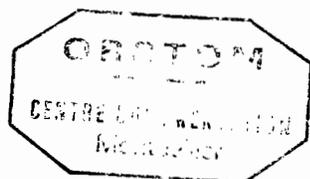


Université de Toulouse le Mirail  
Groupe de Recherche sur l'Amérique Latine  
(UMR 9959)

SUR LES MARGES DE LA FILIERE... LES PETITES EXPLOITATIONS  
MARAICHERES DE TUXCACUESCO (MEXIQUE).

Thèse de Doctorat (nouveau régime)  
Géographie  
Option Espaces Sociétés Rurales et Logiques Economiques  
30 juin 1995

présentée par Claude Poilly  
sous la direction de Thierry Linck  
Composition du Jury :  
J. Y Marchal  
P. Gondard  
F. Pernet  
J. Berthelot  
T. Linck



048  
1800A  
P1

M 9 1996 1997





à mes parents  
à Juan

## REMERCIEMENTS

Aux habitants de Tuxcacuesco et Chachahuatlán, un grand merci pour avoir bien voulu partager leur histoire avec moi. Merci à Manuel (Pispirín, un guide inestimable), Doña Ninfa, Margarito, Don Armando, El Chico, Pedro Vargas, Abraham, Don Roberto, Antonio, Don Arturo, Diego (la mémoire vivante de Tuxcacuesco), Don Pedro, Secundino, Salvador, José, Doña Candelaria, Doña Socorro... pour leur accueil et le don de leurs expériences et de leurs énergies, devenus matériaux de recherche mais surtout preuve de la richesse des habitants du Sud du Jalisco et des potentialités des paysans mexicains. A Chelo qui a toujours su me recevoir et m'encourager de son amitié, merci.

Ce travail a été possible grâce aux financements du Ministère de la Recherche et de L'ORSTOM. Je remercie tout particulièrement Joël Bonnemaïson, Pierre Gondard et Jean Paul Duchemin pour leurs précieux appuis. Merci aussi aux amis de la mission ORSTOM à Mexico et à Claude Dejoux.

Le CEMCA m'a apporté son concours à un moment essentiel, celui de la rédaction. Je remercie Thomas Calvo pour sa stimulation ("Alors ça avance ?") et tous les membres du CEMCA pour leur accueil.

Les discussions entre amis et chercheurs ont beaucoup aidé ma réflexion, merci à Bernard, Joy, Zuzú, Dominique, Jean-Christian, Philippe, Anne, Glen.

Sans Humberto Gonzalez (CIESAS) qui m'a guidé lors de mes premières sorties de terrains je ne serais jamais entrée dans le Sud du Jalisco, merci d'avoir partagé sa connaissance de la région et de ses gens.

Je remercie le GRAL pour son appui durant la phase finale.

André Poilly a entrepris la difficile tâche de corriger le manuscrit, je l'en remercie infiniment et m'excuse si des corrections de dernières minutes ont quelque peu altéré son rigoureux travail.

Je ne sais qui remercier le plus du directeur de thèse ou de l'ami. Thierry Linck a su guider ma recherche avec enthousiasme, généreux de son temps et de ses précieux conseils. Merci à lui et à sa famille pour leur porte toujours ouverte à Guadalajara, Mexico ou Toulouse.

Merci à mes parents pour leur soutien permanent et leur amour. Je remercie aussi la famille Bardou qui par leur accueil chaleureux dans leur sympathique famille m'ont apporté l'équilibre indispensable pour terminer ce travail.

Juan m'a accompagné tout au long de ce travail, supportant les inconvénients des séparations et les crises existentielles du thésard. Merci pour sa grande collaboration à la réalisation des cartes. Merci d'être mon compagnon.

## SOMMAIRE

Remerciements	4
Résumé en espagnol	6
Introduction	9
<b>Première partie : La filière maraîchère mexicaine.</b>	<b>18</b>
CHAPITRE 1. STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE MARAICHERE AU MEXIQUE : RENTE ET EXCLUSION A L'ORIGINE DU JEU DES ACTEURS.	19
<b>Deuxième partie : Tuxcacuesco, Chachahuatlan, deux communautés un terroir disputé. Conflits locaux et "déterritorialisation" des communautés rurales.</b>	<b>55</b>
CHAPITRE 2. HISTOIRE AGRAIRE DE TUXCACUESCO. APPROPRIATION D'UN TERROIR ET ÉTABLISSEMENT DES BASES DU POUVOIR LOCAL.	59
CHAPITRE 3. IRRIGATION, CHANGEMENT TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL.	107
<b>Troisième partie : Insertion des petites exploitations dans le filière maraîchère.</b>	<b>182</b>
CHAPITRE 4. PRATIQUES ET STRATEGIES PAYSANNES DE GESTION DES RISQUES DE PRODUCTION ET DES RISQUES COMMERCIAUX A TUXCACUESCO.	184
CHAPITRE 5. CENTRALISME REGIONAL DE GUADALAJARA DANS LA COMMERCIALISATION DE FRUITS ET LEGUMES.	212
Les stratégies des grossistes pour contrôler la filière maraîchère.	
CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES SUR LA FILIERE MARAICHERE, AVENIR DES PETITS MARAICHERS.	237
ANNEXES	249

## RESUMEN

Las cadenas hortaliceras en México se caracterizan por una oferta mantenida abajo del nivel de la demanda solvente por los actores que dominan el abasto de hortalizas frescas. Los principales bodegueros y los grandes hortaliceros ubicados en el corazón de la cadena comparten la mayor parte de la renta creada por esta situación. Los pequeños y medianos negociantes, los intermediarios y sobre todo los pequeños productores reciben a menudo parte de los beneficios, están rechazados a la periferia de esta organización donde los riesgos son más importantes. Estos campesinos participan en una organización de la producción a nivel de un terruño (el estudio de caso trata del terruño de Tuxcacuesco en el sur de Jalisco). La reforma agraria les dota de tierra ; el gobierno construye unidades de riego que les permiten empezar cultivos intensivos (hortalizas). El acceso a los principales recursos (tierra y agua) es función de las relaciones de poder vigentes en la comunidad, la migración y el desarrollo de los cultivos hortaliceros aportan una nueva fuente de acumulación. Los riesgos de producción y de comercialización obligan al campesino a desarrollar diferentes estrategias según sus recursos y su lógica de acumulación. Algunos pretenden una mayor inserción en las redes comerciales gracias al transporte y a la elaboración de relaciones privilegiadas con los bodegueros. Así salen de la periferia donde los pequeños hortaliceros están en situación de competencia. Pero los términos del intercambio siguen favorables a los negociantes (a menos que falle la oferta del corazón), controlan el espacio de negociación porque la ausencia de normas impone el paso físico del producto por las centrales de abasto. La apertura de las fronteras impondrá una normalización de las hortalizas. La noción de centro y periferia perderá todo sentido y los pequeños productores podrán organizarse para acceder al mercado, evento improbable en la situación actual de competencia que conocen.





## INTRODUCTION

### Promenades dans le Sud du Jalisco (Mexique)

En février 1992, le grand bassin irrigué d'Autlán - El Grullo, situé à 150 km au sud de Guadalajara, semblait en suspens suite aux inondations exceptionnelles<sup>1</sup> du début de l'hiver qui avaient détruit les semis. Cette calamité survenait après deux années de pertes successives sur les cultures maraîchères qui faisaient le dynamisme de la région depuis plus d'une vingtaine d'années. Les viroses favorisées par la concentration en espèces sensibles (Cucurbitacées, Solanacées) dans la même vallée depuis 1967 (début du boom du melon), l'épuisement de la nappe phréatique intensément sollicitée aux alentours d'Autlán durant une quinzaine d'années<sup>2</sup> et des cours capricieux sur le marché américain des légumes frais (les Etats-Unis étant les premiers clients des maraîchers du sud du Jalisco) ont plongé l'économie de la région et ses habitants dans le marasme. D'immenses champs de canne à sucre succèdent à de nombreuses parcelles vides et des hangars abandonnés<sup>3</sup>. A quelques 80 km à l'est de ce grand bassin d'irrigation, le village de Tuxcacuesco, encaissé dans la gorge de la rivière, semble beaucoup plus actif, les petits maraîchers ont déjà commencé à replanter leurs semis dévastés. Sur le haut plateau aride de El Llano Grande, la grande entreprise transnationale qui cultive plus de 300 ha en fruits et légumes de plein champ a pu passer entre les gouttes, pour cette fois-ci...

Dès le première passage dans le sud du Jalisco, les risques de production et de commercialisation transparaissent comme décisifs pour l'économie agricole de cette région et la reproduction des communautés paysannes. Un équilibre plus ou moins laborieux entre gestion collective de l'eau et besoins individuels ne suffit pas à assurer le succès des infrastructures d'irrigation. Dès que l'autoconsommation n'est plus le seul but de la production, celle-ci se heurte aux déficiences du réseau de commercialisation. Avec la réforme agraire dans la région, la terre n'est plus une rente de situation réservée à quelques uns, l'irrigation non plus, mais c'est dans le contrôle de la commercialisation et la gestion de l'incertitude sur les marchés que se trouvent les principaux bénéficiaires.

En cette année de catastrophe climatique on note la différence entre les petits agriculteurs de Tuxcacuesco et les grands maraîchers de la vallée d'Autlán - El Grullo. L'activité des premiers pour essayer d'atténuer l'effet des fortes pluies sur les résultats de l'année démontre leur volonté de survie, leur endurance et leur capacité d'adaptation. Il faut dire que les petits paysans de Tuxcacuesco n'ont pas accès au marché de l'exportation et le

<sup>1</sup> Il y avait plus de 40 ans que les habitants de la région n'avaient pas vu une inondation de cette ampleur.

<sup>2</sup> Le périmètre alimenté par le barrage de Tacotán compte 9500 ha et la superficie sera doublée lors de la mise en usage de la nouvelle retenue de Trigomil en 1995, la zone de puits s'étend sur près de 2000 ha.

<sup>3</sup> La quinzaine de centres de conditionnement en usage dans la vallée, ne travaillaient plus qu'à 20 % en 1992 (SARH, 1993).

choix d'un calendrier de récolte pour le marché intérieur n'est jamais synonyme de profits assurés. Ils sont donc habitués à prendre des risques et à équilibrer leurs pertes et leurs bénéfices sur le long terme. Les entrepreneurs maraîchers de Autlán et de El Grullo ont été mal habitués par les années faciles qui se sont succédées entre 1970 et 1988 durant lesquelles ils ont connu une rapide augmentation de leur niveau de vie. La soudaine crise des exportations les a durement frappés. Deux ans plus tard (en 1993), en repassant par cette même vallée, ce n'est plus la morosité qui règne, mais la colère. Les agriculteurs, unis dans une association indépendante "El Barzón" réclament une aide du gouvernement pour négocier leur dette avec les banques privées qui ont commencé les liquidations. Les agriculteurs révoltés bloquent le centre ville de Sayula avec leurs tracteurs, ils iront quelques mois plus tard à Guadalajara où ils resteront trois mois. Les petits agriculteurs du secteur ejidal ou privé, n'ayant pas eu droit aux crédits des banques privées faute de garanties, se sentent guère concernés face à l'ampleur de l'endettement chronique des moyens et gros maraîchers du sud du Jalisco<sup>4</sup>.

L'apparente cohésion du terroir ramassé autour de Tuxcacuesco a influencé le choix de cette communauté pour notre étude. Autour du village, les parcelles irriguées tapissent le fond de l'étroite vallée du fleuve Tuxcacuesco, avec d'un côté la corniche du Llano Grande et de l'autre les piémonts cultivés puis les parcours grim pant le long des massifs montagneux de la Sierra de Manantlán. Mais l'impression de cohésion donnée par le paysage entourant Tuxcacuesco est loin de correspondre à une unité sociale, les luttes pour la répartition des ressources naturelles, les relations conflictives avec la communauté voisine de Chachahuatlán et les disputes de territoires entre propriétaires et ejidataires, en sont la preuve. L'histoire lie et oppose ces deux communautés installées sur un même terroir (voir Chap. 2).

Les habitants de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán, ne comprenait pas vraiment la raison de la présence d'une étudiante *gringa* dans leurs villages, un entrepreneur maraîcher de la vallée d'Autlán en était presque fâché : "Mais si vous voulez comprendre ce qui ce passe dans l'agriculture mexicaine, il vous faut aller où il se passe quelque chose, là où il y a des grandes entreprises, qu'est-ce que vous faites dans ces communautés retardées ?"

Il est sûr qu'une monographie de ces deux localités ne pouvait pas permettre de trouver des réponses aux inquiétantes questions de l'agriculture mexicaine lancée dans un processus imparable d'ouverture des marchés, mais ce large débat mérite des approches segmentées. Ces communautés relativement isolées font preuve d'une grande capacité d'adaptation. Elles assurent au moins le renouvellement de leur population, même si la

---

<sup>4</sup> Le gouvernement qui prêtait aux ejidataires par l'intermédiaires de Banrural (la banque publique en agriculture) a négocié le remboursement ou l'annulation (selon le cas) de leurs *carteras vencidas*.

croissance démographique naturelle ne se ressent pas car les jeunes en quête de travail doivent souvent quitter leur village pour les Etats-Unis. Les agriculteurs qui restent ont assimilé le changement technique provoqué par le développement de l'irrigation ; quelques uns font preuve d'une grande capacité d'innovation et d'un dynamisme et d'une ténacité à toute épreuve pour s'immiscer dans le marché fermé des légumes frais. Et pourtant ces communautés n'ont rien d'unique au Mexique, combien d'autres présentent un potentiel humain et écologique aussi riche et diversifié ? L'étude locale replacée dans un contexte plus général apporte de nombreux éléments de réponse sur la capacité d'adaptation des agriculteurs mexicains à un environnement économique de plus en plus hostile, sur leurs moyens pour lutter contre l'exclusion. En choisissant de parler en terme de filière, le lien du local au national devient plus évident et facilite une approche plus globale de l'insertion du petit producteur dans le marché.

La filière intérieure de légumes frais (nous ne prendrons pas en compte le marché de l'exportation ni le secteur de la transformation) regroupe un grand nombre d'acteurs : producteurs (petits, moyens et gros), intermédiaires, transporteurs, commerçant en gros, demi-gros, détail et consommateurs. Or nous affirmons que le petit producteur est un maillon essentiel de la filière, il assure la souplesse de son fonctionnement (voir Chap. 1 § 2) en jouant un rôle tampon face aux variations de l'offre et de la demande. Ainsi le petit producteur non organisé assume-t-il la plus grande partie des risques de la filière qui lui sont reportés par les agents dominants (grands producteurs et grossistes). Il se trouve donc à la périphérie du système de commercialisation des produits maraîchers. Et contrairement à ce que nous aurions pu penser, sa stratégie d'infiltration dans la filière reste individuelle comme nous l'avons constaté sur le terrain. Les petits maraîchers de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán ne s'organisent pas, est-ce faute d'une capacité intrinsèque d'organisation collective ou parce que la structure de la filière maraîchère mexicaine l'impose ?

**Notre recherche vise à analyser les stratégies d'insertion de petites exploitations dans les filières maraîchères mexicaines.**

Les petites exploitations agricoles jouent un rôle fondamental dans l'organisation des approvisionnements en fruits et légumes au Mexique. Souvent marginalisées par rapport aux marchés, elles arrivent malgré tout à produire et à vendre dans un contexte qui leur est défavorable. Les agriculteurs mettent en oeuvre des stratégies de gestion des risques de production et de commercialisation leur permettant de maintenir leur exploitation et parfois d'améliorer leurs conditions de vie. Leur participation à la filière nationale est indispensable à son fonctionnement général car ces maraîchers amortissent

les variations de production qui caractérisent ces cultures intensives et fragiles assumant ainsi l'essentiel des risques de commercialisation.

### **Positionnement de la recherche : Pourquoi les filières maraîchères ?**

Le maraîchage apparaît comme la branche la plus dynamique de l'agriculture mexicaine. Avec seulement 4 % de la superficie agricole, il apporte plus de 25 % de la valeur de la production agricole totale<sup>5</sup> et emploie plus de 17 % de la main d'oeuvre rurale. Les cultures maraîchères fournissent 58 % du revenu des exportations agricoles et sylvicoles soit plus de mille millions de dollars et près de 20 % de la production alimentaire manufacturée exportée, les Etats-Unis étant les principaux importateurs.

Le Mexique jouit dans ce domaine d'avantages comparatifs difficilement contestables : le climat, l'ensoleillement (facilitant le maraîchage de contre saison), l'accès à l'irrigation, le coût de la main-d'oeuvre... Ces avantages ont incité les autorités mexicaines à accorder une nette priorité au développement des productions maraîchères. De nombreuses mesures ont été prises dans ce sens : mesures d'ordre institutionnel avec la remise en question des missions de l'Union nationale des producteurs de Fruits et légumes<sup>6</sup>, avec les amendements de la loi de Réforme Agraire qui tend à encourager la participation des capitaux privés (nationaux ou étrangers) en agriculture<sup>7</sup> ou avec la redéfinition des modalités de gestions des ressources hydriques<sup>8</sup> ; mesures d'ordre économique également, dont la plus marquante est sans doute la suppression des licences d'importation et l'abaissement unilatéral des tarifs douaniers<sup>9</sup>. Considérées globalement, ces mesures s'inscrivent dans une démarche libérale tendant à supprimer les obstacles à la libre concurrence et destinées à accroître l'offre et à améliorer la compétitivité.

Pourtant ces mesures n'ont encore donné que des résultats décevants. Avec un recul de près d'une dizaine d'années, force est de constater que les exportations mexicaines de produits maraîchers tendent à stagner.

Pourquoi ?

L'explication renvoie de toute évidence aux modes d'organisation des filières maraîchères mexicaines. Les trente ou quarante dernières années sont en effet marquées

---

<sup>5</sup> Le marché intérieur est la principale destination de la production maraîchère mais 20 % du volume total produit part à l'exportation.

<sup>6</sup> Unique syndicat de producteurs qui détenait jusqu'à 1989 le monopole de la distribution aux agriculteurs des permis d'exportation de fruitset légumes.

<sup>7</sup> Réformes à l'article 27 de la Constitution et nouvelle Loi Agraire (1991).

<sup>8</sup> Création de la Commission nationale de l'eau en 1989 destinée à remettre aux usagers le fonctionnement et l'entretien des grands districts d'irrigation ; nouvelle Loi sur l'Eau (1993) imposant la création d'associations d'usagers devant demander à l'Etat la concession des ressources hydriques.

<sup>9</sup> Commencé dès 1986 avec l'entrée au GATT du Mexique.

par la mise en place et la consolidation de filières étendues et fortement centralisées susceptibles de couvrir les points les plus reculés du territoire mexicain. La logique qui les structure repose sur une action concertée entre maraîchers et négociants dont la position privilégiée au sein des filières permet de contenir l'offre de telle sorte que le prix des produits se maintienne à un niveau particulièrement élevé. En d'autres termes, le fonctionnement des filières maraîchères repose sur une dynamique d'exclusion qui se vérifie dans le fait qu'un grand nombre d'exploitations et de négociants se trouvent repoussés sur les franges des filières et assument l'essentiel des risques de commercialisation (voir Chap. 1). C'est ce que, dans le titre de la thèse, nous identifions comme la marge des filières et que, dans le développement de la recherche, nous opposons au "noyau central" ou au "coeur" de la filière.

Voici donc, posé comme préalable, ce qui dans notre démarche constitue le cadre de référence de l'étude, ou, si l'on préfère, l'état de la question au moment où la recherche a été engagée.

### **Comprendre la petite production maraîchère...**

L'essentiel de notre réflexion porte donc bien sur les marges des filières maraîchères et, plus précisément, **sur l'identification des stratégies mises en oeuvre par les exploitations qui y appartiennent**. L'accent placé sur le rôle des petites exploitations peut trouver de multiples justifications. Outre le fait que les exploitations étudiées sont généralement issues de la masse de ces exploitations paysannes souvent marginalisées et appauvries, nous avons été frappés par les capacités d'adaptation dont elles savent faire preuve et qui témoignent de l'importance du potentiel de développement qu'elles renferment. La souplesse, les capacités de travail sous employées, la qualité des savoir faire que les petites exploitations peuvent mettre en oeuvre et les ressources infinies qu'elles parviennent à mobiliser pour maîtriser les risques qu'elles affrontent nous portent à penser qu'elles peuvent être appelées, dans un avenir prochain, à jouer un rôle important dans le développement des productions maraîchères.

Mettre en évidence la réalité de ce potentiel, saisir la nature des difficultés qui s'opposent à sa mise en oeuvre supposent que le regard que l'on porte sur les petites exploitations maraîchères puissent trouver un ancrage pertinent. L'essentiel de notre recherche est ainsi fondée sur l'observation directe, le terrain et donc, l'adoption d'une échelle correspondant tour à tour à l'exploitation agricole, la communauté, le municipale et la région.

A ce niveau, la combinaison d'échelles permet de saisir de façon vivante la réalité des difficultés de mise sur le marché des productions maraîchères. Les paysans, faute

d'avoir pu négocier en temps opportun la commercialisation de leur production se voient souvent contraints de la laisser pourrir sur pied ou de la vendre à un prix dérisoire s'ils prennent le risque de l'acheminer eux-mêmes vers le marché central, alors que d'autres peuvent choisir la solution de la vente anticipée sur pied qui ne leur est favorable qu'en cas de manque de produit au niveau des halles.

La réalité du risque de commercialisation dans ce secteur de production constitue ainsi le point d'articulation à partir duquel a été conduite l'étude des stratégies d'exploitation, englobant l'ensemble du groupe familial (Chap. 4). Dans ce domaine, deux points marquants peuvent être dégagés. Il s'agit d'une part du fait que les stratégies mises en oeuvre ne peuvent être comprises que si on les situe dans le moyen terme : les risques sont grands, mais les espoirs de gains sont bien réels suffisants en tout cas pour justifier l'insertion du paysan dans ce domaine de production intensive. D'autre part, les différences dans le domaine de la dotation en facteurs de production et la divergence des choix mis en oeuvre se traduisent par une diversité extrême des situations qui peuvent être observées. Ainsi toutes les exploitations occupent une position différenciée, spécifique, du point de vue de la facilité d'accès aux débouchés. En d'autres termes et d'un point de vue général, tout porte à croire que la "marge" des filières maraîchères constitue un ensemble particulièrement hétérogène et dont les limites sont difficiles à établir.

La combinaison d'échelle offre un autre intérêt, celui de considérer la société rurale étudiée comme une entité vivante et contingente. De ce point de vue, la dimension historique permet de situer les stratégies des acteurs dans leurs interactions. Nous retenons de l'histoire de Tuxcacuesco une ouverture manifeste pour l'action collective. Celle-ci est ainsi notoire dans les luttes agraires qui ont secoué la communauté dans un passé encore proche (Chap. 2). Elle est non moins présente aujourd'hui dans la gestion des systèmes d'irrigation (Chap. 3). Pourtant cette aptitude semble bien prise à défaut dans le domaine où réside à l'heure actuelle les enjeux les plus forts de la communauté, celui de la commercialisation : l'isolement des agriculteurs affaiblit leur position vis à vis des négociants et pourtant leurs stratégies de commercialisation restent individuelles.

Comment expliquer que ne se soit pas mis en place une dynamique d'action collective, notamment par le développement de coopératives ? La question est fondamentale : au delà du cas particulier de Tuxcacuesco et du sud de l'Etat du Jalisco, elle renvoie à une réflexion plus large sur les rapports que le "coeur" des filières maraîchères entretient avec ses "marges". L'analyse que nous développons au fil de cette recherche peut s'énoncer simplement. Tous les maraîchers de la "marge" vont chercher à se positionner aussi près que possible du coeur de la filière et tenter de se rapprocher du cercle des fournisseurs attirés des négociants les plus influents. Dans une première approche, choisir l'action collective revient pour eux à renoncer à tous les avantages, aussi virtuels qu'ils

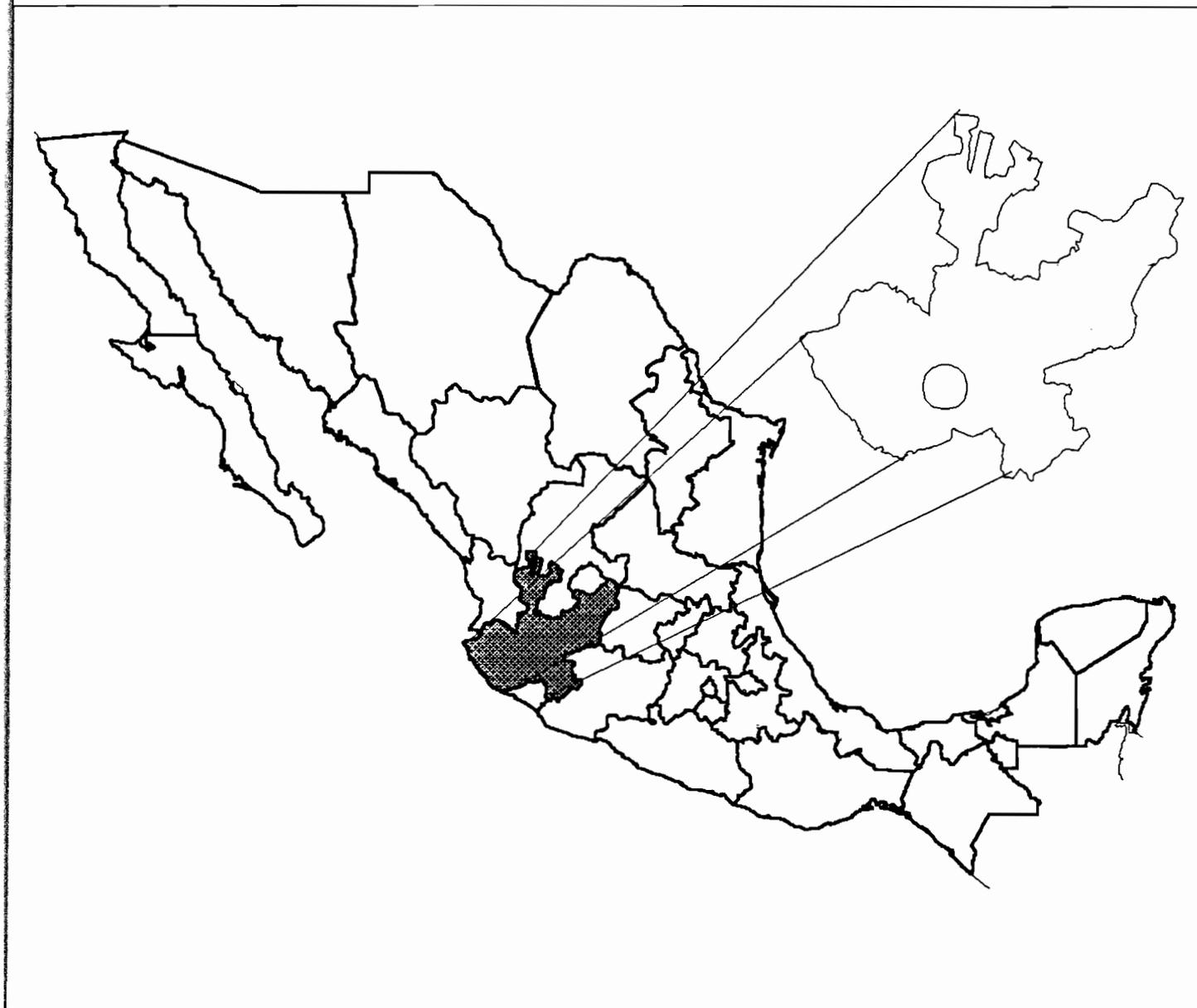
puissent paraître, acquis dans l'action individuelle. Dans une perspective complémentaire, le choix de l'action collective suppose aussi une prise de risque forte : assurer sa participation à tous les investissements nécessaires pour être en mesure de répondre aux exigences posés par les négociants (organisation de la production à l'échelle collective, regroupement des volumes, conditionnement, transport) pour, en dernière instance, s'en remettre totalement au bon vouloir de ces derniers. Or nous constatons que l'intérêt collectif exprimé par le "coeur" des filières reste le soucis de contenir autant que possible l'expansion de l'offre...

La recherche ne s'achève pas pour autant sur une conclusion négative. D'une part parce que les recompositions en cours sont bien réelles, même si leurs effets tardent à se manifester. La dérèglementation et l'ouverture des frontières menacent en effet directement le "noyau central" des filières maraîchères. D'autre part, des mesures institutionnelles peuvent accélérer les évolutions en cours. L'établissement d'une politique de qualité et en particulier l'instauration d'un système de certification peut couper court aux dynamiques d'exclusion. En offrant la possibilité - ce qui aujourd'hui est encore loin d'être le cas - d'éviter le passage par le stockage et l'exposition des produits dans les entrepôts des halles centrales, cette alternative permettrait de dynamiser véritablement la concurrence et de l'étendre au noyau dur. De ce fait, le développement - à Tuxcacuesco ou ailleurs - de la coopération deviendrait à la fois réaliste et probable et pourrait permettre l'exploration de débouchés alternatifs exigeants des investissements collectifs locaux ou régionaux comme par exemple la transformation et le conditionnement des produits. Cette solution (la mise en place d'un système de certification) fait l'objet depuis cinq ans environ d'un vaste débat englobant de nombreux secteurs de l'économie mexicaine... mais ce débat n'avance que lentement. Il est vrai que sa mise en oeuvre s'inscrit à contre-courant d'intérêts particulièrement puissants. Les résistances qui se manifestent encore de façon efficace puisent leur force dans les rapports de pouvoir qui structurent la société mexicaine dans son ensemble. Mais ils ne sont pas éternels... Si la mise en place d'un système de certification n'est pas le fruit d'une décision politique, elle peut fort bien être imposée à plus ou moins brève échéance par le développement des échanges avec les Etats-Unis.

Dans une première partie (Chap. 1), nous allons discuter les conditions initiales de mise en place du réseau national d'approvisionnement en légumes frais au Mexique et leurs conséquences sur la structure particulière de la filière maraîchère. Puis nous présenterons nos hypothèses sur le fonctionnement de cette filière avant de proposer une approche méthodologique permettant de répondre à notre question prioritaire concernant le manque apparent de capacité d'action collective des petits maraîchers. En deuxième partie nous

réfléchirons sur les modalités de distribution des ressources productives, principalement terre et eau (respectivement dans le Chap. 2 et le Chap. 3) au sein des communautés de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán. L'allocation des ressources permet l'intrusion dans le secteur maraîcher d'un grand nombre de petits producteurs sans que tous participent à cette nouvelle activité soit par choix soit par manque de moyens. La troisième partie nous permettra de nous situer à la charnière de la filière qui nous intéresse le plus : l'interface entre le producteur et le négociant en gros. Nous l'observerons tout d'abord du point de vue du maraîcher, qui cherche à gérer les risques de production mais aussi de commercialisation de ses cultures légumières (Chap. 4), puis nous l'analyserons en nous plaçant du côté du grossiste travaillant sur le marché aux halles de Guadalajara, pôle régional de la filière maraîchère (Chap. 5). Enfin nous reprendrons le modèle général de fonctionnement de la filière et concluerons sur ses perspectives face au tassement de la croissance de la demande solvable et à l'ouverture des frontières. La mise en place d'un système de normes de qualité qui s'entrevoit alors sera-t-il favorable aux petits maraîchers ?

Fig . n° 1.0. Localisation de la zone d'étude : Tuxcacuesco dans le Sud du Jalisco.





## **CHAPITRE 1. STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE MARAICHERE AU MEXIQUE : RENTE ET EXCLUSION A L'ORIGINE DU JEU DES ACTEURS.**

### **1. Les conditions de la construction de la filière maraîchère : le poids de l'urbanisation.**

La filière maraîchère mexicaine présente des particularités quant à sa structure et à son fonctionnement dont les origines sont pour une grande part inscrites dans la géographie et l'histoire du pays. En effet, les conditions naturelles ainsi que les diverses politiques de développement ont une incidence forte sur les modalités de l'offre et de la demande en légumes frais.

Pour ne pas nous étendre sur le premier facteur nous noterons seulement que le Mexique est un pays vaste dont les obstacles naturels ne facilitent pas les communications terrestres. Au nord et au centre nord du pays, la Sierra Madre occidentale et la Sierra Madre orientale séparent l'*Altiplano* des côtes du Pacifique et de l'Atlantique. Ces deux chaînes de montagnes se rejoignent au sud et forment la *mesa central* où se situe la capitale, Mexico. Au Sud, la Sierra Madre n'est scindée qu'au niveau de l'isthme de Tehuantepec qui réunit les deux océans. Les principaux axes routiers convergeant vers Mexico (même la panaméricaine abandonne la côte pour traverser la capitale) suivent la géomorphologie. Les obstacles naturels et l'immensité du territoire (près de 2 millions de km<sup>2</sup>) rendent difficile la mise en place d'un réseau routier réticulé ; de fait les routes transversales restent rares (Fig. n° 1.1.). Cependant les conditions naturelles ne suffisent pas à expliquer la forte polarisation du pays.

Une abondante littérature historique concernant le Mexique rend compte d'une politique de centralisation antérieure à la présence des espagnols sur le territoire. Le caractère autoritaire administratif de la capitale est ancien et lui confère le pouvoir de se nourrir des ressources productives de l'ensemble du pays. A partir de 1940, ce phénomène s'est renforcé par la mise en oeuvre d'une politique d'industrialisation dont le secteur agricole supporta les coûts sociaux et économiques comme l'ont démontré de nombreux auteurs (C. Hewitt, R. Stavenhagen, T. Linck., Pearse A., entre autres).

