

**ECOLE-CHERCHEURS SUR LES TRANSACTIONS ET LES MARCHÉS  
FONCIERS RURAUX EN AFRIQUE**

**IPAR – UNIVERSITÉ GASTON BERGER – POLE FONCIER**

Identifier et caractériser les marchés fonciers à Madagascar, une  
recherche couplant qualitatif et quantitatif

Hadrien DI ROBERTO, CIRAD, UMR ART-Dev  
Vendredi 20 mai 2022







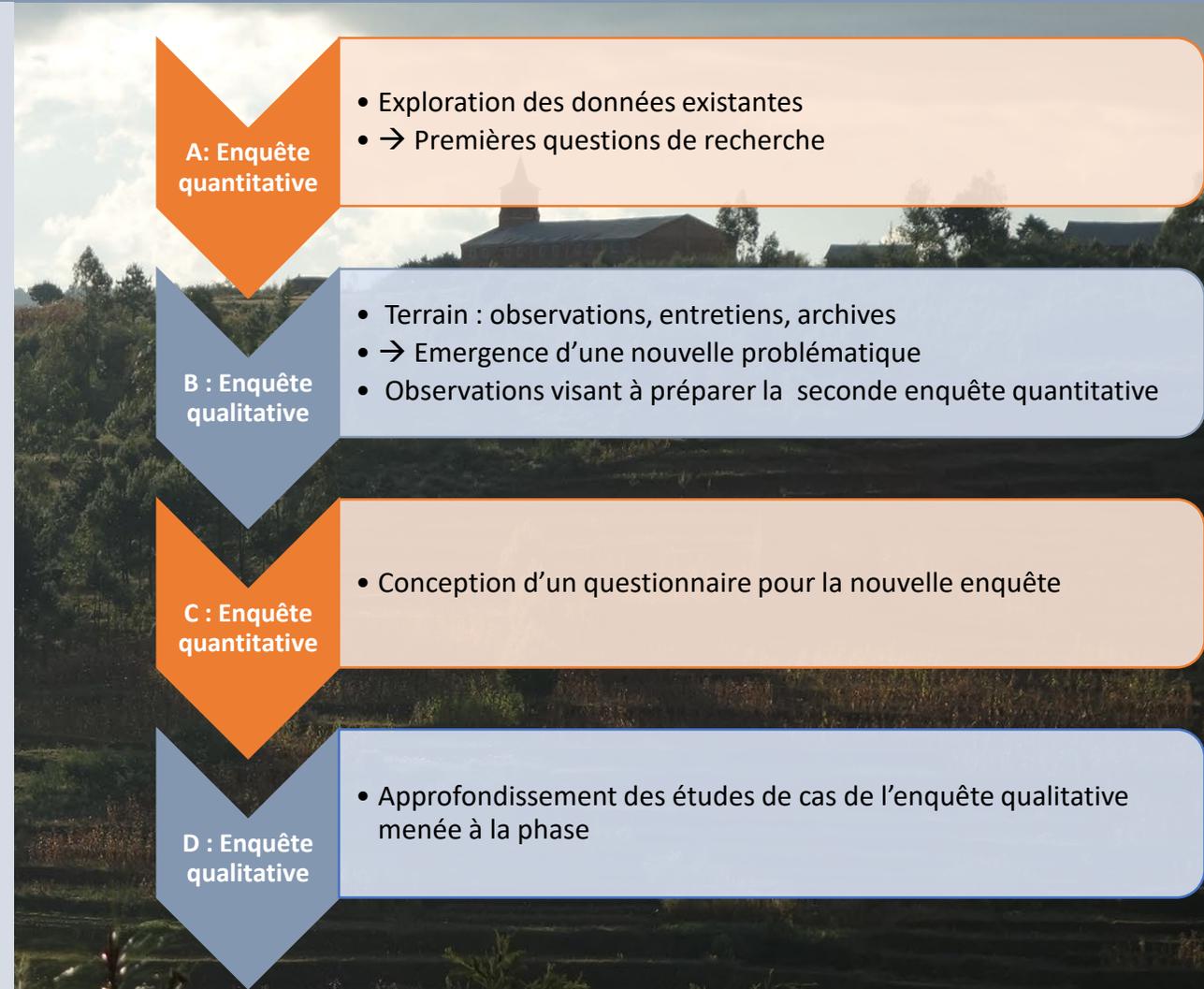
# Retour d'expérience sur une recherche menée à Madagascar mobilisant méthodes qualitatives et quantitatives

