

Les vendeurs et la vente de biens immeubles en Babylonie Ancienne¹

Marcelo Rede
Universidade de São Paulo

La question de l’aliénation des terrains a toujours été au centre du débat sur la nature de l’économie mésopotamienne. La plupart du temps, la capacité de vendre les biens immeubles fut considérée un facteur décisif pour confirmer ou nier l’existence d’un contrôle foncier par les individus et les familles. La discussion sur la «propriété privée» de la terre a ainsi gagné une importance considérable car montrer sa présence ou son absence sembla parfois suffisant pour établir le caractère de l’ensemble de la vie matérielle².

Dès les premières publications des textes cunéiformes, à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle, il apparut que l’aliénation de la terre – mais d’espaces spécifiques, comme les maisons, les vergers et les petits terrains urbains et ruraux, en excluant souvent les champs agricoles – fut une possibilité réelle, malgré les résistances mentales et les éventuelles restrictions légales. Les premiers siècles du deuxième millénaire avant J.-C. ont vu la multiplication des contrats de vente de terrains.

¹ Cet article reprend un chapitre de ma thèse de Doctorat soutenue à la Sorbonne en juin 2004 sous la direction de M. Dominique Charpin: Rede, M., *L'Appropriation de l'Espace Domestique: La Trajectoire de la Famille Sanum*, 2 vols, Université de Paris I – Panthéon-Sorbonne, 2004.

² Pour une vision générale du débat, voir les travaux de Renger, J., “On economic structures in ancient Mesopotamia”, *Orientalia* 63 (1994), pp. 157-208 et “Institutional, communal, and individual ownership or possession of arable land in ancient Mesopotamia from the end of the fourth to the end of the first millennium B.C.” *Chicago-Kent Law Review* 71 (1995), pp. 269-319 et, dans une autre perspective, Silver, M., *Economic structures of antiquity*, Westport/London, Greenwood Press, 1995. Pour une synthèse, cf. Van De Mieroop, M., *Cuneiform texts and the writing of history*, London, Routledge, 1999.

Cela ne signifie pourtant pas, comme certains l'ont pensé, l'absolue primauté de la propriété privée, au détriment du contrôle des espaces par les palais et les temples, devenu alors résiduel. L'appropriation familiale est certes un phénomène d'importance croissante à l'époque, mais il doit être placé dans un contexte où les organismes complexes continuaient à exercer un rôle de premier plan. L'accès familial aux terrains correspondait d'ailleurs à différentes formes d'appropriation: parfois il dérivait de l'appartenance du groupe à la communauté rurale (des champs collectifs possédés et cultivés par les familles); parfois, il était la conséquence de la participation à la structure du palais et du temple (des terrains accordés aux serviteurs comme payement) ou, encore, il résultait de l'héritage du patrimoine familial. C'est surtout dans ce dernier cas que l'aliénation s'est imposée comme un élément significatif du processus de contrôle foncier. Au contraire, l'aliénation des terrains d'origine communautaire et palatiale a été fortement réglementée, voire interdite³.

À partir des années 1980, les transferts de terrains par les familles sont devenus un objet prioritaire de la réflexion des historiens de l'économie mésopotamienne. On a ici affaire à un renouvellement dont le moteur fut les études consacrées aux archives familiales. Il faut dire, cependant, que les opérations immobilières ont été analysées presque exclusivement du point de vue des acheteurs⁴. Cette

³ Sur l'appropriation communautaire, voir Rede, M., *A Apropriação do Universo Material. O Controle do Espaço em Larsa durante o Período Babilônico Antigo*. Universidade Federal Fluminense. Dissertation de Maîtrise inédite, 1994, chapitre 4. Pour l'administration palatiale des terres, voir Ellis, M. de J., *Agriculture and the state in ancient Mesopotamia. An introduction to problems of land tenure*, Philadelphia, 1976; Rede, M., “Terra e poder na antiga Mesopotâmia – uma antropologia histórica entre os «primitivos» e os «modernos»”, *Phönix* 2 (1996), pp. 109-134 et Ishikida, M. Y., *The administration structure and economic function of public service (ilkum) of the Old Babylonian state in the Old Babylonian Period*, Los Angeles, University of California, unpublished Ph. D., 1994.; *idem*, “The structure and function of dispute management in the public administration of Larsa under Hammurapi”, *Orient* 23 (1998), pp. 66-78 e *idem*, “The *ilkum* institution in the provincial administration of Larsa during the reign of Hammurapi (1792-1750 B.C.)”, *Orient* 24 (1999), pp. 61-88.

⁴ Dans ce cadre, une exception est l'étude de Kozyreva, N., “Sellers and buyers of urban real estate in South Mesopotamia at the beginning of the 2nd millennium B. C.” in Hudson, M. et Levine, B. A. (éds.), *Urbanization and land ownership in the ancient Near East*, Cambridge (MA), Peabody Museum,

perspective a évidemment influencé de façon décisive la caractérisation du phénomène de la circulation immobilière et la consolidation d'une vision prédominante – pourtant, à mon avis, discutable – fondée sur le triomphe inexorable de l'économie privée dans les royaumes amorrites qui suivirent la chute de la troisième dynastie d'Ur, une période considérée, par contraste, comme étant marquée par la prédominance de l'économie d'État. Comme on pouvait l'attendre, les marchands (*dam-gàr; tamkârum*) furent considérés les moteurs de ce mouvement vers une économie privée et, plus particulièrement, comme étant les principaux agents de la circulation des terrains. J'ai eu l'occasion de critiquer sévèrement cette thèse dans un autre texte⁵ et je me borne ici à rappeler l'essentiel: en ce qui concerne les acheteurs, aucun groupe n'agit comme de véritables négociants de terres, jouant le rôle d'intermédiaires dans les opérations et, en faisant circuler les terrains, en accumulant, à chaque étape, des gains de plus en plus élevés. Et cela vaut également pour les marchands. En opposition à cette vision presque caricaturale mais très diffusée, l'analyse sérielle des données disponibles montre un comportement d'acquisition orienté plutôt vers l'augmentation du patrimoine familial, en incorporant des terrains voisins qui, après acquisition, ne sont plus revendus, mais transmis en héritage à la génération suivante. Il y a donc une accumulation, urbaine et rurale, mais non un effort incessant de faire circuler les terrains afin d'accroître l'investissement initial. D'autre part, l'horizon des opérations n'est pas semblable à un marché ouvert et impersonnel où les acheteurs chercheraient les meilleures opportunités d'acquisition. On est, au contraire, face à un univers plus restreint et contrôlé, marqué par les rapports de parenté et de voisinage, et dans lequel, au moyen de négociations multiples et assez longues, les acheteurs constituent leur patrimoine immobilier.

Une grande partie des difficultés pour une analyse plus équilibrée de ce phénomène vient du fait que les documents dont nous disposons ont été réunis par les acheteurs. Il s'agit là d'un trait caractéristique du

⁵ Rede, M., *op. cit.*, 2004.

processus de formation des archives privées : les contrats concernant un transfert étaient gardés par l'acheteur comme garantie de la légitimité de l'opération contre de possibles revendications. À ces documents, on ajoutait tous les registres antérieurs qui montraient l'histoire du terrain jusqu'au moment de l'aliénation, l'ensemble étant transféré du vendeur à l'acheteur. Le résultat est une archive familiale composée de plusieurs 'titres de propriété'⁶. D'autre part, chaque contrat était rédigé *ex latere emptoris*, c'est-à-dire, du point de vue de l'acheteur (en opposition à une formulation *ex latere venditoris*), ce qui contribue à conditionner l'analyse. Ces facteurs heuristiques expliquent beaucoup les tendances prédominantes des études de l'économie familiale, mais il faut aussi ajouter que les choix théoriques ont privilégié l'action économique de l'élite urbaine, tout en laissant à marge les groupes en position affaiblie, ce qui *grossso modo* correspond respectivement aux acheteurs et aux vendeurs. Paradoxalement, si l'histoire des familles se veut comme la contrepartie d'une analyse centrée sur les groupes dominants liés au palais et aux temples, il faut reconnaître qu'elle n'a pas entièrement rompu avec la perspective traditionnelle d'une histoire des élites.