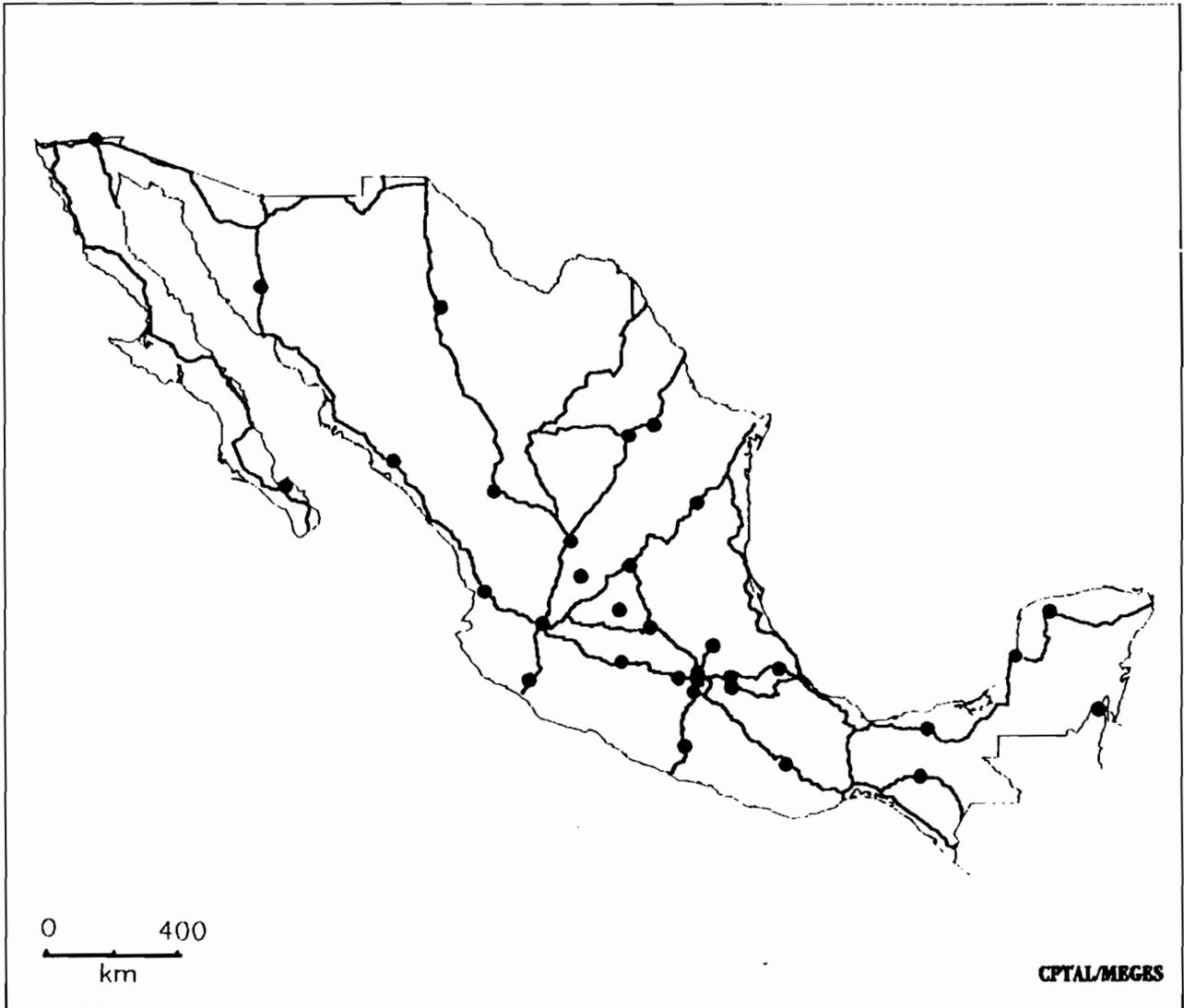


Fig n° 1.1. Principaux axes de communication routière.

## **Du côté de la demande**

### **1.1. Explosion de la demande interne et polarisation du développement urbain.**

La "modernisation" du Mexique s'est accompagnée d'une urbanisation accélérée fortement polarisée vers les grands bassins industriels et les ports. La vallée de Mexico et la région de Monterrey ont eu une force d'attraction supérieure à celle des autres villes industrielles (Guadalajara, Puebla, San Luis Potosí, Monclova) et des ports (Tampico, Veracruz, Coatzacoalcos et Cd. del Carmen et dans la zone pétrolière du Golfe et Manzanillo, Salina Cruz sur le Pacifique).

La forte croissance démographique, autour de 3 % par an entre 1940 et 1980, provoque une explosion de la demande alimentaire à laquelle le pays doit faire face. La population totale passe de 20 millions d'habitants en 1940 à 80 millions au début des années 1990 et celle de la ville de Mexico de 1,6 à 15 millions d'habitants<sup>1</sup>. Les modes de production mais aussi les modalités d'acheminement des produits s'en sont trouvés d'autant plus transformés que le milieu rural s'est largement vidé tout en perdant ses relais vers les centres urbains.

En effet, la part des citadins dans la population totale passe d'un tiers en 1940 à deux tiers en 1980<sup>2</sup>. Mais cette urbanisation profite avant tout aux grandes villes (plus de 500 000 habitants) tandis que les petites villes et une partie des moyennes (entre 2500 et 100000 habitants) stagnent ou régressent légèrement (Linck T., 1990). Or ces agglomérations constituaient des lieux d'échange intermédiaires entre le milieu rural et les marchés nationaux et permettaient la redistribution de la production au sein d'une même région. Ainsi les régions aux villes affaiblies perdent leur relative cohérence économique tandis que s'accroît leur dépendance nationale. L'ensemble de l'appareil productif agricole à travers la transformation des modalités de mise en marché est touché tandis que de nouveaux systèmes de médiation doivent être mis en place. Les métropoles régionales viennent renforcer la centralisation des filières maraîchères. C'est le cas de Guadalajara (capitale de l'Etat du Jalisco) dont l'aire de contrôle s'étend sur tout l'occident mexicain mais dont le marché central reste fortement liée aux halles de Mexico (voir Chap. 5).

La concentration urbaine et surtout l'hypertrophie de la capitale, aujourd'hui difficile à gérer, a ainsi fortement marqué le système d'approvisionnement alimentaire du pays. Le contrôle de la ville de Mexico sur les flux internes de produits agricoles est d'autant plus important que cette mégapole est un bassin de consommation de premier plan et également, un centre de réexpédition important. La capitale abrite près du quart de

---

<sup>1</sup> Quinze millions selon le recensement de 1990 de l'INEGI (Institut national de géographie et de statistique), mais sans limiter la mégapole à des contours administratifs ou statistiques, la trame urbaine continue concentre plus de 20 millions d'habitants.

<sup>2</sup> Le seuil de 2500 habitants est choisi pour caractériser les localités comme urbaines (cf. Linck, 1990).

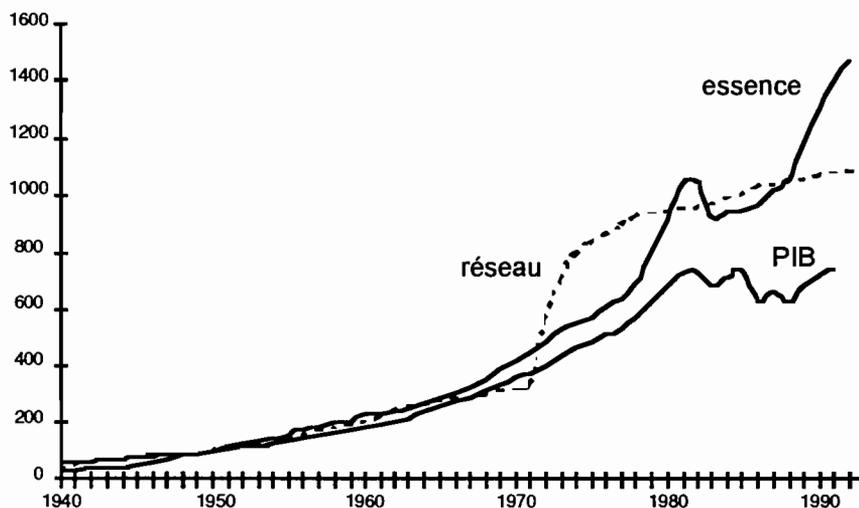
la population totale du Mexique et son marché aux halles est le plus grand marché au monde de produits frais.

L'urbanisation n'a pas seulement accru la demande interne mais elle a aussi participé à la transformation des genres de vie et donc à la modification des habitudes alimentaires.

## 1.2. Montée des classes moyennes, amélioration du niveau de vie et transformation des habitudes alimentaires.

La croissance de l'économie mexicaine, en progression constante depuis 1950<sup>3</sup>, a été particulièrement rapide entre 1970 et 1982 date à laquelle elle a été interrompue par la crise (depuis lors elle n'a pas pu se stabiliser). Le développement du réseau routier par l'Etat a permis de baser cette croissance sur l'essor du transport routier.

Graphique n° 1.1. Une croissance construite sur l'essor du transport routier (base 100 = 1970).



Sources : NAFINSA, GEA.

Les conséquences en ont été notables sur l'augmentation du revenu par habitant et l'émergence puis le renforcement d'une classe moyenne en phase avec une forte urbanisation. Ce dernier phénomène a été mis en évidence par certains auteurs à partir de l'analyse de la répartition des revenus (T. Linck, A. Musset). L'amélioration du niveau de vie s'est aussi ressentie dans les campagnes accédant à de meilleurs services (enseignement, santé, infrastructures de base). Ainsi l'accroissement des revenus pour une part importante de la population (40 à 60 % de la population totale) et l'urbanisation des

<sup>3</sup> Le Produit Intérieur Brut augmente selon un rythme moyen annuel de plus de 6 % entre 1950 et 1982 (Linck T., 1990).

modes de vie (augmentation du temps de transport, de la scolarisation et du travail des femmes) impliquent un changement des modes de consommation au profit d'aliments frais et/ou plus faciles à préparer (Linck T., 1990). La croissante diffusion des médias dans le pays et les migrations vers les Etats-Unis tendent à imposer les "modèles" de consommation nord-américains ou européens à l'ensemble de la population. Sur la longue période de 1945 à 1980, T. Linck met en évidence une augmentation de la consommation de produits d'origine animale et de fruits et légumes frais bien supérieure à l'accroissement démographique de la population urbaine.

En 1992, avec une consommation annuelle de 75 kg de légumes, le mexicain est encore loin de celle de l'américain ou du canadien (120 kg/hab.) mais cette consommation a plus que triplé depuis la fin des années 40. Au contraire celle des céréales et protéagineux a régressé, en partie à cause de leur substitution par les "nouveaux" produits.

Les légumes les plus consommés au Mexique sont la tomate et la pomme de terre à raison de 16,5 kg/hab./an puis viennent le piment vert, l'oignon, le melon et la pastèque (de 5 à 9 kg) (Gómez Cruz M. A., 1993). Ces espèces avec les différents choux constituent 80 % du volume national produit. La plupart des légumes sont vendus frais aux consommateurs et la transformation ne concerne un volume important que pour le piment *jalapeño* et la tomate (respectivement 60 et 28 %).

Les niveaux de revenu, les modes de vie mais aussi l'accessibilité des produits jouent sur la ration alimentaire.

Ce ne sont pas les habitants des campagnes qui produisent les fruits et légumes qui en consomment le plus, mais les citadins. Selon une enquête réalisée en 1989<sup>4</sup>, les habitants des campagnes consommaient moins de 20 kg de légumes contre près de 78 kg de la part des citadins. Le maïs et le haricot constituent encore la nourriture de base de la population des zones rurales marginalisées. D'autre part, les citadins du centre du pays se trouvent plus favorisés quant à la consommation en légumes. Ils ont plus facilement accès à ces produits et la variété offerte est plus grande. Cette régionalisation de la consommation s'observe aussi en milieu rural, au nord du plateau central, la moyenne est de plus de 31 kg/hab. tandis qu'au sud vers le Pacifique elle n'est que de 4,3 kg. Ces données sont à prendre avec certaines précautions, car il est difficile d'évaluer la part d'autoconsommation et des produits de collecte dans l'alimentation des ruraux. Et si certaines régions sont éloignées des flux de produits maraîchers, il ne faut pas oublier qu'il peut exister une tradition du potager domestique notamment dans le Yucatán.

Toutes couches sociales confondues, en 1993, 25 % du revenu des foyers mexicains est destiné à l'alimentation selon l'Institut national de géographie et de statistique (INEGI, 1994). Les fruits et légumes représentent moins de 20 % de ces

---

<sup>4</sup> Enquête nationale sur l'alimentation en milieu rural, 1989, INNSZ citée par Gómez, 1993.

dépenses contre près de 30 % pour la viande et le poisson et 16 % pour les céréales. En fait, la répartition des dépenses et la ration alimentaire n'est pas la même selon le niveau de revenu. Pour les plus pauvres, 56 % du revenu est destiné à l'alimentation contre 22 % pour les plus riches. Ces foyers défavorisés dépensent 23 % de leur budget alimentaire en légumes, légumineuses (dont haricot) et graines (autres que céréales) et 15 % en viande contre 10 % et 33 % respectivement chez les riches. En France, en moyenne l'alimentation ne représente plus que 15 % du budget familial dont près de 10 % correspondent aux procédés de transformation et de conditionnement (Bertrand H., 1993). Cette proportion rend compte du poids réel de l'agriculture dans la satisfaction des besoins de l'individu et d'un accès différencié par classe sociale (et par pays) aux biens de consommation et services. Ces données officielles globales seraient à compléter par l'analyse d'autres enquêtes, réalisées par différents chercheurs ou instituts (U. Oswald, M. A. Gómez Cruz, A. Aguirre Jimenez, INCO<sup>5</sup>) notamment pour évaluer l'impact des crises économiques successives (1982, 1986, 1988 et on attend 1995) connues par le Mexique, sur le revenu, la ration alimentaire et la situation nutritionnelle des couches défavorisées de la population (voir les publications de T. Linck, F. Torres, S. Doode, A. Bassols Batalla, J. Arnault). Il apparaît cependant que l'aménagement des dépenses alimentaires a favorisé les produits d'origine végétale (maïs, légumes et fruits en particulier) aux dépens des produits animaux et des aliments industrialisés.

Dans la longue période, la croissance démographique et l'évolution de la ration alimentaire ont permis un accroissement considérable de la demande en légumes frais qui a pu être satisfaite par une rapide augmentation de la production, aujourd'hui affectée à 80 % au marché intérieur.

## **Du côté de l'offre**

### 1.3. L'irrigation et la "modernisation" de l'agriculture.

Destinée au départ à faire face à l'explosion de la demande et à abaisser les coûts de reproduction de la force de travail de l'industrie, la politique de modernisation de l'agriculture s'appuyant sur le développement de l'irrigation et la révolution verte visait une catégorie particulière d'agriculteurs, celle des moyennes et grandes exploitations. Le monde paysan, largement majoritaire, est surtout cantonné dans la production à faible valeur ajoutée comme le maïs dont les rendements restent particulièrement aléatoires. Il assume en outre une fonction de main-d'oeuvre bon marché, mobilisée parfois dans la croissance des activités industrielles, dans le développement d'un secteur informel urbain mais surtout impliquée dans les flux migratoires vers les Etats-Unis ou maintenue vaille que vaille dans les zones rurales. Après l'abandon de la voie collectiviste prônée par le

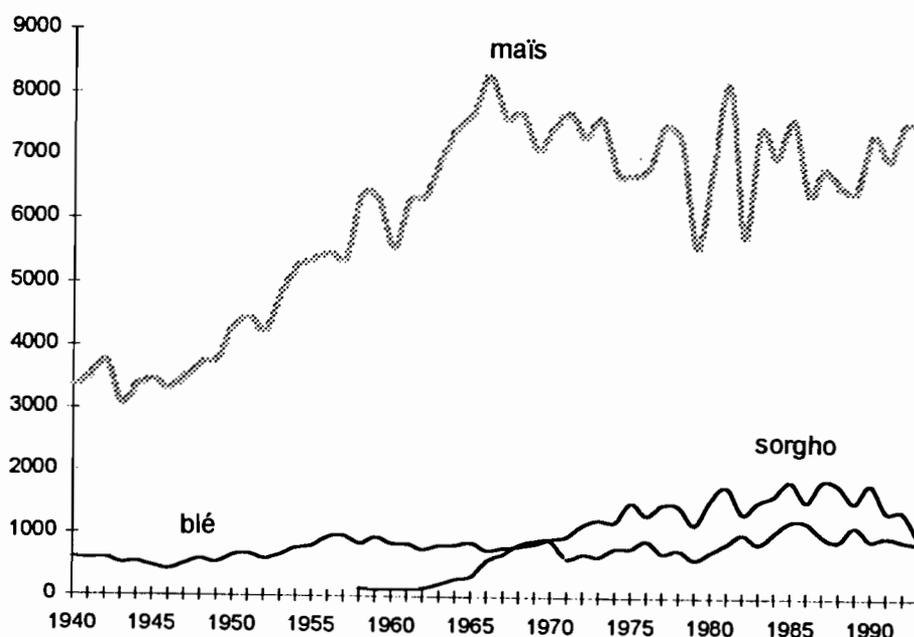
---

<sup>5</sup> Institut national du consommateur.

président Cárdenas (1934-1940), les gouvernements suivants se détournent du secteur ejidal et des propriétaires minifundistes tout en modérant la réforme agraire pour rassurer la grande entreprise agricole.

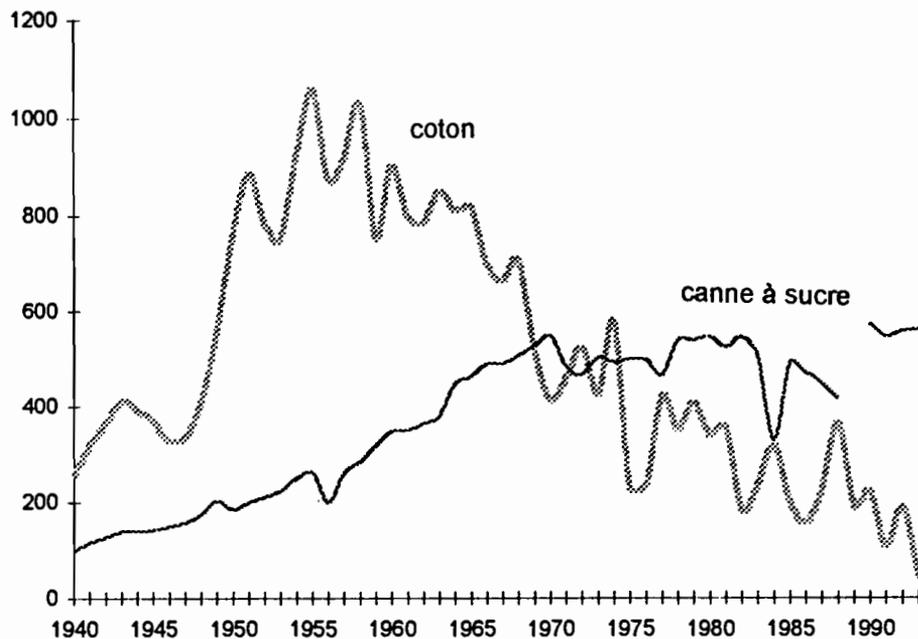
La révolution verte lancée en 1943 permet la définition d'un paquet technique perfectionné (semences améliorées, engrais, mécanisation) mais sa diffusion reste limitée. Les variétés hybrides performantes ne sont pas adaptées à l'agriculture pluviale ni à ses petits paysans aux moyens de production restreints (tout au moins en ce qui concerne la terre et le capital). C'est surtout le blé qui a été visé par l'hybridation et qui a bénéficié des progrès techniques de la révolution verte (Graphique n° 1.2.). Contrairement au maïs, la culture du blé au Mexique est relativement concentrée dans l'espace et se localise dans des contextes écologiques assez homogènes. Le blé étant semé plutôt en irrigué la recherche n'a pas eu à se préoccuper autant de la résistance des variétés aux aléas climatiques, les risques de production sont moindres. L'achat d'un paquet technique entrainé dans la logique de production intensive du blé qui était déjà une culture commerciale. Enfin des associations professionnelles déjà en place ont aidé à la diffusion des progrès techniques (Linck T., 1993).

Graphique n° 1.2. Evolution de la superficie récoltée en blé, maïs et sorgho en milliers d'hectares.



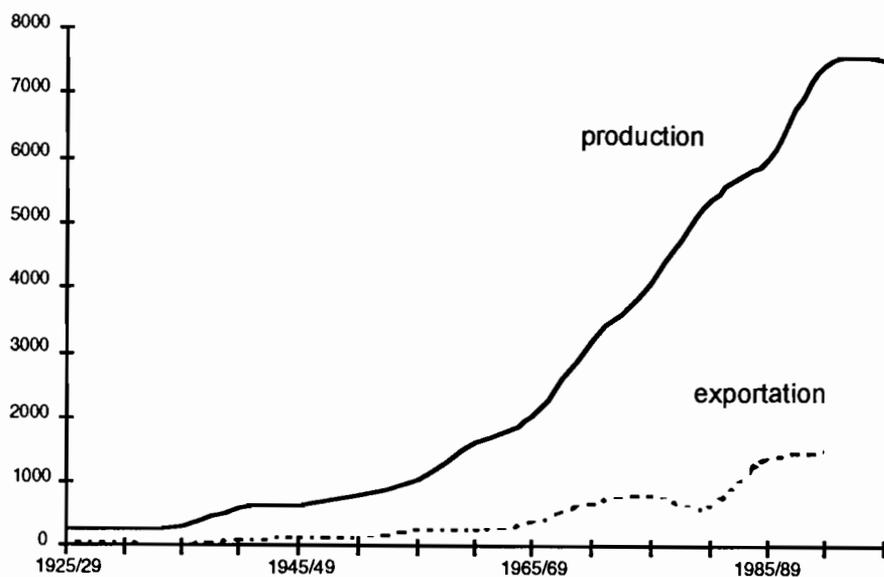
Source : NAFINSA

Graphique n° 1.3. Evolution de la superficie récoltée en coton et en canne à sucre en milliers d'hectares.



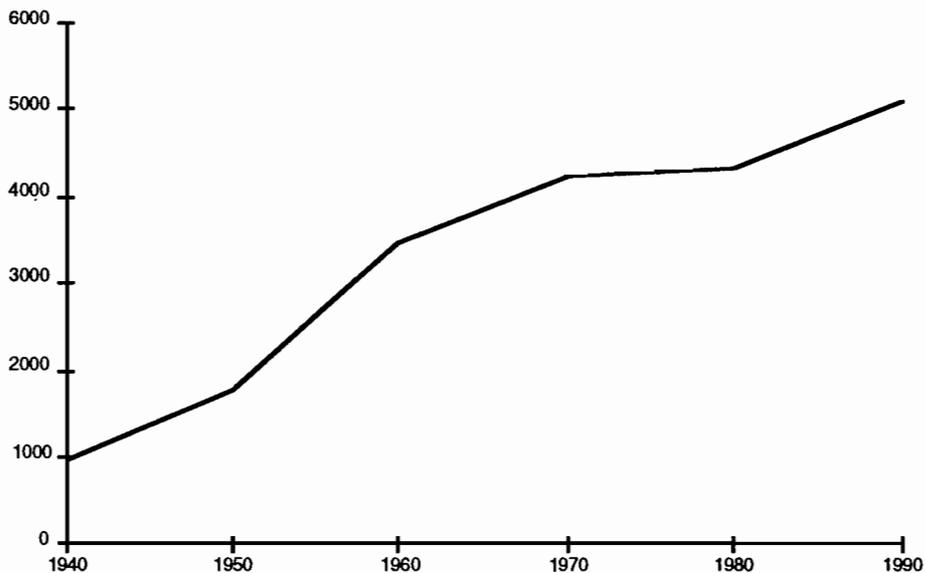
Source : NAFINSA

Graphique n° 1.4. Evolution de la production et du commerce extérieur de légumes en milliers de tonnes, 1925-1991.



Sources : Gómez Cruz M. A., SARH.

Graphique 1.5. Evolution de la superficie irrigable au Mexique en milliers d'hectares.



Sources : Hewit de Alcantara, Informes de Gobierno.

L'irrigation quant à elle bénéficie avant tout aux grands propriétaires du nord du pays et de la région centrale du Bajío, véritable grenier du Mexique.

Les grandes infrastructures d'irrigation sont aussi destinées à développer un secteur agro-exportateur qui doit fournir les devises nécessaires à l'industrialisation. Mais à partir de la fin des années 60, les exportations traditionnelles (coton et canne à sucre essentiellement), à la merci de l'instabilité des marchés internationaux, voient leur prix baisser. Par ailleurs, la monoculture dans les grands bassins irrigués augmente année après année les coûts de production de ces cultures commerciales qui reculent alors, laissant de vastes espaces aménagés favorables à l'expansion du maraîchage. La concurrence de ce nouveau secteur de production agricole, entraîné par une demande en forte croissance, contribue au déclin des cultures traditionnelles d'exportation (voir Graphiques n° 1.3, 1.4. et 1.5).

Ces cultures de légumes<sup>6</sup> de plein champ deviennent les "nouveaux produits d'exportation" avec l'implantation dès les années 60, d'entreprises agro-exportatrices nord-américaines dans les vallées irriguées du Balsas (Etats du Michoacán et du Guerrero), le sud du Jalisco, le Colima et le Nayarit (cf. les travaux de E. Léonard, T. Bustamante Alvarez, H. Gonzalez). Ces régions de production rentreront peu à peu en concurrence avec les Etats du nord du pays (Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Baja California) qui depuis le début des années 80 dominent le marché de l'exportation. La production maraîchère totale

<sup>6</sup> La pastèque, le melon et la tomate entrent dans cette catégorie.

suit, avec un certain retard, l'accroissement rapide des exportations tout en étant plus régulier dans sa progression, grâce au poids de la demande interne en augmentation stable depuis plusieurs décennies. Le volume de légumes produits passe de 500 000 tonnes en 1940 à 1,6 millions en 1960 et 7,5 millions en 1991 sur 600 mille ha. (Graphique n° 1.4).

Malgré "les succès" de la révolution verte (hausse des rendements en blé et de la productivité du travail) et les progrès de la grande irrigation<sup>7</sup>, à la fin des années 60 il devient évident que les exploitations commerciales ne suffiront pas à couvrir les besoins croissants de la population en céréales et oléoprotéagineux. En plus, certaines d'entre elles ont abandonné les cultures vivrières de base pour se tourner vers des productions intensives plus rémunératrices. En fait, les progrès du maïs depuis les années 40 (le volume produit double en 20 ans) relèvent surtout des effets sur les superficies semées de la réforme agraire, avec la mise en culture de vastes espaces expropriés qui n'étaient jusque-là pas semés par les grands propriétaires et l'ouverture de fronts pionniers<sup>8</sup>. Dix ans après avoir réussi à combler le déficit en grain du pays, au début des années 70, le Mexique doit à nouveau importer des produits vivriers.

Le maïs, laissé de côté par les techniciens de la révolution verte est de plus en plus relégué au secteur paysan. Celui-ci, déjà exclu de la modernisation de l'agriculture voit ses bases de reproduction se rétrécir quand, dans les années 60, l'organisation des grandes filières alimentaires autour des villes en expansion évince les petites exploitations familiales des productions à plus haute valeur ajoutée - comme les fruits et légumes, la volaille, les élevages de porcs - simplifiant dangereusement ces systèmes de production (Linck T., 1993).

Pourtant les petits paysans, délaissés pendant près d'un quart de siècle sont à leur tour sollicités pour participer à la modernisation de l'agriculture et augmenter la production nationale en cultures vivrières. Dès 1967, le Plan Puebla, programme pilote annonçant le SAM (Système alimentaire mexicain, 1980-1982), vise à propager la révolution verte dans les zones marginales. La petite irrigation se développe grâce à des investissements publics et une nouvelle loi sur l'eau (1972). Le financement des cultures et l'appui à la commercialisation sont destinés à motiver la production et la mise en marché d'excédents par les paysans (Edelman M., 1980). Mais le SAM, malgré sa vision intégrée du développement rural (amélioration des infrastructures, dépenses publiques dans le secteur de santé et de l'éducation dans les campagnes) part du même préjugé sur le progrès de l'agriculture que la révolution verte<sup>9</sup>. Ce modèle de développement prône la substitution du

---

<sup>7</sup> La superficie irriguée passe de moins d'un millions d'hectares en 1940 à près de 3,5 millions en 1960, elle est aujourd'hui de plus de 5 millions d'hectares.

<sup>8</sup> La superficie récoltée en maïs atteint 8,3 millions d'hectares en 1966 mais après s'être maintenue quelques années autour de 7 millions, elle chute à 5,6 millions en 1979 (NAFINSA, Linck T.).

<sup>9</sup> T. Linck qualifie ce modèle de linéal (et rigide), excluant une adaptation des choix techniques aux conditions écologiques et socio-économiques du lieu d'application.

travail par la terre et le capital (consommation d'intrants et d'énergies non renouvelables) à la manière nord-américaine entraînant la spécialisation des unités de production et la standardisation des procédés et des produits. Le SAM avait l'avantage d'offrir un vaste débouché pour les industries sidérurgiques et pétrolières mais tout comme la révolution verte, ses promoteurs oubliaient de prendre en compte les attentes des paysans et leurs stratégies basées sur la complémentarité des activités, la gestion du risque à l'échelle du groupe familial et la répartition négociée dans un cadre communautaire de l'usage des ressources. Les instigateurs du SAM croyaient privilégier la voie paysanne du développement agricole ainsi que l'autosuffisance nationale mais en réalité ils continuaient à affaiblir ces petites exploitations et à miner le développement du secteur vivrier. De La Madrid (1982-1988) après les velléités du PRONAL (Programme national d'alimentation) et surtout Salinas de Gortari (1988-1994)<sup>10</sup> se détournent plus ou moins ostensiblement du secteur paysan. Désengagement de l'Etat et dérégulation de l'économie sont de rigueur. La politique des avantages comparatifs remplace l'objectif d'autonomie alimentaire (on ne parlait déjà plus d'autosuffisance mais d'autonomie, puis ce sera plutôt d'interdépendance), d'abord dans les faits<sup>11</sup> puis dans les discours ouvertement néolibéraux. Concrètement le secteur laitier et celui des grandes cultures, entre autres, sont sacrifiés au marché mondial et à une alimentation de la population à bas prix, sans pour autant assurer un niveau nutritionnel satisfaisant à l'ensemble de la population mexicaine. Selon cette même logique, le secteur maraîcher apparaîtrait alors comme le fer de lance de l'agriculture mexicaine dans le cadre de la libéralisation des échanges (voir Chap. 6). En occupant 4 % de la superficie, il fournit déjà près de 60 % du revenu des exportations agricoles et sylvicoles et environ 20 % de la valeur des exportations en produits alimentaires transformés (SARH, 1992).

La "modernisation" de l'agriculture et le développement de l'irrigation contribuent à la croissance du secteur maraîcher, tout en expliquant, en partie, la polarisation de la production en grands bassins dont les infrastructures d'irrigation ont été libérées par la faillite des cultures traditionnelles d'exportation ou l'abandon du maïs au secteur paysan. Le Sinaloa, le Chihuahua, le Coahuila, le Jalisco et le Michoacán sont les principaux Etats producteurs de légumes, suivis du Sonora, de la Basse Californie, du Nayarit et du Tamaulipas. En fait cette liste varie au cours des années mais ce qu'il faut retenir c'est une forte spécialisation par produit des régions. Suite aux problèmes phytosanitaires liés à la monoculture, le Michoacán qui dominait la production de melon et de pastèque jusqu'à 1984 s'est vu devancer par le Sonora et le Guerrero. Le piment vert et particulièrement le

---

<sup>10</sup> Ces gouvernements gardent toujours en tête l'alimentation des masses urbaines à bas prix.

<sup>11</sup> Avec dès 1986, l'adhésion du Mexique au GATT et l'accroissement des importations en céréales, les crédits de campagne commencent à baisser fortement à partir de 1988. Les dépenses publiques et les subventions au secteur agricole chutent dès les années 80 (Linck, 1993).

*serrano* se produisent en majeure partie dans le San Luis Potosí, le Tamaulipas et en moindre part l'Hidalgo et Puebla. L'oignon est surtout présent dans les Etats de Morelos, Guanajuato et de Chihuahua. Pour la tomate qui est le légume le plus consommé, le Jalisco est passé loin derrière le Sinaloa. Cette spécialisation régionale est liée aux conditions naturelles requises selon les produits mais aussi à la structure centralisée des filières comme nous le verrons plus loin (§ 2). Dans une même zone de production cohabitent des grandes entreprises maraîchères et de petits et moyens agriculteurs (privés ou ejidataires). La petite irrigation a aussi permis le développement du maraîchage à la périphérie de ces grands bassins de production.

Intensif en main-d'oeuvre et pouvant être rentable sur de petites superficies, le maraîchage, n'est pourtant pas au Mexique, une activité réservée aux unités de productions familiales et encore moins un apanage de l'agriculture périurbaine comme dans certaines métropoles africaines<sup>12</sup>. Les petits maraîchers existent, ils sont atomisés au sein des grands bassins de production ou à leur marge mais ils occupent une position périphérique dans la filière.

Une demande alimentaire en croissance accélérée, la concentration de la population dans les grandes villes : ces phénomènes ont favorisé la mise en place ou le renforcement d'une logistique importante permettant un approvisionnement continu des citoyens. D'autre part la production fortement régionalisée a aussi favorisé la centralisation. En effet, 12 grandes régions de production seulement assurent l'approvisionnement de la ville de Mexico (Linck T, 1990 et 1994). Cette concentration devient paradoxale quand les maraîchers périurbains ou des Etats voisins ne bénéficient pas d'avantages comparatifs réels malgré leur proximité mais se heurtent aux mêmes difficultés que les autres petits exploitants pour se placer dans la filière, sans réussir à contrer l'expansion urbaine<sup>13</sup> (Banzo M., 1994).