## Une recherche portant sur fonctionnement des marchés fonciers à Madagascar

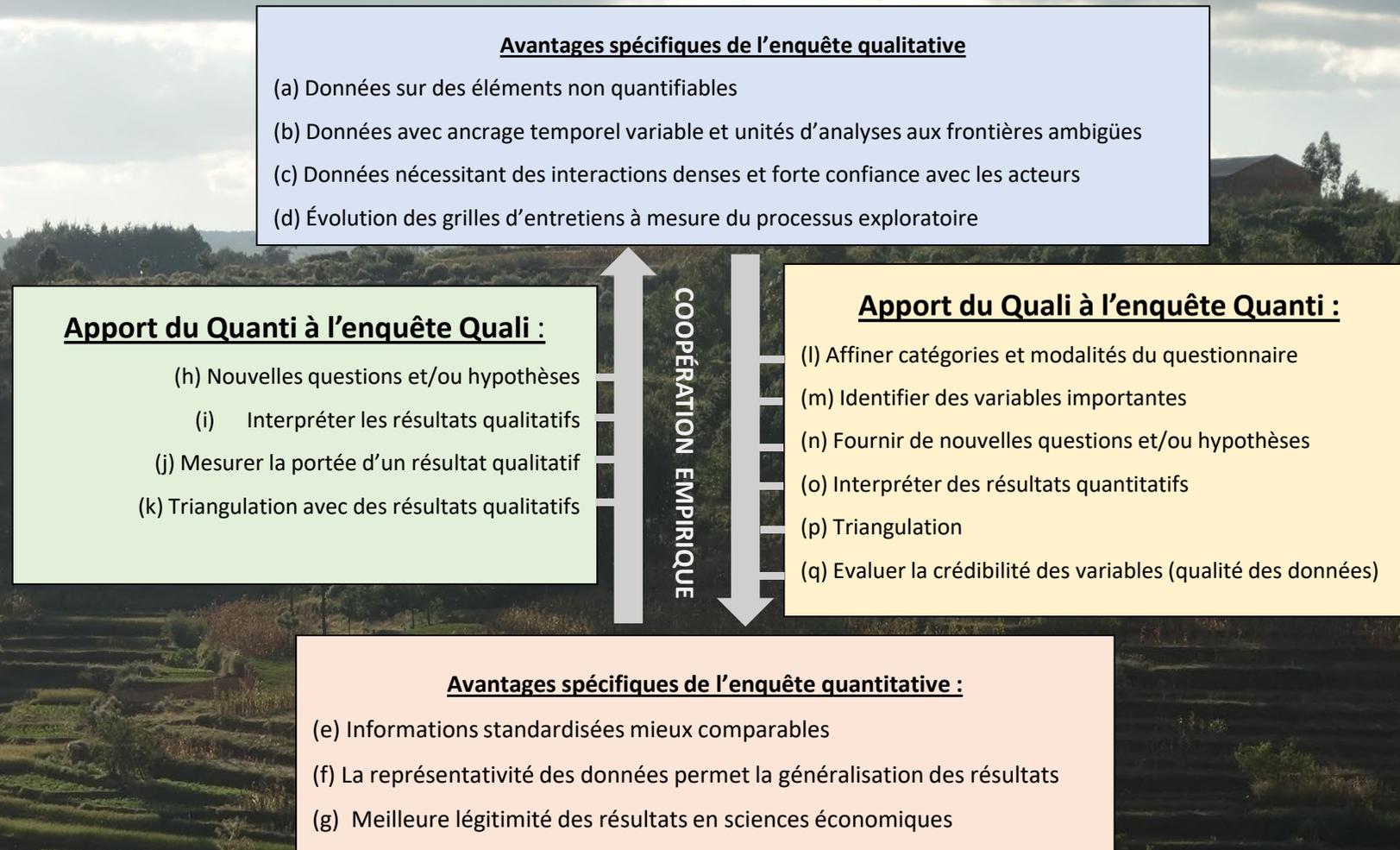
Quel est le rôle de la famille dans le fonctionnement des marchés fonciers d'achat/vente ?