Il me semble possible, pourtant, de dépasser quelques limitations pour essayer d'établir certaines tendances du comportement d'aliénation: pourquoi les individus et les familles vendaient leurs terrains? Comment caractériser socialement les vendeurs? Quel était le rôle de la parenté dans les transactions? Peut-on analyser l'aliénation en fonction d'autres variantes, comme les prix? Les réponses ne peuvent être que partielles, mais une approche bien contrôlée, à partir d'une étude de cas et d'un traitement sériel des données peut contribuer à éclairer certains aspects et suggérer de nouvelles perspectives.

Le cas de Larsa est, dans ce sens, un champ d'étude privilégié, car il a servi de base aux premières recherches concernant les transferts

⁶ Voir Saporetti, C., *Assur 14446: La famiglia A. Acesa e declino di persone e famiglie all'inizio del medio-regno assirio*, vol. 1, Malibu, Undena Publications, 1979 p. 8 et, surtout, Charpin, D., "Transmission des titres de propriété et constitution des archives privées en Babylonie ancienne" in Veenhof, K. R. (éd.), *Cuneiform archives and libraries*, Leiden, Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul, 1986, pp. 121-140.

de biens immeubles et l'économie 'privée' en Babylonie ancienne, surtout à partir des travaux de L. Matouš⁷ et W. F. Leemans⁸, au début des années 1950. Plus récemment, avec le développement des études sur les archives familiales, la documentation de Larsa a encore une fois offert le matériel aux auteurs qui ont porté leur attention sur la 'politique immobilière des marchands', prolongeant, dans une large mesure, la perspective 'privatiste' évoquée plus haut⁹. En l'état actuel des publications, il existent 143 contrats de vente d'immeubles provenant de Larsa (Tell Senkereh), datés des règnes des deux derniers souverains de la phase d'indépendance du royaume, avant la conquête par Hammu-rabi, roi de Babylone: Warad-Sîn (1835-1823) et son frère Rîm-Sîn (1822-1763)¹⁰. Ces contrats serviront de base pour les considérations qui suivent.

*

Pendant la période ici considérée (1835-1763), on constate un nombre limité d'acheteurs à Larsa: dans les 143 opérations

⁷ Pour les héritages, voir Matouš, L., "Les contrats de partage de Larsa provenant des archives d'Iddin-Amurru", *Archiv Orientální* 17 (1949), pp. 142-175; pour les ventes: *idem*, "Les contrats de vente d'immeubles provenant de Larsa", *Archiv Orientální* 18 (1950), pp. 11-67.

⁸ Leemans, W. F., *The Old-Babylonian merchant. His business and his social position*, Leiden, E. J. Brill, 1950.

⁹ Voir, par exemple, Charpin, D., "La politique immobilière des marchands de Larsa à la lumière des découvertes épigraphiques de 1987 et 1989", in Huot, J.-L. (éd.), *Larsa. Travaux de 1987 et 1989*, Beyrouth, Institut Français d'Archéologie du Proche-Orient, 2003, pp. 311-322, ainsi que quelques thèses inédites : Harris, S. R., *Land conveyance in Old Babylonian Larsa*, Michigan, University of Michigan, 1983 et Pozzer, K. M. P., *Les archives privées de marchands à Larsa pendant la deuxième moitié du règne de Rîm-Sîn*, Université de Paris I - Panthéon-Sorbonne, 1996.

¹⁰ Un grand nombre de contrats inédits se trouve à l'Université de Yale et a été repertorié par Beckman, G., *Old Babylonian archival texts in the Nies Babylonian collection* (Catalogue of the Babylonian Collections at Yale 2), Bethesda, CDL Press, 1995 et *Old Babylonian archival texts in the Yale Babylonian collection* (Catalogue of the Babylonian Collections at Yale 4), Bethesda, CDL Press, 2000.

¹¹ Le nombre exact de noms est impossible à établir, car dans 8 cas ils ne sont pas lisibles (dans 3 cas ils sont complètement perdus et dans 5 cas ils sont très endommagés). Il est également impossible d'établir, à partir des noms, le nombre exact de vendeurs à cause des homonymes : il y a 17 noms qui se répètent plus d'une fois (minimum de 2 et maximum de 4) et, sauf exception, on ne peut pas savoir avec certitude s'il s'agit du même personnage. Enfin, dans un seul cas (YOS, 5,122), le vendeur était un temple.

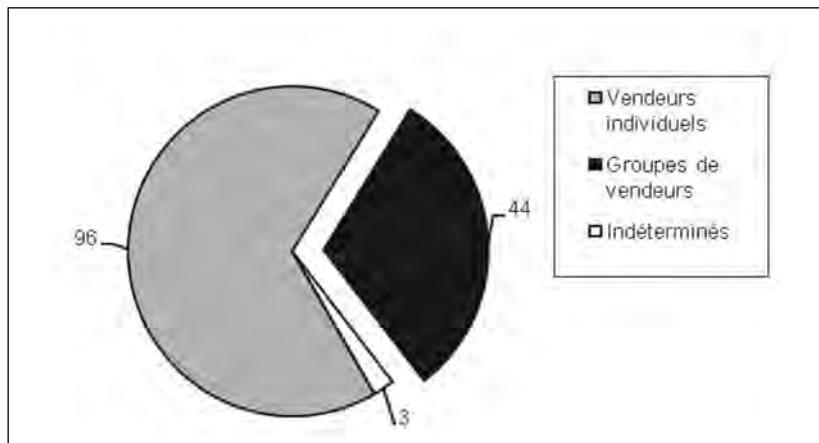
dокументées, il n'y en a que 55. D'autre part, 169 différents noms de vendeurs sont connus¹¹. Il y a eu donc une moyenne de 0,38 acheteurs par transaction, tandis que la proportion de vendeurs par transaction s'élève à 1,27¹². C'est là le résultat statistique de deux facteurs différents et de grande importance pour comprendre la circulation immobilière locale. En premier lieu, on remarque l'absence de grands vendeurs: en même temps que l'occurrence d'un même personnage comme acheteur dans plusieurs opérations montre la concentration foncière à Larsa, l'absence de cette même répétition du côté des vendeurs montre que le fonctionnement du système ne reposait pas sur la présence de négociants habituels de terrains, d'autant plus que les noms de vendeurs figurant dans plus d'un contrat ne correspondent pas à ceux des grands acheteurs. À Larsa, le vendeur typique a aliéné ses terrains une seule fois et n'appartenait pas au groupe d'acheteurs. Deuxièmement, c'est également le résultat de la présence de groupes de vendeurs: dans 44 contrats (30,77 % du total¹³), la vente est faite par plus d'un vendeur explicitement nommé (jusqu'à un maximum de 5 personnes), ce qui contribue à augmenter le chiffre total de vendeurs (voir le Graphique 1 ci-dessous). Par comparaison, rappelons que la présence de groupes d'acheteurs est beaucoup moins importante: 10 attestations sur 143 contrats (7 % des cas).

L'observation de ces groupes de vendeurs mérite d'être approfondie. Une caractéristique importante est que la majeure partie était formée par des gens liés par la parenté : dans 28 des 44 cas de vendeurs collectifs (soit 63,64 %), les relations de parenté entre les vendeurs peuvent être restituées avec certitude. Il faut pourtant considérer que,

¹² Les calculs excluent respectivement les contrats où les noms d'acheteur ou vendeur ne sont pas lisibles.

