morts (*famadihana*), les neveux ont été contraints de lui acheter une terre : « *il y avait un 'famadihana' dans la famille et un des cotisants ne pouvait honorer ses responsabilités. Notre père nous a demandé de lui payer 50 000A¹¹ et on a dû acheter sa terre en 1993, pour sauver le prestige de la famille. [...] Mais elle valait beaucoup moins que ça !* » (Entretien, 09/07/2016). Les exemples sont nombreux. Dans les archives consultées au *fokontany*, un document destiné au chef de *fokontany* et déposé par une famille souligne la logique d'entraide associée à leur achat : « *Nous nous sommes mis d'accord sur une vente définitive. Pour payer nous avons décidé de vendre une charrette, même si elle était chère à nos yeux, afin de leur porter secours (« famonjena »), car ils se plaignaient.* » (Archives de la commune). Une femme dont le mari a été mis en prison et qui a vendu une terre pour payer sa caution considère que son beau-frère l'a « aidé » à surmonter cette épreuve grâce à l'achat de ce terrain : « *il n'avait pas prévu une telle dépense et je sais tous les sacrifices qu'il a dû faire pour pouvoir m'acheter cette rizière* » (Entretien 08/06/2017). En effet, les ménages racontent souvent les moments difficiles qui peuvent suivre les achats : c'est une période de privation, de travail intense et de forte vulnérabilité en cas d'urgence, car tout ou partie du bétail a été vendu pour acheter la terre ainsi que des récoltes.

Enfin, la littérature soulève parfois les risques de spéculation foncière associés à la marchandisation de la terre (Anseeuw et al. 2012 ; Deininger & Feder 2001 ; Deininger 2003 ; Platteau 1996). À Madagascar, des travaux ont montré l'importance de ces logiques dans les zones périurbaines de la capitale (Andrianirina & Burnod 2012 ; Ranaivoarimanana 2011). Néanmoins, dans cette commune relativement enclavée, aucune logique purement spéculative – sans mise en culture – n'a été observée. De plus, aucun achat ayant pour but une mise en location future ne semble avoir lieu.

3.2. La diversité des profils des acheteurs et stratégies d'accès à la terre

La dizaine de grands propriétaires de cette commune ont acquis leur capital foncier essentiellement *via* le marché, mais la capacité à acheter des terres n'est pas réservée à cette petite élite socio-économique.

Aujourd'hui, aucun phénomène de captation massive des ressources foncière par le marché n'a été observé. Notons toutefois que dans les années 1980, un riche commerçant originaire du village avait acquis des rizières et des terres de colline (*tanety*) à hauteur de plusieurs centaines d'hectares. L'usage de l'intimidation, voire de violences, lors des « achats » en fait un cas limite au marché.

Si leurs achats sont nombreux et importants à l'échelle locale, les ménages aisés n'ont pas d'intérêt à une accumulation continue de terres agricoles. Certains considèrent posséder suffisamment de capital foncier et disent ne plus souhaiter acheter : « *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*

¹¹ Environ 15 euros, ce qui représentait une somme très importante à l'époque de cette transaction.

plus ça ne m'intéresse pas car ils sont à l'université à Antananarivo et j'espère qu'ils ne seront jamais agriculteurs. » (Entretien 01/07/2017).

La demande de terre est le fait de ménages aisés ainsi que des ménages plus modestes. Pour ces derniers, la perspective de pouvoir acheter une parcelle n'est pas exclue. Cela tient notamment aux prix encore relativement abordables des terres dans cette zone. Pour donner un ordre de grandeur, deux ares d'une rizière fertile et bien irriguée valent environ 200 euros soit approximativement le prix d'un zébu adulte. Entre 2015 et aout 2017, sur l'ensemble des 116 transactions identifiées dans les actes de ventes déposés à la commune, le montant moyen d'une transaction était de 630 000 ariary, soit moins de 200 euros¹². La qualité et la superficie des terres sont bien sûr discriminatoires car les ménages plus riches achètent les grandes rizières irriguées, inaccessibles pour les autres qui privilégient les petites rizières ou les *tanety*.

L'agriculture étant essentiellement destinée à l'autoconsommation, comme seule activité elle ne permet pas de dégager des revenus suffisants pour acquérir des terres. Pour les paysans qui ne disposent pas (ou peu) d'élevage et qui n'ont pas d'autres sources de revenus que la vente de leur force de travail comme journalier, l'achat n'est pas envisagé : *« je ne possède pas beaucoup de terre, mais à quoi bon acheter puisque je n'ai même pas assez d'argent pour exploiter les terres que j'ai ! »* (Entretien, 26/07/2016). Pour les plus pauvres, l'augmentation de leur capital foncier n'est pas une priorité.