Qui achète des terres sur le marché foncier ?

- Déterminer les profils des acheteurs de terre
- Interroger les effets des achats/ventes sur les inégalités foncières ?



# Retour d'expérience sur une recherche menée à Madagascar mobilisant méthodes qualitatives et quantitatives





# Quantifier les achats/ventes dans un questionnaire : approche par les stocks ou par les transactions

Approche par les stocks de terre achetées possédées au moment de l'enquête :

« Mode acquisition » :

1. Achat
- 2.1 Héritage (partage définitif)
- 2.2 Héritage (partage non définitif)
- 2.3 Héritage tournant
3. Don
4. Mise en valeur

TABLEAU INVENTAIRE DES PARCELLES POSSEDEES								
No Parcelle (identifiant)	FR30b. LIEU DIT	FR30c. Type de parcelle	FR30d. Superficie (ares)	FR30e. Localisation	FR30f. Irrigation	FR30g. Depuis quand êtes vous en possession de la parcelle	FR30h. Mode acquisition	FR30i. Qui dans le ménage est propriétaire
1		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
8		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
9		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

# Quantifier les achats/ventes dans un questionnaire : approche par les stocks ou par les transactions

## Approche par les transactions : achats et ventes réalisés entre 2010 et 2015

ACHATS DEPUIS 2010 (FR31) FR31a. Depuis 2010, avez-vous acheté des parcelles ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Si non => MODULE FR32												FR31b. Si oui combien <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	FR31c. No parcelle (identifiant module FR30)	FR31d. A qui avez-vous acheté ?	FR31e. Y a-t-il un accord sur la revente ?	FR31f. Prix d'achat (AR)	FR31g. Selon vous, ce prix était	FR31h. Mode d'acquisition de la parcelle par le vendeur	FR31i. Document que détenait le vendeur	FR31j. Motif principal de la vente par le vendeur	FR31k. Acte de vente (taratasy) ?	FR31l. Si titre, actualisation du titre ? 1. oui 2. non 3. pas de titre	FR31m. Si certificat, actualisation du certificat ? Oui/non 1. oui 2. non 3. pas de certificat		
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

VENTES DEPUIS 2010 (FR32)												FR32a. Depuis 2010, avez-vous vendu des parcelles ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Si non => MODULE FR33		FR32b. Si oui combien <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	FR32c. Type de parcelle	FR32d. Superficie (ares)	FR32e. Localisation	FR32f. Irrigation	FR32g. Mode d'acquisition de la parcelle vendue	FR32h. Document que détenait le ménage au moment de la vente	FR32i. A qui avez-vous vendu	FR32j. Y a-t-il un accord sur la revente ?	FR32k. Motif de la vente (2 réponses possibles)	FR32l. Prix	FR32m. Selon vous, le prix était	FR32n. Acte de vente ?	FR32o. Si titre, actualisation du titre ? 1. Oui 2. non 3. pas de titre	FR32p. Si certificat, actualisation du certificat ? 1. Oui 2. non 3. Pas de certificat	
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					

1. Type de parcelle 2. Dites 3. Champs 4. Terrain boisé 5. Culture éphémère (potager) 6. Autre

# La sous-déclaration des ventes dans les questionnaires

Pourquoi une sous-déclaration des ventes ?