¹³ À noter que ces chiffres sont parfaitement similaires avec les calculs de Diakonoff, I. M., "Extended family households in Mesopotamia (III-II millennia B.C.)" in Veenhof, K. R. (éd.), *Houses and households in ancient Mesopotamia*, Leiden, Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul, 1996, p. 57; selon cet auteur, 30 % des vendeurs de la période paléobabylonienne se présentaient en groupes. On n'est pas toujours obligé de voir derrière ces groupes des familles élargies. Diakonoff lui-même a distingué la situation d'Ur (où prédominait ce modèle d'organisation familiale) et celle existant à Larsa où "in the sales and leases, extended family communes are hardly attested" (p. 58).

Graphique 1: Vendeurs individuels et groupes de vendeurs



parmi les membres des autres groupes, une relation de parentèle ne peut pas être complètement écartée, même si elle n'est pas explicitée dans le contrat¹⁴. Le tableau suivant résume tous les cas connus:

Tableau 1: Groupes de vendeurs – liens de parenté et composition sexuelle

N°	Document	Nombre de vendeurs	Liens de parenté entre les vendeurs*	Composition sexuelle**
1	HE,201	2	Frères	▲▲
2	Limet,7	2	père et fils	▲▲
3	PSBA,34 : 9	3	père et deux fils	▲▲▲
4	Riftin,15	2	mère et fils	▲●
5	Riftin,19	2	-	▲▲
6	Riftin,20	4	père, fils et deux autres (cf. TCL, 10,14 : 19)	▲▲▲▲
7	SAOC,44,18	indéterminé	une femme « et sa famille »	● - X
8	TCL,10,26	2	mère et fils	▲●
9	TCL,10,27	2	-	▲▲
10	TCL,10,35	4	-	▲▲▲▲
11	TCL,10,50	3	père et deux fils (cf. TCL,10,67 : 9)	▲▲▲
12	TCL,10,128	2	-	▲▲
13	TLB,I,2	3	mère et deux fils	▲▲●
14	TLB,I,3	2	Frères	▲▲
15	TLB,I,8	2	Frères	▲▲
16	TLB,I,16	2	- (contexte fragmentaire)	▲■

¹⁴ Dans certains cas (VS, 13,94 et YOS, 8, 143), les deux vendeurs sont cités avec leurs filiations paternelles respectives: si cela garantit qu'ils n'étaient pas des frères agnatiques, rien ne peut assurer qu'il ne s'agissait pas d'autres types d'apparentés, des cousins, par exemple. D'autre part, la possession en commun du bien aliéné peut résulter simplement d'une société entre personnes non apparentées.

17	VS,13,56	3	père, mère et fils	▲▲●
18	VS,13,74	2	Frères	▲▲
19	VS,13,75	2	mère et fils	▲●
20	VS,13,80	2	Couple	▲●
21	VS,13,88	2	Frères	▲▲
22	VS,13,93	2	-	▲▲
23	VS,13,94	2	deux hommes avec filiation paternelle différente	▲▲
24	VS,13,99	2	-	▲▲
25	YOS,5,112	3	père et deux fils ou père, fils et petit-fils	▲▲▲
26	YOS,5,121	3	père, mère et fils	▲▲●
27	YOS,5,123	3	père, mère et fils	▲▲●
28	YOS,5,125	2	-	▲●
29	YOS,5,126	2	père et fils	▲▲
30	YOS,5,127	2	-	▲●
31	YOS,5,143	5	Quatre hommes (frères ?) et l'épouse du dernier	▲▲▲▲●
32	YOS,8,6	2	Frères	▲▲
33	YOS,8,38	3	père, mère et fils	▲▲●
34	YOS,8,47	2	-	▲●
35	YOS,8,79	3	-	▲▲●
36	YOS,8,80	2	père et fils	▲▲
37	YOS,8,81	3	père, mère et fils	▲▲●
38	YOS,8,124	3	père, fils et fils de l'épouse	▲▲▲
39	YOS,8,132	2	frères (contexte fragmentaire)	■■
40	YOS,8,134	2	Frères	▲▲
41	YOS,8,143	2	deux hommes avec filiation paternelle différente	▲▲
42	YOS,8,156	2	Frères	▲▲
43	YOS,8,176	2	Couple	▲●
44	YOS,14,129	2	Couple	▲●

* Je considère dans la catégorie « *père, mère et fils* » toutes les occurrences documentaires de la séquence « X (homme), Y (femme) dam-a-ni Z dumu-ni »; à la rigueur, Z peut être fils exclusivement de Y, X étant le deuxième mari, mais le fait même que le groupe vend collectivement le bien immeuble suggère plutôt une famille biologique.

** ▲ = homme ● = femme ■ = indéterminé

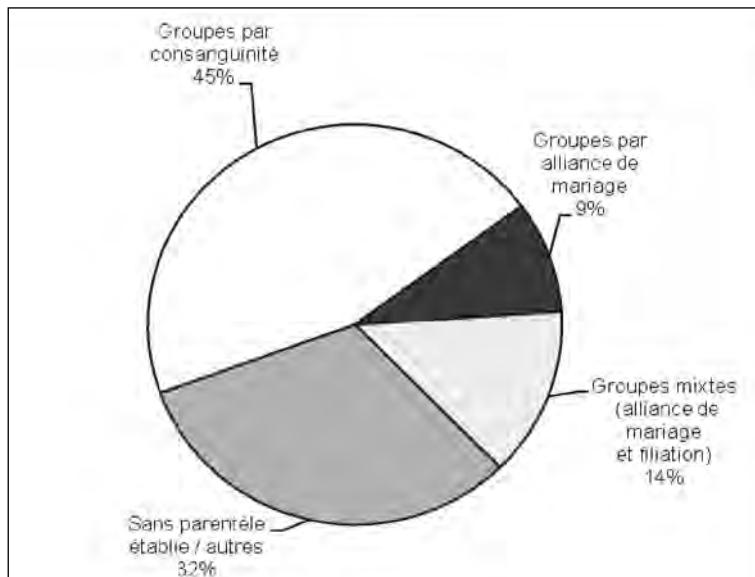
Les relations de parenté reliant les membres d'un groupe de vendeurs étaient donc diverses. Les types peuvent être visualisés plus clairement dans le tableau suivant:

Tableau 2: Les liens de parenté chez les groupes de vendeurs

Frères	9
Père et fils	7
Mère et fils	4
Couples	3
Couples avec enfants	5
Autres/Indéterminés	3

Le constat le plus important est que ces données montrent de façon probante que la décision de vente est prise surtout par les groupes de consanguins (20 cas) contre une petite minorité de groupes d'alliance (seulement 4 cas). La présence de groupes mixtes (6 cas) ne change pas le cadre. Voici les données (les pourcentages sont calculés sur le total des groupes de vendeurs):

Graphique 2: Groupes de vendeurs – consanguinité et alliance de mariage



Cette prépondérance des groupes de consanguinité dans le processus de disposition des biens immobiliers est d'ailleurs parfaitement en accord avec le système de contrôle des biens fonciers, qui est défini dans le cadre des relations de filiation : la transmission intergénérationnelle donnait priorité à la filiation comme instrument de conservation de l'unité foncière du groupe, au détriment de la migration de biens immeubles en fonction des alliances de mariage¹⁵. Le résultat des stratégies d'héritage était donc la formation d'un groupe de consanguins qui partageaient

¹⁵ Voir Rede, M., “As mulheres e a terra, uma separação necessária: integridade do patrimônio doméstico e posição sucessória das filhas na Babilônia antiga”, *Phönix* 11 (2005), pp. 102-130.

le contrôle sur le patrimoine immobilier de la famille. La conséquence logique est celle qu'on vient de voir : dans les situations d'aliénation du patrimoine, les ayants droit sont surtout les consanguins. Au sein de cette catégorie, la première place occupée par les groupes de frères (9 cas) dérive, sans doute, de la négociation de biens reçus en héritage et dont la vente se présentait comme une solution plus pratique ou plus attrayante qu'un partage réel.