Pour ceux ayant des exploitations plus stables, la constitution d'un petit élevage est une étape préalable à l'achat. Quoi qu'il en soit, la pluriactivité apparaît aujourd'hui presque indispensable pour financer une acquisition par le marché. Pour les ménages plus modestes et/ou les personnes ayant une dotation initiale en terre très faible, ce sont principalement les activités extra-agricoles qui permettent de constituer l'épargne nécessaire. Les migrations saisonnières¹³ dans les bassins de production de riz, dans le secteur informel urbain, la petite maçonnerie, le commerce, le travail dans les mines, etc. sont autant d'activités qui permettent de constituer un petit pécule et de revenir investir dans leur village d'origine. Rado, un jeune homme, initialement « sans terre » à cause du divorce de ses parents, a acheté à 10 reprises. Il multiplia les petites activités informelles (ménages, petits commerce, mineur, ect.). Son expérience résume bien notre propos :

« C'est difficile de gagner de l'argent par ici parce qu'il y a peu d'activités lucratives, sauf peut-être à faire du commerce. Donc c'est très compliqué de s'acheter des terres tout en restant ici [sans migration saisonnière]. Si on veut acheter des terres en restant ici, il faut faire de l'élevage porcin au moins. Puis vendre les porcs pour s'acheter des terres, ou bien élever des zébus. 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 sert à répondre aux urgences. » (Entretien, 05/08/2016).

¹² On sait cependant par nos entretiens qualitatifs que les montant des transactions sont légèrement sous déclarés dans les actes de ventes pour réduire le montant de la taxe perçue par la commune.

¹³ Dans cette commune, les migrations saisonnières peuvent être massives au point qu'une femme affirme que certaines saisons *« c'est déjà arrivé que dans ce hameau il ne restait que des femmes, des enfants ou des vieillards. C'est nous qui gardions les cultures parce que les hommes étaient partis travailler ailleurs »* (Entretien 31/05/2017).

4. Les processus d'accès à l'information foncière : le marché en pratique

Le pouvoir d'achat d'un ménage et sa capacité à constituer une épargne sont essentiels pour accéder à la terre par le marché. Toutefois un autre critère apparaît central : l'accès à l'information. Avoir l'opportunité d'acheter signifie en première instance avoir l'opportunité de se voir proposer une parcelle. Le marché discrimine-t-il une partie de la population, privée de cette information foncière ? Des observations à l'échelle intrafamiliale font apparaître quelques régulations sous-jacentes aux marchés qui participent à l'explication de la diversité des profils des participants au marché.

4.1. L'importance de l'accès à l'information sur les ventes

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*, *président de fokonolona*¹⁴, *tangalamena*¹⁵), n'interviennent à ce niveau.

Avec une pression foncière importante et la difficulté croissante pour l'accès aux terres agricoles, obtenir une information sur les terres mises en vente est une chose fondamentale. Cette information est peu centralisée, même à une échelle micro-territorialisée. En effet, nos enquêtes témoignent de ventes conclues entre des personnes ayant des relations étroites¹⁶ : voisins, amis ou membres d'une famille. Les propositions de vente sont rarement diffusées à plus de trois ou quatre acheteurs potentiels. Souvent l'acheteur est même l'unique personne à qui la vente ait été proposée. L'information circule peu et principalement via des réseaux de relations familiales et de voisinage.

Les marchés fonciers sont d'autant plus segmentés qu'en pratique, seule l'information sur les offres peut circuler. Dit autrement, 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'explications émergent des entretiens : d'une part les ventes sont souvent liées à un moment de précarité et il serait insultant d'assumer chercher à en profiter en 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*¹⁷ (brigands). 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. Finalement, accéder à des informations pertinentes *sur les offres* foncières dépend largement des contraintes pesant sur les vendeurs et leurs choix.

4.2. Prérogatives familiales sur le « droit de vendre » et règles de priorité

Du côté de l'offre, le confinement de l'information s'explique par l'existence de règles de « priorité », notamment pour les terres héritées ou lors des *ventes à réméré* (*mivarotra miverina*). En particulier, les terres familiales - dites

¹⁴ Il en existe cinq par fokontany et correspondent à l'échelle du hameau.