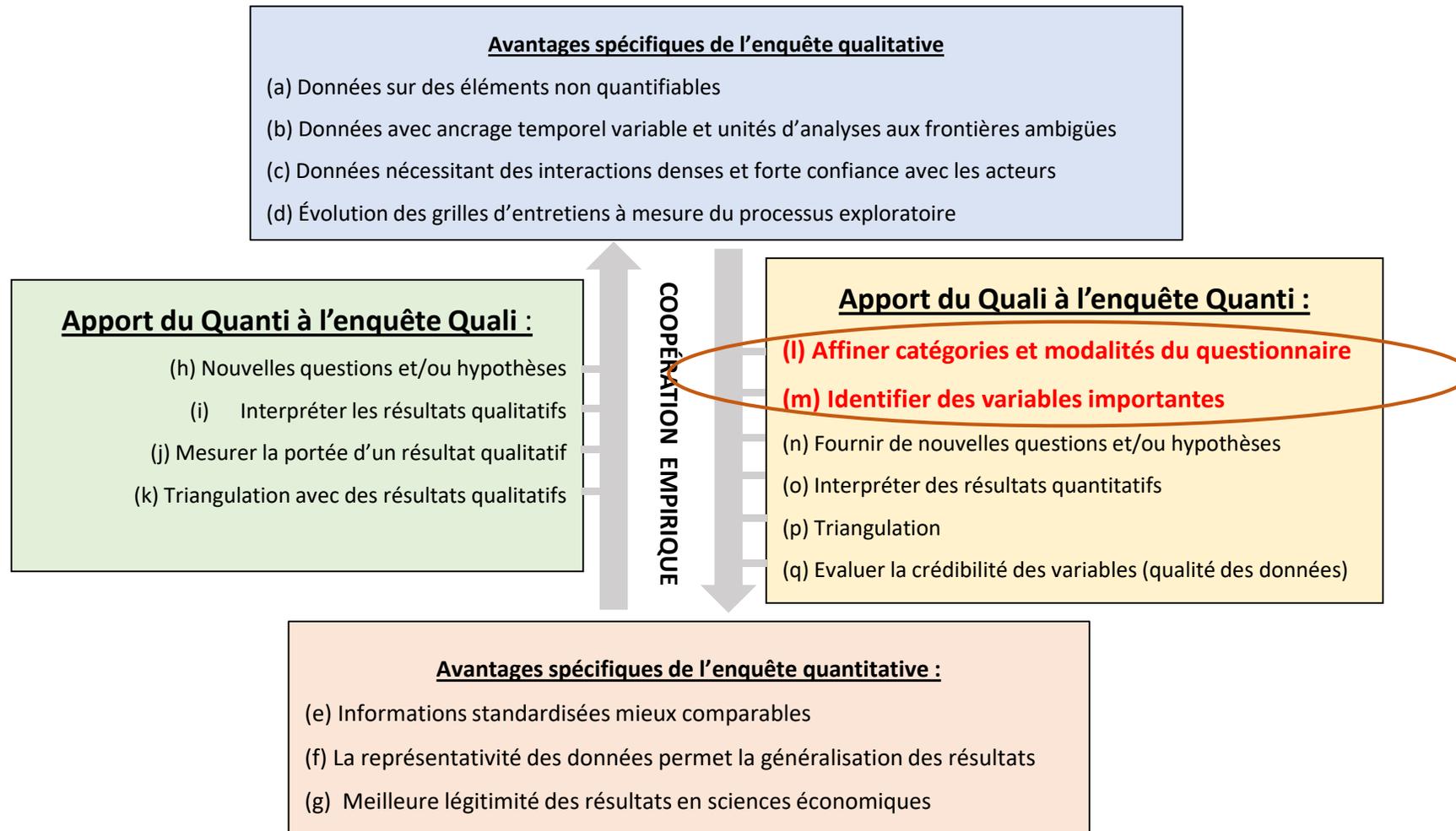
Comment obtenir des informations sur les ventes ?

- Grands échantillons
- Qualités des relations d'enquêtes et formation des enquêteurs