## **2. Particularités de la filière maraîchère et modes de fonctionnement.**

Pour commencer il n'existe pas une seule filière maraîchère mais plusieurs qui s'enchevêtrent<sup>14</sup>. En effet chaque produit suit son parcours particulier, même si dans certains cas, au niveau de la production ou de la commercialisation ils se regroupent. Mais

---

<sup>12</sup> cf. l'étude du CIRAD et d'AGRICONGO sur la filière maraîchère à Brazzaville.

<sup>13</sup> La concurrence pour la terre et l'eau est dure, d'autant plus que la plupart des villes, situées sur des hauts plateaux ont des difficultés d'approvisionnement en eau.

<sup>14</sup> Nous avons choisi le singulier pour simplifier l'exposition et surtout parce que c'est le modèle général qui nous intéresse.

chaque fois la combinaison est différente. Nous chercherons à nous appuyer sur des exemples pour obtenir une vision globale de la structure et du fonctionnement de l'organisation de l'approvisionnement interne en légumes frais.

Face à l'évolution de la demande, dès le début se mettent en place des réseaux logistiques solides et fortement centralisés à partir des lieux de consommation, c'est à dire les grandes villes, et non pas à partir des zones de production. Ce sont les commerçants des villes, et surtout de la capitale, qui ont organisé l'approvisionnement en fruits et légumes. En effet, l'Etat a choisi de laisser ce secteur à l'entreprise privée pour s'occuper uniquement des aliments de base : maïs, haricot, lait et autres produits vivriers (riz, blé, soja, carthame, sésame, sorgho<sup>15</sup>). Ces réseaux privés, contrôlés par une minorité de gros commerçants et de grands agriculteurs, facilitent l'acheminement des productions maraîchères vers les lieux de consommation. Ils peuvent être très étendus car la distance entre le lieu de production et le lieu de consommation est souvent très grande. Plusieurs facteurs concourent à une organisation centralisée de la filière maraîchère. La topographie du Mexique et l'étendue du pays déterminent l'orientation des grands axes routiers et influent donc sur la localisation des zones de production étant donné les pôles de consommation. Toujours lié au relief, l'ensoleillement et la disponibilité en eau des basses terres occidentales apportent des avantages relatifs à ces grands bassins de production. En terme de logistique, l'absence d'un système de normes impose le passage des légumes par le marché aux halles d'une grande ville avant la réexpédition. En effet, sans un système de certification, la fixation du prix ne exige la confrontation du vendeur, de l'acheteur et du produit. Enfin la centralisation facilite un processus d'exclusion indispensable au maintien d'une rente qui ôte de l'efficacité sociale à la filière mais la rend attractive malgré le caractère aléatoire de la production.

### 2.1. Le poids de la ville de Mexico sur le système national d'approvisionnement.

Le grand marché aux halles de la ville de Mexico est le pôle central de commercialisation des fruits et légumes au Mexique. Cette suprématie territoriale et commerciale sur les régions et villes du reste du pays résulte de deux facteurs : l'un est de caractère historique, l'autre de type socio-économique. Dès l'époque pré-hispanique la métropole concentre le pouvoir politique et économique suffisant qui lui permet de déterminer en fonction de ses besoins la production agricole de grandes régions du centre du pays (Torres F., Linck T., Rello F.). La croissance démographique de la ville renforce cette domination qui ne sera atténuée qu'à partir de l'époque coloniale. En effet les flux de

---

<sup>15</sup> Le sorgho est considéré comme un produit de base même s'il est utilisé uniquement dans l'alimentation animale, jusqu'à 1989 l'Etat dictait un prix minimum.

produits alimentaires se détournent alors vers les régions minières et les ports profitant de l'ouverture de nouveaux chemins, tandis que Mexico est approvisionnée par les vallées des alentours. Jusqu'aux lendemains de la Révolution, les *haciendas*, grandes propriétés agricoles, dominent l'approvisionnement des villes. Dans les années 50, si la réforme agraire ne les a pas déjà démantelées, elles perdent toute autonomie commerciale quand l'Etat intervient de façon durable dans le contrôle du prix des céréales pour favoriser l'industrialisation et l'urbanisation .

En 1893, le marché de La Merced se construit, devenant le plus grand centre commercial du pays. Torres remarque que la Merced, plus qu'un marché permettant l'approvisionnement d'une grande ville, est un espace clef où se définissent les mécanismes d'intégration des régions de production à partir du contrôle des prix et des financements. La concentration du système d'approvisionnement en fruits et légumes ainsi que la constitution de groupes de pouvoir qui dominent aujourd'hui encore la filière fruits et légumes partent de La Merced.

Situé au centre de la ville, ce marché sursaturé est abandonné en 1982 au négoce de détail tandis que le marché de gros ou de demi-gros se déplace à l'est de la ville vers les nouvelles installations de la *Central de Abasto de la Ciudad de México* (CEDA - grand marché aux halles de la capitale). La Merced reste encore un centre commercial animé et populaire tout proche du centre historique de la ville.

Avec 2000 entrepôts près de 30 ha de superficie et 15 000 m<sup>3</sup> de frigorifique, la CEDA est le plus grand marché au monde de produits frais. En moyenne 16 000 t de légumes<sup>16</sup> passent quotidiennement par les halles de Mexico, soit plus de 40 % de la production nationale. Environ 40 000 personnes sont employées en permanence dans ce gigantesque marché sans compter les travailleurs éventuels. On calcule que près de 200 000 personnes s'y déplacent chaque jour (T. Linck, F. Rello). Les fruits et légumes constituent 80 % des volumes échangés<sup>17</sup>, le reste étant constitué par de l'épicerie ou des emballages et contenants alimentaires.

Environ 15 % des fruits et légumes qui arrivent à la CEDA sont réexpédiés vers d'autres villes, dans le cas de l'oignon et du piment vert la proportion atteint 30 %. D'autre part les grossistes importants peuvent concentrer la production d'une région pour la faire partir vers la capitale mais aussi directement vers les marchés aux halles des métropoles régionales. Le contrôle des volumes en fruits et légumes frais par les commerçants de la CEDA est donc bien au-delà des 40 % de l'offre nationale qui passe physiquement par ce

---

<sup>16</sup> F. Torres indique un total de 25 000 t d'aliments.

<sup>17</sup> Quinze produits représentent 75 % des volumes : orange, banane, tomate, pomme de terre, mandarine, oignon, tomate verte, papaye, citron, piment, pomme, avocat, maïs doux, carotte et fleurs.

marché. En sus de l'ampleur des volumes travaillés, les grossistes de Mexico bénéficient d'un instrument de contrôle essentiel des marchés de produits frais : le système d'information sur les prix<sup>18</sup> qui couvre les principaux marchés de gros du pays et rapporte les variations quotidiennes du prix des principaux fruits et légumes. Cet organisme public existe depuis 1986 et en 1994 il est présent sur 25 marchés aux halles nationaux (ils étaient 6 en 1986). Il joue le rôle d'un service d'information payant pour toute personne intéressée, renseignant par télécopie ou par téléphone sur les cours du jour. Ainsi la *Central de Abasto de la Ciudad de México* étend son emprise sur l'ensemble du système urbain mexicain par le contrôle des fonctions d'expédition tandis que le rôle de la CEDA dans la formation des prix repose sur l'impératif d'une confrontation physique et directe de l'offreur, du demandeur et du produit en l'absence d'un système de norme fonctionnel.

Si les données sur les prix de gros sont facilement accessibles depuis 1986, il est très difficile d'évaluer les volumes et les modalités des échanges. Il n'y a pas de pesée à l'entrée et à la sortie des halles et les grossistes ont toujours su éviter une évaluation systématique de leurs volumes de transaction. Le passage quasi obligatoire de la production par les halles fait de la capacité de stockage, atout essentiel de la CEDA et des négociants importants, un indice du pouvoir des familles de commerçants en gros<sup>19</sup>. Ainsi, le nombre d'entrepôts et la surface contrôlée dans un marché aux halles déterminent les termes de la négociation du prix entre les différents acteurs et imposent des barrières à l'entrée aux concurrents potentiels.

Il existe une seule étude datant de 1987 sur les volumes de transaction à la CEDA. La Coabasto (Coordination de l'approvisionnement et de la distribution du District Fédéral) et la direction générale de la CEDA (marché aux halles de la ville de Mexico) ont réalisé durant une semaine une enquête auprès des transporteurs qui sont entrés dans le marché pour savoir le volume traité par produit et sa destination. L'information obtenue est à prendre avec précaution car les variations saisonnières peuvent être importantes, l'enquête indique que des 1636<sup>20</sup> commerçants en fruits et légumes, une centaine de grossistes importants (6%) ont reçu 63 % des produits horticoles arrivés à la CEDA (F. Rello). Pour chaque produit il existe 3 ou 4 grossistes meneurs (*leaders*) (voir Tab. n° 1.1.) et au total ils sont une quarantaine qui contrôlent les conditions du marché. De nombreux grossistes de taille moyenne (78 %) leur achètent leur marchandise, ils vendent entre 4 et 8 produits et travaillent des volumes allant du gros au détail. Environ 16 % des commerçants de la CEDA font de la vente au détail uniquement.

---

<sup>18</sup> Sistema Nacional de Información sobre Mercados (SNIM).

<sup>19</sup> F. Rello, F. Torres, C. Padilla ont démontré la présence de groupes familiaux contrôlant la commercialisation de tels ou tels fruits et légumes.

<sup>20</sup> Le Système national d'information sur les marchés registre aujourd'hui 1967 locaux (SNIM, 1994).

Tab.1.1. Structure et fonctionnement des différentes filières maraîchères à partir de Mexico.

Produit	Concentration à la CEDA	Formes d'approvisionnement	Principales régions d'origine	Méthodes de collectes utilisées par les grossistes	% de ré-expédition
oignon	3 grossistes contrôlent 43 % des arrivages	a b c	Chihuahua, Morelos, Guanajuato	- propriété de la terre - contrôle de petits propriétaires - accords avec des grands producteurs - commissionnaires locaux	33
tomate	4 grossistes contrôlent 20 % des arrivages	a b c c MR	Sinaloa Morelos	- propriété de la terre - contrôle du marché local - achat pré-récolte	12
piment vert	4 grossistes contrôlent 72 % des arrivages	a b c serrano bc MR jalapeño	Río Verde SLP, Tuxpan Nay., Tampico Tamps., Martinez de la Torre, Ver.	- propriété et location de terre - financement et apport de plants ou semences - accord avec des petits producteurs	30
pomme de terre	6 grossistes contrôlent 60 % des arrivages			- propriété de la terre - accords avec des grands producteurs - contrôle de petits propriétaires	
melon	7 grossistes contrôlent environ 90% des arrivages	b et c MR	Oaxaca, Apatzingán, Mich. Nayarit, Durango	- Propriété et location de la terre - contrats d'intégration	

Formes d'approvisionnement :

a) production et groupage de grands grossistes-producteurs

b) production et groupage de grands producteurs

c) production et groupage de petits producteurs

MR = approvisionnement avec un passage par un marché régional

Sources : F. Rello, T. Linck d'après l'enquête de Coabasto de 1987.

## 2.2. Les différents niveaux de mise en marché.

La première mise en marché permet l'arrivée du produit sur le marché de gros, ce passage est presque systématique : au Mexique le produit passe la plupart du temps par les halles d'une grande ville. Nous décrivons à grands traits les modalités de passage de la récolte de la parcelle au marché de gros. Pour ce qui est de la première mise en marché, nous reprendrons plus loin les nombreuses variantes qu'elle présente, lorsque nous étudierons les stratégies des différents acteurs (Chap. 4 et Chap. 5) que nous intégrerons dans un modèle général à la fin de ce travail (Chap. 6).

Le maraîcher peut amener lui-même sa récolte sur le marché ou engager un transporteur, là il vendra au plus offrant. Dans le cadre d'un marché futur il traitera avec un grossiste particulier avec qui il aura établi un contrat formel ou informel définissant le volume et le prix approximatif de sa récolte. Quand la production est fortement atomisée, un intermédiaire régional peut faire du ramassage ; il proposera au cultivateur d'acheter son produit sur place et il l'amènera aux halles. Le grossiste lui-même peut aller sur la parcelle retirer la récolte ou engager un transporteur local. Enfin quelques rares agriculteurs sont aussi grossistes et vendent leur propre récolte dans leur entrepôt aux halles. Une fois le produit sur le marché aux halles, il est redistribué, c'est la deuxième mise en marché.

Sur le marché aux halles, la vente s'effectue du gros jusqu'au détail. Comme nous l'avons vu dans l'exemple de la ville de Mexico, les commerçants ne faisant que du gros sont minoritaires (en nombre car leur poids économique et leur pouvoir est considérable), la grande majorité revendent des volumes allant du gros au détail. Les acheteurs des grandes chaînes de supermarchés s'adressent de préférence aux grands grossistes avec lesquels ils peuvent établir des accords.

Le grossiste de taille moyenne travaille un plus large éventail de produits et approvisionne les nombreux détaillants qui revendent alors sur les marchés publics, les *tianguis*<sup>21</sup> et les magasins de quartier. Certains de ces demi-grossistes vendent aussi à la restauration et à la ménagère.

C'est encore à partir du marché public et du magasin de quartier que le consommateur mexicain effectue l'essentiel de ses achats en produits frais. Le choix du type d'établissement dépend surtout du revenu dont le lieu de vie est généralement le reflet. La population la plus pauvre de la zone métropolitaine de la ville de Mexico achète 84 % de sa consommation quotidienne en fruits et légumes au marché. Avec près de 37 % de la vente en produit alimentaire, le commerce traditionnel (marchés publics 22,5 %, épiceries 14,4 %) est encore largement présent sur l'ensemble de la zone métropolitaine (Torres F.). Le secteur moderne constitué par les supermarchés concerne surtout la population ayant

---

<sup>21</sup> Institution pré-coloniale de commercialisation en milieu rural, le *tianguis* est devenu un marché périodique urbain ne permettant pas forcément une relation ville/campagne (Schott D., 1985). Il existe des *tianguis de fayuca* (produits importés) en plein centre de Mexico.

accès à un moyen de transport personnel. Il réalise 45 % des ventes totales dans l'aire métropolitaine. La variation par rapport au niveau de revenu est particulièrement marquée, tandis que les plus riches réalisent 68 % de leurs achats en supermarchés, les plus pauvres n'en font que 12 %.

Cette rapide description de la filière maraîchère au Mexique ainsi que ses conditions de mise en place nous permettent de dégager des caractéristiques essentielles qui conditionnent les modalités d'insertion du petit maraîcher au marché.

### 2.3. Particularités de la filière mexicaine de légumes frais, hypothèses sur son fonctionnement général et place des petits agriculteurs.

Dès le début la rapide expansion des marchés favorise une situation de rente avec des prix favorables aux maraîchers et aux négociants. Mais pour éviter que la rente disparaisse, il faut pouvoir éviter une offre excessive structurelle et maintenir la production disponible sur le marché en deçà de la demande réelle. Il faut donc mettre en place des mécanismes de contrôle et d'exclusion soit au niveau de la production soit au niveau de la première mise en marché.

Dans le cas de l'exportation, le contrôle de l'offre se faisait à partir des permis d'exportation et de la distribution des droits de l'eau<sup>22</sup> (voir encart sur l'UNPH dans le § 3.2). Sur le marché intérieur, nous pensons que le filtre se situe aussi et surtout au niveau de la première mise en marché, aux halles des grandes villes, les grossistes peuvent refuser d'acheter les récoltes ou des prix bas découragent les apports.

Les réseaux commerciaux régionaux, brisés ou du moins fortement affaiblis par une rapide métamorphose économique et sociale du pays (industrialisation et urbanisation), ont été remplacés par une structure nationale fortement polarisée. Ce phénomène faciliterait ainsi les pratiques d'exclusion et le contrôle du marché, notamment à partir de la ville de Mexico, par les acteurs dominant la filière (Linck T., 1994).

Par ailleurs, la centralisation est renforcée par le fait qu'il n'existe pas un système établi et fonctionnel de normes qui permette d'éviter le passage du produit par les halles. Avant de fixer le prix, le grossiste doit voir la marchandise, souvent même il la décharge dans son entrepôt, la sélectionne puis la réexpédie. En Europe, et tout particulièrement au sein du marché commun, des normes de qualité et de calibre sont définies et appliquées, il existe un système fonctionnel de contrôle et de sanction. La sélection du produit se fait très tôt, en général à la coopérative de production ou sur la grande exploitation. Les marchés aux cadrons ne présentent qu'un échantillon du lot et dans le cas des Bourses aux fruits et légumes, le produit n'est même plus présent. Les échanges sont plus impersonnels et

---

<sup>22</sup> Le syndicat des maraîchers déterminait à travers le Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques la distribution, les volumes d'eau disponibles pour chaque agriculteur et donc sa possibilité de faire du maraîchage. De même il distribuait entre ses membres seulement les permis d'exportation.

l'information sur les volumes et sur les prix est accessible rapidement grâce à l'informatique. Finalement, le grossiste ou l'expéditeur n'ont pas besoin d'une capacité de stockage et c'est au niveau du maraîcher aussi conditionneur que le produit reste le plus longtemps. Les barrières à l'entrée pour le négociant se situent plus au niveau du réseau de fournisseurs et de clients que des investissements immobiliers<sup>23</sup>. Les pertes sont limitées et les opérations de manutention réduites au minimum. Au Mexique, seule l'agriculture d'exportation pratique un système de normes, car elle doit se plier aux réglementations des importateurs et au fonctionnement du marché américain. Le triage, le calibrage et l'emballage du produit se font sur l'entreprise maraîchère ou dans un centre de conditionnement appartenant à une association locale, de façon à respecter les normes américaines. Les prix sont alors négociés en fonction du marché mais sans forcément que la marchandise soit vue par le client. Le marché intérieur n'est pas réglementé ou du moins dans les faits, car sur le papier il existe bien des normes par calibre et qualité mais les acteurs dominants n'ont pas intérêt à ce qu'un tel système fonctionne. La référence reste la qualité d'exportation, le reste va sur le marché national et la classification du produit se fait aux halles<sup>24</sup>.

Cependant, si l'enjeu se situe bien au niveau du marché aux halles, les grossistes y compris les meneurs, n'ont pas une totale hégémonie. Leur chiffre d'affaire (restant secret) est lié au volume de stockage et au taux de rotation du produit. Pour subsister, ils doivent s'assurer un minimum d'offre à traiter et pour cela s'associent avec un secteur de la production (grands agriculteurs). Ils trouvent ensuite un complément de leur approvisionnement en dehors de cette relation privilégiée auprès de petits et moyens maraîchers.

Ainsi, l'observation directe et les travaux de T. Linck nous permettent d'affirmer que la filière maraîchère est constituée d'un noyau dur (le coeur) et d'une périphérie. Au centre, où se situent quelques grands agriculteurs et les principaux négociants, la concurrence ne joue pas vraiment car s'établissent entre producteurs et acheteurs des marchés futurs et les domaines de compétence sont relativement fixés. Au niveau des marchés aux halles, la concurrence est limitée par la capacité totale de stockage (non extensible indéfiniment) et qui constitue la principale barrière à l'entrée. L'interdépendance impose entre les associés un partage des risques de commercialisation ou bien mieux, leur position oligopolistique permet le report de ces risques sur les agents extérieurs à l'association. Ainsi les bénéfices les plus élevés et les plus sûrs se génèrent au sein du noyau dur. A la périphérie gravitent une multitude d'acteurs (petits et moyens maraîchers, intermédiaires locaux) participants plus ou moins marginalisés de la filière et qui cherchent

---

<sup>23</sup> Dans le sud de la France, les coûts de fonctionnement d'une société d'expédition de fruits qui appartient à un groupe coopératif et travaille dans toute l'Europe ne dépassent pas 4 % du prix de vente en gros. Le téléphone, le fax, les frais de personnels et de déplacements sont les charges les plus lourdes.

<sup>24</sup> sauf dans le cas de la dernière qualité qui est mise de côté sur la parcelle.

à se rapprocher du coeur. Ces agents périphériques jouent un rôle tampon, ils donnent au système toute sa souplesse et assurent sa longévité. Par ailleurs si cette périphérie existe, c'est bien parce que les fluctuations de prix le permettent et que tout acteur marginal a l'espoir de rentrer dans le noyau dur ou d'avoir accès même sporadiquement à la rente de la filière (cf. Chap. 4.). C'est à la périphérie que se situent les petits producteurs agricoles qui nous intéressent.

Les bénéfices sont donc partagés en fonction des relations de pouvoir régnant entre les acteurs de la filière, au sein du noyau dur et sur ses franges. Or chacun dispose d'une certaine marge de manoeuvre et tous ont des contraintes. La coordination est indispensable au fonctionnement du tout et les négociations sont permanentes. Pour comprendre le modèle général de fonctionnement de la filière il faut définir les bases de négociation des échanges en saisissant les atouts et les limites de chaque type d'acteur : notamment les agriculteurs ayant un accès différencié aux ressources productives et les négociants qui ont besoin d'un réseau d'acheteurs et de producteurs (Chap. 4, 5 et 6).

Dans un tel contexte, nous chercherons à définir les modalités d'insertion du petit maraîcher dans la filière. Notre hypothèse est que dans les conditions actuelles sa stratégie est individuelle et ne peut être collective. En effet, le petit maraîcher a avantage à se démarquer des autres intégrants de la périphérie où la concurrence entre petits est forte. Sans un système de reconnaissance de la qualité, le moyen de limiter les risques de commercialisation et de trouver un débouché sûr et rémunérateur consiste alors à reporter ces risques sur les voisins en tissant des relations privilégiées avec les grossistes et à se rapprocher du centre.

### **3. La filière, un outil transversal d'analyse des pratiques sociales et économiques sur différentes échelles de temps et d'espaces.**

Il s'agit maintenant de trouver les instruments théoriques qui nous permettent d'analyser les caractéristiques de la filière maraîchère mexicaine et d'arriver à définir les stratégies des petits exploitants face au marché. Nous allons commencer par discuter l'existence de bénéfices excédentaires (que l'on appellera rente) dus à une concurrence imparfaite au sein de la filière, facteurs d'exclusion et indices d'une structure de type atomique<sup>25</sup> combinée à une structure verticale. Puis nous présenterons les outils théoriques

---

<sup>25</sup> un nucléide entouré d'un nuage de particules, cette image donne bien l'idée d'un centre aux contours relativement flous et d'une périphérie.

que nous allons utiliser dans les chapitres suivants pour évaluer les relations entre les acteurs basées sur un processus de négociation pour l'accès aux ressources et à cette rente.

### 3.1. Imperfections du marché et profits excédentaires.

Une filière est constituée par la succession d'activités permettant le passage d'un produit du producteur au consommateur. J. C. Montigaud<sup>26</sup> qui étudie la branche fruits et légumes en France ne considère pas la filière comme un outil économique ni une méthode d'observation des comportements des entreprises. Pour lui c'est simplement "le fait de prendre en compte une succession d'activités, étroitement imbriquées les unes par rapport aux autres, liées verticalement par l'appartenance à un même produit ou à des produits voisins et dont l'objectif principal, dans les filières agro-alimentaires, semble être de répondre aux besoins des consommateurs..." Pour la filière légumes frais, l'activité de transformation n'existe pas. Plus que sur les diverses activités qui composent la filière, nous essaierons d'insister sur les stratégies individuelles des différents acteurs et sur la logique collective de fonctionnement résultante d'une confrontation des individus à tous les niveaux d'échange.

Les échanges s'effectuent à travers un marché qui dans le sens premier du terme est "une convention passée entre un acheteur et un vendeur". La connotation géographique s'est effacée au fur et à mesure que cette notion devenait plus abstraite laissant place à une définition d'ordre économique. Le marché devient "le lieu théorique où se rencontrent l'offre et la demande" (Salles P., 1984). Et pourtant, dans le cas des filières maraîchères mexicaines le sens lié à la localisation géographique reste très actuel puisque les légumes passent effectivement par le marché aux halles des grandes villes. Et c'est là que s'effectuent l'essentiel des transactions à différents niveaux : gros, demi-gros et même détail. Enfin les magasins, supermarchés, épiceries et marchés sont les lieux d'échange traditionnel du produit entre les détaillants et les consommateurs.

La notion de marché est intéressante car pour l'économie classique, elle présente un parti pris sur le fonctionnement d'une filière. En effet, selon la théorie classique, toute intervention de l'Etat ou des monopoles est a priori exclue ; nous sommes en situation de concurrence parfaite et l'équilibre de l'offre et de la demande est assuré par les mécanismes spontanés du marché, le prix se situant logiquement au niveau des coûts de production. Dans une telle situation il n'existe pas de rente ou de marges excédentaires. Le monopole au contraire implique des bénéfices extraordinaires. En réalité le cas de la concurrence pure est extrêmement rare car la plupart du temps, il existe des "externalités" (effets externes, l'activité d'un agent entraîne des coûts pour un autre agent présent sur le même

---

<sup>26</sup> J. C. Montigaud *in* CIRAD, op. cit., pp 37-54.

marché), des coûts de transactions et une incertitude (due à une information imparfaite et à l'impossibilité de tout prévoir).

Pour commencer, le fait qu'il s'agisse de produits agricoles impose une part d'incertitude sur le marché des légumes, les récoltes étant aléatoires et la production souvent saisonnière. Le cycle végétatif est intimement lié aux conditions du milieu, le climat est la première source d'incertitude, les ravageurs et maladies en sont d'autres. Il existe bien des moyens de réduire cette incertitude (serre et traitements préventifs) mais sur une production à grande échelle ce n'est pas faisable ; l'offre peut donc varier plus ou moins fortement d'une année à l'autre. Par ailleurs le caractère périssable du produit entraîne des pertes au transport et au stockage qui dépendent de la fragilité de l'espèce ou de la variété échangée. Le risque commercial est d'autant plus élevé que le légume a une durée de vie limitée ; au bout d'un certain temps, les invendus doivent être jetés. Ainsi, on observe une forte variation conjoncturelle des prix ; donc des possibilités de bénéfices et des risques de pertes plus irréguliers que dans le cas d'un produit d'origine industrielle. Nous pouvons déjà mettre en évidence une exposition différentielle des acteurs à l'incertitude : les agriculteurs doivent subir les risques de production entre 45 et 110 jours (selon l'espèce) auxquels s'ajoutent les risques de mévente, le grossiste ne supporte que les risques commerciaux dépassant rarement une semaine pour le même volume. Le commerce de gros et de détail présentent alors des marges beaucoup plus stables avec une vitesse de rotation allant de quelques heures à deux ou trois jours.

Ainsi, pour le maraîcher il existe une certaine possibilité d'obtenir des marges excédentaires mais la probabilité de pertes liées à la mévente n'est pas la même pour tous. Elle dépend de leurs relations avec les acheteurs (Chap. 4 et 6). Le maraîcher peut gagner plus de deux fois sa mise mais peut aussi tout perdre. Les prix des produits agricoles sont faiblement dépendants des coûts de production mais résultent de l'équilibre conjoncturel entre l'offre et la demande.

Selon une étude de la Coabasto<sup>27</sup>, dans le cas du piment serrano, le maraîcher peut percevoir 50 à 160 % de marge bénéficiaire sur son investissement initial (sans prendre en compte les frais fixes d'exploitation), et jusqu'à 360 % avec une vente hors saison. Mais ces données ne sont valables que pour un instant donné et un lieu particulier, nous ne connaissons pas la taille de l'échantillon et encore moins les caractéristiques des agriculteurs enquêtés. Le piment est un légume particulier, intensif en capital et en suivi, il est très fragile et sa culture est délicate. Les risques de production sont donc très élevés. Par ailleurs c'est le produit où le contrôle des grossistes est le plus élevé, les familles

---

<sup>27</sup> Coordination de l'approvisionnement et de la distribution du District Fédéral, organisme public de la ville de Mexico.

importantes se comptent sur les doigts d'une main et notamment une d'entre elles domine l'ensemble du marché. On peut se demander si cette sur concentration est due à l'ancienneté du produit et donc de la filière ou/et aux besoins en capital et savoir-faire. L'intermédiaire local regroupant les récoltes et les transportant sur le marché aux halles peut bénéficier de marges élevées quand les petits agriculteurs n'ont aucun moyen de transport ou d'information. Dans le cas de la carotte l'intermédiaire encaisse près de 60 % du prix de vente au négociant en gros auquel il doit soustraire ses frais (Gómez Cruz M. A., 1991). Si nous prenons le cas d'un fruit, le citron, Arturo León reporte des marges de 0 à 58 % pour le producteur et 150 à 200 % pour l'intermédiaire local... Les incertitudes liées au climat et le caractère périssable du produit imposent une coordination étroite des acteurs au sein de la filière. Cette coordination est mise à profit par certains acteurs pour contrôler les maillons essentiels de la filière et se placer en situation de quasi monopole. Les agriculteurs ne participant à aucune association commerciale avec un grossiste est en position particulièrement fragile.

Ainsi, hormis les bénéfices conjoncturels permis par "une bonne année", il existe dans la filière maraîchère une rente structurelle liée à un phénomène oligopolistique.

On peut dire que lors de la mise sur pied du système d'approvisionnement, les premiers commerçants et les premiers grands agriculteurs ont bénéficié d'un phénomène comparable à la diffusion d'une innovation, étant les premiers à faire quelque chose, ils en tirent les principaux bénéfices. Par ailleurs ils se placent en situation privilégiée face aux nouveaux arrivés. Leur niveau d'investissement (entrepôts, centres de conditionnement, moyens de transport), une logistique déjà en place, l'acquisition d'un savoir faire et d'une expérience dans le domaine constituent autant de barrières à l'entrée leur permettant de conserver leurs rentes monopolistiques. Le tout est d'empêcher l'installation de nouveaux grossistes, le coût actuel d'achat ou de location d'un entrepôt sur les halles est depuis une dizaine d'années prohibitif (cf. Chap. 5). Et si un nouveau arrive c'est bien souvent qu'il prend la place d'un grossiste ayant échoué à conserver sa part de marché : cela peut arriver s'il n'a pas une assise financière suffisamment large et si son rôle d'organisateur de la filière est pris en défaut (ses réseaux de fournisseurs et de clients n'étant pas suffisamment solides). Par ailleurs les grossistes installés ont une capacité de coalition certaine quand leurs bénéfices sont en jeu. Ils peuvent conclure des ententes temporaires pour sortir un concurrent ou éviter qu'un petit maraîcher ne reçoive un prix suffisant pour sa récolte le décourageant ainsi de continuer à produire à pertes (Chap. 5). Jusqu'aujourd'hui, ils ont réussi à empêcher la mise en place d'un système fiscal par le gouvernement. Il n'existe aucun contrôle des volumes à l'entrée et à la sortie des halles.

La concentration des acheteurs et l'atomisation des vendeurs est un phénomène confirmé par les faits. T. Linck rapporte pour le marché aux halles de la ville de Mexico

que 10 grossistes contrôlent 85 % des arrivages de pomme de terre alpha, les 6 premiers captant 60 % des volumes. Dans le cas du piment vert, la famille de grossistes la plus puissante, reçoit 34 à 43 % des arrivages (F. Rello, A. León). Cette situation d'oligopole entraîne bien une situation de rente pour les grossistes qui eux ne sont pas en concurrence pour l'achat de la marchandise sauf dans le cas de pénurie (Chap. 6).

Pour le piment *serrano*, le grossiste prendrait 10 % sur le prix de vente en gros comme la plupart des *brokers* à l'exportation vers les Etats-Unis mais le taux de commission n'est pas le même pour tous et dépend de l'offre générale. Par ailleurs il varie en fonction du produit et de la concentration des acheteurs. M. A. Gómez Cruz<sup>28</sup> rapporte une marge brute de 34 % sur le prix de vente en gros de la carotte et dans le cas de la pomme de terre Alpha la marge monte jusqu'à 60 %<sup>29</sup>. A Guadalajara, les négociants interrogés indiquent une marge de 20 % sur leur prix de vente (voir Chap. 5). En fait il existe plusieurs chiffres concernant les marges mais il est difficile d'avoir une idée des bénéfices réels d'un commerçant en gros car il y gagne surtout sur les volumes traités et là l'information manque (les échanges de légumes ne donnant pas lieu à facturation au Mexique - Linck T., 1994)... Un indice intéressant est celui du coût de l'argent, il est en rapport avec la vitesse de rotation des stocks. Les taux d'intérêts proposés aux maraîchers vont de 7 % à 12 % mensuel, pour un négociant à court de liquidité le taux peut monter à 100 % pour 2 ou 3 heures. En cas d'offre limitée, il leur faut pouvoir disposer de sommes importantes très vite et payer comptant...

Le négociant en gros spécialisé ne peut pas traiter à petite échelle et avec une myriade de détaillants s'il veut à la fois pouvoir conserver le contrôle de l'approvisionnement, pour vendre il doit donc passer obligatoirement par un demi-grossiste des halles locales ou d'une autre ville. La division du travail entre les différents agents commerciaux est donc indispensable et la marge du grossiste se fabrique plus à l'achat qu'à la revente.