Il y a un autre élément important à expliquer: la présence des femmes parmi les vendeurs. Ici encore la différence par rapport aux groupes d'acheteurs est nette. Parmi ces derniers, les femmes étaient pratiquement absentes; dans les deux seuls cas attestés, les femmes n'achètent des terrains qu'en compagnie d'un homme: Hunabatum avec son mari Amurrum-šêmi (Limet, 1, 2, et 8) et Šât-Sîn avec son fils Nabi-ilišu (YOS, 5, 144). Considérant que Hunabatum a acheté à trois reprises et Šât-Sîn une seule fois, la participation féminine se réduisait à 2,35 % des opérations. Par contre, les femmes participent comme vendeuses dans 18,88 % des transactions immobilières¹⁶. Si on ne considère que les ventes par groupes, elles sont présentes dans 18 des 44 cas (40,9 %). Comment expliquer ce contraste?

Un premier facteur tient au fait que la différence de position entre les acheteurs et les vendeurs se répercute dans la rédaction des contrats. Un acheteur, même agissant au nom de son groupe familial, n'éprouve pas le besoin de faire inclure les noms de ses apparentés à côté du sien dans le document d'achat : le bien acquis appartenait à la famille et les mécanismes de dévolution garantissaient sa transmission; au moment du partage, les héritiers seraient nommés dans le contrat. L'énumération exhaustive des noms de tous les membres d'un groupe de vendeurs était, par contre, souhaitable afin d'éviter de futures réclamations des ayants droit. Cela a sans doute incité à inscrire dans les contrats les noms des femmes de la famille de vendeurs¹⁷. Cette attitude était

¹⁶ À part la présence de femmes dans les groupes de vendeurs (voir le Tableau 1 ci-dessus), il faut considérer aussi les 9 cas où une femme vend un bien immeuble individuellement.

¹⁷ L'importante présence des fils (17 cas sur 44) peut être expliquée de la même façon.

pourtant elle-même le résultat de configurations familiales particulières: en général, dans les conditions considérées comme normales – c'est-à-dire de contrôle masculin sur le patrimoine immobilier – la seule mention de l'homme titulaire du droit suffisait pour légitimer l'acte d'aliénation. Dans les autres cas, où les femmes étaient citées, on peut supposer des situations plus ou moins alternatives, dans lesquelles la règle de prédominance masculine cédait la place à plusieurs pratiques qui intégraient les femmes dans le contrôle des biens fonciers. On peut essayer de saisir quelques-unes de ces situations.

La première était le veuvage¹⁸. On sait que la naissance d'un fils contribuait à renforcer la position de la femme vis-à-vis du patrimoine du couple, car sa descendance devenait l'héritier prioritaire des biens, au détriment du lignage du mari. Si la femme n'était pas pour autant considérée comme la titulaire du droit sur le patrimoine foncier, elle était protégée par la jouissance des biens qui, à la fin, devaient revenir aux enfants. Ainsi, la présence des enfants issus du mariage pouvait garantir aux femmes un rôle dans le contrôle des biens immeubles difficile à imaginer autrement. Dans la pratique, pourtant, plusieurs raisons peuvent inciter, voire obliger, une aliénation de la maison ou des terrains avant que l'héritier en prenne possession pleine. Dans ce cas, mère et fils (car il n'est jamais question des filles) devaient se mettre d'accord pour le transfert. C'était probablement le cas des 4 contrats où mère et fils sont enregistrés comme vendeurs. Un autre exemple montre que l'absence du mari permet à la femme d'accéder à une position inhabituelle de contrôle et, par conséquent, de disposer des biens fonciers, en même temps qu'il montre aussi les limites de son pouvoir : un des terrains achetés par Iddin-Amurrum, de la famille Sanum, a été vendu par une femme appelée Nihdušim, mais le contrat précise qu'il s'agissait d'un bien appartenant à son mari Sîn-gaia, probablement déjà décédé (TCL,10,89.). Or, dans ce cas, aucun fils du

¹⁸ Les données ne sont pas suffisantes pour qu'on parle d'une courbe ascendante de veuvage en conséquence de la conscription et des guerres menées par Rîm-Sîn, même si cela reste très probable. Je me limite ici à quelques situations isolées.

couple n'est présent et c'est bien pour cela, semble-t-il, qu'un frère (certainement celui de l'épouse) intervient comme intermédiaire de l'opération¹⁹.

Le veuvage peut également être à l'origine des situations où les femmes vendaient les biens provenant de l'héritage de leurs maris²⁰. Il est possible que l'absence d'héritiers potentiels dans le lignage du mari finissait aussi par bénéficier à la femme, même si celle-ci n'avait pas eu d'enfants. On peut dire, donc, que la femme bénéficiait éventuellement des lacunes dans la ligne de dévolution et était l'héritière secondaire de biens fonciers soit de son propre groupe de parentèle soit de celui de son mari.

De leur côté, les ventes réalisées par des couples avec ou sans fils (5 et 3 cas respectivement) peuvent correspondre à des situations différentes, mais il y a de grandes chances qu'elles soient liées à la position de la femme dans le processus de dévolution de son propre groupe de parentèle. Dans une première hypothèse, les biens immeubles du couple auraient pu être achetés avec le concours de la dot (non immobilière) de l'épouse; dans une deuxième possibilité, le patrimoine du couple aurait pu être formé avec des terrains reçus par une femme dont la famille manquait d'héritiers mâles. Dans un cas comme dans l'autre, la position exceptionnelle de la femme dans l'acquisition et dans le contrôle des biens fonciers justifierait sa mention explicite comme vendeuse à côté du mari et des fils. En particulier, dans le cas d'absence d'enfant, la procédure servait à prévenir contre les revendications

¹⁹ Ligne15: *inim-ta a-wi-ia-tum* [šeš]-a-ni = « par l'intermédiaire d'Awiatum, son frère ». L'expression *inim-ta* a pour équivalent l'akkadien *ana qabê*. La traduction proposée ici est celle de Tanret M.; Janssen, C., “*«ana qabê» – qui remplace qui?*”, *Nouvelles Assyriologiques Brèves et Utilitaires* 3 (1992), p. 66. Dans le cas présent, il semble que le mari de Nihdušim (absent ou mort) a été représenté par Awiatum, que d'après sa place dans le contrat paraît plutôt le frère de la vendeuse que du mari. Cependant, on ne saurait exclure d'envisager que la clause engageait l'intermédiaire comme garant de la régularité du contrat et de l'exécution des obligations impliquées, comme l'a suggéré Szlechter, E., “Le régime des sûretés personnelles à l'époque de la première dynastie de Babylone”, *Revue Internationale des Droits de l'Antiquité* 10 (1963), pp. 85 ss., certainement parce que le vendeur était une femme et que le bien transféré appartenait à son mari, d'une manière ou d'une autre.

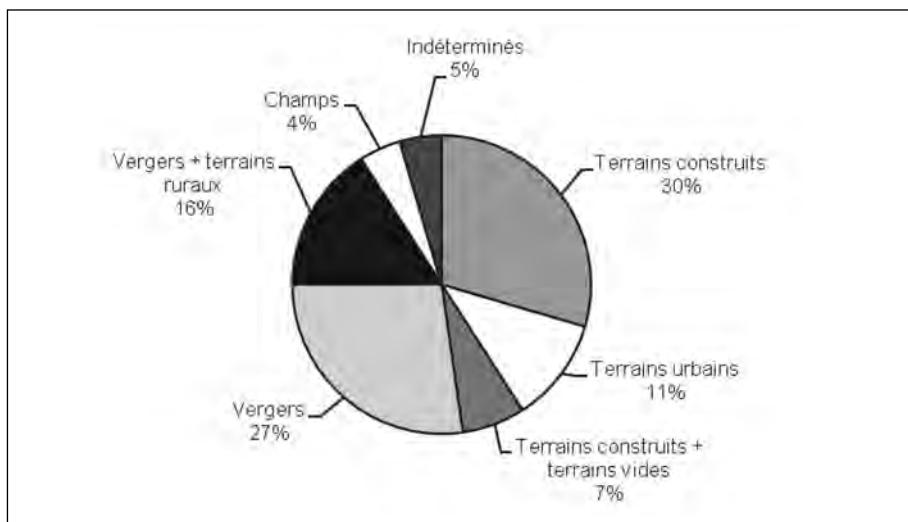
²⁰ Dans le seul cas attesté à Larsa (YOS, 5, 37), Šât-Eštar vendit un petit terrain nu qui provenait de la part d'héritage (ha-la) de son mari, Umayatum.

des membres du lignage de la femme, surtout les collatéraux et leurs descendants.