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



# Affiner les catégories du questionnaire grâce aux enquêtes qualitatives



# Affiner les catégories du questionnaire grâce aux enquêtes qualitatives

ACHATS DEPUIS 2010 (FR31) FR31a. Depuis 2010, avez-vous acheté des parcelles ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Si non => MODULE FR32											FR31b. Si oui combien <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	FR31c. No parcelle (identifiant module FR30)	FR31d. A qui avez-vous acheté ?	FR31e. Y a-t-il un accord sur la revente ?	FR31f. Prix d'achat (AR)	FR31g. Selon vous, ce prix était	FR31h. Mode d'acquisition de la parcelle par le vendeur	FR31i. Document que détenait le vendeur	FR31j. Motif principal de la vente par le vendeur	FR31k. Acte de vente (taratasy) ?	FR31l. Si titre, actualisation du titre ? 1. oui 2. non 3. pas de titre	FR31m. Si certificat, actualisation du certificat ? Oui/non 1. oui 2. non 3. pas de certificat	
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**A qui avez-vous acheté /A qui avez-vous vendu ?** 11. Parents du chef 12. parents du conjoint ; 21. Frère/sœur du chef 22. Frère/sœur du conjoint ; 03. Enfant du chef ou du conjoint ; 41. Autre membre de la famille du chef 42. Autre membre de la famille du conjoint 05. Hors famille mais même fokontany 06. Hors famille mais même commune ou commune voisine 07. Hors famille, autre région 08. « Investisseur » national 09. Investisseur international 99. autre

**Revente** 1. Oui, il est prévu que la parcelle soit revendue plus tard à l'ancien propriétaire 2. Oui, en cas de revente, la parcelle devra être proposée en priorité à l'ancien propriétaire 3. Non, en cas de revente, la parcelle peut être vendue à n'importe qui.

**Code perception prix de l'achat :** 1. Normal, 2. Au dessous de la normale, 3. Au dessus de la normale 8. Ne sait pas

**Mode acquisition par le vendeur :** 01. Achat 21 Héritage (partage définitif) 22 Héritage (partage non définitif) 23 Héritage tournant 03. Don 04. Mise en valeur (solampangady)

**Document du vendeur :** 0. Aucun document ; 1. Petit papier non visé par autorité ; 2. Petit papier visé par une autorité ; 3. Titre pas à son nom ; 4. Titre à son nom ; 5. Certificat pas à son nom ; 6. Certificat à son nom ; 8. Ne sait pas ; 9. Autre

**« Motif de vente » :** 11. Urgence familiale (maladie, décès, accident) 12. Dépense familiale prévue (cimetière, école, famadihana, *adidy*) 21 Faire face à un choc de production ou une dépense importante imprévue (ex : panne) 22 Manque d'argent pour cultiver cette parcelle (main d'œuvre, fertilisant, etc.) 03. rembourser un crédit 41. Investir dans une autre activité agricole 42. Investir dans une autre activité non-agricole 05. Acheter une autre parcelle 06. Problème avec la parcelle (inondation, baisse fertilité, éloignement) 07. Litige foncier 08. Aider un membre de la famille à accéder à la terre 09. Arrêter l'agriculture (migration, vieillesse, femme seule, etc.) 88. Ne sait pas 99. Autre

**Acte de vente :** 1. Aucun ; 2. Seulement entre acheteur et vendeur ; 3. Inscrit dans le « bokimpianakavina » ; 3. Visa Fokontany ; 4. Visa Mairie ; 5. Visa arrondissement

# L'importance des enquêteurs dans la qualité des données quantitatives

*« Je vais vous dire, le problème avec SALIMA c'est que c'est beaucoup trop long ! Pendant les entretiens on devait même faire des pauses. Les ménages saturaient complètement. Même un enquêteur expérimenté il lui faut au moins 1h30...et encore si le ménage comprend bien les questions ! »*

*« Mais il est courant que le ménage comprenne mal. L'entretien peut durer jusqu'à 3 heures. Arrivé au milieu, il y a des ménages qui refusent de poursuivre. Et moi comme enquêteur ça me met dans une position délicate ! »*

# L'importance des enquêteurs dans la qualité des données quantitatives

**Les enquêteurs font face à des situations d'enquêtes telles que les personnes interrogées :**

- refusent de participer à l'enquête
- abandonnent. Elles ne veulent pas continuer à répondre au questionnaire
- Ne comprennent pas la question et donnent des réponses erronées
- S'impatientent et donnent des réponses erronées pour terminer au plus vite

# L'importance des enquêteurs dans la qualité des données quantitatives

- **L'importance de la phase d'intégration**

*« Dès notre arrivée on se rend auprès des autorités locales pour expliquer les objectifs. [...] On passe plusieurs jours sans même poser de questions, on explique notre présence. »*