Face aux demi-grossistes la concurrence entre négociants en gros seraient plus dure. En effet, lors de la deuxième mise en marché, les demi-grossistes et les détaillants ne suivent pas un critère de fidélité sinon d'anticipation de la demande et des prix. Ils recherchent de petits volumes diversifiés ayant des qualités précises et les meilleurs prix. La variation de l'offre étant quotidienne, ils peuvent changer de fournisseur chaque jour. D'après le Service national d'information sur les marchés, en 1990, un demi-grossiste bénéficiait d'une marge brute de 20 % sur la vente en gros du *serrano* et le détaillant de 35 %.

---

<sup>28</sup> Gómez Cruz M. A., 1991.

<sup>29</sup> La concentration des grossistes est forte et le produit peut se conserver.

Sur le marché de détail, la concurrence pourrait être parfaite. Le consommateur a le choix entre plusieurs types d'établissements et détaillants. En fait les prix varient beaucoup en fonction des caractéristiques du détaillant et de sa localisation géographique.

Dans le cas du piment serrano, la marge brute de commercialisation du commerce de détail va de 13 à 250 % sur le prix d'achat en gros. Gómez Cruz indique une marge de 58 % sur le prix payé au consommateur pour la carotte, par contre en pomme de terre Alpha, les détaillants ne gagnent que 17 %, les grossistes ont pris le meilleur morceau. Des enquêtes de Coabasto ont révélé qu'en moyenne ce sont les chaînes privées<sup>30</sup> de supermarchés qui réalisent les meilleurs bénéfices de 74 à plus de 200 %. Au contraire, ce sont les vendeurs des marchés mobiles (*tianguis* et "marchés sur roues") qui prennent la marge brute la moins élevée (respectivement de 34 à 172 % et de 14 à 120 %). Il est vrai qu'ils ont moins de frais fixes bien qu'ils louent aussi leur emplacement. Dans le cas des supermarchés, deux phénomènes jouent. Tout d'abord les fruits et légumes ne constituent pas le gros de leur fond de commerce et les chaînes de supermarchés ne portent pas une attention particulière à ce rayon, la qualité des produits, leur prix et leur présentation le démontrent. Il est vrai que même en ville, le marché reste le lieu privilégié d'achat des produits frais. Par ailleurs, les chaînes se permettent des prix plus élevés sur certains produits dans les magasins situés dans les quartiers plus pauvres. En effet sans moyen de locomotion propre, les plus pauvres achèteront près de chez eux tandis que les riches peuvent rechercher le magasin le moins cher et délaisser le supermarché voisin. Sur les marchés il y a concurrence entre les nombreux vendeurs et les prix varient surtout en fonction du niveau de vie de la zone.

Dans cette étude de Coabasto, il est intéressant de voir que si le prix de gros augmente, la hausse est immédiatement répercutée sur le prix de détail : la marge baisse de moins de 10 % et parfois même augmente. Par contre quand le prix de gros baisse, c'est la marge du détaillant qui augmente de 100 à 200 %. Il faudrait pouvoir calculer les bénéfices nets des détaillants pour évaluer leur revenu réel en calculant les coûts de transport, d'investissements en local, de manutention... D'après T. Linck, il existe un élément amplificateur de la rente structurelle : la faible élasticité de la demande en produit alimentaire dont le consommateur peut difficilement se passer. Si le prix monte, la consommation ne diminue pas selon la même proportion "les consommateurs sont généralement prêts à payer davantage pour atteindre leurs objectifs de consommation." Cette caractéristique laisse à penser que si l'offre est maintenue légèrement en dessous de la demande, "le prix des denrées augmente(ra) plus que proportionnellement." Et ainsi, le contrôle de l'offre explique à la fois l'existence d'une rente, le mode d'organisation de la filière, ses choix techniques et sa piètre efficacité sociale...

---

<sup>30</sup> Il existe des magasins publics appartenant à l'Etat ou à des syndicats qui offrent des prix généralement inférieurs à ceux des supermarchés privés.

Pour mitiger cette analyse, on peut reprendre l'étude de ce même auteur quant à la substitution des produits alimentaires comme c'est le cas avec la viande de boeuf et de porc dont la consommation *per capita* chute depuis 1984 au profit de celle de volaille et des oeufs. Dans le cas des légumes une telle substitution existe même si elle est difficilement chiffrable sur le long terme. Les prix des produits maraîchers connaissent des variations hebdomadaires parfois considérables. Et particulièrement dans le cas de la tomate, nous avons pu observer en 1991 une brusque augmentation du prix, qui s'est traduite par une diminution de la consommation de ce produit frais au profit des conserves ou de la tomate verte. Ce phénomène de substitution est très variable en fonction du produit considéré. L'oignon par exemple, présent dans la plupart des plats mexicains, est difficilement remplaçable. Mais, de façon générale, il ne faut pas croire que la ménagère ne fait pas cas de ses variations de prix dans l'élaboration du menu familial. D'autre part, nous avons vu une réponse importante par rapport au revenu, quant aux modes généraux de consommation. Il est sûr qu'il existe un phénomène de cliquet et malgré une forte baisse de revenu, les substitutions ou l'abandon d'un produit n'est pas total (voir Chap. 6).

La rente de la filière maraîchère existe mais elle n'est pas également répartie entre les acteurs. Son partage est le fruit d'une négociation dont l'issue dépend des bases de pouvoir de chacun. La répartition des bénéfices peut donc être remise en cause suivant les cycles même s'il existe des acteurs dominants. Les négociants et en particulier les grossistes majoritaires, après avoir payé toutes leurs charges conservent des bénéfices nets, lesquels n'existeraient pas si nous étions dans le cas d'un marché en concurrence parfaite. Parfois d'autres acteurs de la filière arrivent à avoir accès à cette rente et c'est bien dans l'espoir d'en bénéficier un jour qu'ils participent. La présence d'une rente de situation implique des dysfonctionnements dans la filière et une perte d'efficacité. Du fait qu'ils bénéficient de marges considérables les grands maraîchers n'ont souvent pas été poussés à augmenter leur productivité ni les commerçants à perfectionner leur logistique<sup>31</sup>. Cela signifie qu'il y a une perte de bien-être social que payent l'ensemble des consommateurs qui pourraient acquérir des légumes à meilleur prix et une partie des producteurs agricoles, les petits maraîchers atomisés qui ont la capacité de négociation la plus faible et dont le travail n'est bien souvent pas rémunéré. Marginalisés, ces derniers doivent leur survie à l'adoption de stratégies construites autour de la gestion du risque (qu'ils assument pour l'essentiel) et aux quelques années de "vaches grasses".

La nécessité de contrôler le volume de transaction en deçà de la demande solvable potentielle (ou demande virtuelle de libre concurrence) pour maintenir la rente, détermine la structure de la filière et implique des règles de fonctionnement strictes dictées par le

---

<sup>31</sup> D'autant plus que, globalement, l'adoption d'une logistique "moderne" reviendrait à terme à tuer la poule aux oeufs d'or en supprimant la rente.

noyau dur. Ce système est à l'origine d'une sous-production structurelle, il est fondé sur une dynamique d'exclusion où les petits et moyens agriculteurs de la périphérie sont évincés ou risquent de l'être à tout moment ; sans cette "discipline" l'offre ne tarderait pas à être excédentaire. Les accords entre membres du coeur de la filière sont honorés car quoiqu'il en soit le volume obtenu sera en deçà de la demande virtuelle de libre concurrence, les grossistes savent qu'ils pourront toujours piocher parmi les maraîchers "périphériques"

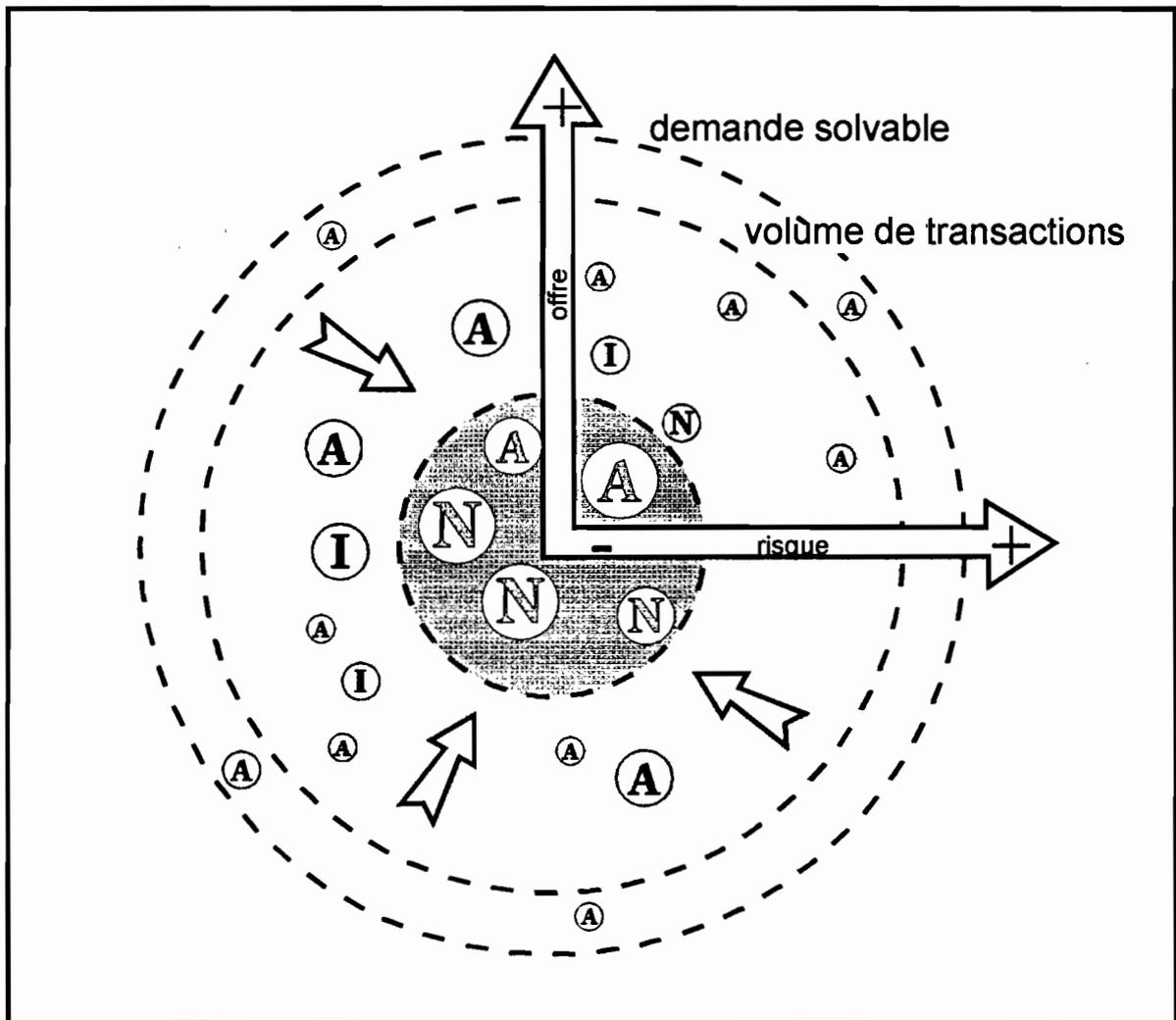
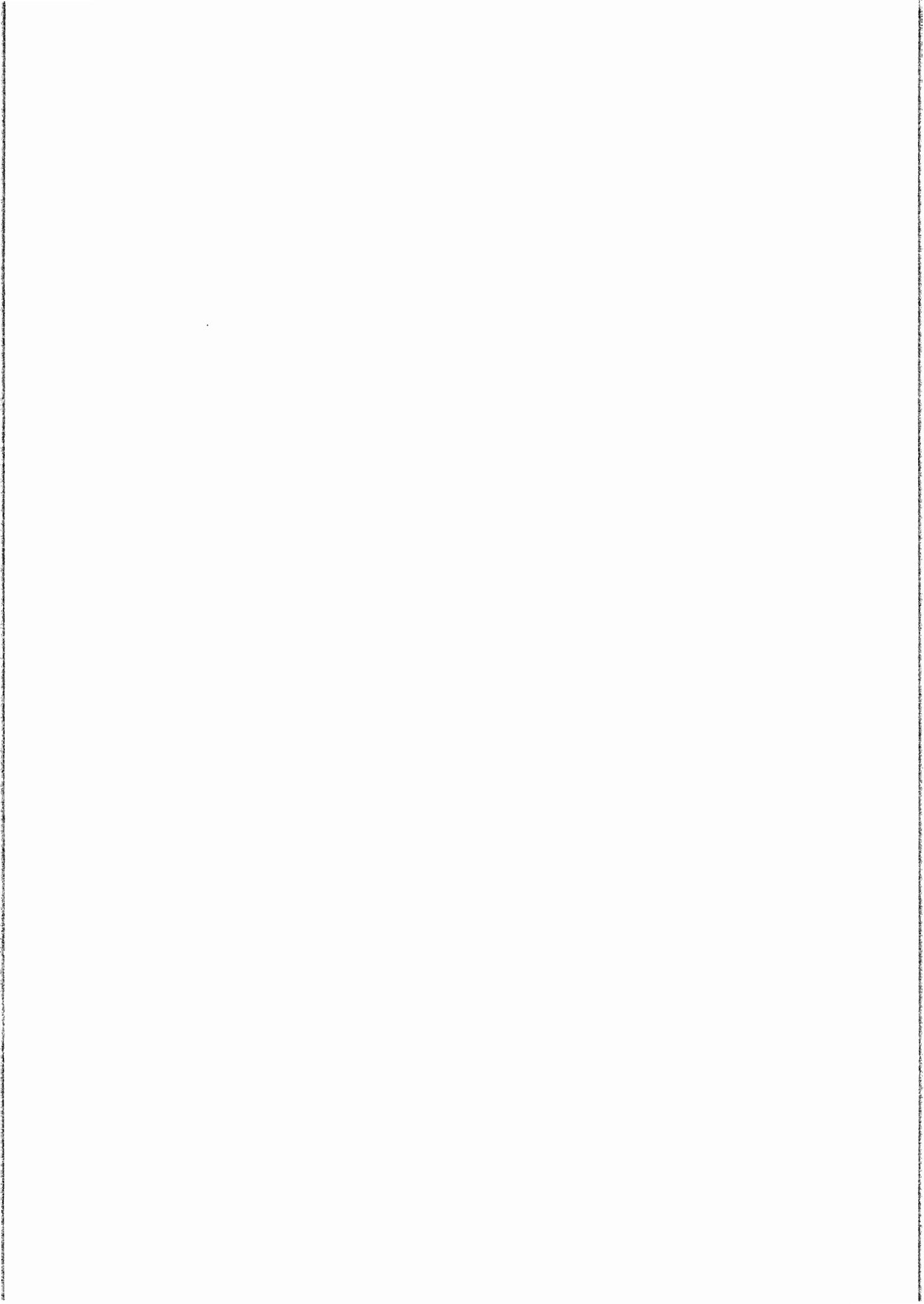


Fig n° 1.2. Action structurante du nucléide maraîcher

- A agriculteur
  - I intermédiaire
  - N négociant
- 
- ↗ stratégies individuelles
  - offre du coeur
  - offre périphérique



pour compléter leur compte de fournisseurs (en procurant surtout de ne leur offrir aucune sécurité d'achat d'une année sur l'autre sinon ils viendraient grossir le coeur). Des prix bas, l'alternative de ne pas vendre sa marchandise une fois arrivé sur le marché, réduisent le niveau de l'offre physique au niveau des halles. Le petit maraîcher préférera laisser sa récolte pourrir sur pied que risquer d'alourdir ses pertes avec les frais de récolte et de transport. Par ailleurs il auto-limite sa production (le nombre d'hectares semés) pour réduire les risques. Si l'offre en légumes frais pourrait être largement plus importante (sur 5 millions d'hectares irrigables moins de 600 000 ha sont semées en légumes), elle reste contingente des difficultés d'accès aux circuits de commercialisation.

### 3.2. Croisement de l'approche filière et de l'approche territoriale, organisation, négociation et équilibre collectif.

Pour comprendre le fonctionnement de la filière il nous faut donc définir les bases de négociation des différents acteurs. Or comme nous l'avons vu les négociations s'effectuent à différents niveaux et il en est un dont nous n'avons pas encore parlé. Il s'agit du niveau local où les agriculteurs rivalisent pour l'accès aux ressources : terre, eau, capital et main-d'oeuvre et où certains accaparent les fonctions de médiation et entre autres l'accès au réseau commercial. Comme nous ne pouvons pas considérer tous les acteurs présents sur la périphérie, il nous faut donc étudier une tranche de la "filière atomisée". Nous avons alors besoin d'outils théoriques complémentaires nous permettant à la fois une approche filière et une analyse systémique à l'échelle du terroir d'une communauté. Il semble que les concepts liés à l'étude des organisations nous permettent de croiser l'analyse verticale avec l'analyse horizontale. Deux échelles se dégagent au niveau local : l'exploitation et la communauté.

#### *L'exploitation, décisions et stratégies individuelles.*

L'exploitation est le premier maillon de la filière et aussi l'une des plus petites composantes du terroir, espace où se réalise l'essentiel des activités économiques à la base de la reproduction de la communauté. C'est au niveau de l'exploitation (à laquelle nous intégrons la famille) que s'élabore le produit à l'origine de la filière. L'unité familiale de production est facilement spatialisable avec l'ensemble des parcelles cultivées, les jachères et les parcours, la maison où vit la famille, les bâtiments d'exploitation et enfin les chemins qui intègrent l'ensemble et le relie à son environnement. Elle se conçoit aussi comme une organisation. L'exploitation a un but clairement défini : assurer la reproduction de la famille puis l'amélioration de son niveau de son bien être. Pour cela elle met en oeuvre des moyens matériels et humains. Les différents membres de la famille présents sur

l'exploitation sont tour à tour consommateurs et travailleurs selon un cycle naturel (leur vie active est longue car il existe des tâches occupant enfants et vieillards). Ils participent ainsi à l'orientation de l'exploitation et à son évolution. Ils décident (ou influent sur la décision) de l'utilisation des moyens et du choix des activités productives (élevage, cultures vivrières, cultures commerciales...), ainsi la famille détermine "l'allocation des ressources" <sup>32</sup>.

A ce niveau, il ne s'agit pas d'analyser les relations de pouvoir entre les différents membres de la famille, mais nous choisirons de voir la famille comme une entité et nous parlerons de décisions et de stratégies individuelles<sup>7</sup>. Bien sûr les activités de chacun sont prises en compte, la force de travail dépend de la structure démographique du groupe domestique, comme le niveau de consommation et ses caractéristiques. La constitution du groupe familial détermine les stratégies de reproduction et de développement de l'exploitation. Mais à l'interface avec la communauté ou avec le reste de la filière, nous considérerons l'exploitation comme ayant un centre de décision unique.

#### *Communauté, jeux de pouvoir et équilibre collectif.*

Dès que le seuil de survie est dépassé et que la reproduction de la famille est assurée, l'exploitation suit une stratégie d'accumulation. Elle acquiert des moyens de production grâce à ses bénéficiaires mais aussi comme résultante d'un compromis avec son environnement direct (les autres agriculteurs). Par exemple à Tuxcacuesco, l'accès individuel à la terre (parcelle ejidale, parcelle privée, parcours collectif ou privé) est le résultat d'une négociation (pas nécessairement pacifique) au sein de la communauté, entre les journaliers de la hacienda et les grands propriétaires d'abord puis entre les ejidataires eux-mêmes (voir Chap. 2.). Cette négociation a été influencée par l'environnement de la communauté, les acteurs extérieurs : Etat, gouvernement provincial, syndicats, partis politiques... Il s'en est suivi la mise en place d'institutions, de règles communes pas forcément acceptées par tous mais visant "à définir les conditions dans lesquelles les choix, individuels ou collectifs, d'allocation et d'utilisation de ressources peuvent s'effectuer." (Ménard C., 1990). En désaccord avec C. Ménard, nous pensons que les institutions ne sont pas hors de portée des individus ou groupes d'individus. Au contraire ce sont eux qui en fonction du rapport de pouvoir du moment les imposent ou les modifient. L'irrigation est aussi un moyen de production dont l'accès dépend de conventions établies lors de la construction de l'infrastructure, de son administration collective et de la répartition de l'eau (cf. Chap. 3).

La composante historique est essentielle car l'équilibre collectif évolue en fonction du temps tandis que le passé détermine largement la distribution des ressources du présent

---

<sup>32</sup> Voir SEN A. (1984).

et du futur. Si le père d'un villageois n'a pas participé au mouvement de lutte pour la terre entre 1937 et 1945, le fils s'en retrouve pénalisé car il n'aura pas hérité de parcelle ejidale. Il faut donc chercher dans l'histoire l'origine du statu quo actuel. Comment la négociation s'est-elle passée ? Des acteurs extérieurs sont-ils intervenus pour faire pencher la balance d'un côté ou de l'autre ?

La communauté est une somme d'individus plus ou moins liés (ou divisés) par des règles, des valeurs, une histoire locale... La confrontation des stratégies individuelles donne un résultat collectif (le plus souvent sans unanimité) globalement cohérent mais qui correspond rarement à un optimum social<sup>33</sup>. Il y a cohérence s'il y a équilibre, même instable, permettant à la communauté de vivre et de se reproduire. Or les conflits entre individus ou groupes d'individus subsistent, même si la conclusion temporaire de la négociation les met en sourdine. Il suffit que le rapport de force entre les individus ou les groupes soit modifié, et à nouveau il peut y avoir une crise appelant un changement de répartition des ressources. C'est ce qui c'est passé lors de la réforme agraire à Tuxcacuesco. La rupture de l'équilibre peut être due à une intervention externe et notamment à la perte d'une base de pouvoir dépendante de l'extérieur pour un acteur ou un groupe d'acteurs dominants. Dans le cas cité, le gouvernement a cessé d'appuyer les *hacendados* alors obligés à cesser la lutte pour conserver leurs terres. Parfois, c'est uniquement l'usure du système (ou d'un de ses éléments) qui provoque une remise en cause de l'équilibre de la communauté, par exemple, les terres s'épuisent et les récoltes n'assurent plus l'alimentation de la population, il faut un changement technique pour améliorer la productivité. Une innovation requiert des moyens financiers et humains, elle transforme le milieu naturel mais aussi l'équilibre social. L'innovateur gagne une nouvelle base de pouvoir si celle-ci se révèle efficace. Par exemple, les premiers acheteurs de camions pour le transport des produits agricoles ont acquis un savoir-faire commercial leur permettant de monopoliser localement les activités de regroupement des récoltes et de transport et d'économiser de quoi acheter des terres.

Ainsi, les enjeux changent avec les époques. Pour la période qui nous intéresse (le XX<sup>e</sup> siècle) la terre, l'eau puis les circuits de commercialisation furent successivement les principaux enjeux. Mais on peut dire que les relations entre la communauté et l'individu (ou l'exploitation) définissent non seulement la place de l'exploitant agricole dans la société locale mais aussi ses modalités d'insertion dans la société globale.

L'équilibre socio-économique de la communauté n'est pas uniquement le résultat d'une superposition de volontés individuelles. Il peut découler de l'action collective d'un

---

<sup>33</sup> Optimum en terme d'équité dans la répartition des ressources et non pas au sens classique donné par Pareto, situation dans laquelle il est impossible d'accroître la satisfaction d'un acteur sans préjudice pour aucun autre.

groupe d'individus et dans certains cas englober toute la communauté<sup>34</sup> quand l'action se dirige vers (ou contre) l'environnement. L'action collective est motivée par un but essentiel, commun à tous. E. Durkheim donne une définition où les acteurs sont plutôt sur la défensive mais il en indique les conditions nécessaires : "l'action collective est permise par l'intégration d'un individu à une communauté... une place dans un ensemble social et dans un réseau d'échange et surtout la participation à des convictions et à des valeurs communes. Les individus peuvent agir ensemble dans la mesure où ils forment un corps... Les actions communes... se déclenchent lorsque les individus porteurs de valeurs communes, sentent celles-ci menacées et se sentent eux-mêmes assez forts pour ne pas supporter passivement cette menace" (cité par Bernoux P., 1985). L'action collective vient-elle forcément en réaction ? Ne peut-elle pas être endogène ? Quoi qu'il en soit, pour un temps, les individus laissent de côté leurs objectifs personnels et les différends qui les ont séparés pour construire ensemble une stratégie collective consciente. Pour cela les individus doivent avoir en commun "une même logique d'acteurs" (Sainsaulieu in Bernoux P., 1985). Pour mieux comprendre l'état de la société étudiée à un moment donné, il faut donc différencier l'équilibre dérivant d'un conflit entre individus et d'une lutte d'influence de celui émanant d'une action collective, d'une stratégie élaborée en commun.

#### *Influence de l'environnement sur la négociation collective.*

L'environnement de la communauté joue énormément sur son fonctionnement interne, soit par inertie soit dynamiquement. Nous l'avons vu il peut renforcer les bases de pouvoir de certains acteurs. L'Etat, la migration, les organisations professionnelles et les syndicats tout en faisant partie de l'environnement s'immiscent largement dans la communauté.

Avant la réforme agraire le gouvernement qui appuyait les propriétaires renforçait leur pouvoir pas forcément très activement mais parce qu'il laissait les ejidataires à leur sort (cf. Chap. 2). Les *hacendados* contrôlaient les communications (à la fois les transports et les canaux de médiation) et réussissaient à isoler la communauté dans un microcosme qu'ils dominaient. L'Etat fédéral et le gouvernement provincial peuvent toujours dicter des règles, des lois mais ils doivent s'appuyer sur des intermédiaires pour les faire appliquer. Et ces représentants ont eux-mêmes des objectifs personnels, des stratégies individuelles pas nécessairement en accord avec la volonté publique. Ils peuvent établir des accords avec des acteurs locaux et en échange de rétributions, renforcer les bases de pouvoir de ces derniers.

Malgré les freins mis par quelques acteurs dominants, l'ouverture de la communauté de Tuxcacuesco est inéluctable, entraînée par les transformations de son environnement et symboliquement marquée par l'ouverture d'une route goudronnée. Entre

---

<sup>34</sup> Communauté au sens large du terme, il peut s'agir de groupes de pression, de coalition d'individus...

autres, la migration, permise par l'amélioration des communications et le contexte international, vient modifier les règles du jeu car elle apporte de nouvelles sources de capitalisation. Cette richesse est amassée loin du village, hors de portée des grands propriétaires ou des caciques surgis des luttes agraires (Chap. 3). Si la production maraîchère vient aussi transformer les possibilités d'accumulation, par contre elle n'échappe pas aux règles du jeu local. En effet l'accès à l'eau, aux moyens de transport et à l'information est surtout déterminé au niveau de la communauté (Chap. 3 et 4). Ces nouvelles activités jouent plus ou moins directement sur l'évolution de la structure de pouvoir de la communauté.

Au Mexique, les organisations professionnelles se constituent autour de secteurs sociaux (ejidataires et propriétaires privés) et de secteurs de production (éleveurs bovins, maraîchers, céréaliers..) et se posent en interlocuteurs privilégiés de l'Etat. En fait elles sont les canaux de négociation avec le gouvernement pour orienter les politiques nationales et défendre des intérêts corporatistes, plus rarement elles jouent le rôle d'instruments de développement, se consacrant à l'amélioration de la productivité ou du réseau commercial. Dès le début les principaux syndicats d'agriculteurs (CNC<sup>35</sup> et CNPP<sup>36</sup>) sont liés au gouvernement par l'intermédiaire du parti dominant (le PRI, Parti Révolutionnaire Institutionnalisé, avant PNR<sup>37</sup>). Cette structure pyramidale fonctionne selon un système de rétribution. Les intégrants ou du moins leurs représentants locaux, régionaux et nationaux reçoivent des avantages en échange de leur fidélité et des voix de leurs ouailles aux élections. Au niveau de la communauté, les "caciques" suivent les mêmes règles de contrôle. Par exemple jusqu'à la réforme du secteur social<sup>38</sup>, le commissaire ejidal déterminait la répartition des crédits entre les ejidataires tandis que l'ejido en entier devenait solidaire de la dette. Les organisations créées autour d'un produit sont moins franchement alignées mais pas moins politisées. Dans la filière maraîchère, il en existe une seule, la Confédération nationale des producteurs de fruits et légumes. En ayant le droit de programmer les récoltes des produits horticoles et arboricoles, ce syndicat a longtemps pu continger l'offre, répartissant les quotas aux seuls membres de cette organisation. Ces prérogatives en ont fait l'un des mécanismes d'exclusion utilisés par le centre sur la

---

<sup>35</sup> La Confédération nationale paysanne née en 1938 par décret présidentiel (1935) regroupe 3 millions d'ejidataires. Alignée au PRI, la CNC est le plus puissant syndicat paysan suivi par la CCI, Centrale paysanne indépendante, créée en 1963 par des dissidents de la CNC et aussi liée au PRI (2 millions de membres) (*Este País*, septembre 1992).

<sup>36</sup> La Confédération nationale de la petite propriété regroupe le secteur privé. Née en 1945, elle était destinée à lutter contre les invasions de terre. Indépendante à l'origine, elle s'aligne sur le PRI en 1970. Deux millions de membres possèdent 33 % de la superficie agricole soit 60 millions d'hectares. Elle dispose de 10 syndicats de producteurs par produit (cane à sucre, café, blé, sorgho, maïs, haricot, aquaculture, forestier...) (Op. Cit). En 1991, la réforme de la loi agraire et de l'Article 27 de la constitution impliquant la privatisation de l'ejido l'oblige à remplacer dans son sigle Petite Propriété par Petits Producteurs.

<sup>37</sup> Parti national révolutionnaire.

<sup>38</sup> Cf. La fin de la note 27.

périphérie. Même si son poids était beaucoup plus fort sur le marché de l'exportation, on ne peut pas négliger son rôle dans la filière nationale. En effet, quand les frontières sont fermées aux produits mexicains ou que les taxes douanières, le transport et les frais de conditionnement ne sont pas compensés par un prix plus intéressant aux Etats-Unis, les produits destinés à l'étranger se retrouvent sur le marché national. Le centralisme qui caractérise la filière maraîchère trouvait ainsi une double assise, les négociants en gros et "les agriculteurs organisés".

Ainsi l'Etat mexicain, autoritaire et corporatiste a favorisé la montée d'une élite agricole qui lui paraissait plus à même de développer le secteur maraîcher. La croissance agricole et la participation des agriculteurs dominants au débat politique, lui garantissait plusieurs bienfaits : un emploi de la main-d'oeuvre rurale, la fourniture de devises, un appui à l'industrialisation, la satisfaction de la demande alimentaire urbaine, l'extériorisation des tensions et la limitation des conflits avec un secteur social et politique puissant du monde rural (Mares D., 1987).

Nous incluons donc également dans notre définition de l'environnement du producteur agricole et de la communauté, les différents maillons de la filière maraîchère. Comme dans le cas de la communauté, au niveau de la filière, l'ensemble des rationalités individuelles se fonde dans une stratégie collective (mais pas forcément commune). La structure de la filière impose des contraintes aux producteurs agricoles. Nous pensons qu'elle explique en grande partie, l'absence d'organisation pour la vente entre les petits maraîchers de Tuxcacueco. En effet, on peut s'interroger sur les raisons du manque de capacité d'action collective des petits agriculteurs dans ce domaine, quand ils ont su s'organiser pour lutter pour la terre et gèrent encore collectivement les systèmes d'irrigation. Selon nous un équilibre communautaire fragile et la situation de concurrence vécue à la périphérie de la filière maraîchère ont empêché jusque-là un tel regroupement (Chap. 2, 4 et 6). A de rares exceptions près, les maraîchers de Tuxcacuesco (et en règle générale les petits exploitants mexicains) sont relégués dans la périphérie de la filière. S'ils sont marginalisés, ils le sont tous à des degrés divers et tous se fixent comme stratégie individuelle de se rapprocher aussi près que possible du centre. L'acquisition d'une camionnette, le développement de liens privilégiés avec tel ou tel intermédiaire, négociant en gros, ou agriculteur mieux placé, l'orientation de leur exploitation, la chance enfin, les enferment dans une logique où pour survivre il faut se placer individuellement plus près du coeur ; c'est à dire laisser un plus grand nombre possible de concurrents derrière soit, plus marginalisés que soi.

*Le syndicat des producteurs de fruits et légumes mexicains un instrument du centralisme de la filière.*

L'Union nationale de producteurs de fruits et légumes (UNPH) vient du nord. Elle a été créée en 1960 lors de la 2<sup>e</sup> convention nationale de producteurs de légumes organisée sous l'égide de la CAADES (Confédération des associations agricoles de l'Etat du Sinaloa). Avant 1932, il existait déjà dans le Sinaloa des organisations locales d'agriculteurs destinées à résoudre des problèmes de commercialisation et dans le cas du maraîchage à négocier les salaires des ouvriers. La CAADES voit le jour en 1932 sous l'initiative du gouvernement de l'Etat du Sinaloa. A partir des années 40, cette association s'en émancipe pour tomber sous le contrôle de ses principaux intégrants, la bourgeoisie agricole provinciale essentiellement des régions du Rio Fuerte et du Rio Culiacán (Carton de Grammont H., 1990). C'est à cette époque que l'opposition entre grands agriculteurs et petits et moyens producteurs (toujours en majorité numérique dans l'association) devient plus manifeste mais ces derniers perdent la partie et l'organisation reste entre les mains des grands entrepreneurs. Peu à peu les producteurs du Sinaloa étendent leur influence sur l'ensemble du pays en créant des associations nationales par produit (coton, pois chiche et légumes). L'objectif principal de l'UNPH consiste à réglementer le marché des légumes au niveau national et international (Carton de Grammont H., 1990). Pour ce faire l'association se charge de la planification des semis et élabore des règlements établissant les normes de commercialisation. Entre autres, en 1962 elle obtient du gouvernement le privilège de distribuer les permis d'exportation de légumes et d'importations d'intrants. De plus grâce à ses bonnes relations avec le Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques, l'UNPH participe à l'attribution des droits d'eau dans les grands bassins d'irrigation. Ces pouvoirs donnent à l'organisation des producteurs la capacité de contrôler l'offre en distribuant les permis de façon subjective. Cette association dispose d'un monopole dans de nombreuses régions, car la loi de 1932 interdit la création d'une autre association de producteurs pour le même produit sur une même unité territoriale (municipale notamment). En fait il existe des exceptions et dans le sud du Jalisco, il est arrivé que deux organisations cohabitent (Gonzalez H., 1994). Il faut attendre 1988 pour que l'Etat retire ses prérogatives à l'organisme devenu alors CNPH (Confédération nationale des producteurs de fruits et légumes). Née dans un contexte international de type protectionniste, la confédération perd ses bases de pouvoir avec l'ouverture des marchés, même si elle reste encore le canal de négociation des producteurs maraîchers (et encore pas tous) avec le gouvernement. Pour ce secteur, la CNPH a été le seul interlocuteur du gouvernement avant la signature du traité de libre échange avec les Etats-Unis et le Canada.