Une dernière possibilité que j'aimerais évoquer, et qui pourrait également expliquer partiellement le déséquilibre de la composition sexuelle entre les groupes d'acheteurs et de vendeurs, est celle de certains terrains qui ont pu être acquis par des hommes et qui, à la suite de la mort ou de l'absence de ceux-ci, auraient été vendus par les femmes. Cette hypothèse reste pourtant non vérifiée dans les contrats de Larsa: **dans certains cas, une femme est la seule vendeuse enregistrée, mais on ne peut pas toujours deviner le contexte qui explique la situation ni l'origine du terrain vendu.**

Une autre question importante en ce qui concerne les ventes réalisées par les groupes est la nature des terrains aliénés. Les données disponibles montrent que les facteurs qui conduisaient à la cession immobilière touchent à parts égales le patrimoine urbain et le patrimoine rural des groupes de vendeurs: sur 44 cas, 21 correspondaient à l'aliénation de terrains urbains (maisons, petits terrains vides, immeubles en ruine) et 21 autres à la vente de terrains ruraux (vergers, grands terrains en friche, champs):

Graphique 3: Types de terrains aliénés par les groupes de vendeurs



La cession immobilière collective a donc représenté pour les groupes, et en particulier pour les familles, la perte ou la diminution du contrôle de l'espace résidentiel et également de l'espace productif²¹. Il semble, par contre, que la présence de femmes à l'intérieur des groupes de vendeurs modifiait sensiblement le cadre : la proportion de terrains urbains vendus par les groupes sexuellement mixtes était plus importante que celle de terrains ruraux (voir ci-dessous Tableau 3). Cela pourrait être interprété comme une tendance plus prononcée de femmes à aliéner les biens urbains. À mon avis, une autre explication est possible: cette situation reflète plutôt le fait que, dans ces groupes représentés par les sources, la présence féminine était plus répandue dans le contrôle de la propriété foncière urbaine, plus strictement liée à l'univers domestique, tandis que le domaine rural de la production était majoritairement masculin.

Tableau 3: Types de terrains aliénés par les groupes sexuellement mixtes

Type de terrain	Quantité
Terrains urbains	11
Terrains ruraux	6
Type indéterminé	1
Total	18

La présence, dans les contrats, de plusieurs vendeurs ne doit aucunement être considérée comme une formalité. En premier lieu, elle est la manifestation d'un accord collectif pour la disposition du bien et témoigne de la solidarité dans la prise de décision sur la destinée

²¹ On peut aussi penser que les groupes alienaient leur patrimoine dans des conditions plus contraignantes que celles des vendeurs individuels car les premiers obtenaient, en moyenne, une valeur plus basse pour les terrains urbains (22,77 sicles / sar) que celle reçue par les derniers (26,17 sicles / sar). Il faut pourtant considérer que ces données ne sont pas décisives, d'autant plus que, pour les terrains ruraux les différences diminuent et s'inversent (0,09 et 0,08 sicles / sar, respectivement).

matérielle de la famille. Deuxièmement, elle vise à arracher le bien foncier au réseau de relations de parenté dans lequel il était encastré : l'accord des frères, des épouses ou des fils fonctionnait comme un mécanisme de légitimation du transfert qui, au moins potentiellement, devait réduire ou éliminer les futures revendications fondées sur les droits familiaux²².

Afin d'avoir une vision plus ample du rôle des vendeurs, on peut essayer finalement de repérer leurs pratiques de disposition les plus constantes. Pour poser le problème autrement, est-il possible, dans la myriade de formes individuelles d'aliénation de terrains, d'arriver à cerner quelques tendances qui nous permettront de parler de comportements correspondant plus ou moins à des modèles établis?

On notera tout d'abord qu'à Larsa il y a eu un antagonisme entre l'avancée menée par les acheteurs sur les territoires de leurs voisins, visant à accumuler de plus en plus de terrains contigus, et une résistance de la part des vendeurs à disposer complètement de leur patrimoine foncier. Les négociations pouvaient durer des décennies et traverser des générations, comme on peut noter dans la constitution du domaine urbain de la famille Sanum. Un vendeur comme Ribam-ilî, fils de Hunubum, a aliéné ses terrains de façon partielle, en petits morceaux et avec un grand écart entre les opérations: la première fois dans l'année 2 de Sîn-iqîšam et la deuxième dans l'année 10 de Warad-Sîn, avec toujours comme acheteur Eštar-ilî (TCL,10,129 et TCL,10,8 respectivement.). Entre-temps, en WS 6, il a vendu encore une parcelle de ses domaines à un dénommé Ur-Kêš (TCL,10,15), mais, trois ans plus tard, ce terrain a fini lui aussi sous le contrôle de la famille Sanum

²² Dans un contrat où c'est une famille qui vend (YOS, 5, 112), le paiement inclut, en plus de l'argent, une quantité de grains ; pourrait-on voir ici le résidu de la pratique de faire des paiements parallèles aux ayants droit, telle qu'on l'observe dans les transferts archaïques du III^e millénaire? (voir: Gelb, I. J., Steinkeller, P.; Whiting, R. M., *Earliest land tenure systems in the Near East: the ancient kudurrus*, Chicago, The Oriental Institute of the University of Chicago, 1991, pp. 219 ss. et 281 ss.). En tout cas, la procédure est rare à Larsa et dans le seul autre cas connu de paiement composé d'argent et d'autres denrées (YOS, 8, 69), un seul individu figurait comme vendeur. On notera encore que ces deux contrats appartiennent aux archives de Balmunamhe.

(TCL,10,6). Le même comportement a été adopté par un autre vendeur, Sîn-išmeanni, fils de Sîn-abî, lorsque Eštar-ilî essaya d'élargir encore plus le domaine familial : entre ces deux aliénations, cinq ans se sont écoulés (TCL,10,7 et TCL,10,22). Finalement, un troisième vendeur, Sîn-bêl-ilî, a cédé un terrain dans la même région à Eštar-ilî, mais il en a gardé une partie, au moins jusqu'à trois ans après la première vente (TCL,10,11)²³; on ne sait pas s'il a traité d'autres affaires immobilières avec la famille Sanum par la suite.

Iddin-Nanaya, le fils de Sîn-Šêmi et le seul membre de la famille Sanum à vendre habituellement, a procédé de façon similaire quand, à partir de l'année 8 de Rîm-Sîn, il a commencé à aliéner son patrimoine immobilier, certainement reçu en héritage: les deux terrains urbains qu'il a vendus à son cousin Iddin-Amurrum ont été transférés avec plus d'un an d'intervalle (TCL,10,29 et TCL,10,36; dans le deuxième contrat, le terrain est justement qualifié comme une «*partie restante*» = *ib-tag*₄).

Cette résistance à vendre les terrains urbains peut avoir des implications politiques et symboliques que nous ne parvenons malheureusement pas à comprendre totalement. L'association faite par N. Kozyreva²⁴ entre la possession de terrains en ville et l'appartenance à la communauté ainsi que la jouissance des droits qui découlent de cela suggère que conserver la propriété urbaine était une condition indispensable pour garantir le lien 'civique'²⁵. D'autre part, on peut

²³ On sait que Sîn-bêl-ilî a conservé une partie de son patrimoine à partir de TCL, 10, 22. Ces terrains doivent, semble-t-il, être mis en relation avec l'achat réalisé par Sîn-Bêl-ilî peu de temps auparavant (TCL, 10, 10).

²⁴ Kozyreva, *art. cit.*, 1999.