*« On peut pas se permettre de venir classe à la campagne, on essaye de faire une coiffure locale, on fait les tresses, on s'habille comme eux ».*

- **Créer des relations de confiance avec l'ensemble du village (et non seulement les enquêtés)**

*La participation aux événements sociaux du village et les périodes d'intégrations sont des investissements importants car ensuite, cela facilite les enquêtes*

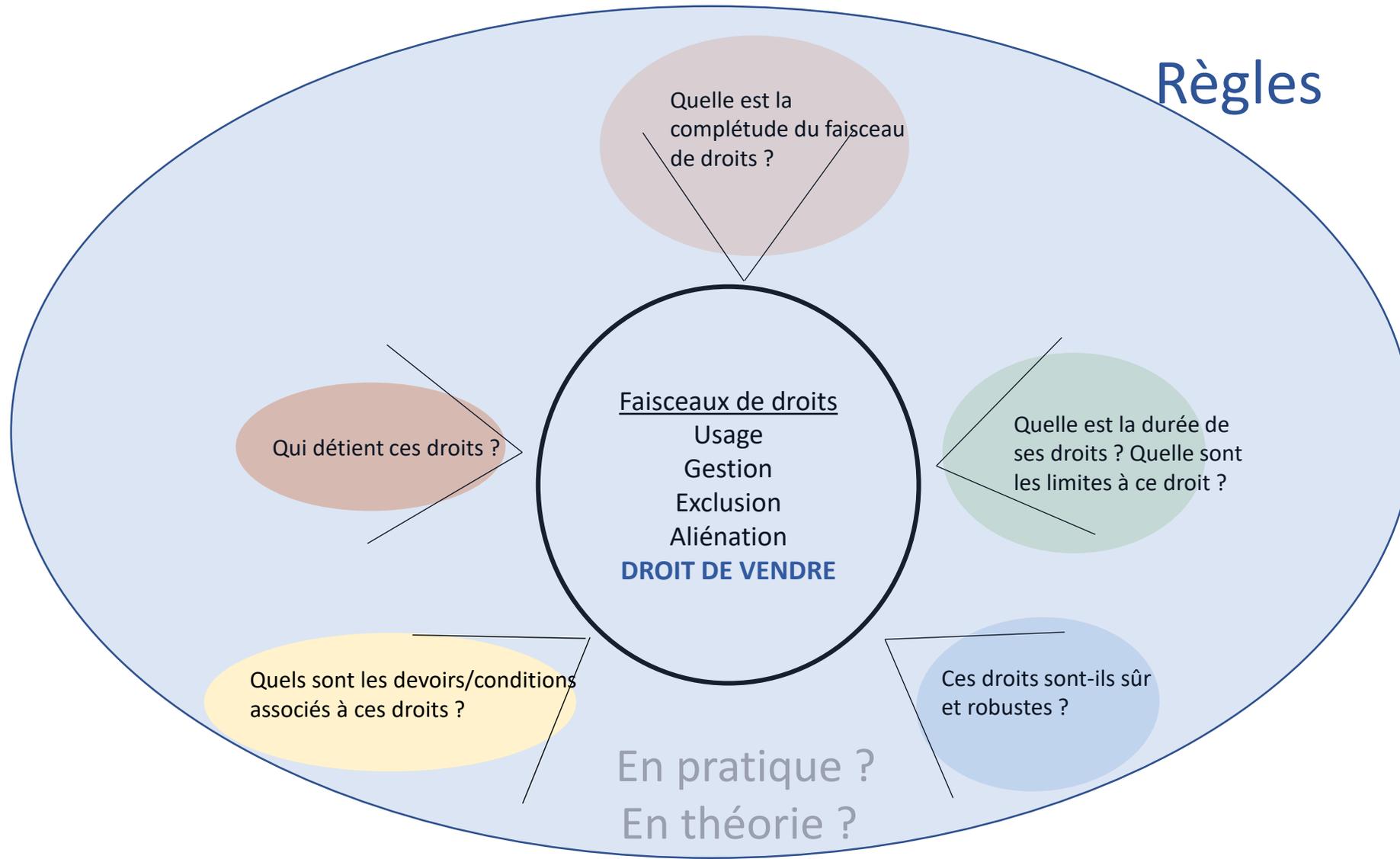
- **Se comporter comme un « animateur » plus que comme un « cocheur de case »**