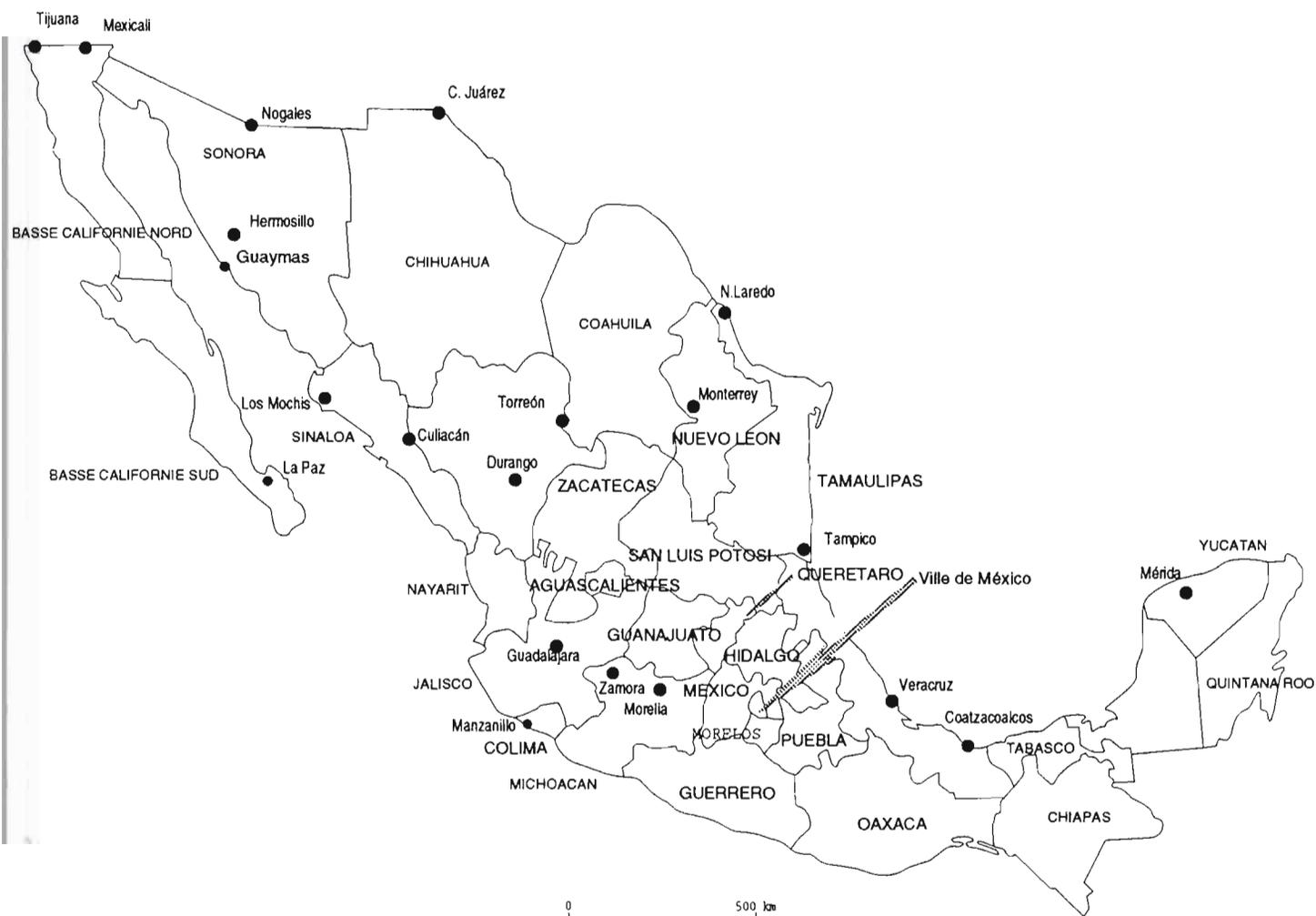


Fig n° 1.3. Localisation des principaux lieux cités.

d'après fond de carte GIP RECLUS/BATAILLON

**DEUXIÈME PARTIE : TUXCACUESCO, CHACHAHUATLÁN, DEUX  
COMMUNAUTÉS UN TERROIR DISPUTÉ. CONFLITS LOCAUX ET  
"DÉTERRITORIALISATION" DES COMMUNAUTÉS RURALES.**



## TUXCACUESCO ET CHACHAHUATLÁN

Au coeur du sud du Jalisco (voir Fig. n° 2.0), encaissés dans l'étroite vallée de l'affluent du fleuve Armería qui relie les montagnes de Tecolotlan aux plantations de l'Etat du Colima, les villages de Tuxcacuesco<sup>1</sup> et de Chachahuatlán, se situent à la limite de El Llano Grande, vaste haut plateau aride impropre à la culture et à l'élevage, et la Sierra de Manantlán, forêt basse caducifoliée pauvre en espèces traditionnellement exploitées. A la limite de deux régions physiographiques, Tuxcacuesco et Chachahuatlán se trouvent également entre deux pôles d'influence : au nord-est Guadalajara ville industrielle et de services et au sud les villes moyennes (agricoles ou de services) d'Autlán, El Grullo et Ciudad Guzmán. A ces deux pôles s'y pourrait joindre un troisième : les Etats-Unis, où vit et travaille plus de la moitié des natifs du municipe, qui pour la plupart conservent des liens solides avec leur village.

Depuis 1930 la population du municipe de Tuxcacuesco et de son chef-lieu tend à se stabiliser autour de 4000 et 1000<sup>2</sup> habitants respectivement, les migrations compensant la croissance naturelle. L'activité principale du municipe de Tuxcacuesco et du village est l'agriculture qui occupe 80 % de la population active du municipe.

Le terroir<sup>3</sup> du village de Tuxcacuesco s'étend sur 9200 ha dont 2700 ha appartiennent à l'*ejido* créé en 1940<sup>4</sup> et agrandi en 1960. Plus de la moitié des habitants du chef-lieu et quelques producteurs des villages alentours, Chachahuatlán, San Miguel et El Platanar, se répartissent l'utilisation de cette vaste superficie dont seuls les parcours restent collectifs tandis que les terres arables sont parcellisées. La communauté de Chachahuatlán a reçu en dotation ejidale 1200 ha de parcours dans la Sierra de Manantlán mais en réalité occupe la vallée fertile qui entoure leur village<sup>5</sup>.

Produit autant en fond de vallée que sur le piémont et El Llano Grande le maïs est la culture principale avec environ 3000 ha semés durant l'été 1991<sup>6</sup> (dont plus de 300 irrigués). L'arachide<sup>7</sup> avec quelques 300 ha occupe plutôt les parcelles sableuses longeant le fleuve. Le sorgho grain (120 ha) s'adapte difficilement au haut plateau aride contrairement au piment<sup>8</sup> qui y est traditionnellement semé. En saison sèche les productions maraichères dominent avec 450 ha (dont 200 ha de melon et 150 de pastèque) tandis que le sorgho fourrager et le maïs grain occupent moins de 100 ha.

L'élevage bovin extensif valorise les parcours constituant une vaste portion du terroir, avec 9000 têtes destinées surtout à la production de viande. La plupart des foyers possèdent une basse-cour et un *chiquero* (petit élevage de porcs) permettant l'autoconsommation et une certaine épargne.

---

<sup>1</sup> Tuxcacuesco est le chef-lieu du municipe du même nom.

<sup>2</sup> Selon le recensement de l'INEGI de 1990, 1065 et 848 selon notre propre recensement de 1992 (dans le premier cas nous pensons qu'une partie des migrants sont encore recensés à Tuxcacuesco).

<sup>3</sup> En tant qu'espace travaillé par une communauté.

<sup>4</sup> Demande de terre en 1937, dotation présidentielle en 1940 et exécution en 1944, occupation effective des terres au début des années cinquante.

<sup>5</sup> Voir Chap. 2 § 4.2.

<sup>6</sup> Ces chiffres varient selon les années mais les proportions restent du même ordre.

<sup>7</sup> Arachide de bouche seulement.

<sup>8</sup> Destiné à être déshydraté.

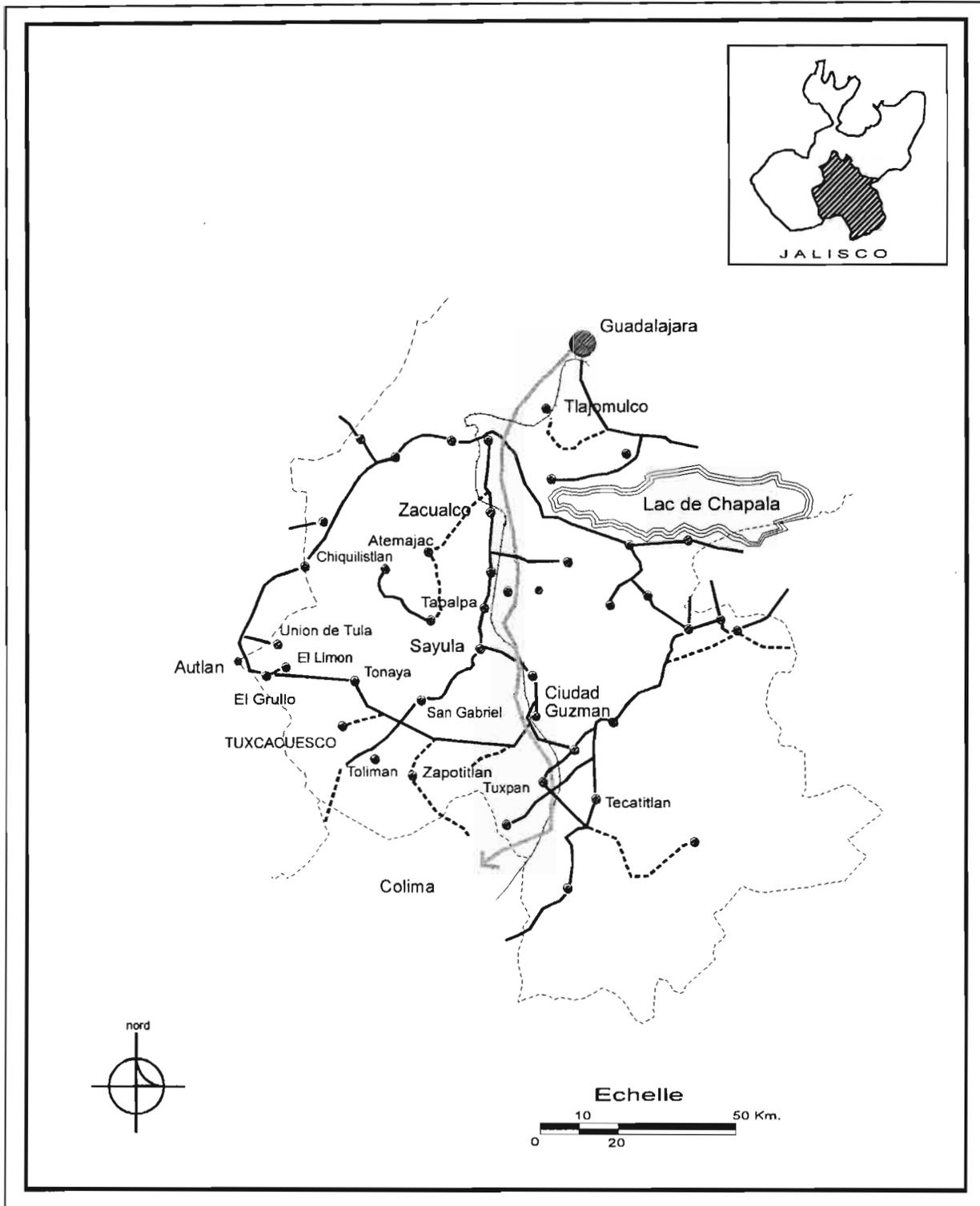


Fig. n° 2.0. Tuxcacuesco au coeur du Sud du Jalisco.

- chef-lieu municipal
- autoroute
- route goudronnée
- chemin de fer
- - - - - chemin
- - - - - frontières des Etats

Source : INEGI

## CHAPITRE 2. HISTOIRE AGRAIRE DE TUXCACUESCO. APPROPRIATION D'UN TERROIR ET ÉTABLISSEMENT DES BASES DU POUVOIR LOCAL.

La terre, outil de travail, capital mais aussi élément d'une identité sociale<sup>9</sup> pèse sur l'histoire agraire de Tuxcacuesco et les stratégies des différents groupes de producteurs. Aujourd'hui encore, à l'ère des cultures hors sol, des terres "jetables" que les grandes entreprises d'exportation épuisent par la monoculture avant d'aller en louer plus loin, à Tuxcacuesco la propriété de la terre est un enjeu capital. Rurale et urbaine, la propriété est l'objectif de chacun, le point culminant de bien des stratégies productives, l'objet de luttes parfois violentes et la source de ressentiments indélébiles. Même si d'un point de vue économique la terre est bien souvent peu productive elle est socialement et politiquement le signe et l'enjeu du pouvoir. C'est pourquoi les grands propriétaires ont lutté si longtemps pour en conserver le contrôle et aujourd'hui encore les divers groupes de producteurs s'en disputent avec acharnement des portions. Le terroir de Tuxcacuesco est une combinaison de paysages naturels et transformés par ses habitants, c'est l'espace économique de reproduction de la population du village. Mais le terroir est avant tout l'espace où prend forme l'organisation sociale de la production structurée principalement par le système foncier. Chacun des différents acteurs de cette organisation de la production (petit et grand propriétaire, ejidataire, métayer, journalier, commerçant, transporteur) y a sa place et son rôle, place qui peut être gagnée ou perdue au fil des années. James Scott parle de "niche écologique" (1976). Dans cet espace et pour son contrôle, ces acteurs s'associent, coopèrent, se complètent et s'opposent tout à la fois.

La notion de niche écologique renvoie ainsi à la place d'un acteur dans la trame sociale, économique et politique du village. Ce n'est pas seulement l'espace rural productif que visent les acteurs locaux, sinon l'espace urbain : le village avec ses maisons, ses commerces, sa place centrale, ses espaces publics, ses fêtes et son administration, sa pyramide sociale... Il existe une relation directe entre le contrôle des terres et celui du village et de sa société, relation qui s'atténue avec la réforme agraire mais reste encore notable aujourd'hui. Seuls les *outsiders*, les entreprises venant d'Autlán ne s'intéressent qu'au contrôle des terres et de l'eau comme moyens de production. Sans chercher à s'insérer dans la vie du village, elles se bornent à des relations de type économique avec les habitants. Les migrants qui pour un temps ou pour toujours se retrouvent éloignés des ressources locales ambitionnent de conserver une identité avec leur village. Les réseaux de relations sociales et

---

<sup>9</sup> Hoffmann O. (1994) insiste sur les critères de valorisation de la terre et de son propriétaire lequel acquiert un pouvoir social grâce à sa propriété.

familiales sont essentiels dans les modalités de la migration et ses chances de succès. Les émigrés de Tuxcacuesco se retrouvent aux Etats-Unis dans les mêmes entreprises, les mêmes quartiers. De là, ils coopèrent pour envoyer de l'argent au village et financer, par exemple, l'achat d'une ambulance. Enfin la plupart construisent une maison au village après avoir amélioré celle des parents, pensant un jour revenir y passer la retraite. Le sens de la propriété se transforme et devient davantage le symbole de prestige, de réussite économique et sociale du migrant qui peut revenir au pays et acheter une parcelle, construire une maison. Et parfois il lui importe bien peu que cette dépense n'ait aucune retombée économique.

Avant que l'émigration vers les Etats-Unis ne joue un rôle important dans l'économie de Tuxcacuesco, le terroir se limitait à l'espace agricole entourant le village. Par la suite cet espace s'étend et se morcelle. La mercantilisation de l'agriculture paysanne entraîne une dépendance extérieure accrue, notamment dans le cas des produits non stockables dont la filière est fortement polarisée comme les cultures maraîchères. La notion de terroir se évolue quand il faut y intégrer les espaces de "rétribution" du travail local (les marchés) mais aussi les lieux de vie et de reproduction des migrants, dont les mandats entrent dans l'équilibre budgétaire du quart des familles de Tuxcacuesco et participent au financement de l'activité agricole. Sans l'issue de la migration, sans les nouvelles cultures irriguées, l'équilibre économique et social de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán serait rompu. Peut-on alors parler de déterritorialisation<sup>10</sup> des communautés rurales ?

Parce que la propriété de la terre est un élément moteur de l'histoire du terroir de Tuxcacuesco, nous allons nous intéresser aux transformations du foncier au début du siècle et jusqu'à la réforme agraire. Nous allons voir que les conflits armés du début du siècle favorisent l'ascension sociale de certains acteurs au dépend des propriétaires absentéistes. Par la suite, les "ventes" de terre sont souvent destinées à diviser artificiellement les domaines et à éviter ainsi la répartition d'un patrimoine considéré comme trop vaste par la loi agraire. En vendant, on laisse aussi à d'autres le soin de régler les conflits sur la terre. L'évolution de la structure sociale avant la mise en place des ejidos se précisera avec l'étude de l'organisation du travail à l'époque des *haciendas*. Puis nous verrons le cheminement des principales familles de propriétaires dont certaines demeurent, aujourd'hui encore, des familles dominantes. Et enfin, nous suivrons le long processus de la réforme agraire ayant permis l'appropriation d'un terroir par une paysannerie divisée.

## **1. Haciendas et ranchos du municpe de Tuxcacuesco : un début de siècle mouvementé.**

---

<sup>10</sup> Dans le sens d'intégration des agricultures à l'économie globale (globalisation).

En ce début de XX<sup>e</sup> siècle, l'état de la propriété est volatile dans le municpe de Tuxcacuesco. Presque tous les *ranchos* et *haciendas* des alentours et ceux qui sont établis sur le terroir même du village changent de propriétaires (voir plus loin dans le texte, *Les grandes propriétés du municpe de Tuxcacuesco*). Il faut dire que la situation sociale et politique est loin d'être stable dans la région. En moins de deux décennies, la Révolution (1910-1916) et la *Cristiada*<sup>11</sup> (1926-1929) viennent troubler l'ordre existant et imposent des transformations du paysage social dont on trouve encore les traces malgré le grand chamboulement de la réforme agraire.

Déjà avant 1910, les routes n'étaient plus sûres pour les muletiers qui transportaient les produits agricoles et les marchandises entre les villes et les *haciendas*. Par la suite, des *gavillas de bandoleros* (groupes de bandits) prennent prétexte de la Révolution pour prendre les unités de production en otage les obligeant à verser des tributs aux différentes factions de révolutionnaires. Les propriétaires sont enlevés en échange de rançons, les troupeaux sont décimés et les récoltes réquisitionnées. Les haciendas de Chachahuatlán, El Platanar et La Providencia sont pillées puis brûlées en 1918 (Morett G., 1990). Les hameaux et même les villes commerciales du Sud du Jalisco sont assiégées puis saccagées tandis que leurs habitants sont obligés sous peine de mort de contribuer à la cause en fournissant argent, aliments, femmes... La production et le commerce sont paralysés. Chaque bande révolutionnaire (huertiste puis carranciste, villiste et enfin calliste) exige son dû et change d'alliances selon la direction du vent. Pedro Zamora<sup>12</sup> l'un des principaux "révolutionnaires" terrorise tout le Sud du Jalisco et une partie du Colima. Il établit son quartier général dans le Cerro Grande, chaîne de montagnes située sur les municpes de Cuahutitlán, Tolimán, Tuxcacuesco et Zapotitlán, et dont l'inaccessibilité, l'abondance des grottes et les maquis impénétrables en font une vaste et sûre cachette. Ses attaques contre les transports, les haciendas et les villes ne cesseront que peu avant sa mort en 1921. Le Cerro Grande est aussi le dernier bastion insoumis des *cristeros* de la région qui combattent le gouvernement fédéral et les *agraristas* (demandeurs de terres) de 1927 à 1930. Les anciens se rappellent avoir connu une révolte *cristera* au milieu des années trente. Il est vrai que le Sud du Jalisco fut l'une des régions où se déroula "*la segunda*", résurgence de *la Cristiada* dans les années trente (Meyer J., 1976).

Entre 1900 et 1930, la population du municpe se réduit de moitié<sup>13</sup>, les gens se regroupent dans les localités et certaines *rancherías* sont totalement abandonnées. Durant la Révolution le gouvernement ordonne la concentration de la population dans le chef-lieu

---

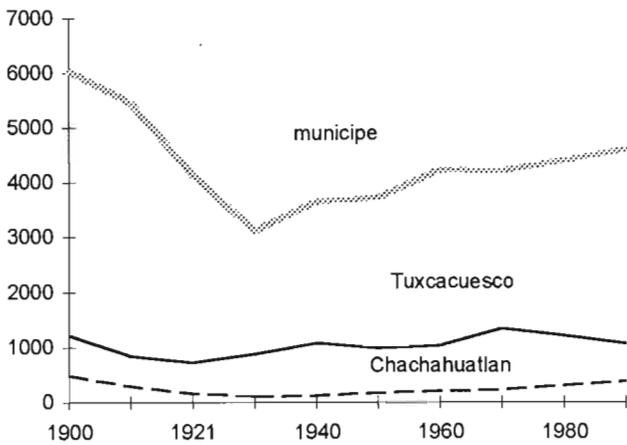
<sup>11</sup> Les fervents catholiques du centre du pays se rebellent contre les gouvernements anti-cléricaux s'imposant après la Révolution et la chute du dictateur Porfirio Diaz (cf. l'ouvrage de Jean Meyer, *La Cristiada*).

<sup>12</sup> Voir de Gabriel Ch. Morett "*Siguiendo los pasos al General Pedro Zamora*."

<sup>13</sup> En 1928 Tuxcacuesco perd la zone de El Cerro Grande au profit du municpe de Tolimán mais elle n'était pas très peuplée.

municipal ou les villes voisines afin de la protéger... et de retirer tout appui aux rebelles. De nombreuses familles de Tuxcacuesco ont émigré des hameaux voisins durant cette période tumultueuse. Le village de Chachahuatlán voit sa population passer de 483 à 103 habitants.

Graphique n° 2.1. Evolution démographique du municipio de Tuxcacuesco et des villages de Chachahuatlán et de Tuxcacuesco.



Source : INEGI

Les grandes haciendas, affaiblies, ruinées par les saccages successifs et parfois vidées de leurs habitants ne sont plus des unités de production rentables et organisées. Certains *terratenientes* (grands propriétaires) se trouvent en outre désavoués par le gouvernement qui leur reproche les alliances passées, c'est le cas de la famille Fuentes de la Hacienda de Zenzontla. Lors des conflits armés, ils avaient délaissé leur domaine aux mains des administrateurs et ils n'y sont plus revenus. Par ailleurs, les maîtres des haciendas vivaient rarement sur l'exploitation, ils habitaient Guadalajara, Cd. Guzmán, Sayula, villes où ils exerçaient souvent une activité commerciale, industrielle ou politique. En ces moments d'intenses changements politiques à l'échelle du pays entier, les *hacendados* avaient d'autres intérêts que d'aller défendre de grandes étendues peu productives, si loin de "la civilisation" et si près du danger.

L'absence des grands propriétaires et leur désintérêt pour la région ont permis à une autre classe sociale de monter. Ces "nouveaux riches" originaires de Tuxcacuesco ou des environs ont vite fait de prendre la place laissée vacante par les anciens *hacendados* et d'acheter des propriétés alors fortement dépréciées. Leur système d'accumulation, en partie lié au déclin des haciendas, était possible grâce à une relative autonomie sociale et économique dont ne disposait pas un simple métayer ou un journalier des grandes propriétés (voir § 2 et 3). Se faisant petit à petit des terres de Tuxcacuesco, il leur a été d'autant plus facile de contrôler le village et sa société qu'ils vivaient sur place et avaient souvent basé leur fortune sur l'élevage, le commerce et le transport. Ces deux dernières activités, qu'ils ont

rapidement développées quand la région s'est calmée, leur permettent de s'enrichir mais surtout de contrôler les échanges et les communications avec l'extérieur. Aujourd'hui encore, la restriction et la médiatisation des flux d'information sont encore les éléments clefs de la légitimité des familles dominantes et des *caciques* (meneurs) agraires.

#### *Les grandes propriétés du municipio de Tuxcacuesco.*

Les déclarations de cultures au municipio bien que probablement sous-estimées nous donnent une idée de la physionomie des propriétés et de leurs activités durant la Révolution et jusqu'à 1950. Dans les archives du Département Agraire<sup>14</sup> nous trouvons des traces de changements successifs de propriétaires juste avant et durant la réforme agraire. Il est difficile de rendre compte de tous les changements fonciers survenus durant notre siècle, c'est pourquoi nous avons choisi de comparer deux dates : 1937, date de la première demande d'ejido par les habitants du village de Tuxcacuesco et 1992-1993.

#### Ranchos et haciendas des alentours.

La Hacienda de Zenzontla appartenait avant la *Cristiada* à la famille de La Fuente, habitant Sayula. Selon un vieil ejidataire de Tuxcacuesco, le gouvernement la leur aurait ôtée en 1929 pour la distribuer aux Rios en représailles de l'aide apporté aux insurgés lors de cette guerre religieuse. Dirigée par un administrateur, cette immense propriété de plus de 6600 ha se répartissait en 17 ha irrigués, une centaine d'hectares cultivables en sec, 5000 ha de parcours dans la Sierra de Manantlán où paissaient plus de 600 têtes et plus de 1500 ha de *fragoso*<sup>15</sup>, sur les *potreros*<sup>16</sup> de Sauces, Potrerillos, Chancola, Palo Amarillo, Lomas, Paredes, Estancia, Novillero, Bules et Pasi6n. Les paysans de Zenzontla et de Tuxcacuesco ont été les premiers à s'organiser pour demander des terres en 1937 mais ce n'est que dans les années cinquante qu'ils ont pu les travailler sans représailles de la part des *hacendados*. Aujourd'hui, la famille Rios, actuel propriétaire, ne conserve que le *casco*<sup>17</sup> de la hacienda, tr6nant encore au centre du village, abandonné au soin d'une famille de Zenzontla. Le b6timent central, en *adobe*<sup>18</sup>, comptait 12 pi6ces. Aujourd'hui, Zenzontla est la seule hacienda du municipio encore en partie habitable. On y voit les restes d'un *trapiche* (moulin à canne) et un verger de manguiers mal entretenu. La chapelle restaurée par les habitants est utilisée pour les quelques services religieux qui ont lieu dans ce hameau 6loigné de tout. Les terres réparties entre les ejidos de Zenzontla, Mezquites et Ayotitlán coïncident en partie avec la réserve de la biosphère de la Sierra de Manantlán.

Au nord-est du municipio, la grande Hacienda de El Temazcal, propriété de la famille Diaz, regroupait une trentaine de *yuntas*<sup>19</sup> travaillées en métayage et d'immenses parcours de qualité médiocre, l'ensemble constitue aujourd'hui l'ejido de El Temazcal.

Avec 900 ha dont 400 cultivables, la Hacienda de Apulco comprenant les *potreros* de El Tempizque, El Chico, El Picacho, Apulco, n'était qu'une des propriétés des familles Vizcaino et Rulfo (puis Perez Rulfo) dont les domaines acquis entre la fin du XIX<sup>e</sup> et le début du XX<sup>e</sup> siècle s'étendaient de Tapalpa à San

---

<sup>14</sup> Les données recompilées ici proviennent de documents trouvés dans les archives du Département Agraire et celles du Ministère de la réforme agraire à Guadalajara, ainsi que les archives municipales et cadastrales de Tuxcacuesco.

<sup>15</sup> Terrain accidenté inexploité.

<sup>16</sup> *Potrero* signifie suivant le contexte pré, terrain ou lieu-dit.

<sup>17</sup> Corps de b6timents.

<sup>18</sup> Brique crue.

<sup>19</sup> La *yunta* représente la superficie pouvant 6tre travaillée par une paire de boeufs, elle est ici de 4 à 5 ha.

Pedro Toxín. Cette hacienda était probablement pour eux l'une des moins rentables, l'aridité du haut plateau El Llano Grande ne favorisant ni la culture ni l'élevage.

Voisine de la hacienda de Apulco, les haciendas de la Croix (ou San Francisco de las Espías) et El Jardín appartenait avant la réforme agraire à la famille Camarena. Elles sont aujourd'hui réparties entre les ejidos de La Croix, de El Platanar (1088 ha) et de El Jardín (571 ha).

Le *rancho* de El Platanar de 250 ha divisé en deux *potreros* El Cuajote y Jagüey appartenait à Severiano Soto<sup>20</sup> lors de la Révolution. Cent cinquante habitants vivaient des revenus de cette exploitation dont les activités restaient celles en vigueur sur le plateau (maïs, piment sec, élevage bovin, plantations d'agave). Quand la réforme agraire débute, cette propriété entre temps largement agrandie, est devenue une hacienda de près de 1200 ha. Les terrains de La Bolsa, El Casco, La Criba, El Cuajote et las Mulas sont achetés en 1950 à la famille Fregoso par Salvador Benavides qui possédait par son père San Isidro. Près de 500 ha de cette propriété ont été octroyés en 1968 à l'ejido de San Miguel tandis qu'une autre partie était vendue, le propriétaire ne garde aujourd'hui à son nom qu'une centaine d'hectares.

Los Noxtles, *rancho* voisin de El Platanar appartenant à Romualdo Arias, faisait environ 55 *yuntas* de terres arables (220 à 275 ha). Sur ce haut plateau aride, à l'époque sans possibilité d'irrigation seuls donnaient les piments secs, le maïs et le haricot. Las Mesas et Los Ciruelos furent vendus juste avant les premières demandes de terre... C'est le propriétaire suivant, Barbaro Cuevas, qui a eu affaire aux "agraristes" et a perdu son patrimoine au bénéfice des ejidataires de Tuxcacuesco (voir § 3 et 4). Les *potreros* de Rancho Seco (ou Baranquillas), La Calera et Govea sont restés plus longtemps en possession de la famille Arias mais entre division par héritage et vente, il ne reste aujourd'hui au nom de cette famille plus qu'une quinzaine d'hectares. Le Rancho Seco est appelé Oasis del Desierto depuis que le propriétaire et une grande entreprise ont construit des systèmes d'irrigation sophistiqués permettant une production maraîchère intensive.

La *ranchería* Los Gonzalez, située au bord de la rivière de Jiquilpan qui prend sa source dans les montagnes de Tapalpa, est encore un important territoire d'élevage du municipe de Tuxcacuesco. Cette zone n'a pas été touchée par la réforme agraire, les divisions successives par héritage au sein de la famille Quiles ont suffi à conserver des propriétés ne dépassant pas les normes imposées par la constitution mexicaine et les lois agraires.

#### Les propriétés du terroir de Tuxcacuesco.

Petit hameau de 21 maisons dont 9 en *adobe*, San Miguel hébergeaient en 1917 près de 150 habitants qui cultivaient en métayage environ 40 *yuntas* (160 à 200 ha) de maïs, haricot et piment sec dans les champs de Pancitlán, la Piedra (ou Orias) et La Baraña. Une ample superficie en friche était destinée à un élevage bovin très extensif. La Commission agraire mixte ordonne la dotation ejidale en 1940, évaluant la superficie de l'ensemble de la propriété à plus de 1700 ha dont la moitié en parcours. La Hacienda de San Miguel, hypothéquée plusieurs fois par ses propriétaires successifs, dont le dernier Manuel Ignacio Davalos, se trouvait lors de la demande de terre du village de Tuxcacuesco entre les mains de la Banque du Jalisco. Elle doit en céder la majorité à l'ejido de Tuxcacuesco soit 1400 ha.

A la fin du siècle passé et au début de notre siècle la Hacienda de Chachahuatlán appartenait à la famille Michel. Les terrains de El Casco, el Higueral, La Mesa, La Virgen, El Aguacatito représentaient lors de la Révolution 500 ha de terres dont 175 ha cultivables (*de pan llevar*) et 10 ha plantés en agave. Sur El Aguacatito se trouve encore un réservoir alimenté par une source qui permet d'irriguer un ou deux hectares. Les parcours alimentaient 80 têtes de bétail.

---

<sup>20</sup> Aussi propriétaire de la Hacienda de La Guadalupe près de San Gabriel (Rodriguez Garcia R., 1988).