¹⁵ Les *tangalamena* ou *olobe* sont des autorités coutumières qui sont généralement les plus vieux du hameau.

¹⁶ Nous pourrions parler de « lien fort », en référence aux travaux de Marc Granovetter, pour désigner ces relations intenses du point de vue du temps passé ensemble, de leurs fréquences ou de leur « intensité émotionnelle » (Granovetter 1973)

¹⁷ Le terme désigne traditionnellement des voleurs de zébus du sud de Madagascar. Aujourd'hui l'expression *dahalo* est associée à un banditisme rural aux formes et cibles variées. Les *dahalo* sont très présents dans cette zone. Ils attaquent notamment les convois, volent le bétail, ils cambriolent pour de l'argent. Les vols de récoltes directement dans les champs sont également très fréquents (dans ce cas on appelle ces voleurs des « chats » (*saka*)).

'tanindrazana' ou « terres des ancêtres » - sont proposées d'abord aux cohéritiers. Bien que les exploitations soient gérées à l'échelle de la famille nucléaire, le droit d'aliéner la terre est soumis à une négociation avec la famille élargie.

Dans certains cas, vendre une terre héritée hors de la famille est présenté comme rigoureusement impossible : « *c'est une terre qui vient de mon père ('anarandray') vous savez ! Donc si vous vendez, il faut respecter cet 'anarandray'. Cela signifie que ça ne sort pas de la famille !* » (Entretien, 26/04/2016).

Le cadre (un cas) 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. Ici toute possibilité de vente à l'extérieur est impossible.

Néanmoins, toutes les familles exigent au moins que ses membres soient les premiers à se voir proposer sa terre. L'offre circule donc selon un ordre de priorité. La famille (*fianakaviana*) est la première informée, en particulier la famille proche (*iraitampo*) c'est-à-dire les frères et sœurs et les parents s'ils sont en vie. Le groupe des « co-responsables » (*mpiara mitondra*¹⁸), c'est-à-dire ceux qui cotisent ensemble aux responsabilités sociales (au minimum les parents, frères, oncles et cousins germains paternels) ont aussi un accès privilégié à l'information. Si personne n'est en mesure de racheter cette terre, elle sera proposée dans un réseau plus large. Si cette norme sociale n'est pas respectée, un conflit peut éclater et compromettre la transaction :

« *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'achètes pas si tu ne veux pas perdre ton argent », car la famille s'était opposée. J'ai eu peur et j'ai abandonné !* » (08/06/2017).

Ces restrictions favorisent les transactions intrafamiliales qui sont majoritaires sur cette commune, comme ailleurs dans les Hautes Terres (Boué & Colin, 2015).

Selon les acteurs, ce principe de priorité est ancien et issu de la sagesse populaire malgache (*fahendrena malagasy*). La référence à d'anciennes valeurs « qui se perdent » est omniprésente dans nos enquêtes. En pratique pourtant, l'examen des transactions foncières sur plusieurs générations montre que ce principe n'a pas été mieux respecté à l'époque des grands parents, bien au contraire. Un jeune homme (35 ans) nous fait part d'une réflexion qu'il a eu avec ses oncles suite à notre passage :

« *Dernièrement nous avons eu une petite discussion au champ de patate sur le foncier. On se disait que de nos jours lorsqu'il y a une terre en vente, elle ne sort plus de la famille parce que les membres de la famille du vendeur essaient de retenir cette terre et ils l'achètent. Aujourd'hui la possibilité d'acheter une terre venant d'une autre famille est minime. [...] Je pense que c'est parce que la population s'accroît et que la terre devient de plus en plus « serrée ». Et puis si on vend dans la famille, on se dit qu'on pourra racheter sa terre dans l'avenir si on a les moyens. C'est plus facile de renégocier la récupération des terres à l'intérieur de la famille mais par contre si on a vendu à l'extérieur, l'acheteur sera libre de vendre à la personne de son choix* » (Entretien 08/06/2017).