²⁵ Voir les commentaires de J. Renger sur texte de Kozyreva à la p. 357 du même volume; voir aussi Renger, J., "Das Privateigentum an der Feldflur in der altbabylonischen Zeit" in Bremtjes, B. (éd.), *Das Grundeingentum in Mesopotamien*, Berlin, Akademie Verlag, 1988, p. 58. La même idée avait été développée par A. L. Oppenheim pour expliquer le fait que les prêtresses-*naditum* conservaient souvent une petite parcelle (*ezibtu*) des terrains urbains aliénés. Il faut noter que si la conservation d'une parcelle du terrain aliéné pouvait garantir la préservation de droits, elle pouvait impliquer également la continuité de certaines obligations du vendeur vis-à-vis du palais; voir Goddeeris, A., *Economy and society in northern Babylonia in the early old Babylonian period – ca. 2000 - 1800 BC.*, Leuven, Peeters, 2002, p. 356.

avoir également l’interférence des facteurs religieux qui attachaient les résidants à leurs maisons. La présence des tombeaux des ancêtres et des chapelles de culte familial notamment aurait pu être considérée comme un élément qui rendait peu acceptable la cession du bâtiment, même si cela n’empêchait pas complètement les aliénations²⁶.

La vente partielle était également pratiquée dans le domaine rural. Pour en rester au cas d’Iddin-Nanaya, lorsqu’il vendit ses vergers aux bords du canal Išmellum, il le fit en deux temps : une première parcelle fut vendue à un certain Ubar-Šamaš (TCL, 10, 32) et l’autre, à son cousin Iddin-Amurrum (TCL, 10, 33). L’écart entre les deux opérations n’a été pourtant que d’un mois et il est possible que, dans ce cas, le morcellement soit le résultat d’une recherche de conditions de vente plus avantageuses, trouvées finalement auprès de deux acheteurs différents.

Il semble que la parcellarisation était un phénomène assez répandu, mais, en raison des limites des données cadastrales, il n’est pas toujours possible de repérer les situations où une vente ne correspondait qu’à une fraction du bien immeuble du vendeur. Dans les cas plus explicites, les contrats enregistrent que le vendeur était toujours un voisin après

²⁶ Diakonoff, I. M., “Extended families in Old Babylonian Ur”, *Zeitschrift für Assyriologie* 75 (1985), p. 55, n. 22 a, en effet, pensé que la présence de tombeaux expliquait probablement le fait que les maisons n’ont été jamais vendues entièrement à Larsa, d’où le fait de ne trouver dans les contrats que des pièces de dimensions beaucoup plus modestes que celles des maisons exhumées par les archéologues. Van De Mieroop, M., “Thoughts on urban real estate in ancient Mesopotamia”, in Hudson, M.; Levine, B. A. (éds.), *op. cit.*, p. 261, quant à lui, a minimisé les effets restrictifs de ce facteur, citant des cas où la construction de nouvelles résidences suit le déplacement des anciens tombeaux (comme serait, semble-t-il, le cas de la maison d’Ur-Utu à Sippar-Amnânum), ou encore des transferts de maisons avec les caves funéraires. Pour cet auteur, le respect aux morts aurait été un phénomène moins durable qu’on suppose. Mais voir à ce propos Van Der Toorn, K., “Domestic religion in ancient Mesopotâmia” in Veenhof, K. R. (éd.), *op. cit.*, pp. 69-77. À Emar, une clause spéciale dans les contrats de vente immobilière traite des transferts des caveaux et un rite semble avoir été réalisé à l’occasion (voir Durand, J.-M., “Tombes familiales et culte des ancêtres à Emar”, *Nouvelles Assyriologiques Brèves et Utilitaires* 4 (1989), pp. 85-88). En dernier lieu, voir Rede, M., “Práticas funerárias, culto aos ancestrais e transmissão do patrimônio familiar na antiga Mesopotâmia”, *Revista do Museu de Arqueologia e Etnologia – USP* 14 (2004) (117-138).

l'opération ; cela arrive dans 10 cas (c'est-à-dire, 7,87 % des contrats où le voisinage est explicité). Voici la liste des occurrences²⁷ :

Tableau 4: Terrains fractionnés pour la vente

N°	Document	Date	Type de Terrain
1	Limet,6	_VI/RS 48	Rural
2	RA,12 : 201	15/V/RS 36	Rural
3	TCL,10,6	_XI/WS 9	Urbain
4	TCL,10,89	22/XI/RS 36	Rural
5	VS,13,79	_XI/RS 38	Rural
6	VS,13,87	15/IX/RS 49	Rural
7	VS,13,88	26/III/RS 49	Rural
8	YOS,8,68	18/III/RS 14	Urbain
9	YOS,8,124	18/IX/RS 38	Urbain
10	YOS,8,128	_ /RS 31	Urbain

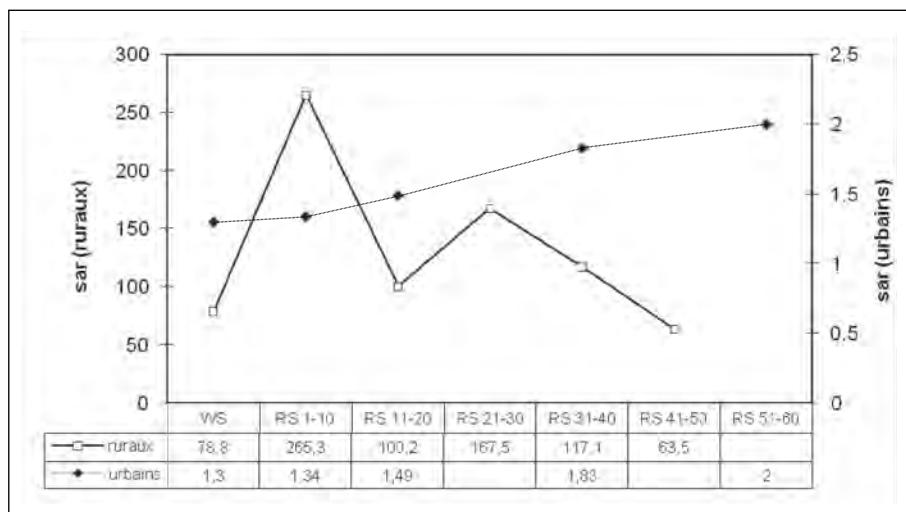
Dans 60 % des cas ci-dessus, les terrains morcelés pour la vente étaient ruraux; cela peut indiquer que la résistance à aliéner totalement le patrimoine productif était plus forte que les efforts du groupe domestique pour conserver la résidence urbaine. On notera également que le phénomène de morcellement de terrains ruraux se concentre sur les années 30 et 40 du règne de Rîm-Sîn, justement au moment où la vente de ce type de terrain s'accroît par rapport à celle de

²⁷ Quelques autres cas pouvaient aussi être considérés : a) dans YOS, 5, 131, c'est le père du vendeur qui reste comme voisin; b) dans YOS, 8, 110, une cassure empêche de le confirmer, mais il est probable que le vendeur Sîn-damiq était aussi enregistré comme voisin (⁴en-zu-[xxx]); c) dans TCL, 10, 26, c'est le canal d'irrigation bordant le verger qui porte le même nom que le vendeur, Šumšunu-watar; il n'est pas sûr pourtant que cela indique que la famille continuait à posséder des terres dans la région après la vente.

terrains urbains: il semble, donc, qu'on a connu pendant cette période une intensification des conditions qui ont constraint à l'aliénation des moyens productifs par certaines familles, mais, en même temps, comme réaction à la perte complète de la capacité productive du groupe, il y a eu un développement des mécanismes de défense qui leur permettaient de sauvegarder une fraction minimale pour leur subsistance. La présence, parmi ces terrains morcelés, de champs de cultures (a-šā) ne serait donc pas une coïncidence.