Le *casco la hacienda* détruit lors de la Révolution se composait d'une seule maison en adobe de 11 pièces. Des huttes en palme abritaient une centaine d'habitants dont la moitié travaillait sur place. Dans les années 20, la propriété s'agrandit puis elle est répartie en trois parts. En 1926, la veuve de Crescencio Michel vend plus de 1000 ha, à crédit et sans intérêt à un parent, Vicente Corona Naranjo, commerçant de Tuxcacuesco<sup>21</sup>. Une autre partie de la propriété de Miguel Michel va à sa mort à son épouse Fortunata Flores, qui peu après, l'abandonne aussi à Vicente Corona. Enfin Amancio Michel vend sa part à Florentino Gomez de Toliman, propriétaire de La Rajadura. En 1940, la Commission agraire mixte calcule une superficie totale de 1960 ha pour la hacienda de Chachahuatlán. En 1935, l'ejido de San Pedro Toxín est le premier à recevoir une partie de ces terres avec 200 ha de parcours, 841 ha sont destinés à la création de l'ejido de Tuxcacuesco en 1940 et près de 700 ha vont à l'ejido de Paso Real en 1944. Cependant les terres ne sont pas remises immédiatement entre les mains des ejidataires malgré les dotations officielles (voir § 4). A la fin des années soixante, ce qui reste de la hacienda de Chachahuatlán est envahi par les habitants de Paso Real et de Chachahuatlán qui aujourd'hui encore sont en possession de ces terres cultivables et même irriguées sans en avoir les titres.

La hacienda de El Guayabo (ou La Providencia) était constituée en 1917 de 200 ha dont la moitié arable, le reste étant occupé par 80 têtes de bétail. Lors des premières demandes de terre en 1937, cette hacienda fait plus de 400 ha. Constituée des terrains de El Pochote, El Limoncito, El Potrero Nuevo et Caja de Agua, la propriété appartient aux filles de Maximiliano Trujillo qu'il dote dès 1937 pour éviter la répartition des terres aux ejidos. Malgré une protection juridique octroyée par le gouvernement (*certificados de inafectabilidad*) qui préservait ce qu'il restait des terres après dotation à l'ejido de Tuxcacuesco, le Potrero Nuevo est envahi en 1970 par des paysans de Tuxcacuesco et Chachahuatlán qui l'occupent encore "illégalement".

La Hacienda de Las Trojes avec les terrains de La Atarjeada, Las Parotas, El Reparito et la Cañada, appartenait à la famille Garcia qui venait de Tonaya et possédait 7 haciendas dans le Jalisco et le Michoacán. Autrefois appelé La Atarjeada cette hacienda faisait 648 ha en 1917. Avec 200 têtes de bétail et plus de 80 ha de plantation d'agave, la culture de maïs et de piment sec (*chile*) était l'activité principale. Au village de Tuxcacuesco, deux entrepôts et une maison constituaient les bâtiments de cette hacienda dont rien ne reste aujourd'hui. En 1939, lors des premiers travaux de repérage de la Commission agraire, la propriété s'étendait sur plus de 1000 ha mais elle n'est pourtant pas rentrée dans la dotation ejidale. Les cultures de maïs, haricot et *chile* s'étendaient sur 40 *yuntas* (entre 160 et 200 ha) entretenues par 40 métayers. Les anciens se rappellent que Maria Trillo possédait le plus grand troupeau avec 1000 têtes de bétail. Son exploitation était alors l'une des premières à être mécanisée. Il semble, d'après un informateur, que le gouvernement ayant annexé l'ensemble des grandes propriétés de cette famille leur fit grâce de la hacienda de Las Trojes. Aujourd'hui ces terrains sont encore en litige, réclamés par les producteurs de Tuxcacuesco et Chachahuatlán, bien que protégés par un *certificado de inafectabilidad*. Ils ont été vendus à des petits propriétaires locaux, des ejidataires et une grande entreprise maraîchère de Autlán pour morceler cet ensemble susceptible d'expropriation.

La hacienda voisine de La Piedra propriété de la famille Alfaro était avant son démembrement l'une des plus grandes du municiple avec 4800 ha. Elle était constituée des *potreros* de La Palma, El Alcoste, Primer Agua (Agua Mala) y Los Mezquites. Les fermiers Francisco et Antonio Camberos achètent une grande partie de ces terres en 1937 et 1939 à Modesto Barreta de Guadalajara (voir § 3). En 1953, 1200 ha appartenant à la famille Vergara sont dotés à l'ejido de Chachahuatlán. En 1958-1959, 350 ha de Agua Mala et Mezquites, déjà répartis entre les descendants du fermier enrichi, sont affectés aux ejidos de Chachahuatlán et de Mezquites. El Alcoste reste entre les mains de l'unique descendant d'Antonio Camberos.

---

<sup>21</sup> Selon l'acte de vente retrouvé dans les archives municipales mais la version d'un informateur laisse entendre que Isabel Corona *viuda* de Michel s'est endettée auprès de son neveu et a ainsi perdue sa propriété.

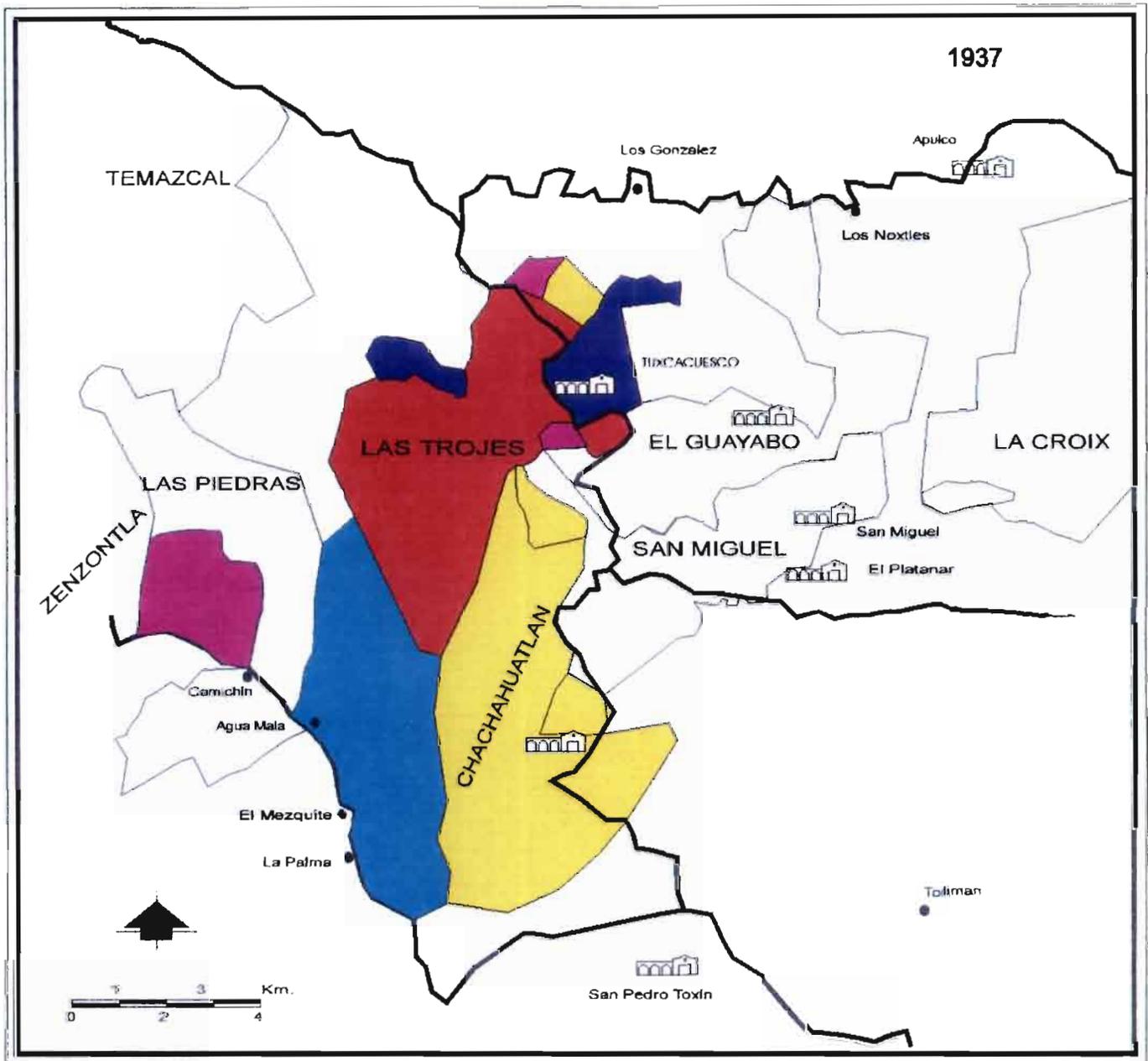


Fig. n° 2.1. Propriétés rurales des hacendados



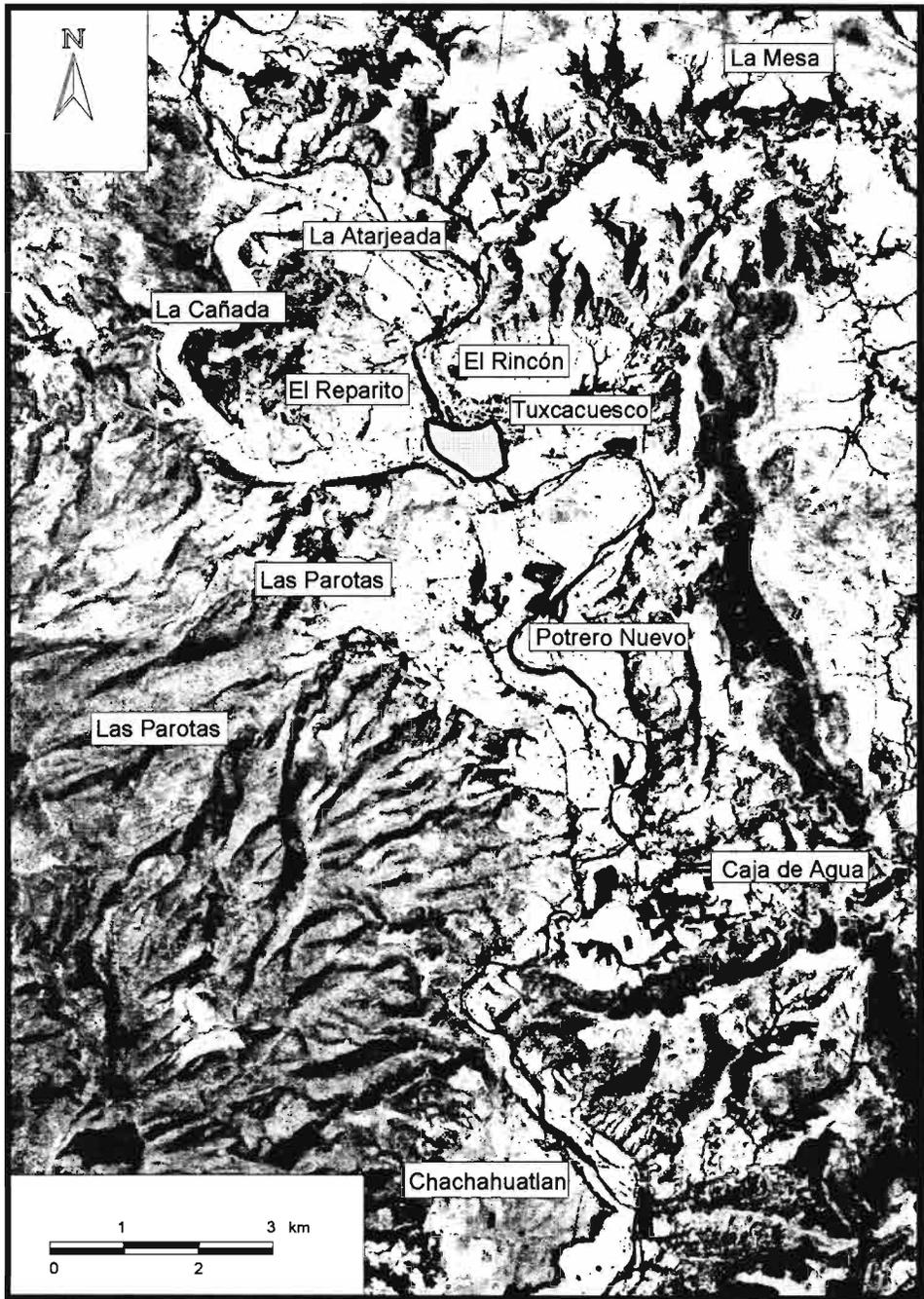


Fig n° 2.2. Toponymie du terroir de Tuxcacuesco et Chachahuatlán

Sources : INEGI, SRA, entretiens.

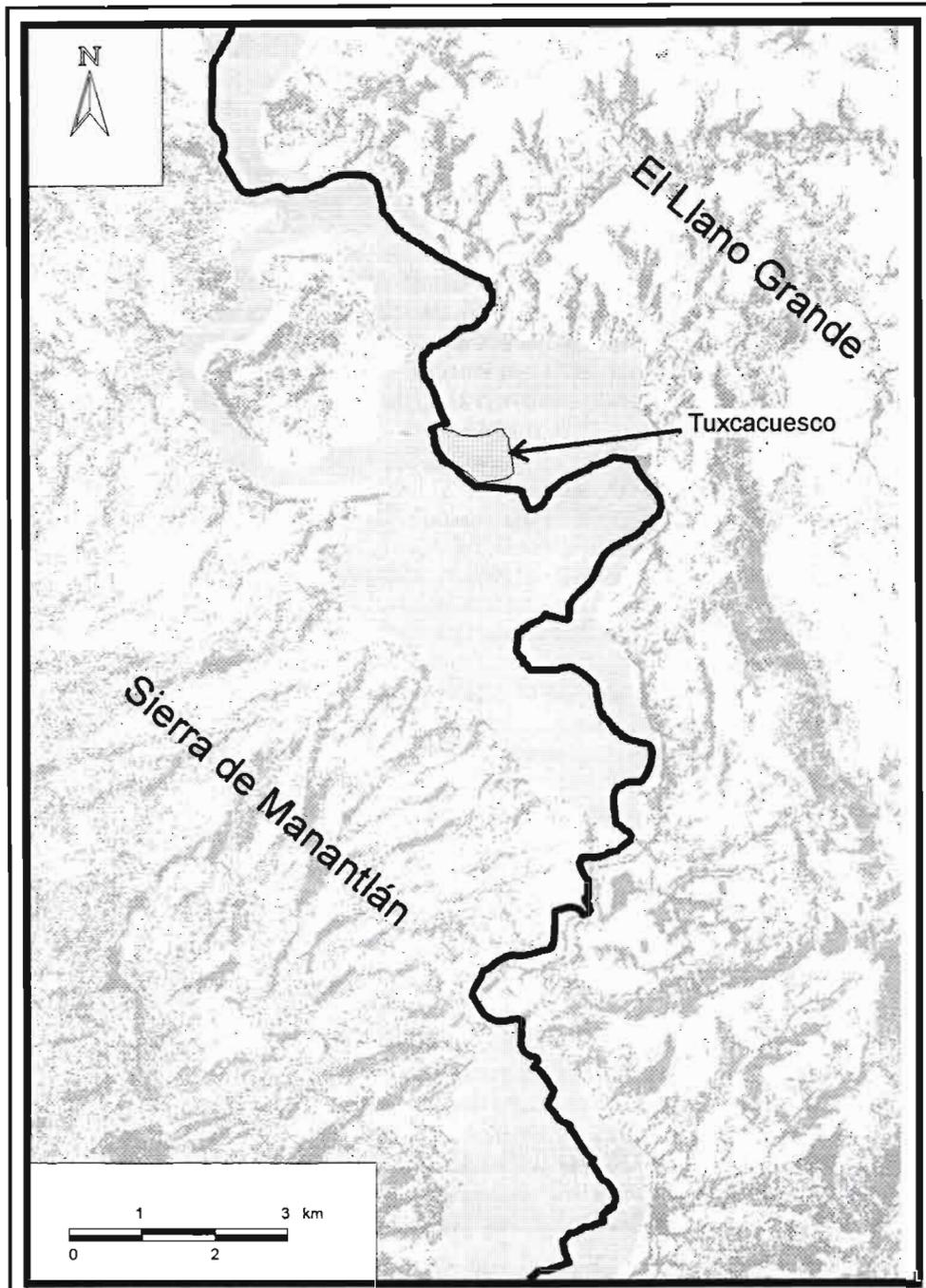
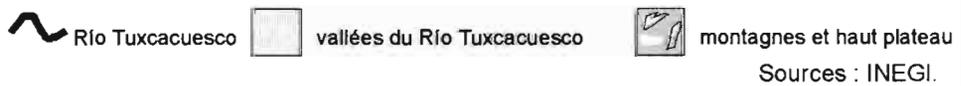


Fig n° 2.2b. Les ensembles physiographiques du terroir de Tuxcacuesco et Chachahuatlán.



## 2. Organisation de la production des haciendas et des ranchos.

En 1930, les 26 300 ha de superficie agricole du municpe de Tuxcacuesco sont répartis entre 68 propriétés dont dépend une population totale de plus de 3000 personnes. Les forêts peu exploitées et les parcours constituent l'essentiel de la superficie utilisable. Les terres arables du municpe atteignent 4000 ha dont moins de la moitié est effectivement cultivée, avant tout en maïs. Deux exploitations s'étendent sur plus de 5000 ou 6000 hectares. Dix pour cent des propriétaires se répartissent 82 % de la superficie agricole, tandis qu'un tiers d'entre eux possède des petites superficies de 1 à 10 ha et un autre tiers dispose de propriétés allant de 11 à 50 ha<sup>22</sup>. Avant les années 40, il n'existe pas de terres ejidales même dans les statistiques<sup>23</sup>.

Nous trouvons au début du siècle et jusqu'aux premières dotations agraires 10 haciendas et deux *ranchos* sur le municpe de Tuxcacuesco. Les haciendas de Zenzontla, Apulco, la Croix, El Temazcal, La Piedra, El Platanar ne sont pas entrées dans la dotation ou l'ampliation de l'ejido de Tuxcacuesco comme celles de Chachahuatlán, San Miguel, El Guayabo et Las Trojes ainsi que les *ranchos*<sup>24</sup> de Los Gonzalez et Los Noxtles. La plupart de ces propriétés se trouvaient exploitées par un administrateur qui dirigeait les travaux des journaliers (*peones*) et des métayers (*medieros, aparceros*) habitant sur place.

L'organisation de la production des haciendas et des ranchos se basait sur un accès à d'amples ressources naturelles, le choix d'activités complémentaires, une main d'oeuvre importante, le tout règlementé par un système social hiérarchisé mais non dépourvu d'une certaine flexibilité.

### 2.1 Harmonie des paysages et des activités.

Les grandes haciendas de Tuxcacuesco s'étendent sur les montagnes boisées de la Sierra de Manantlán dont la végétation touffue d'arbres et d'arbustes est percée par endroit de petites parcelles défrichées aux formes plus ou moins régulières tandis que des taches bleutées sur les piémonts et les fonds de vallées rappellent la présence de grandes *mezcaleras*<sup>25</sup>, au milieu des champs de maïs et de piment. Les ranchos aux dimensions plus réduites n'ont souvent pas accès aux bonnes terres des rives du fleuve, ils se contentent des espaces arides du haut plateau que seul la saison des pluies reverdit pour quelques mois.

L'économie des grandes propriétés était basée sur une logique de production extensive et une complémentarité des activités. Ce type de système de production était

---

<sup>22</sup> Censo agrícola y ganadero. Estado de Jalisco, 1930.

<sup>23</sup> Nous verrons que les dotations ejidales resteront lettres mortes pendant près de 15 ans.

<sup>24</sup> "Modeste exploitation indépendante" selon la 2<sup>o</sup> définition proposée par François Chevalier (1952), voir aussi Barragan E., 1994.

<sup>25</sup> Plantations d'agaves pour la fabrication d'une eau de vie, le mezcal (voir encart).

extensif car il occupait beaucoup d'espace, peu de capital et des techniques rudimentaires de production, mais il demeurait relativement intensif en main d'oeuvre. Les investissements immobiliers autres que les terres se constituaient de quelques bâtiments, de silos à grain et parfois d'unités de transformation de la matière première, *trapiche* (moulin à canne à sucre) et *taverna* pour la production d'eau de vie d'agave. Trois haciendas disposaient de petits systèmes d'irrigation chacun constitué d'un réservoir alimenté par une source. Les plantations d'arbres fruitiers se situaient en bordure du fleuve ou proches d'un système d'irrigation. Au contraire les plantations d'agave, investissements rentables au bout de 8 à 10 ans, occupaient les flancs de montagne arides et descendaient parfois dans les vallées. C'était la Hacienda de Chachahuatlán qui avait les plus grandes *mezcaleras* avec ces 3 *tavernas* produisant une eau de vie fameuse dans toute la région. Les cultures annuelles et les plantations se destinaient à l'autoconsommation et/ou à la vente, l'élevage remplissait ces deux fonctions outre celle d'accumulation.

Les troupeaux de bovins permettaient une mise en valeur des grands espaces non labourables (les *agostaderos*). Ils étaient destinés avant tout à la production de viande, en second lieu à celle de cuir et de lait pour la consommation locale ou la fabrication de fromage vendu à Sayula. Le bétail sur pied allait à Guadalajara, Tonaya, Sayula ou Zapotlán (Cd. Guzmán). Les plus grands troupeaux comptaient jusqu'à 1000 têtes. Durant la saison des pluies les animaux paissaient dans les montagnes, en saison sèche ils descendaient dans les champs récoltés se nourrissant de chaumes et de mauvaises herbes. Le *terrateniente* avait le droit de récupérer la totalité (plus rarement la moitié) des déchets de récoltes sur les parcelles en métayage.

La majorité des cultures était destinée à l'autoconsommation, elles occupaient les fonds de vallées, le piémont et plus rarement des lopins dans l'*agostadero*. Le maïs, en cas d'excédent, était vendu aux haciendas voisines touchées par une mauvaise récolte et dans les villes de Autlán, San Gabriel, Sayula et Zapotlán. Le piment sec, aux multiples variétés (guajillo, pasilla, bolita, cola de rata, sombrerillo), conditionné en sac de 50 kg, partait par chemin de fer à Mexico de Sayula ou Cd. Guzmán. Au village, le *chile* était séché au soleil dans la cour de la hacienda, puis il était humidifié pour pouvoir le tasser sans le casser dans des sacs en jute (*petacones*) qui pouvaient peser jusqu'à 55 kg. Aujourd'hui encore le conditionnement du piment n'a guère changé et tous les matins il est mis à sécher sur les trottoirs en face de chaque maison. La production de mezcal (eau de vie d'agave), ou du moins ce qu'il en restait après une abondante consommation locale dans les *changaritos* (tavernes) du village, sortait par le port de Manzanillo dans l'Etat voisin de Colima. L'arachide se consommait dans la région, comme la pastèque produite en petite quantité sur les *tierras de humedad*, longeant la rivière.

*La fabrication du mezcal de Tuxcacuesco par Don Juan.*

Don Juan travaille depuis 30 ans dans la fabrication de mezcal<sup>26</sup>. Son oncle travaillait dans cette même *taverna*<sup>27</sup> et l'a initié. Quand Don Juan avait 6 ans (il en a aujourd'hui 60 ans) le mezcal Tuxcacuesco s'appelait El Azteca. Il a un fils à qui il a appris le métier. "C'est qu'il faut travailler avec quelqu'un qui sait faire du vin pour apprendre".

"La fabrique est en activité 5 à 6 mois par an, maintenant le patron aimerait travailler en continu. Avant il y avait des cuves jusque sous le *tejaban*<sup>28</sup>. Le maguey vient de Autlán ou d'Atotonilco dans les Altos de Jalisco, c'est du mezcal tequila. Il est mélangé avec la production locale. Don Armando, le patron, avait une plantation sur le Llano Grande, il l'a coupée à six ans d'âge puis a replanté. Quand ce maguey a été terminé, il en a fait venir d'ailleurs. La tequila n'a pas la même odeur que le mezcal, celui d'ici sent plus fort. Avant on utilisait du mezcal *cuchara*, de l'*istero* et du *zoca*, c'était des mezcales grands qui mettaient 10 ans à murir, on n'en sème plus...

Le four où l'on cuit les têtes de maguey, entières ou coupées selon leur poids, est une pièce fermée par dessus et avec une porte. On chauffe avec une chaudière à pétrole qui fait de la vapeur. Le maguey reste 20 heures ou 2 jours dans le four. Une fois cuit, on le moule avec une petite machine et on le met en cuve avec de l'eau de la Pinchinchota [la source qui alimente le village] pour qu'il fermente. Il dure 8 jours pour fermenter avec un tout petit peu de *piloncillo*<sup>29</sup> pour accélérer la fermentation, ça dépend de la température. Dans la cuve destinée au patron on ne met pas de *fertilizante* et il reste 12 jours, ce mezcal se vend au double de prix. A Tonaya, ils mettent beaucoup de *fertilizante*, cela dure 6 jours. Pour savoir si une pièce est prête, on met la main et on ressort une poignée de ferment en dessous du niveau de l'eau, on la sent pour savoir s'il y a du vin. Après la fermentation, on jette la partie du dessus des cuves qui est toute sèche et on met le ferment et le jus dans une grande cocotte en cuivre hermétiquement fermée avec une cloche en bois. De la cloche part un tube qui arrive à un refroidisseur. Ils avaient une cloche en fer mais beaucoup de vapeur s'échappait et ça sentait le vin jusque sur la place. Le refroidisseur est un serpentín dans une cuve d'eau courante où se condense la vapeur. La cocotte (chauffée par une chaudière à pétrole) met une heure pour commencer à bouillir et une heure et demi pour se distiller, après on change la charge. On enlève la bagasse, puis on met 7 seaux de jus fermenté, 3 seaux d'eau distillée et une charge de maguey. Au début de la condensation, c'est de l'eau qui tombe mélangée avec un peu de vin, ensuite le vin sort et on le met de côté. Le vin est mis dans une barrique en bois pour le mélanger et harmoniser le degré, on le rabaisse à 48-49°. A la fin de la distillation il sort davantage d'eau. Il faut évaluer le liquide pour savoir si c'est de l'eau ou du vin, on le fait en le versant d'une corne de vache à une autre corne, le vin "a une queue" [pas l'eau]. On garde l'eau pour la mettre dans la prochaine cocotte. D'une charge, on obtient 2 seaux de vin pur de 48 à 50°. Le vin naturel c'est très bon pour les gens qui sont anémiques et ont des baisses de tension. Quand on sent qu'on a la *presión* (tension) un peu basse, on prend un demi décilitre. Celui qui est anémique doit prendre une *copita* à jeun."

<sup>26</sup> Le mot est employé pour désigner l'alcool d'agave ou la plante.

<sup>27</sup> Distillerie

<sup>28</sup> Avant-toit de la cour

<sup>29</sup> Pain de sucre

## 2.2. Modes d'exploitations, institutions foncières et régulation sociale.

L'essentiel de l'espace cultivable des haciendas et des ranchos n'était pas directement travaillé par les propriétaires ou les administrateurs. Le système de production de la hacienda intégrait de petites et moyennes unités de production familiales qui lui étaient subordonnées tout en présentant un centre de décision propre. Le fermage (location de terres avec rémunération en espèces) et le métayage (prêt de terres en échange d'une part de la récolte), modes d'exploitation des terres étaient aussi des institutions de régulation de la société locale offrant, dans certains cas, une opportunité d'accumulation dont ne disposaient pas les journaliers au service du patron.

### *Le fermage, un mode d'accumulation.*

Le fermier, paysan sans terre, pouvait espérer une amélioration de ses conditions de vie et à long terme accéder à la propriété. Souvent métayer ou fils de métayer, ce n'était pas grâce à cette activité qu'il avait réussi à capitaliser de quoi acquérir son indépendance. Par contre, il en gardait souvent une bonne expérience de l'agriculture et du métayage. De nombreux fermiers ont commencé leur ascension sociale en acquérant un bourricot ou une mule avec lequel ils se lançaient dans le commerce ambulancier et le transport, entre les hameaux, les villes et les villages du sud du Jalisco. Les bénéficiaires se réinvestissaient dans des animaux de charge puis dans un petit magasin au village ou dans du bétail qui était mis en stabulation libre sur les pâturages des grands propriétaires en échange d'une location. Ainsi avant de se lancer comme *arrendatario*, le fermier avait suffisamment capitalisé grâce au commerce ou à l'élevage, pour avoir ses propres attelages et disposer chaque année d'avances sur les cultures. Les terres louées étaient elles-mêmes données en métayage et les bénéficiaires réinvestis dans la culture de l'année suivante puis à la longue, dans l'achat de terre et de bétail. Au fur et à mesure du processus d'accumulation, la superficie empruntée aux haciendas s'agrandissait. Une activité commerciale florissante et des troupeaux se multipliant concédaient au fermier un certain statut social consolidé par l'augmentation de sa richesse. Par ailleurs, l'affaiblissement des grands domaines dû aux conflits régionaux, l'absentéisme et l'endettement des propriétaires favorisaient la négociation et l'établissement d'alliances avec les hacendados. Parfois des mariages bien choisis parachevaient l'ascension sociale de l'*arrendatario*.

Le bail à long terme (5 à 10 ans), tacitement renouvelable, assurait au fermier un accès à la terre et aux parcours suffisamment sûrs pour motiver une amélioration des pacages (défrichage et clôture) et un entretien de la fertilité des parcelles arables grâce à une fumure animale. Par contre, le propriétaire ne devait au fermier aucune faveur en cas de mauvaises récoltes. La location était exigée et l'*arrendatario* devait se défaire de quelques bêtes si la soudure n'était pas assurée ou qu'advenaient des dépenses imprévues. Il était lui-même

responsable de ses métayers et de leur survie. C'est pourquoi le fermage se combinait le plus souvent avec une ou des activités complémentaires (commerce, transport, élevage de porcs ou de bovins) de façon à assurer un revenu minimum. Petit à petit l'exploitation se stabilisait et procurait des bénéfices investis dans des activités économiques ou politiques.

Dès qu'il le pouvait le fermier devenait à son tour propriétaire terrien. Son exploitation devenait souvent plus prospère que celle des anciens propriétaires qui eux ne prenaient pas la peine de réinvestir les bénéfices de la production dans l'agriculture. Ayant moins de métayers et de journaliers sous leurs ordres, ils étaient plus à même de suivre leur travail. Aujourd'hui, certains descendants de ces fermiers enrichis continuent à intensifier la production agricole investissant non plus dans l'achat d'espace mais dans l'achat d'intrants, le défrichage des parcours, la construction de silos et la mécanisation.

### *Le métayage, pilier de l'organisation du travail et du système social.*

La hiérarchie sociale et l'organisation du travail s'appuyaient sur une autre institution fondamentale, le métayage. Ce mode de faire valoir indirect a perduré après l'éclatement des propriétés imposé par la réforme agraire. Elle reste aujourd'hui encore un moyen de mobiliser de la main d'oeuvre "gratuite". La mise en place de l'irrigation a apporté à cette institution une variante intéressante basée sur la relation capital-terre et non plus terre-travail (voir Chap. 3).

Cette institution bilatérale échangeant la terre contre le travail, ne favorise pas l'ascension sociale du métayer mais impose malgré tout une certaine solidarité hiérarchique de la part du propriétaire. Le *mediero* (métayer) a rarement la possibilité d'accumuler car les termes du contrat ne le permettent pas. D'ailleurs si le propriétaire lui en laisse l'occasion, c'est son propre pouvoir qu'il met en danger en se privant d'un mode d'appropriation du surplus économique de ses *aparceros* (métayers). En réalité cette association est indispensable tant au métayer qu'au propriétaire : le premier a besoin de terre, le second doit s'assurer l'accès à une main-d'oeuvre "gratuite" dont le travail n'a pas besoin d'être surveillée<sup>30</sup> et trouver les ressources alimentaires nécessaires à l'élevage. En effet, le métayage est destiné à fournir du grain pour alimenter la population locale et il sert aussi à produire de l'espace fourrager. La moitié de la production de grain et la totalité du fourrage sont accaparés par le *terrateniente*. Or, à Tuxcacuesco, c'est l'élevage qui permet une accumulation et il est virtuellement interdit au métayer.

Un système d'avance sur récolte et de prêts usuriers octroyés par le propriétaire au métayer entretient la dépendance de ce dernier. Faire la soudure d'une récolte à l'autre

---

<sup>30</sup> La motivation du métayer pourrait décroître si le patron s'arrange pour prélever systématiquement tous les excédents produits mais pour s'assurer le renouvellement du contrat l'année suivante le *mediero* doit satisfaire son patron.

s'avère difficile et une longue période de production sur la parcelle (maïs doux, maïs grain, haricot et courge donnent de septembre à février) ne suffit pas à alimenter la famille du métayer tout au long de l'année. Les rendements en maïs sont médiocres et souvent, une fois la part du patron prélevée, il ne reste plus grand chose. Le patron, pour sceller le contrat de métayage annuel, intervient alors et prête 3 à 6 hl de maïs et de *frijol* (haricot sec) selon les besoins, denrées qu'il récupère avec intérêts à la récolte (voir Annexe n° 2.1. Un contrat écrit de métayage). Dans certains cas, le prêt se répartit tout au long de la culture et le métayer recevra tous les 8 jours de quoi nourrir sa famille. Plus rarement, le patron lui procure aussi une vache *para el gasto* qui fournira la ration de lait quotidienne. A la récolte, le *mediero* (métayer) doit rendre sur sa moitié les avances de culture avec des taux d'intérêts variant du simple au double<sup>31</sup> selon les termes du contrat, le restant suffit à peine à l'entretien de la famille durant la saison sèche. La situation du métayer dépendait moins de la "magnanimité" du propriétaire que du poids de chaque "associé" dans la négociation (nombre de métayers potentiels, pouvoir local du terrateniente sur d'autres patrons...).