Ainsi, contrairement au discours habituel, ces régulations semblent toujours importantes aujourd'hui, mais pour des raisons qui ont évoluées. Ce témoignage suggère que la pression foncière incite au confinement de l'information qui entretient à son tour le contrôle intrafamilial. Cette hypothèse est confortée par un notable, responsable d'animer les résolutions de conflits fonciers et très informé des affaires foncières dans la commune :

« *Je constate que maintenant, on éduque mieux les gens sur les ventes. On leur dit « quand vous vendez vos terres, il faut d'abord demander la permission à vos proches (iraitampo) et à votre famille (fianakaviana) ». S'ils ne*

¹⁸ Littéralement ceux avec qui on partage les « responsabilités » familiales, en particulier les charges coûteuses lors du « retournement des morts » (*famadihana*).

peuvent pas s'opposer ni « retenir » cette terre, ils vous bénissent et vous êtes libre de vendre ailleurs. C'est ce que je vois de plus en plus aujourd'hui. » (Entretien 30/06/2017)

Pour les terres obtenues par achat, les contraintes sur les ventes sont moins fortes. Le terre peut être revendue à l'initiative du ménage (décision prise par le couple en concertation). En pratique, la circulation de l'information reste toutefois limitée aux amis, voisins ou parents.

Il arrive cependant que les offreurs ne trouvent pas d'acheteurs dans leur réseau de proximité. C'est notamment le cas lorsque la vente est urgente et le montant élevé. L'information s'ouvre à un cercle plus vaste, constitué de personnes ayant des liens moins étroits. Plusieurs personnes peuvent être mises au courant simultanément et les notables seront particulièrement informés, car une somme importante doit être versée rapidement.

4.3. De nouveaux canaux de circulation de l'information : les courtiers

Il est aussi des cas où les vendeurs contactent des courtiers, des '*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.

« 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 » (Entretien 26/05/2016).

Ici les *mpanera* mettent en relation un offreur avec un demandeur, mais jamais l'inverse. Nous avons demandé à un jeune homme qui a réalisé plusieurs achats grâce à un intermédiaire :

- *Hadrien/Lydia : 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 t'informer, il dit « il y a une terre en vente » et si cette famille est intéressée c'est bon.» (Entretien 08/06/2017).*

Les vendeurs mobilisent un réseau plus vaste *via* un courtier, mais ce dernier ne publicise pas pour autant la vente. 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 » (Entretien 26/05/2016).

Ici encore la discrétion est de rigueur. Elle tient en partie aux violences (attaques de *dahalo*) qui se développent dans les zones rurales. Les courtiers contactent des personnes qu'ils connaissent personnellement et en qui ils ont une certaine 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* :

« C'est vrai, comme vous dites, les plus 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 ! » (Entretien, 31/10/2016).

La possession de zébus ou d'un élevage porcin est un atout pour capter les offres. C'est le principal signe extérieur attestant du pouvoir d'achat d'un ménage.

Ainsi, chaque transaction particulière n'est réellement accessible que par une poignée d'individus et leur accès à l'information est largement dépendant de leur réseau social. En ce sens, les marchés sont très segmentés et il est clair qu'aucune offre ou demande n'est agrégable à l'échelle d'une commune, ni même d'un *fokontany*. Les achats de terres par des individus extérieurs au *fokontany* sont rares. Par exemple, dans le hameau Belanitra, un ancien du village nous dit :

« Nos terres n'ont jamais été vendues avec des gens de Ambatomainty [hameau voisin]. Il y a quand même des petites parties de terre qui sortent de la famille, mais ça reste des gens de Belanitra qui achètent. » (Entretien, 26/04/2016).

Cette imbrication des marchés dans des réseaux interpersonnels tend à limiter la diffusion de l'information. Il s'agit donc d'un contexte de marché de gré à gré avec une demande « latente » forte (mais rarement exprimée) et d'une offre qui circule peu, sous contraintes, et essentiellement au sein de réseaux de proximité géographique (hameau, *fokontany*) et affective (famille ou personne avec qui on entretient un lien fraternel). Cette segmentation peut permettre à des personnes moins riches d'accéder à la terre par achat puisque la « compétition » est limitée à quelques individus. Lorsque la demande effective se limite (comme souvent) à une seule personne, il est difficile d'évoquer une concurrence par les prix pour qualifier le marché foncier. Comme nous avons tenté de le montrer, d'autres critères, notamment institutionnels, doivent être intégrés à l'analyse. Ce fonctionnement des marchés à Ambatomena contribue à expliquer la diversité des profils des acheteurs analysée dans la partie précédente.

Conclusion

Le marché d'achat/vente a été identifié comme à la fois comme actif, informel et intégrant une importante dimension intrafamiliale, tant par le nombre de transactions entre parents que par les prérogatives que conservent ces derniers.