Une autre série de données semble confirmer la tendance à la fragmentation dans le milieu rural: malgré quelques oscillations, la surface moyenne de terrains en friche et de vergers tend à diminuer avec le temps (Graphique 4). Elle était de 78,8 sar pendant le règne de Warad-Sîn, mais augmente considérablement durant la première décennie de Rîm-Sîn (265,3 sar); puis elle tombe à moins de la moitié entre RS 11 et 20 (100,2 sar); une récupération momentanée est vérifiée pendant la décennie suivante (167,5 sar), mais les chiffres reprennent le rythme décroissant après la moitié du règne (les données font défaut pour les dix dernières années de Rîm-Sîn). Par contre, la surface moyenne de lots urbains aliénés (é-dù-a et petits kislah) montre un

Graphique 4: Dimension des terrains vendus



comportement inverse : elle est croissante depuis le règne de Warad-Sîn jusqu'à la deuxième décennie de Rîm-Sîn. Les valeurs concernant les années 31-40 RS corroborent la hausse, mais aucune information n'est disponible pour la troisième décennie de Rîm-Sîn et un seul cas pour la dernière décennie est connu.

Une autre façon d'identifier les aliénations graduelles du patrimoine est de vérifier la récurrence d'un même vendeur dans deux opérations ou plus. Ici, on est pourtant confronté avec les problèmes des homonymes et il n'est pas toujours possible de savoir s'il s'agit d'un même individu à chaque fois²⁸. Parmi les vendeurs présents dans les 143 contrats, il y a 18 noms qui se répètent plus d'une fois. Dans la plupart des cas (10 sur 18), les données ne permettent pas de trancher entre les homonymes et d'affirmer qu'un même vendeur a aliéné son patrimoine immobilier plus d'une fois. Dans un cas, au moins, l'homonymie est sûre. Pour l'attestation d'un même vendeur agissant plus d'une fois, il nous reste 6 cas certains et un autre fort probable. Ce total de 7 cas ne correspond qu'à 3,55 % de vendeurs connus, un taux manifestement bas pour soutenir l'idée de l'existence des agents immobiliers qui ont fait du commerce de terrains une activité constante et systématique de leur vie économique. Par contre, si on compare ces situations où un seul vendeur apparaît de façon répétée avec celles où les terrains sont fractionnés pour l'aliénation (Tableau 4), on notera quelques coïncidences attendues: 4 terrains fractionnés pour la vente ont été aliénés par des agents qui ont agi plus d'une fois comme vendeurs. La participation répétée des gens dans le circuit immobilier en position de vendeurs ne semble donc pas avoir empêché une résistance à aliéner.

Un dernier aspect du comportement des vendeurs a trait à la quantité des terrains aliénés et son rapport avec le montant d'argent acquis par le transfert. Il est impossible de savoir à chaque fois si une nécessité circonstancielle d'argent était derrière la vente du patrimoine immobilier et, dans ce cas, si la quantité d'argent à obtenir était le

²⁸ Une analyse prosopographique détaillée est donnée dans Rede, M., *op. cit.*, 2004, pp. 247 ss., tableau 21. J'en résume ici les résultats.

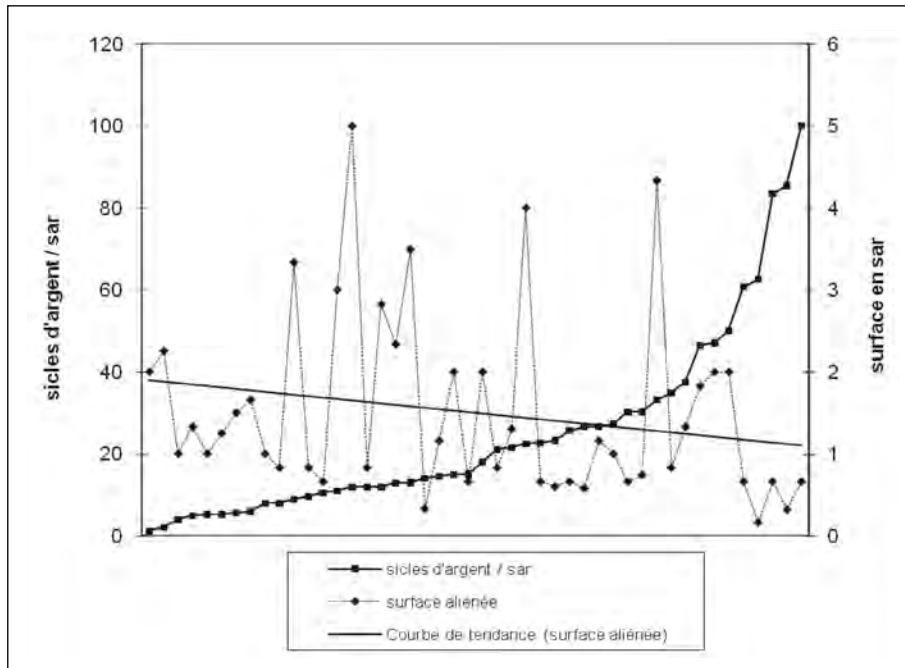
critère qui déterminait les limites des surfaces cédées. Dans le cas de l'endettement, par exemple, on peut penser que le vendeur réduisait l'aliénation au minimum nécessaire pour s'acquitter de ses dettes, évitant ainsi la perte complète de son terrain. Witold Kula, par exemple, a attiré l'attention sur un phénomène courant dans les sociétés dites pré-capitalistes: parmi les paysans, on trouve un comportement nettement différent par rapport à celui des propriétaires fonciers modernes. Ceux-ci sont amenés à disposer d'une quantité plus importante de terrains pendant la hausse des prix. La préoccupation de la population campagnarde est, au contraire, de conserver sa base productive et, face à l'augmentation de la valeur de la terre, elle tend à satisfaire son besoin d'argent avec l'aliénation d'une portion moins importante de la propriété foncière. Le résultat global est que le montant des surfaces immobilières vendues est inversement proportionnel au niveau de prix²⁹. Dans son commentaire à ce passage, Robert McC. Adams a, à juste titre, considéré la difficulté de vérifier cette hypothèse pour la Mésopotamie, vu le silence du monde rural dans les sources écrites disponibles³⁰. On peut néanmoins essayer d'évaluer la réaction des vendeurs de Larsa, telles qu'elles sont représentées dans nos archives, face aux variations de la valeur en argent des terrains négociés.

Le mouvement général confirme, en effet, l'hypothèse de W. Kula et il n'y a pas à ce propos de différences notables entre les ventes de terrains urbains et ruraux. Evidemment, les dimensions des terrains vendus ont beaucoup varié, mais on constate qu'elles ont été assez sensibles au rapport valeur en argent / surface: plus grande était la quantité d'argent qu'on pouvait obtenir par chaque sar vendu, plus petite était la taille des terrains vendus. Les vendeurs ont limité la disposition en fonction d'une hausse de la valeur effectivement réalisée, comme le montrent les graphiques ci-dessous où les tendances sont données pour les terrains urbains et ruraux séparément:

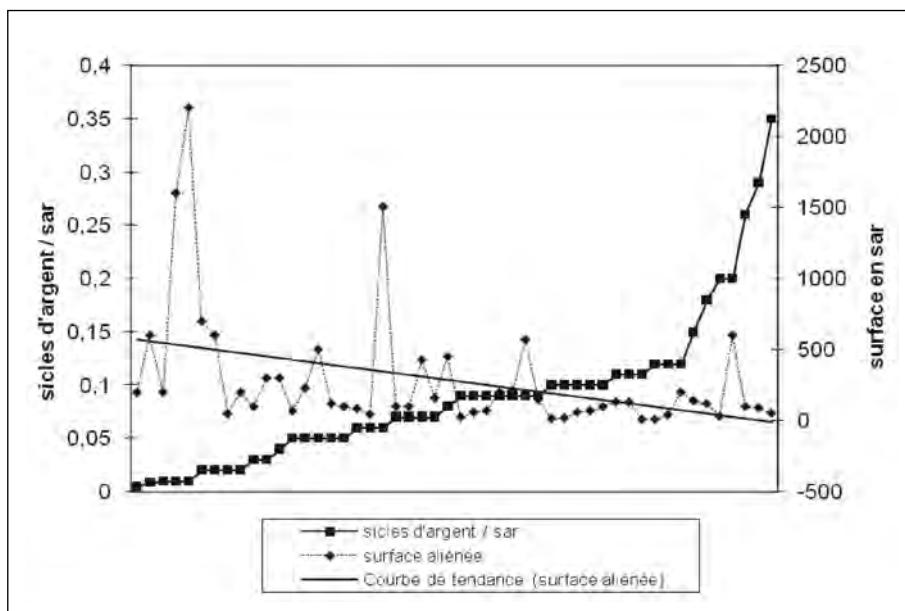
²⁹ Kula, W., *Teoría económica del sistema feudal*, Ciudad del México, Siglo XXI, 1974.