Chaque dimanche, les *mozos* (journaliers et métayers) viennent se fournir à la *tienda de raya*, le magasin du patron. Ils achètent à crédit sucre, huile, sel et autres denrées de base ainsi qu'une fois l'an *la manta* (tissu en coton grossier) pour confectionner les habits (chemise et caleçon, pour l'homme et robe pour la femme), le *sombrero* (chapeau) et des *huaraches* (sandales en cuir). Quand une bonne récolte s'annonce le patron accepte de prêter plus sachant qu'il est l'unique créancier et qu'il prélèvera directement sur la part du métayer ou les salaires versés aux *peones*. La dette est payée en espèces ou en nature selon le cours du maïs à la récolte, qui bien évidemment est au plus bas.

Ce système d'appropriation de la plus-value du travail du métayer par le propriétaire (notamment par le biais de l'élevage) avait en contre-partie un mécanisme de régulation sociale et une forte personnalisation des relations hiérarchiques. Le patron doit assurer à son métayer la satisfaction de ses besoins vitaux quel que soit le résultat des récoltes annuelles. En échange de sa sujétion, le métayer a droit à un logis et aux vivres nécessaires à la survie de sa famille en année difficile. Cette clause du contrat était indispensable sinon les travailleurs, sans aucune sécurité particulière pouvaient risquer le tout pour le tout et migrer définitivement vers d'autres régions. Le propriétaire ne jouant pas le jeu se serait retrouvé sans travailleurs. C'est aussi pourquoi, il était obligé de leur assurer une occupation, même faiblement rémunérée, durant la saison sèche. Le patron avait avantage à garder sous la main une main-d'oeuvre docile qui lui assurait le cycle suivant, sans aucun frais, une bonne production de maïs et de fourrage. Les six mois où ils ne travaillaient pas la terre, en plein milieu de la saison sèche, les *medieros* étaient occupés à divers travaux tels que l'entretien des clôtures, la traite des animaux et la confection de fromage.

---

<sup>31</sup> Quelques propriétaires considérés comme plus "justes" ne prenaient aucun intérêt, d'autre réclamaient le double du prêt mais tous bénéficiaient de cette main-d'oeuvre "gratuite".

La disponibilité en main-d'oeuvre de la famille détermine la superficie prise en métayage, elle est le plus souvent d'une seule *yunta*, superficie pouvant être travaillée par une seule paire de boeufs<sup>32</sup>, parfois de deux *yuntas* quand la famille est nombreuse et les enfants sont en âge de travailler. Le patron fournit la semence et met à disposition du métayer un attelage de boeufs<sup>33</sup> par *yunta*, l'aire appartient au métayer. Les animaux sont à la charge du paysan dès les labours. Il doit les alimenter et répondre de leur santé jusqu'à la récolte faute de quoi il en remboursera la valeur. La charge d'alimenter ces animaux de travail et le fait que le métayer ne possédait aucun lopin de terre où garder des bêtes toute l'année lui interdisait d'élever du bétail à son compte. Il était très rare que le propriétaire accepte de partager les chaumes avec le *mediero*. Même les porcs engraisés par les déchets de la maison et des *quelites* (mauvaises herbes de la famille des amarantacées), appartenaient au propriétaire *a medias*.

Le métayer qui n'accepte pas les conditions du contrat imposées par les grands propriétaires locaux est forcé d'émigrer et de chercher sur un autre terroir où semer sans aucune assurance de trouver mieux. La maison qu'il avait construite avec le matériel attribué par le propriétaire lui est reprise, il doit quitter l'hacienda ou le rancho. Certaines personnes âgées se rappellent avoir suivi leurs parents de nombreuses années de village en village, changeant même de région en saison sèche où il fallait aller jusqu'aux plantations de Colima pour trouver du travail. Le métayer qui s'accommodait des conditions dictées par le propriétaire (ou le fermier) avait une certaine sécurité de l'emploi toute l'année et l'assurance de la survie de sa famille en période de disette... en échange de sa "loyauté" envers le patron. Les conditions du métayage ont évolué quelque peu en faveur du paysan sans terre après la création des ejidos et l'ouverture du marché du travail, grâce au développement des grands districts d'irrigation et à la migration vers les Etats-Unis.

### *Le coamil, unique degré de liberté des journaliers ?*

Le travail en faire valoir direct occupait une faible superficie des propriétés, les quelques vergers et plantations de maguey étaient entretenus par les journaliers (*peones*) qui s'occupaient aussi du bétail. Les *peones* travaillaient de 6 heures du matin à 6 heures du soir avec deux heures de coupure pour manger<sup>34</sup>. Ils étaient sous les ordres d'un *mayordomo* qui lui même dépendait de l'administrateur. Les contre-mâîtres et autres hommes de confiance (transporteurs et plus tard conducteurs de tracteurs) de l'*hacendado* constituaient une classe à part d'individus qui s'étaient faits remarquer par leurs qualités au travail ou dont les relations

---

<sup>32</sup> La valeur de la *yunta* n'est pas unitaire mais varie en fonction de la qualité du terrain, de la facilité avec laquelle sont réalisés les labours. Elle se situe en général entre 4 et 5 ha.

<sup>33</sup> Cela ne fait que 30 ans que les mules ont remplacé les boeufs de labour. Les tracteurs sont arrivés il y a 40 ans, mais c'est depuis 10 ans à peine qu'ils sont utilisés régulièrement.

<sup>34</sup> Aujourd'hui l'horaire en vigueur est de 7 h à 15 h avec une demi-heure pour le déjeuner vers 11 h.

avec le patron étaient privilégiées (membres plus ou moins éloignés de la famille du patron ou de l'administrateur). On ne peut pas dire que cet emploi offrait de grandes capacités d'ascension sociale car le *mayordomo* restait entièrement sous la dépendance du patron. Lors de la réforme agraire, ces salariés se retrouvent pris entre deux feux, n'osant pas renier leur patron, ils doivent s'opposer parfois violemment aux agraristes. Ils seront définitivement exclus du partage des terres ejidales .

Les *peones* ou les métayers qui pour une année n'ont pu trouver une parcelle à semer, ont l'alternative de demander au propriétaire l'accès à ses parcours. Ils peuvent ainsi défricher et clôturer un *coamil*, petite parcelle de moins d'un hectare, travaillée et semée à la main à l'aide du bâton fousseur (*la coa*) deux années de suite. Le propriétaire choisit la partie la plus touffue de la montagne; le paysan défriche en décembre à la *machete* (type de sabre) et laisse sécher le bois quelques mois ; en mars, il y met le feu, ayant soin de faire des coupe-feu pour ne pas embraser toute la montagne. En juin après les premières pluies, il sème sur les cendres profitant de cette fertilisation minérale. Le seul temps disponible pour le défrichage était de décembre à mars, ensuite d'avril à mai il fallait préparer les terres de la plaine pour être prêt à semer entre le 24 juin et le 4 juillet. La parcelle de *coamil* étant ouverte au plus profond de la forêt, les mauvaises herbes, détruites par le feu, n'y poussent pas les 2 premières années. La troisième année était très aléatoire, "*era a regar semilla a ver si daba algo*"<sup>35</sup>. Ensuite on attendait 20 à 30 ans avant de défricher le même endroit, jusqu'à ce que la végétation soit restaurée. Les *coamiles* se semaient les uns à côté des autres de façon à former des *potreros* plus faciles à clôturer pour éviter l'entrée du bétail puis faciliter l'exploitation du nouveau *potrero* par l'élevage. Le propriétaire conservait les chaumes et gagnait une notable amélioration de ses pacages qui produisaient de l'herbe quelques années, le *peon* gardait une maigre récolte de maïs. Le cycle d'essartage-défriche-brûlis pouvait être raccourci à 10-12 ans, non pas par manque d'espace où semer maïs pour entretenir les pacages du patron, au détriment du recouvrement de la fertilité. Le *coamil* était plus sensible aux aléas du climat que les terres de la vallée, s'il ne pleuvait pas assez, il donnait très peu se souviennent les anciens *peones*. Par contre la totalité de la récolte revenait au paysan (avec l'amélioration de ses parcours le propriétaire y gagnait largement) et quiconque pouvait ouvrir un *coamil*, "*siempre que se llevará bien con la hacienda*"<sup>36</sup>.

### 2. 3. L'arriería et le contrôle des réseaux de communication.

---

<sup>35</sup> "on y jetait de la semence pour voir si ça donnait"

<sup>36</sup> "tant qu'il s'entendait bien avec le propriétaire de la hacienda"

En raison de la mauvaise qualité des chemins dans cette petite région du Sud du Jalisco, l'*arriería* (transport à dos de mulets ou d'ânes) est restée maîtresse des voies de communications durant de nombreux siècles. Chaque hacienda entretenait un groupe d'*arrieros*, l'hacienda de Zenzontla en avait jusqu'à 20, qui exportaient avec un troupeau de mules les productions locales, ramenant en échange les biens nécessaires à *la tienda de raya*. Passaient parfois quelques commerçants indépendants qui venaient proposer des produits de la côte, balais en palme, noix de coco, etc, en échange des productions locales. La Révolution et la *Cristiada* ont quelque peu paralysé le réseau de communication et de transport mis en place par les grands propriétaires de l'époque. Par contre, les *arrieros* et les petits commerçants indépendants tirent parti de l'augmentation des risques pour les détachements de muletiers envoyés par les haciendas. Mobiles, relativement discrets et moins alléchants, ils se déplacent plus facilement sur les routes et les chemins devenus peu sûrs. Et lorsque le calme revient, certains en profitent pour consolider leur réseau de communication tout en investissant dans l'agriculture.

Il fallait 4 jours aller et retour pour se rendre à Zapotlán (Cd. Guzmán), ville de liaison avec le Colima et son port, autant pour aller à Autlán qui desservait toutes les localités *abajañas* (de la côte du Jalisco). Sayula, sur la route de Guadalajara avait perdu son attraction commerciale au profit de Zapotlán, mais son marché de produits agricoles restait encore fort actif dans la région. Les petites villes de Tonaya et San Gabriel demeurent jusque dans les années quarante des places commerciales influentes pour les localités proches, comprises dans un rayon d'un jour de trajet. San Gabriel, située sur la route de Sayula à Zapotlán, s'était enrichie grâce à ses nombreux commerces qui appartenaient aux élites régionales dont certains petits commerçants et fermiers enrichis de Tuxcacuesco.

Les nouveaux hacendados dont la plupart ont basé leur richesse sur le commerce savent qu'ils ont intérêt à garder le contrôle des réseaux de transport et de médiation. Et on peut comprendre qu'ils n'aient pas poussé à l'amélioration des voies de communication. Au début du transport motorisé, le trajet durait 20 heures jusqu'aux villes les plus proches et encore le camion ne pouvait descendre jusqu'au village, il fallait en revenir aux bêtes de somme. En 1941, un commerçant de Tuxcacuesco a commencé à ouvrir des routes vers le Llano Grande et Agua Mala payant des journaliers qui travaillaient à la pioche et à la pelle. Se lançant seul dans cette aventure, il dut attendre de nombreuses années avant que le gouvernement ne prenne le relais. De fait, ni les grands propriétaires, ni les présidents municipaux (maires) qui le plus souvent leur étaient subordonnés, n'étaient intéressés par ce projet. Ils avaient leurs équipes de muletiers qui s'occupaient des échanges et tout autre type de communication avec l'extérieur n'était pas acceptable, surtout s'il ne pouvait pas être

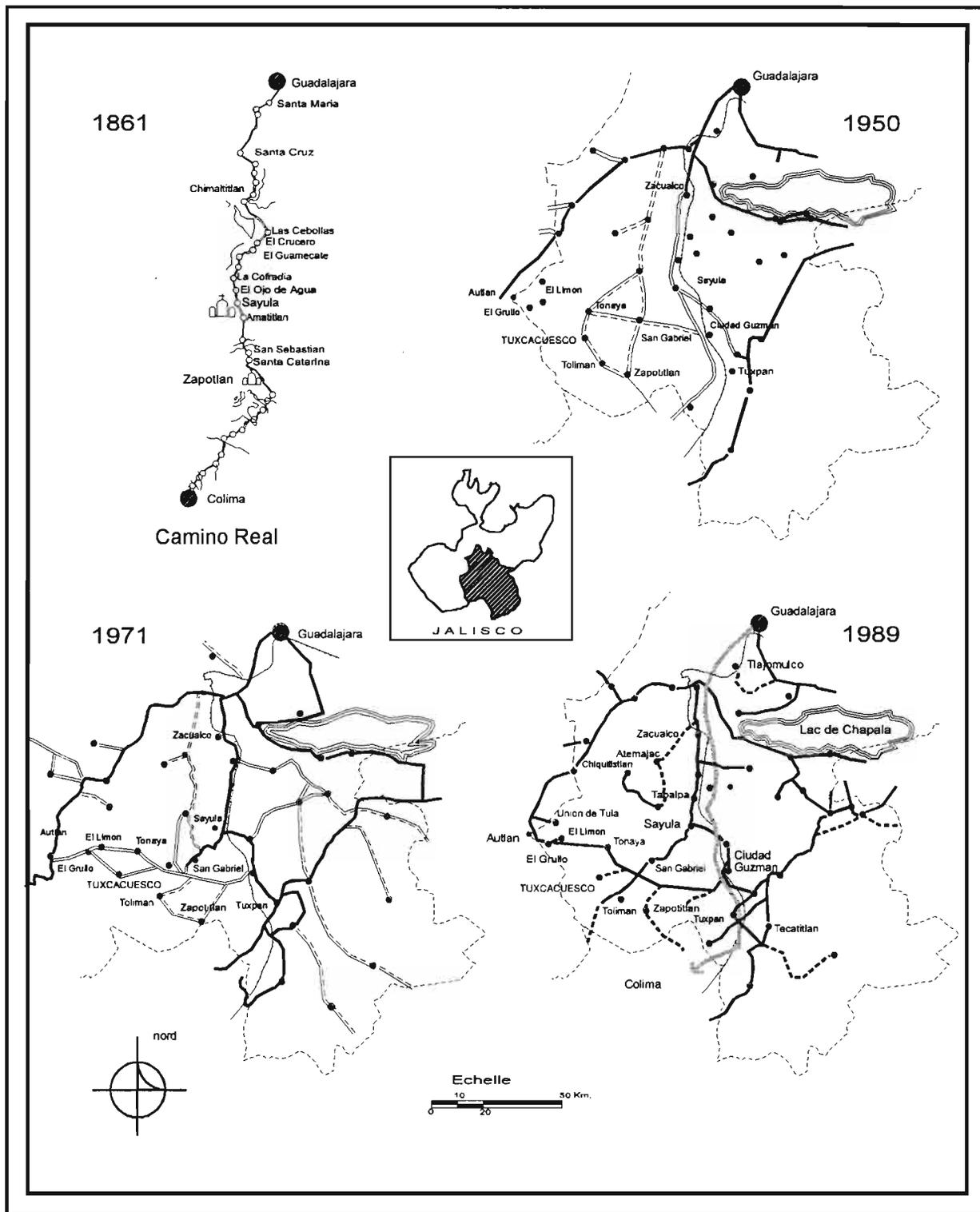


Fig. n° 2.3. Voies de communication dans le Sud du Jalisco (1861-1989).

- chef-lieu municipal
- chemin entretenu
- autoroute
- route goudronnée
- piste (utilisable en saison sèche)
- chemin de mulétier
- chemin de fer
- frontières des Etats

Sources : Camarena A., INEGI, Mapothèque de la SARH

orienté par les nouveaux hacendados<sup>37</sup>.

Ce même commerçant fit venir à dos d'ânes un camion en pièces détachées qu'il remonta au village. En plus du prestige apporté par cette dépense somptuaire, il sut rentabiliser son achat avant-coureur en proposant des tours de place à un peso aux habitants de Tuxcacuesco. Une fois la route en terre ouverte, la plupart des grands propriétaires se sont procurés un ou deux camions pour transporter leurs produits et les marchandises de leur magasin. Aujourd'hui plus que jamais le camion et la camionnette sont le symbole d'un statut social avant d'être un outil d'indépendance économique. La construction définitive de la route qui relie Tuxcacuesco à la route goudronnée de Autlán-Cd. Guzmán, n'a commencé qu'en 1991 durant la période d'un président municipal qui pensait obtenir la concession du transport de voyageurs.

### **3. Les familles des grands propriétaires et leur trajectoire.**

Avant la répartition des terres, le terroir de Tuxcacuesco se trouvait entre les mains de cinq familles de propriétaires terriens dont trois étaient propriétaires de première génération (anciens fermiers ou commerçants). La réforme agraire vient transformer leur environnement socio-économique et les oblige à trouver des alternatives à leurs modalités de reproduction et d'accumulation. L'intensité avec laquelle ils ont été touchés par la répartition des terres et le degré d'attachement à leur terroir sont des facteurs essentiels pour déterminer leurs choix stratégiques quant à leur permanence sur place et au développement de leurs activités. De fait chaque famille a suivi un chemin particulier, certaines ont préféré partir, d'autres sont restées en essayant de conserver leurs propriétés et leur position sociale largement ébranlée par les chamboulements de la réforme agraire. Les alliances matrimoniales entre familles dominantes étaient un moyen de renforcer leur pouvoir respectif et de confirmer une union qui lors de la lutte pour la terre s'est avérée essentielle pour retarder la formation de l'ejido. Aujourd'hui cette entente n'est plus aussi forte et on perçoit même une rivalité pour le contrôle des ressources et de la vie politique du village. Certains se disputent l'accès à une unité d'irrigation, d'autres s'opposent lors des élections pour la présidence municipale<sup>38</sup> ou la représentation de l'association de petits propriétaires.

#### 3.1. Les familles qui restent.

---

<sup>37</sup> Cet isolement est, entre autres, une des raisons du réveil tardif des "agraristes".

<sup>38</sup> Le PRI (Parti révolutionnaire institutionnel) ne rencontre aucune opposition locale mais par contre en son sein, plusieurs tendances se disputent le pouvoir et c'est la représentation centrale de Guadalajara qui les départagent.

Les familles d'hacendados les plus touchées par la réforme agraire ne sont pas forcément celles qui ont quitté Tuxcacuesco. Au contraire, un certain sentiment de revanche les poussent à faire fructifier le petit patrimoine qui leur reste après la création des ejidos. Ils améliorent leur exploitation en prenant garde de ne pas utiliser trop de main d'oeuvre (métayers ou journaliers) susceptible d'avoir "des droits sur leurs terres". Par ailleurs, certains renforcent leur pouvoir sur le village même, en conservant leur emprise sur le commerce local ou en soignant leur rôle de médiateur politique.

### *Les Corona*

Fils de Juan Corona, propriétaire d'une *taverna*, établissement de production d'alcool d'agave, Vicente Corona Naranjo débute ses affaires comme commerçant. Sa famille est originaire de Tuxcacuesco, même s'il a un oncle à Tonaya dans le mezcal. Il se marie avec Lucrecia Garcia, les Garcia étant une famille importante de Tuxcacuesco à cette époque, propriétaires de terres et de maisons dans le chef-lieu. Il acquiert avec son beau-frère un magasin au centre du village et en devient bientôt l'unique propriétaire. La fortune lui souriant, il rachète à sa tante en 1926, la hacienda de Chachahuatlán qu'il travaillait déjà en fermage avec des métayers. Il possédait déjà quelques terres sur El Llanet et vend une dizaine d'hectares à Barbaro Cuevas en 1923. Lors des premières demandes de terres c'est son fils Rafael Corona Garcia qui se trouve à la tête de cette hacienda, après que Vicente Jr. l'aîné soit décédé. La Hacienda de Chachahuatlán emploie entre 30 et 40 métayers sur une cinquantaine de *yuntas* (200 à 250 ha) cultivables<sup>39</sup> et dispose d'un troupeau de plus 400 têtes. Don Vicente vit alors à San Gabriel où il s'occupe de ses commerces et se remarie deux fois. Il met ses terres sous les noms de ses enfants et de sa femme pour éviter les expropriations.

Fortement présent dans le village par sa *tienda de raya* et ses constructions occupant presque tout le centre de Tuxcacuesco, Vicente Corona Nr. est le patron dont on se rappelle le plus ici. C'est lui aussi qui a perdu le plus de terres aux mains des *agrарistas*. De ses descendants, il en reste deux au village : du premier mariage, un petit propriétaire et éleveur qui a conservé ses dons pour le commerce et la fabrication d'eau de vie, du deuxième mariage l'actuel président municipal dont les terres sont envahies depuis 20 ans par les habitants de Chachahuatlán et de Paso Real.

Le premier a racheté les parts de ses frères ayant migré aux EU et de ses soeurs mariées. D'autre part il a acquis des parcours et a pu ainsi reconstituer une exploitation lui permettant de rester un personnage économiquement important et politiquement influent de Tuxcacuesco. Il a été président municipal et représentant de la petite propriété durant plus de 10 ans. Le petit magasin (épicerie, pharmacie, bazar, distributeur d'alcool et de tabac) tenu

---

<sup>39</sup> Moins de 15 % de la superficie totale de la hacienda qui fait 1960 ha en 1940.

par sa femme est le plus visité de tout le village. On y trouve le seul téléphone de Tuxcacuesco<sup>40</sup> et les deux cabines ne sont pas particulièrement isolées... Le restaurant qui travaille *a medias* est aussi un lieu de réunion de certains propriétaires et ejidataires ; les habitants des *rancherías* qui passent par le chef-lieu viennent souvent s'y désaltérer. Ce sont des lieux où circule presque toute l'information concernant le village et ses relations avec l'extérieur. Pourtant tout le monde ne passe pas par le magasin ou le restaurant de Don Armando. Quelques habitants de Tuxcacuesco feront tous leurs achats ailleurs<sup>41</sup> et préféreront faire 10 km de piste pour aller téléphoner à Chachahuatlán sous prétexte que c'est moins cher.

### *Les Cuevas.*

Originaire de Apulco, la famille de Barbaro Cuevas était aussi pauvre que le reste du village. Barbaro est devenu *criado*, c'est à dire serviteur de son parrain qui avait quelques biens. Il a alors la possibilité de se lancer dans l'élevage de porcs et d'économiser. Son mariage avec une fille bien dotée lui permet de débiter d'autres affaires. Il ouvre un billard, une boulangerie, une boucherie. "Así se ampolló"<sup>42</sup>. Et petit à petit (entre 1923 et 1937) il achète des terres. La rumeur populaire dénigrant son esprit d'entreprise et sa capacité de travail explique son étonnant enrichissement par la découverte du trésor de Pedro Zamora<sup>43</sup>.

D'autant plus attaché à ses terres qu'elles lui avaient largement coûté, Barbaro Cuevas se range aux côtés des autres propriétaires pour lutter violemment contre l'ejido. Il répartit ses propriétés entre ses 4 fils sans pour autant duper le Ministère de la réforme agraire. Sur les terrains de La Mesa, El Rincón et El Llanete, ses 35 *yuntas* (140 à 175 ha) étaient travaillées par 30 métayers ; 200 ha de parcours sur La Mesa lui permettait d'entretenir du bétail. Barbaro Cuevas avait acheté au fil des ans plusieurs maisons à San Gabriel, Sayula, Cd. Guzmán et Guadalajara. Quand la partie contre l'ejido est perdue, la famille Cuevas laisse ses terres à la charge de l'administrateur pour vivre à San Gabriel. Il faut dire qu'entre temps les "agraristes" ont séquestré la femme du propriétaire, la famille

---

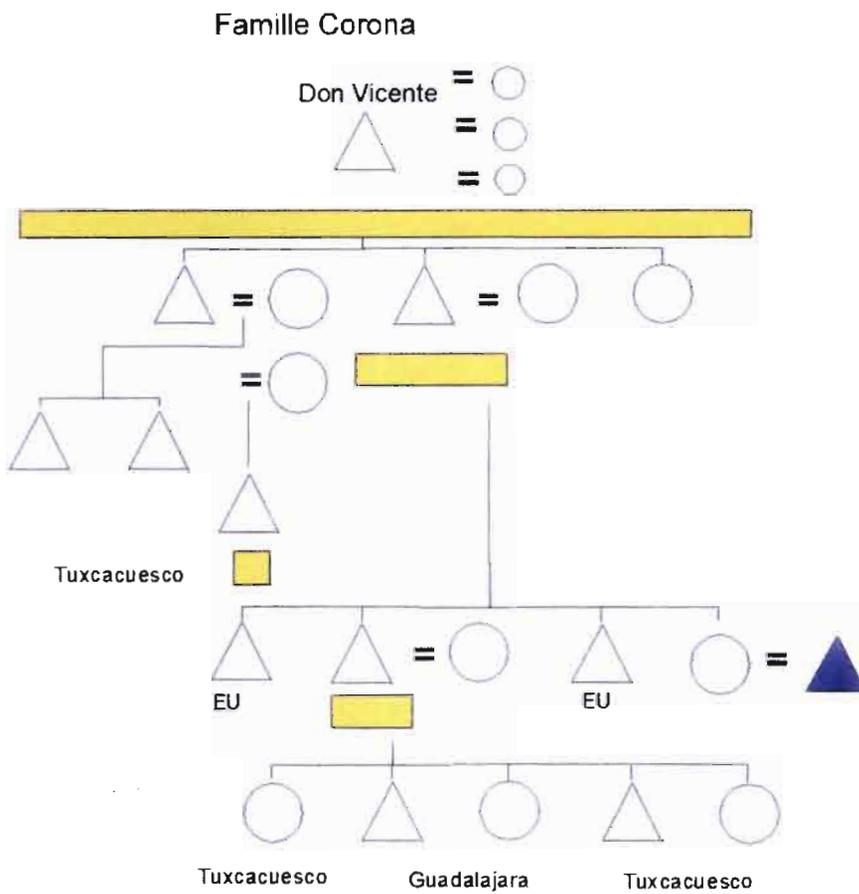
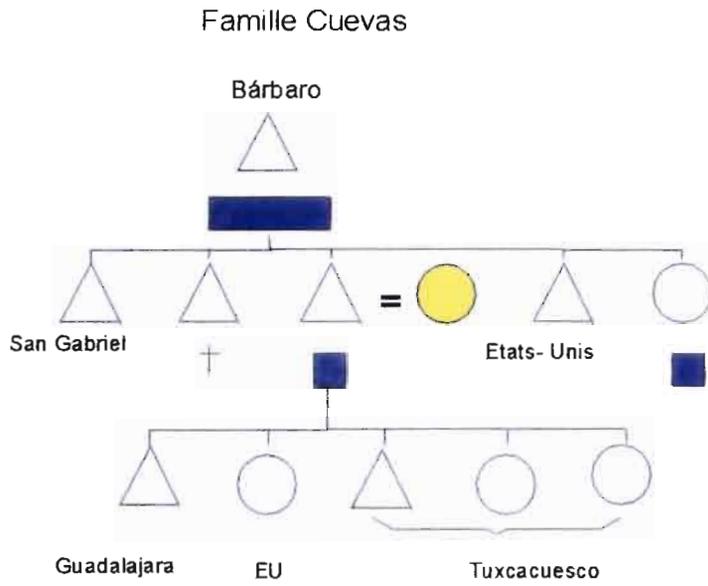
<sup>40</sup> Depuis juillet 1993, des lignes ont été tirées pour les habitants qui ont pu payer mais le standard reste dans la boutique. Même l'administration municipale n'a pas de ligne directe.

<sup>41</sup> Dans des tiendas de abarrotes où l'on ne vend pas l'eau de vie locale fabriquée par la famille Corona mais celle de Tonaya.

<sup>42</sup> "C'est ainsi qu'il s'est enrichi"

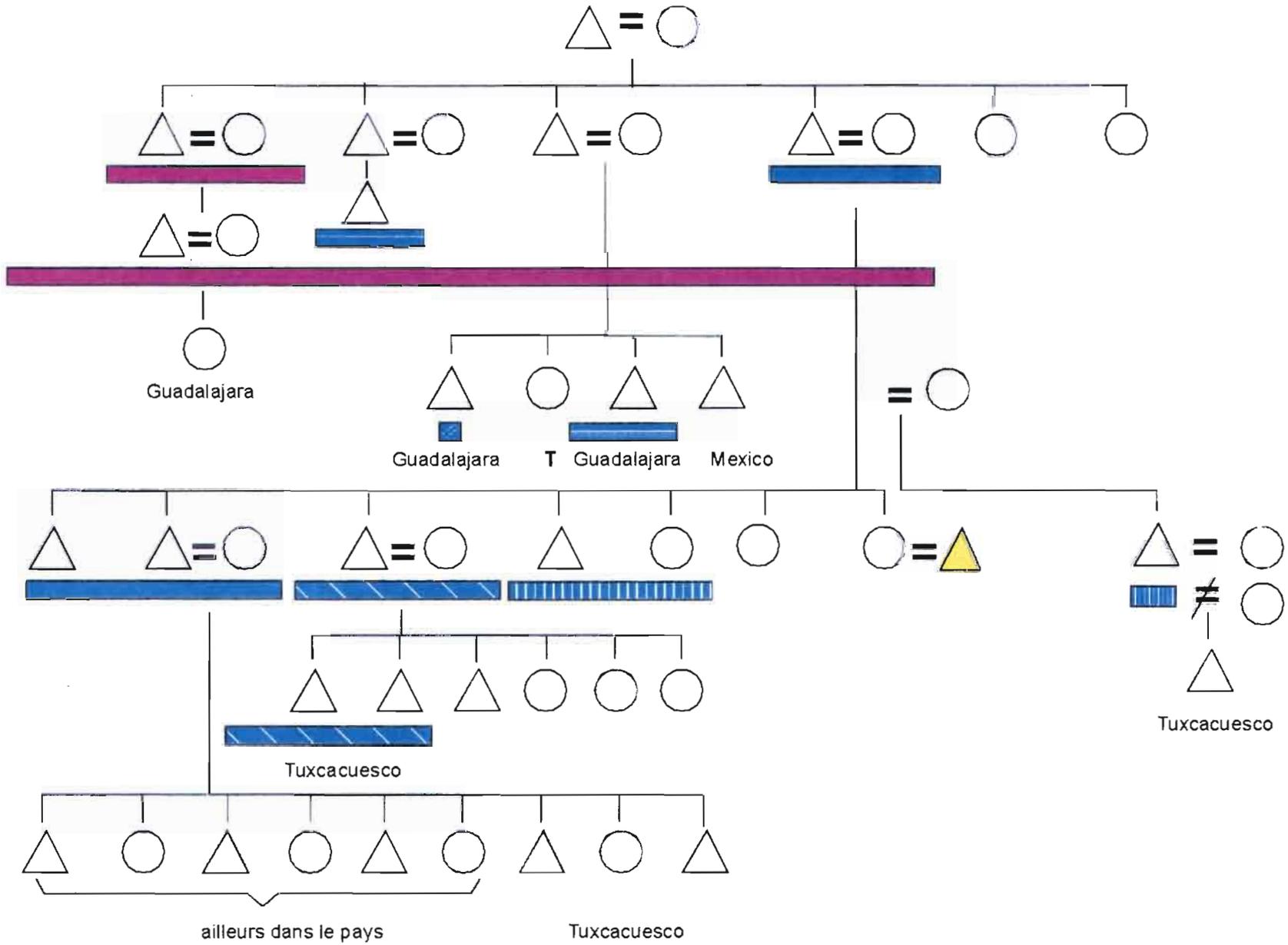
<sup>43</sup> Pedro Zamora aurait laissé des trésors dans les maisons ou les cavernes où il s'est caché et particulièrement dans la région du Cerro Grande.

Fig. 2.4. Arbres généalogiques des familles dominantes, relation a la terre et migration.



propriété de 100 ha

# Famille Camberos



préfère attendre ailleurs le retour au calme de la région. Dans les années 50, seul Benjamin et sa soeur Teresa reviennent s'occuper de ce qui subsiste de leur patrimoine immobilier.

En souvenir du rapide enrichissement de leur père, il reste aux deux descendants de Barbaro Cuevas deux belles maisons en *adobe* et deux magasins de produits non alimentaires. Ces derniers ne semblent guère fréquentés. Chacun conserve 95 ha de terres à moitié cultivables travaillées par des métayers et quelques têtes de bétail. Un fils de Benjamin semble vouloir reprendre l'exploitation. Le mari de Teresa s'occupe de ses terres.