Du point de vue du critère d'équité, cette étude montre l'ambiguïté du rôle des achats-vente sur l'allocation des ressources. En effet, du côté de l'offre, nous avons constaté que les conséquences des ventes varient selon, le niveau d'urgence, les conditions de négociations du prix, ainsi que des termes du contrat. Les ventes les plus préjudiciables sont celles non prévues et urgentes qui touchent plus particulièrement les ménages n'ayant pas ou peu « d'épargne sur pied ». Les alternatives aux ventes définitives sont minces. En particulier le faire-valoir indirect ne constitue pas un recours pour éviter la vente. Le marché d'achat/vente permet parfois à ceux qui ont vendu de reconstituer leur patrimoine foncier, soit à travers des *ventes à réméré* (ou la négociation d'un *droit de préemption*), soit à travers des achats classiques.

D'autre part, nous avons observé une large diversité de ménages ayant eu un accès à la terre par l'achat et pas uniquement les élites locales. Les régulations familiales et la circulation contrainte des informations sur l'offre semblent limiter les concentrations foncières à l'échelle de la commune. Cependant, le marché contribue à augmenter les inégalités à l'intérieur des familles puisqu'il modifie la répartition des héritages dont le partage est le plus souvent égalitaire.

Le marché d'achat/vente a été étudié dans le contexte particulier d'une commune avec une forte pression foncière et qui, à l'image de nombreuses zones du pays, reste relativement enclavée et peu connectée aux marchés nationaux. Les prix des terres agricoles (rizières et *tanety*) restent bien en deçà de ceux en vigueur à proximité des routes asphaltées ou dans les grands bassins de production rizicole, ce qui laisse aux petits agriculteurs l'opportunité d'acheter. De plus, l'étude s'est concentrée sur des transactions de terres non titrées et non certifiées, très largement majoritaires sur cette commune. Cependant, ces caractéristiques ne sont pas homogènes à l'échelle du pays, ni même dans la région *Vakinankaratra*. D'autres études contextualisées du fonctionnement des marchés permettraient des comparaisons et une analyse plus globale.

Bibliographie

- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1973). The property right paradigm. *The Journal of Economic History*, 33(01), 16–27.
- André, C., & Platteau, J.-P. (1998). Land relations under unbearable stress: Rwanda caught in the Malthusian trap. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34(1), 1–47.
[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(97\)00045-0](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(97)00045-0)
- Andrianirina Ratsialonana, R., & Burnod, P. (2012). Entre le légal et le légitime Madagascar_.pdf. *Landscape*, (9).
- Anseeuw, W., Alden Wily, L., Cotula, L., & Taylor, M. (2012). *Land rights and the rush for land: findings of the global commercial pressures on land research project* (Tim Bending and David Wilson). Rome: ILC.
- Baland, J., Gaspart, F., Platteau, J., & Place, F. (2007). The Distributive Impact of Land Markets in Uganda. *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 283–311.
<https://doi.org/10.1086/508717>
- Bertrand, A., Karpe, P., & Aubert, S. (2008). Le statut juridique des terres : perspectives historiques et sociales. In *Population rurale et enjeux fonciers a Madagascar / Sandron Frederic (ed.)* (pp. 35–57). Paris: Karthala.
- Blanc-Jouvan, X. (1964). Les droits fonciers collectifs dans les coutumes malgaches. *Revue internationale de droit comparé*, 16(2), 333–368.
<https://doi.org/10.3406/ridc.1964.13941>

- Boué, C. (2013). *Changement institutionnel et pratiques de sécurisation des droits fonciers: le cas d'une commune rurale des Hautes Terres malgaches (Faratsiho)*. Montpellier, SupAgro, Montpellier.
- Boué, C., Bosc, P.-M., & Colin, J.-P. (2016). Quelle demande de formalisation légale des droits fonciers ? Éclairage à partir d'une commune des Hautes Terres malgaches. *Revue Tiers Monde*, (Revue Tiers Monde n° 226-227 (2-3/2016)), 37–64.
- Boué, C., & Colin, J.-P. (2015). *Formalisation légale des droits fonciers et pratiques de sécurisation des transactions dans les Hautes Terres malgaches*. Montpellier: Pôle Foncier.
- Boué, C., & Zombre, U. (2012). Le marché foncier de l'achat/vente à Madagascar (Faratsiho et lac Alaotra): formalisation des droits et sécurisation des transactions. In 6. *Journées de recherches en sciences sociales INRA-SFER-CIRAD. 2012-12-13/2012-12-14, Toulouse, FRA*.
- Bruce, J. W. (1988). A perspective on indigenous land tenure systems and land concentration. *Land and Society in Contemporary Africa*, 23–52.
- Burnod, P., Andrianirina, R., Boue, C., Guibert, F., & Andrianirina, N. (2014). *La certification foncière au niveau des ménages ruraux à Madagascar. Perception et effets. Situation en 2011* (p. 138). Antananarivo : Observatoire du Foncier.
- 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.
- Charmes, J. (1975). Metayage et capitalisme agraire sur les périmètres nord de la SOMALAC. *Cahiers ORSTOM. Série Sciences Humaines*, 12(3), 259–282.
- Colin, J. P. (2017). *Emergence et dynamique des marchés fonciers ruraux en Afrique Sub-Saharienne. Un état des lieux sélectif*. (Les Cahiers du Pôle Foncier No. 18) (p. 123). IRD, IPAR.