*« Quant il n'en peut plus, on fait une petite pause et on discute ensemble et on pose des questions l'air de rien. Les informations collectées pendant la pause me permette ensuite de compléter le questionnaire. »*

- **Connaissance précise des normes locales (culture, tabou, politesses, etc.) et des unités de mesure**



# Enquêter empiriquement le « droit de vendre »



# Enquêter empiriquement le « droit de vendre »

- Pour identifier des règles, Crawford et Ostrom suggèrent d'abord de repérer ce qui est « requis, interdit ou permis » (Crawford and Ostrom, 1995).
- Or en situation d'enquête, ces trois éléments (obligation, interdiction, permission) sont :
  - difficiles à observer
  - difficiles à distinguer/différencier dans les discours.

# Pourquoi les « règles » sont complexes à observer ? Quelques points de vigilance..

- Parce que les règles concernant les transactions sont non-écrites.
- Parce que, dans certains cas, les règles ne sont pas perçues comme une prescription (*je suis obligé de faire ça sinon...*), mais sont intériorisées et donc présentées comme un fait (*je fais comme ça*).
- Parfois, les enquêtés recourent à une rhétorique normative (*il faut faire ça ; c'est interdit de faire ça*), même s'il s'agit plutôt de « manière de parler », **ne correspondant pas à des droits ou des règles sur le plan analytique.**
  - Le niveau de contrainte peut être relativisé dans les discours lorsque la personne ne s'est pas conformée à une règle ou il peut être extrapolé lorsque la personne s'y est toujours conformée.

## Niveaux de discours de la personne enquêtée

## Exemples pour identifier ce niveau de discours

### Discours général sur la règle. Rhétorique normative.

Ex: « *il faut toujours vendre la terre dans la famille, c'est une coutume malgache ancestrale* »

« Dans cette localité, peut-on vendre des terres ancestrales ? »

« Que dit la coutume si.. » ; « Là vous parlez de la règle générale ? De la coutume ? »

### Discours général sur les pratiques. Rhétorique non-normative

« Ici, je ne connais personne qui ait vendu l'intégralité de son patrimoine pour partir en ville »  
« Je connais certaines familles qui font des ventes aux enchères dans la famille »

« En pratique, vous connaissez des familles qui ont bloqué des transactions ? »

« Est-ce qu'il arrive parfois que, dans telle situation, le vendeur préfère vendre à »

### Récit sur le cas particulier de l'enquêté. Récit détaillé de pratique.

« Un jours, j'ai vendu une terre ancestrale.... » ; « Avec mes frères, on a préféré racheter sa part... »

« Dans votre cas, est-ce que vous avez fait... »

### Confrontation de la pratique avec la règle initialement présentée comme générale.

« Ce n'est pas vraiment une interdiction ferme... »  
« Oui, c'est pour ça que je suis en conflit avec... »

« Vous avez fait ainsi... pourtant vous nous aviez dit qu'en règle générale ... »

### Conditions d'application de la règle

« Dans mon cas c'est autorisé parce que ... »

Identification de conflits/tensions potentiels en lien avec le non-respect de la règle, le cas échéant

« Qu'a pensé votre famille lorsque vous avez fait ... »

« Comment avez-vous justifié votre vente auprès de ... »

### Mécanismes de sanction lors d'une infraction à la règle. Mécanismes de valorisation du respect de la norme

« On respecte cette règle parce que sinon... »  
« Mais de toute façon j'avais plutôt intérêt à faire ça car... »

Confrontation de la règle avec des situations hypothétiques ou des pratiques relevées par ailleurs

« Plutôt que faire ça, il n'aurait pas été plus intéressant pour vous de faire ainsi... ? »

« Qu'est-ce qui vous aurait empêché de faire ainsi... »

### Stratégie individuelle, du ménage, familial... en lien avec la pratique

### Jugement personnel sur la règle

Ex : « C'est normal car ... » ; « C'est vraiment injuste car... »

« Vous pensez quoi de ... »