³⁰ Adams, R. McC., "Mesopotamian social evolution: old outlooks, new goals" in Earle, T. (éd.), *On the evolution of complex societies*, Malibu, Undena Publications, 1984, p. 96.

Graphique 5: Rapport entre surface vendue et valeur payée – terrains urbains

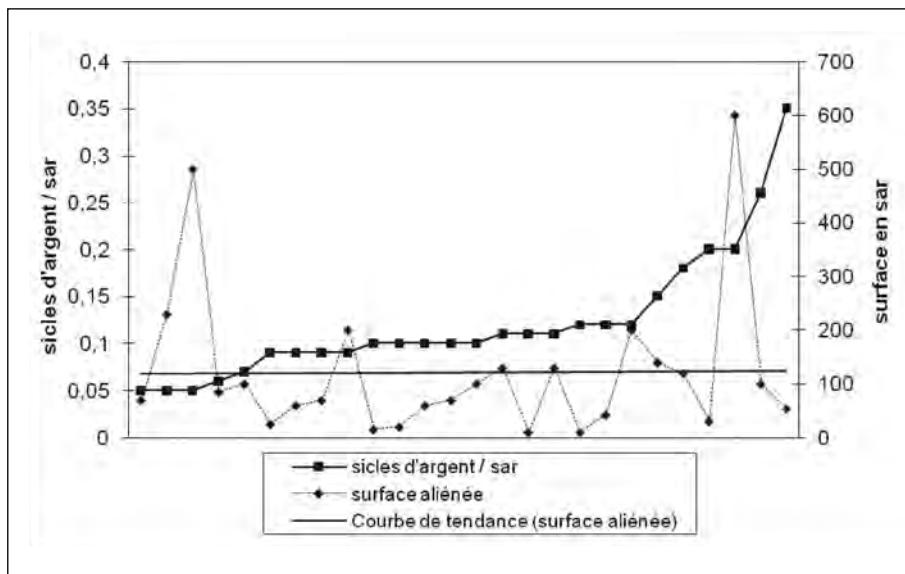


Graphique 6: Rapport entre surface vendue et valeur payée – terrains ruraux



Si on isole les divers terrains selon leurs types, on notera une seule exception importante. Pour les aliénations de vergers, l'augmentation du montant d'argent qui pouvait être obtenu par l'aliénation d'un terrain ne semble pas avoir entraîné une altération significative du comportement des vendeurs de ce type de bien: ils n'ont pas vendu d'avantage pour profiter de la hausse, mais ils n'ont pas réduit les surfaces négociées non plus. Comme on le voit dans le Graphique 7 ci-dessous, la courbe de tendance de la variation des surfaces demeure pratiquement inchangée malgré les altérations de valeur (relation argent / sar):

Graphique 7: Rapports entre surface vendue et valeur payée – vergers



les variations de valeurs ne leur permettaient pas de limiter la quantité de terrains aliénés en fonction des hausses éventuelles. Différemment, **un processus de formation de valeur moins fondé sur la rationalité économique, où les variations étaient non seulement plus marquantes mais aussi plus aléatoires (ce qui est caractéristique surtout pour les terrains urbains), offrait une possibilité de négociation qui pouvait bénéficier davantage au vendeur.** Il faut cependant noter que, dans le cas de Larsa, le bénéfice ne signifiait pas un profit plus élevé, mais la possibilité de vendre moins. Le cas des vergers apparaît donc comme l'exception qui confirme la règle générale du comportement d'aliénation dominant chez les Larséens, un comportement plutôt conservateur. Et il faudrait encore ajouter que, même pour les ventes de vergers, plutôt qu'une aliénation plus élevée en fonction des hausses de valeurs, c'était la tendance d'invariance de la relation surface / valeur qui prédominait. On est donc ici aux antipodes d'un système de marché où les prix s'imposent comme valeur universelle de mesure et servent à orienter les actions des agents économiques. Dans le système larséen, la formation de la valeur certainement signalait aux vendeurs les conditions de réalisation de la vente, mais l'incorporation de ces signes était conditionnée à d'autres principes de rationalité, c'est-à-dire le conservatisme patrimonial du groupe domestique qui se traduisait par une résistance à l'aliénation.

Du point de vue du fonctionnement du système économique, la morale domestique – cet ensemble de valeurs traditionnelles qui orientaient les pratiques de l'unité domestique en tant que groupe – était un facteur de découragement à l'expansion de la base productive, au moins dans le sens de l'économie classique³¹: une amplification de la demande ayant comme manifestation plus immédiate la hausse des prix ne garantissait pas une réponse équivalente au niveau des

³¹ La formulation doit son inspiration à la notion de «moral economy» de Thompson, E. P., “The moral economy of the English crowd in the Eighteenth century”, *Past and Present* 50 (1971), pp. 76-136. Une évaluation du potentiel de la thèse de Thompson en assyriologie est faite par Murphy, S. B., “The notion of moral economy in the study of ancient Near East” in Prosecký, J. (éd.), *Intellectual Life of the Ancient Near East*, Prague, Academy of Sciences of the Czech Republic Oriental Institute, 1998, pp. 269-281.

offres de terres disponible dans le marché. Les effets observés étaient même inverses, car la morale domestique réagissait aux fluctuations de la valeur à partir d'un dispositif mental particulier, pour lequel la conservation du patrimoine était prioritaire. La simple indication des acheteurs d'une volonté d'acquisition à prix fort ne suffisait pas pour garantir les conditions de négociation. Certainement, au moins en plusieurs cas, les nécessités matérielles ont imposé l'aliénation du patrimoine familial. Mais pour comprendre correctement le comportement de disposition, il faut l'intégrer dans un cadre plus vaste de traditions et de pratiques qui insistaient sur les effets nocifs de la vente, qui poussaient à l'éviter et, dans le cas où il était impossible de le faire, qui encourageaient l'aliénation partielle autant que possible. Cette situation, enfin, n'encourageait pas à répondre aux stimulus de hausse de prix avec une hausse de l'offre.

La découverte de ces mouvements, quelque fois inattendus vis-à-vis de la sensibilité économique moderne, nous oblige à reconsidérer certaines idées qui ont déjà une longue vie parmi les interprétations sur l'économie de la Babylonnie au début du deuxième millénaire et qui, à force de répétition, deviennent dangereusement naturelles.

Abréviations

- HE – Tablette de l'École Pratique des Hautes Études (Paris).
- Limet – H. Limet – «Amurru-šemi, propriétaire foncier à Larsa», *Akkadica, Supplementum*, 6, 1989, pp. 99-111.
- PSBA – Proceedings of the Society of Biblical Archaeology (London).
- RS – Rîm-Sîn.
- SAOC – Studies in Ancient Oriental Civilization (Chicago).
- TCL – Textes Cunéiformes du Louvre (Paris).
- TLB – Tabulae Cuneiformes a F. M. Th. de Liagre Böhl Collectae (Leiden).
- VS – Vorderasiatische Schriftdenkmäler (Berlin).
- WS – Warad-Sîn.
- YOS – Yale Oriental Series (Yale).