- Colin, J.-P. (2004a). Droits fonciers et dimension intra-familiale de la gestion foncière. *Note Méthodologique Pour Une Ethnographie Économique de l'accès à La Terre En Afrique, IRDREFO, Document de Travail*, (8).
- Colin, J.-P. (2004b). Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. Éléments d'analyse. *Économie rurale*, 282(1), 19–39. <https://doi.org/10.3406/ecoru.2004.5492>
- Colin, J.-P. (2005). Le développement d'un marché foncier ? *Afrique contemporaine*, n° 213(1), 179–196.
- Colin, J.-P. (2008). Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire : rapport 1 : diagnostic des pratiques.
- Colin, J.-P., & Woodhouse, P. (2010). Interpreting Land Markets in Africa. *Africa*, 80(01), 1–13. <https://doi.org/10.3366/E0001972009001235>
- Deininger, K., & Feder, G. (2001). Land institutions and land markets. *Handbook of Agricultural Economics*, 1, 288–331.
- Deininger, K. W. (2003). *Land policies for growth and poverty reduction*. Washington, DC : Oxford ; New York: World Bank ; Oxford University Press.
- Granovetter, M. (2000). *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*. (I. This Saint-Jean, Trans.). Paris, France: Desclée de Brouwer.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Holden, S. T., Deininger, K., & Ghebru, H. (2011). Tenure Insecurity, Gender, Low-cost Land Certification and Land Rental Market Participation in Ethiopia. *The Journal of Development Studies*, 47(1), 31–47. <https://doi.org/10.1080/00220381003706460>
- Holden, S. T., & Otsuka, K. (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. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.03.005>
- Holden, S. T., Otsuka, K., Otsuka, P. of A. E. and L. K., & Place, F. M. (2010). *The Emergence of Land Markets in Africa: "Impacts on Poverty, Equity, and Efficiency."* Routledge.

- Jean-Philippe Platteau. (2005). The Gradual Erosion of the Social Security Function of Customary Land Tenure Arrangements in Lineage-Based Societies.
- Johnson, O. E. G. (1972). Economic Analysis, the Legal Framework and Land Tenure Systems. *The Journal of Law & Economics*, 15(1), 259–276.
- Omrane, M. (2008). *Accès à la terre, dynamique démographique et ancestralité à Madagascar*. Paris, France: L'Harmattan.
- Ottino, P. (1998). *Les champs de l'ancestralité à Madagascar: parenté, alliance et patrimoine*. KARTHALA Editions.
- 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*, 74(3), 360–373. <https://doi.org/10.2307/3147118>
- 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.
- Platteau, J.-P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Amsterdam, Pays-Bas: Harwood Academic.
- Raison, J.-P. (1991). Dynamismes ruraux et contrastes fonciers dans Madagascar en crise. *Tiers-Monde*, 32(128), 901–915. <https://doi.org/10.3406/tiers.1991.4635>
- Ranaivoarimanana. (2011). Récupérer les plus-values foncières pour financer les infrastructures d'Antananarivo. Antananarivo : Institut des Métiers de la Ville.
- Simance, A. J. F. (1961). Land Redemption Among the Fort Hall Kikuyu. *Journal of African Law*, 5(02), 75–81.
- Sourisseau, J.-M., RASOLOFO, P., BELIERES, J.-F., GUENGANT, H. K. R., BOURGEOIS, R., Théodore, T., ... others. (2014). Diagnostic Territorial de la Région du Vakinankaratra à Madagascar.
- Teyssier, A., Andrianirina Ratsialonana, R., Razafindralambo, R., & Razafindrakoto, Y. (2009). Décentralisation de la gestion des terres à Madagascar. Processus, enjeux et perspectives d'une nouvelle politique foncière.