### *Les Camberos*

Originaires de Tuxcacuesco, des trois frères (Francisco, Antonio et Jerónimo), deux d'entre eux s'enrichissent grâce au commerce, à l'élevage et au fermage et accèdent ainsi à de grandes propriétés. Le *rancho* de Antonio, acheté petit à petit, atteignait 30 *yuntas* (120 à 150 ha) cultivables et entretenait 400 à 500 bêtes. Loin de se diviser cette propriété s'est agrandie après sa mort. Le fait que sa propriété ne soit "pas si grande" (500 ha dont plus des deux tiers en parcours) et sa relation familiale avec un des principaux leaders agraires (son beau-frère) ont sans doute préservé son exploitation de la répartition des terres à l'ejido. Son unique héritier a continué à enrichir le patrimoine familial qui conserve son caractère de grande exploitation d'élevage et de cultures avec 2500 ha, dont 1400 ha en El Alcoste, sous des prête-noms familiaux pour éviter des problèmes avec le Ministère de la réforme agraire. Il travaille encore avec 2 métayers mais son exploitation fortement mécanisée n'emploie des ouvriers permanents que pour le soin aux bêtes (300 à viande et 100 laitières). Du côté de Pancho qui posséda jusqu'à 300 têtes de bétail et près de 1000 ha, l'héritage s'est divisé. Les terres sont réparties entre les frères et soeurs et dotent en partie les ejidos voisins, laissant trois *ranchos* de taille moyenne, de 400 à 500 ha. Le rancho de Agua Mala est travaillé par un fils et deux des petits enfants de Antonio Camberos qui sont restés sur place, leurs frères ayant fait des études supérieures sont partis. Les descendants du troisième frère, Jerónimo, la brebis galeuse ou comme le nomme son fils "*el hermano pobre*", ont cherché fortune ailleurs. Attachés à leur village, ils sont revenus profiter de leur nouveau prestige, construisant de grandes maisons modernes et achetant des terres. Ruben et Jerónimo se sont constitué un patrimoine agricole qu'ils ont longtemps laissé en fermage tandis que Enrique a tenu plutôt à s'implanter dans le village en construisant des maisons puis en participant à la vie politique. Jerónimo, aujourd'hui à la retraite vient plus souvent au village où il investit ses économies dans l'élevage et la culture maraîchère<sup>44</sup>. Il s'est associé avec la compagnie Vergeles pour cultiver une dizaine d'hectares de melon ; il apporte une partie du capital en échange du savoir-faire et des terres irriguées de l'entreprise. Enrique s'est installé à Tuxcacuesco pour sa retraite, il vit de son indemnisation et des bénéfices de "l'aide aux

---

<sup>44</sup> Il pense que son argent rapportera plus, investi dans des activités agricoles que placé dans une banque.

gens" (il prête de l'argent). Un an à peine après son arrivée il est devenu président municipal. Cette promotion témoigne de son retour victorieux au pays et marque l'apogée de sa carrière politique dans le parti dominant (PRI, parti révolutionnaire institutionnalisé), carrière commencée comme représentant du syndicat officiel de la chaîne de télévision la plus puissante d'Amérique Latine (Televisa). A la fin de son mandat Enrique est reparti vivre à Mexico d'où est originaire sa femme.

### 3.2. Les familles qui quittent les lieux.

Même si la réforme agraire n'a guère privé ces familles de ses droits sur la terre, elles ont abandonné la production agricole. Dans les années 50, lorsque les ejidataires ont enfin gain de cause, elles ont déjà quitté le terroir. Ces terres privées deviennent les seuls espaces susceptibles d'être répartis à l'ejido, si triomphe une nouvelle demande de terre ou aux agriculteurs enrichis moyennant finance. Au début des années 80, une grande entreprise maraîchère s'installe à Tuxcacuesco pour développer cette activité encore récente et achète l'essentiel de la propriété de Las Trojas. Le reste des parcours sont petit à petit vendus aux agriculteurs ayant réussi dans le maraîchage et cherchant à investir dans une activité plus sûre, l'élevage.

Les descendants de Maria Garcia Trillo, neveux ayant toujours vécu à Guadalajara et travaillant dans les professions libérales ne se sont jamais vraiment intéressés à la hacienda de Las Trojes en tant qu'exploitation agricole mais plutôt en tant que capital réalisable. Ils ont préféré vendre leur bétail et les terres pour se libérer ainsi des menaces d'expansion de l'ejido. On raconte que<sup>45</sup> la *hacendada* à la fin de sa vie avait donné sa propriété (maisons, terres, verger) en héritage au majordome qui l'aidait à conduire l'exploitation et vivait sur place. Ce testament fut contesté par la famille qui s'est posée en héritier légitime ôtant toutes ses espérances au majordome, tandis que les jugements successifs achevaient de l'endetter pour le restant de ses jours. Les 90 têtes de bétail récupérées n'ont servi qu'à payer les avocats. Aujourd'hui la fille du majordome conserve encore une parcelle de 8 ha irrigués, 25 bovins viande et 6 laitières. Malgré des études supérieures en informatique et de jeunes enfants ayant choisi de vivre avec leur grand-mère à Guadalajara, cette agricultrice tient à conserver son exploitation, seul souvenir du patrimoine envolé de son père.

---

<sup>45</sup> La fille du majordome le certifie.

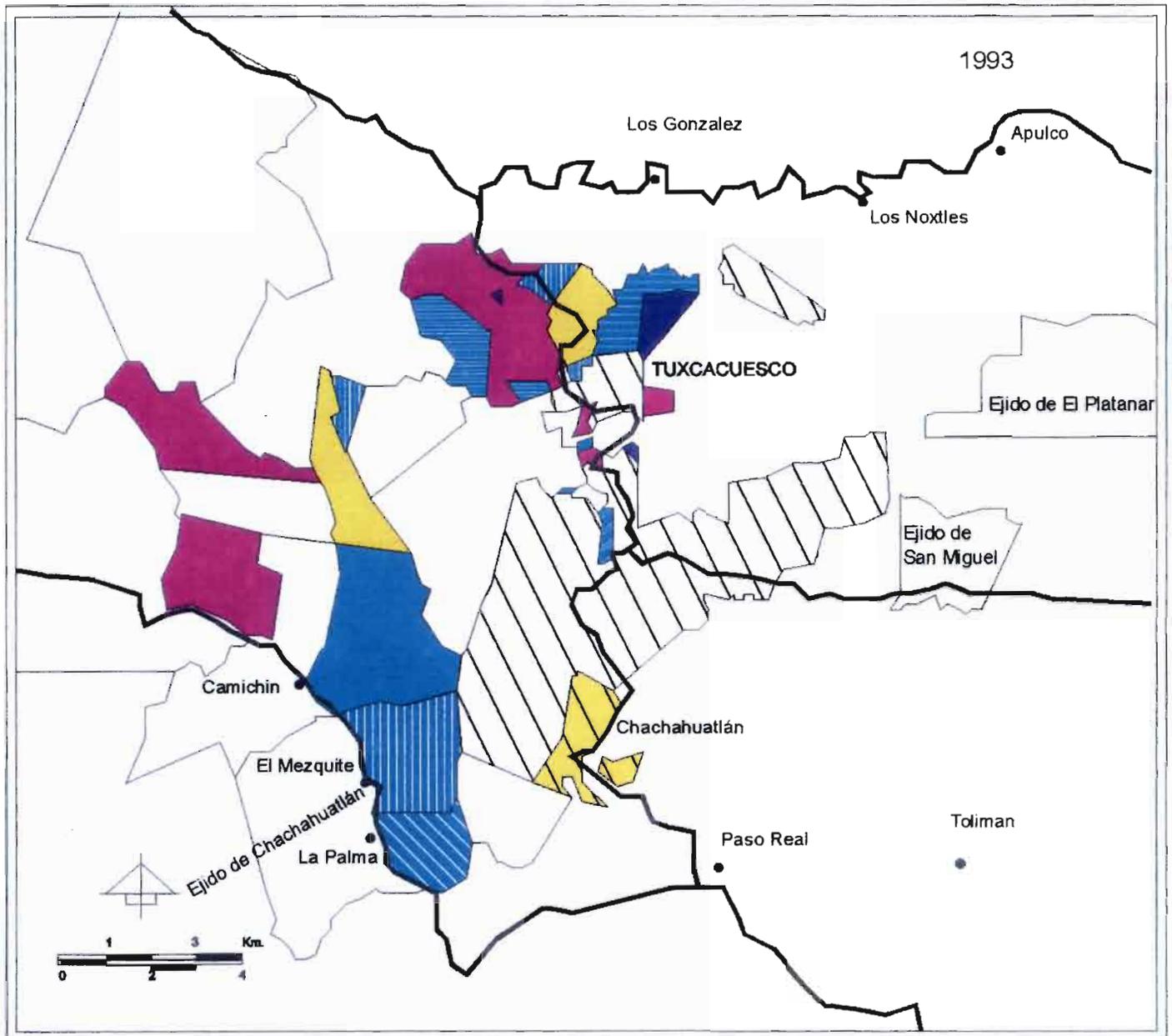
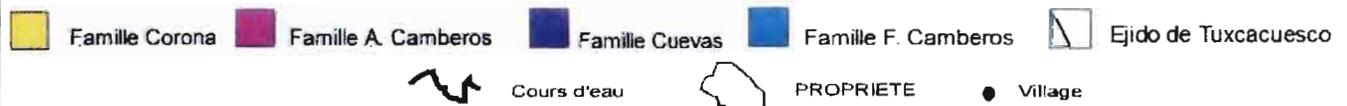


Fig. n° 2.5. Propriétés rurales des familles dominantes.



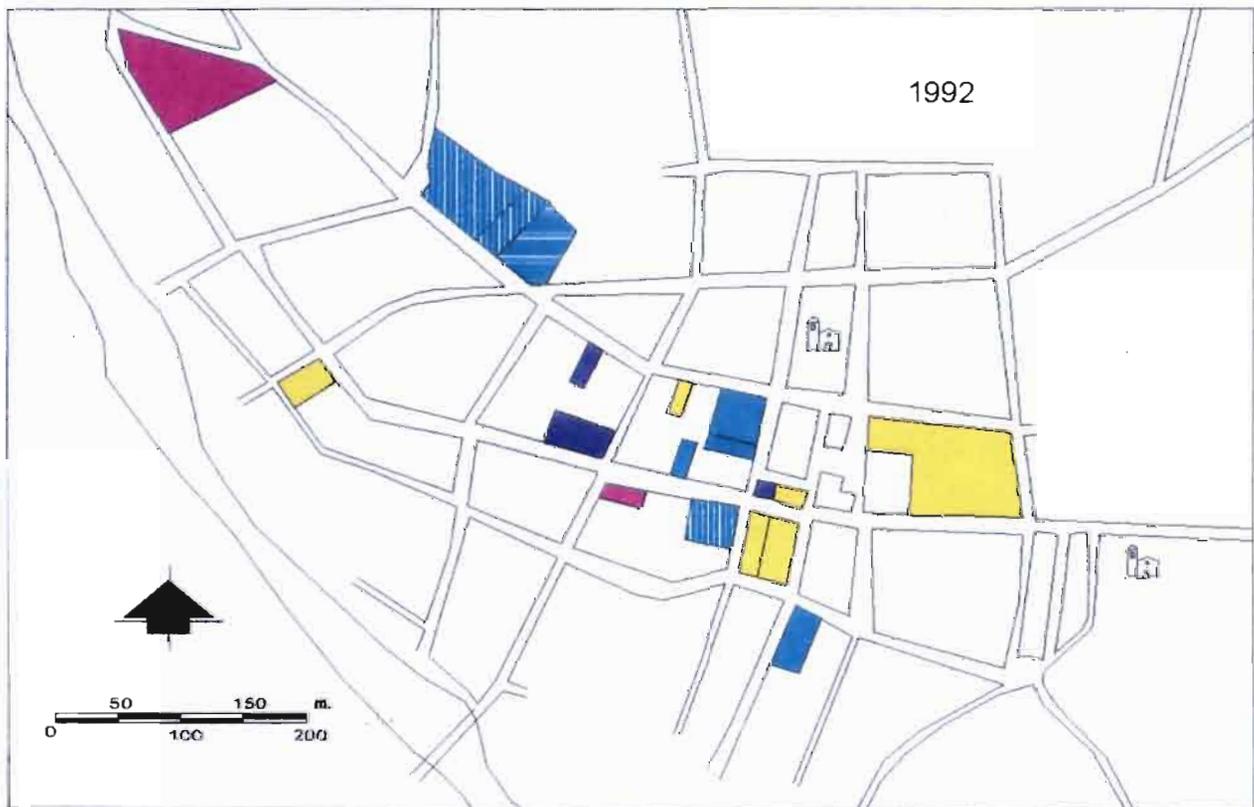
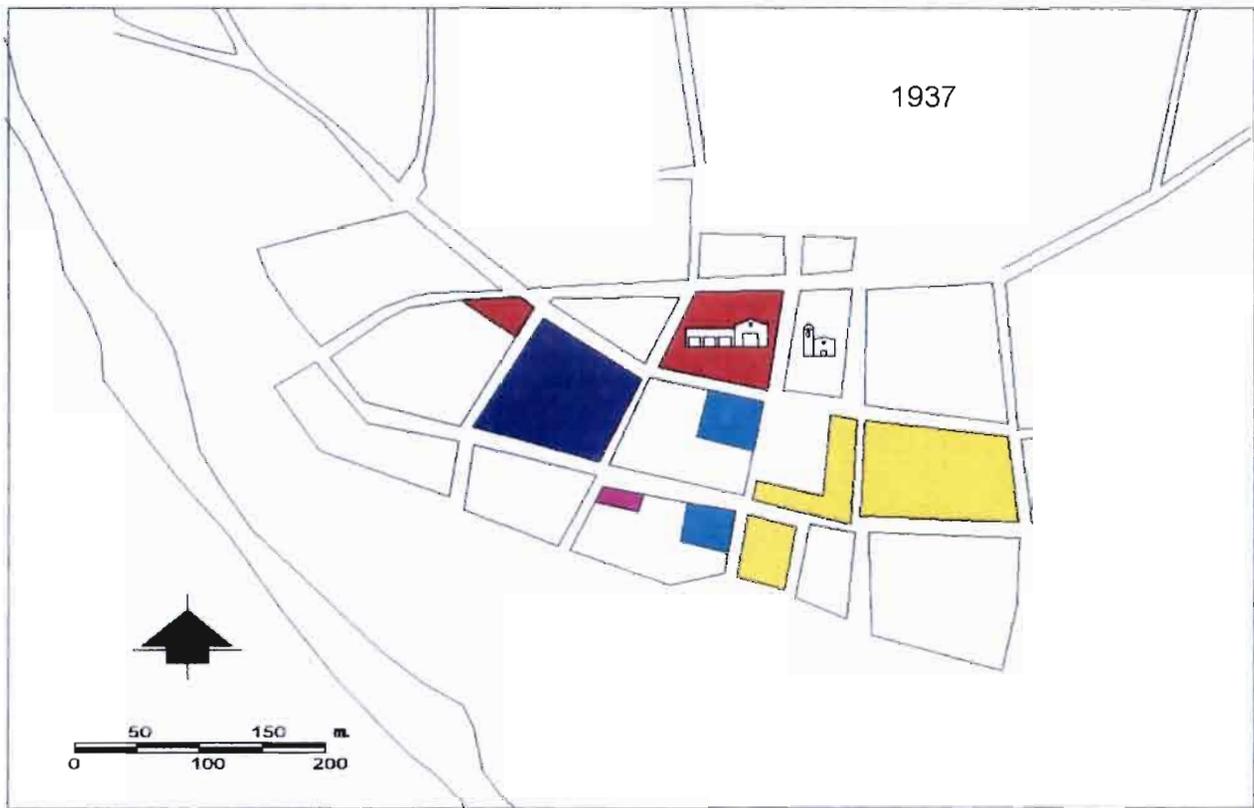


Fig. nº 2.6. Propriétés urbaines des hacendados.

- |   |                |   |                     |   |                |   |                     |   |                       |
|---|----------------|---|---------------------|---|----------------|---|---------------------|---|-----------------------|
|  | Famille Corona |  | Famille A. Camberos |  | Famille Cuevas |  | Famille F. Camberos |  | Famille Garcia Trillo |
|---|----------------|---|---------------------|---|----------------|---|---------------------|---|-----------------------|

La famille Trujillo ne vivait pas au village et les successifs administrateurs de la Hacienda del Guayabo devaient s'occuper autant de la production que des problèmes de terres avec les ejidataires. Quand l'invasion des terres par les paysans de Tuxcacuesco est entérinée par le gouvernement en 1971, un administrateur représente encore la famille. Maria del Pilar Trujillo, la dernière descendante réclame toujours en 1992 une indemnisation pour les terres affectées par l'ejido de Tuxcacuesco.

Même dans les familles encore présentes à Tuxcacuesco et trop attachées au terroir de Tuxcacuesco pour abandonner ce qui subsistait de leur propriété, tous les descendants n'ont pas pu rester sur place. Comme dans la plupart des familles de toutes les classes sociales du village, presque tous les enfants migrent aux Etats-Unis ou vers les grandes villes mexicaines. Un ou deux descendants reprennent l'entreprise familiale tandis que les autres ayant bien souvent pu suivre des études supérieures ont choisi un métier citadin, les filles sont mariées sur place ou ailleurs. Ces départs, loin d'affaiblir ces familles dominantes leur permettent de conserver une forte emprise sur la communauté. En effet, les descendants des grands propriétaires qui sont restés à Tuxcacuesco conservent ainsi des exploitations rentables car non morcellées par les héritages. Cette emprise ne se note plus autant sur l'étendue des propriétés rurales car jusqu'à la réforme du foncier en 1992, les menaces d'expropriation imposaient des limites. Par contre l'influence de certaines familles sur la vie sociale et politique du village est claire. Le propriétaire ayant le plus de terres (Antonio Camberos qui n'a pas souffert de la réforme agraire) est celui qui se tient le plus à l'écart de la communauté craignant encore des invasions de la part de paysans sans terre.

#### **4. La lutte pour la terre à Tuxcacuesco.**

La réforme agraire est une étape essentielle de l'histoire de Tuxcacuesco. Les métayers et les journaliers accèdent enfin à une parcelle de terre, leur assurant une certaine indépendance économique et leur donnant une base d'accumulation possible. C'est aussi au cours de ce long processus que se redéfinissent les jeux de pouvoir au sein de la communauté de Tuxcacuesco. Les conflits passés marquent les relations entre individus, les alliances se nouent et se dénouent, le paysage social et politique d'aujourd'hui est la résultante de nombreux événements, la dispute pour la terre en est un thème primordial. Il est difficile de construire une description historique objective à partir de témoignages et de documents d'archives (principalement échanges de lettres) qui sont loin de l'être. Mais il est important de faire revivre cette période pour mieux comprendre le présent.

##### 4.1. Premier épisode : Les grands propriétaires refusent la réforme agraire.

La création de l'ejido ne s'est pas faite sans heurt. Durant près de 15 ans, les paysans sans terre doivent s'affronter aux grands propriétaires qui ne veulent pas de l'ejido. Les premiers ejidataires se souviennent :

" *El agrarismo se empezó a fundar en 1936*<sup>46</sup>. Celui qui a commencé s'appelait Anselmo Vargas... Il a dû partir à Guadalajara avec toute sa famille car on voulait sa peau...

Un premier recensement a été levé en 1938 par Pedro Vargas et Antonio Plascencia, les plus rebelles et les plus sans-gêne ! Mais deux ans après il a fallu en refaire un autre. Six personnes ont fait la liste avec León Velazco et Martín Arraiza à la tête."

On retrouve dans les archives du Département agraire, la lettre du 7 novembre 1937 envoyée au gouverneur de l'Etat de Jalisco par les habitants de Tuxcacuesco pour demander la formation d'un comité exécutif agraire dirigé par Pedro, Anselmo et Efren Vargas. N'osant probablement pas citer les autres grandes propriétés craignant les représailles des administrateurs et hacendados, ils signalent comme susceptible de leur être distribuée la propriété de Maria Garcia Trillo<sup>47</sup> qui d'ailleurs sera la seule à ne pas l'être. Or les intéressés ont dû fuir à Venustiano Carranza par "faute de garanties et de travail" quand la Commission agraire mixte (CAM) les nomme un mois après comme délégués du comité agraire. Ces derniers, appuyés par la Ligue des communautés agraires de l'Etat de Jalisco<sup>48</sup> réclament toujours en 1939 une première visite des ingénieurs de la Commission pour délimiter les terrains à répartir et si possible leur accorder une protection. Ils écrivent au président de la république Lazaro Cardenas, reconnu comme fervent défenseur de la cause des paysans sans terre. La Commission agraire vérifie auprès du président municipal du village l'étendue réelle des propriétés inscrites sous plusieurs noms mais travaillées par une seule personne. Puis en novembre de la même année les premiers relevés sont faits, deux ans après la demande de terre. La dotation provisionnelle des terres est accordée par le gouverneur de l'Etat de Jalisco le 26 janvier 1940 et entérinée par le président de la république le 15 mai de la même année. L'ejido de Tuxcacuesco reçoit 2567,60 ha de terre provenant des propriétés citées dans le tableau suivant et une liste de 157 ejidataires est dressée.

---

<sup>46</sup> "L'agrarisme s'est fondé en 1936."

<sup>47</sup> Les contrats de métayage de Doña Maria Trillo étaient les plus favorables aux métayers.

<sup>48</sup> Représentation régionale du syndicat paysan fortement lié au gouvernement.

Tab n° 2.1. Dotations ejidales, communauté de Tuxcacuesco.

PROPRIETE	SUPERFICIE D'ORIGINE	SUPERFICIE DOTE E A L'EJIDO	SUPERFICIE RESTANTE
Hacienda de Chachahuatlán de Vicente Corona Naranjo (El Reparito et La Mezcalera)	1959-80 ha 450-60 ha cultivables 1509-20 ha de parcours	3 4 1 - 6 0 h a cultivables 500 ha de parcours	1118-20 ha
El Rincón, La Mesa de Barbaro Cuevas	274 ha	120 ha cultivables	154 ha
Hacienda de El Guayabo des Trujillo	445-52 ha cultivables à 50 %	100 ha cultivables 100 ha de parcours	245-52
Hacienda San Miguel BNCA	1738-40 ha cultivables à 50 %	1406	332-40

Source : Diario Oficial del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Tome CXXI n° 34, 8 juillet 1940 p 4.

On ne retrouve pas trace dans les archives des deux recensements agraires, on constate seulement que les représentants de l'ejido ne sont plus les mêmes entre 1938 et 1940. D'après les anciens ejidataires il s'agit d'un problème de division interne des paysans de Tuxcacuesco. Dès le début, la lutte pour la terre semble susciter la désunion de ses protagonistes alors que seule l'action collective pourra mener à bout ce chamboulement social.

A partir du moment où la dotation est officiellement publiée, les grands propriétaires cherchent à éviter à tout prix que les ejidataires de Tuxcacuesco prennent possession de leurs terres. Ils profitent de la lenteur et de la complexité de la justice pour bloquer l'application de la résolution présidentielle (vente fictive de terre, *amparo*<sup>49</sup>, lettres de réclamation aux instances agraires, sous-estimation de la superficie des parcelles, etc.). Ils savent user de moyens persuasifs envers les habitants de Tuxcacuesco...

"*Los ricos*<sup>50</sup> qui avaient la terre soudoyaient le gouvernement pour qu'on nous l'enlève. Ils mettaient des clôtures pour que nous n'entrions pas sur les terres, nous les enlevions et nous nous mettions au travail... Ils ne nous laissaient pas porter d'armes... *Los ricos* avaient des milices (*guardias blancas*). Tous les présidents municipaux étaient propriétaires, ils n'allaient pas aider les ejidataires, la police aussi était à eux. Ils nous expulsaient des terres, on y retournait, finalement elles n'étaient même pas semées. Les propriétaires faisaient semblant

<sup>49</sup> Protection

<sup>50</sup> "Les riches", cette expression est communément employée par les personnes âgées pour désigner les grands propriétaires de l'époque qui étaient les seuls à avoir de la terre et du capital.

de nous laisser la terre en saison sèche et ils la reprenaient en saison des pluies. *Los ricos mandaban matar a mucha gente*<sup>51</sup>... Les ejidataires étaient jetés en prison, bannis du village. Une année tout le village est parti, les gens se sont éparpillés un peu partout, certains jusqu'à Colima. *Los ricos* semaient avec les journaliers et les métayers qui ne faisaient pas partie de l'ejido... Les ejidataires devaient protéger les délégués agraires quand ils venaient. Les curés non plus ne voulaient pas de l'ejido, beaucoup ne sont pas entrés dans l'ejido à cause d'eux... Petit à petit davantage de gens sont entrés dans l'ejido. Ceux du recensement, ceux qui se sont battus étaient au nombre de 40, tous de Tuxcacuesco. A la fin quand cela s'est calmé, ils sont tous venus, de San Miguel, de Pancitlán, il y en avait environ 120... C'est après 1950 que le gouvernement a calmé le jeu, il a pris son temps." (un des vétérants de l'ejido de Tuxcacuesco, septembre 1992).

Les ejidataires de Tuxcacuesco demandent au gouvernement de les aider à prendre possession de leurs terres se plaignant toujours d'être à la merci d'expulsion et de menace de mort. Leurs lettres passent d'un bureau du Ministère de la réforme agraire à un autre sans grand succès. Ils essayent de faire intervenir le gouverneur et les représentants du syndicat officiel (CNC). En 1942, même le délégué de la promotion ejidale n'ose pas venir au village sans se faire accompagner par l'armée. Il constate que les représentants de l'ejido ont été expulsés, les habitants du village dispersés et que les ejidataires ne possèdent pas "un centimètre carré de terre". Le délégué conclue en confirmant que la mise en possession définitive est "URGENTE". D'un autre côté, en 1943 le représentant du Département d'agriculture et d'élevage accuse la communauté agraire de Tuxcacuesco de ne pas travailler la terre faute d'une bonne organisation alors que les petits propriétaires ont déjà semé 205 yuntas de maïs, 35 de haricot et 15 d'arachide... En 1943 et 1946, la police locale demande au président municipal de pouvoir faire usage de la force pour obliger six ou sept métayers de la Hacienda de Chachahuatlán à partager leur récolte avec leur patron, Don Vicente Corona Naranjo... "la voie amicale" n'ayant pas donné de résultat. Les terres envahies par les métayers sont effectivement protégées par un *certificado de inafectabilidad*, (dispense d'expropriation) et ne font pas partie de la dotation à la communauté agraire. Mais les parcelles de la vallée sont les plus fertiles et les habitants de Chachahuatlán les ont toujours cultivées, seulement ils n'acceptent plus les termes du contrat de métayage.

Le 29 janvier 1944, la résolution présidentielle est exécutée mais devant les réclamations des Cuevas, la délimitation du terrain de l'ejido est interrompue pendant deux ans. En 1946, des ejidataires de Tuxcacuesco sont emprisonnés pour le délit d'invasion de terres appartenant aux Trujillo. Ils resteront à la prison de Guadalajara plusieurs mois. Ils démentissent devant le gouverneur de l'Etat de Jalisco l'accusation des grands propriétaires

---

<sup>51</sup> "Les riches faisaient descendre beaucoup de monde..."

d'invasion de terres argumentant qu'ils les ont reçues en dotation. Ils dénoncent les attaques des membres de la communauté de San Miguel à la solde des *hacendados* (voir en Annexe n°2.2, la lettre du 4 juillet 1947). Effectivement le gouvernement envoyait des armes dans les communautés agraires pour aider les ejidataires à se défendre. Or à Tuxcacuesco d'après les ejidataires les armes ont été reçues par le président municipal qui les a remises aux grands propriétaires. Ceux-ci en ont profité pour armer des habitants de San Miguel et les monter contre eux. Deux responsables de l'ejido ont trouvé la mort durant ces affrontements entre communautés.

Au début des années 50 les représentants des ejidataires de Tuxcacuesco se déplacent enfin jusqu'à Mexico pour se faire entendre par la CNC (Confédération nationale paysanne). Ce puissant syndicat accélère le processus de remise effective des terres à la communauté de Tuxcacuesco. Par ailleurs, ce processus ne pouvait plus être retardé indéfiniment par les propriétaires qui commençaient à voir leurs bases de pouvoir s'affaiblir ; leur légitimité est contestée au sein de la communauté et les appuis extérieurs se font de plus en plus timides. Les fermiers ou commerçants enrichis sont morts ou se sont retirés et la génération suivante ne lutte plus avec autant d'acharnement. Par ailleurs, la majorité des membres de chaque famille a quitté les lieux pour s'installer dans les villes où ils ont leurs principales activités. L'essentiel des terres de la dotation officielle est abandonné aux ejidataires.

En 1958, les ejidataires de Tuxcacuesco se plaignent auprès du président de la république de n'avoir pas eu accès à la totalité des superficies dotées à l'ejido. Les terres des Trujillo sont encore protégées par un *amparo* et 300 ha de l'Hacienda de Chachahuatlán sur 341 donnés à l'ejido sont toujours entre les mains du propriétaire. De fait, les terres des Trujillo du Potrero Nuevo n'ont pu être travaillées par les ejidataires que clandestinement avant qu'ils en soient expulsés. Par la suite nous verrons que ces terres comme celles de la vallée de Chachahuatlán seront envahies par des paysans sans terres de Chachahuatlán et de Tuxcacuesco.

Une extension de l'ejido est demandée le 31 mai 1958 portant sur El Pochote, une autre portion de la hacienda del Guayabo. Elle est acceptée par la Commission agraire en 1960 et profite à 7 ejidataires.

La prise de possession réelle des terres a duré plus de 10 ans, au cours desquels beaucoup de paysans ont émigré définitivement au Colima. A cette époque ils n'allaient presque pas aux EU, il y avait suffisamment de travail dans les rizières, les plantations de palmiers et de bananiers de la côte ainsi que les salines de Manzanillo. Les Etats-Unis étaient encore loin et l'obtention d'un contrat de *bracero* difficile. On peut dire que Tuxcacuesco s'est réveillé particulièrement tard en ce qui concerne les demandes de terre. L'isolement de cette petite région du Sud du Jalisco et l'influence des *Cristeros* qui résistèrent

particulièrement longtemps dans ces montagnes (de 1924 à 1929-1930) y sont pour beaucoup. Les personnes âgées assurent qu'il y eut un nouveau soulèvement religieux en 1935 et que ces "*Cristeros*" se sont mis de mèche avec *los ricos* pour empêcher l'agrarisme de faire tache d'huile. Face à une organisation sociale de la production fortement hiérarchisée et à l'apparence immuable, la rébellion présentait de grands risques.

Durant cette période tumultueuse (1937-1949), au plus fort de la lutte pour la terre, les présidents municipaux se succèdent à un rythme accéléré. Les grands propriétaires cherchent en effet à conserver ce poste clef, intermédiaire entre leur pouvoir local et le pouvoir régional et national. Ils y placent des gens de confiance, de la famille, et si malgré tout un "pro-agrariste" passe, il est vite déplacé. Le président municipal est en 1938 l'administrateur de la Hacienda de Las Trojes. Le fonctionnaire suivant (1938-1939) a le mauvais goût d'informer le département agraire sur les limites réelles des grands domaines exposant la mauvaise foi des grands propriétaires. De plus, il dénonce l'assassinat d'un membre de la communauté agraire par un des *peones* de la Hacienda de Las Trojes "inconditionnels de l'administrateur". Ce président municipal est retrouvé assassiné en plein *potrero* de las Ciruelas n'étant resté à la mairie qu'un an et demi. Entre 1940 et 1947 se succèdent à ce poste les familles des grands propriétaires. Ce n'est qu'en 1956 que nous trouvons enfin mention d'un président municipal, lui même ejidataire et favorable aux "agraristes" du municipe.

Les grands propriétaires réussissent à s'organiser pour préserver leurs intérêts face aux ejidataires et au gouvernement fédéral. Il est vrai que durant longtemps ce dernier a peu de poids. En effet ce sont les instances locales et régionales du gouvernement qui comptent et plus que tout, les relations familiales, sociales et politiques que maintiennent les hacendados avec l'extérieur. D'autre part ce groupe contrôle toute l'économie et la société de Tuxcacuesco et tient à conserver ces intérêts communs. Il dispose de toutes les ressources économiques locales. Hors des grandes propriétés, il n'existe pas d'alternative de travail pour les habitants de Tuxcacuesco. Les *agraristas* n'ont plus qu'à partir s'ils ne peuvent plus semer sur ce terroir. Les *terratenientes* filtrent les communications avec l'extérieur, grâce à une administration subordonnée mais aussi parce qu'ils contrôlent les transports et les échanges réalisés par les *arrieros*. On comprend pourquoi ils n'ont aucun intérêt à forcer l'ouverture du village vers l'extérieur en favorisant la construction d'une route qui permettrait des communications plus faciles mais aussi moins contrôlables. Les ejidataires reconnaissent que faute de moyens, ils ne pouvaient que difficilement aller à Guadalajara où d'ailleurs ils

étaient attendus par les amis des grands propriétaires<sup>52</sup>, alors aller jusqu'à Mexico pour faire reconnaître leurs droits par le président de la république...

Les mêmes intérêts, un ennemi commun l'ejidataire, il est facile aux grands propriétaires de s'organiser pour agir contre ce changement qui leur est néfaste. Non seulement ils ont les moyens (argent, armes, relations) de se battre mais encore ils savent jouer sur les divisions entre communautés (San Miguel versus Tuxcacuesco) et entre paysans. Contre la réforme agraire ils ont un allié de poids, le clergé qui lui, contrôle les consciences des gens.

Les "agraristes" qui n'ont aucun moyen et seul le droit pour eux, réussissent à s'organiser, mais leur unité reste fragile. En effet dans les premières années de la lutte pour la terre deux groupes s'opposent malgré l'objectif commun qui est la création de l'ejido. Par la suite, nous verrons que ces divergences entre ejidataires sont profondes et qu'il existe une concurrence interne pour la terre même s'il faut s'unir pour l'avoir. D'autre part, bien des paysans sans terre n'osent pas se lancer dans l'aventure et risquer leur vie. Parmi eux tous n'ont pas le même statut et certains ont plus à perdre que d'autres. Trop liés aux intérêts du patron certains n'ont pas osé l'affronter. Un ancien vacher et conducteur de tracteur de la hacienda de Las Trojes regrette encore :

*"No hice nada para que me incluyeran, lástima estaría bien a gusto con una tierra propia, más de la mitad del pueblo se quedó fuera de la dotación. Muchos se han ido."*<sup>53</sup>

Ceux qui ont quitté le village au plus fort des conflits se retrouvent souvent exclus du partage. Ainsi de toutes les familles de métayers et de journaliers qui vivaient à Tuxcacuesco, environ la moitié n'a pas accès aux terres ejidales, beaucoup ont abandonné le terroir définitivement.

Au milieu des années soixante, quand les grands propriétaires se résignent définitivement à abandonner leurs terres à l'ejido, les paysans de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán ont repris les armes mais ce conflit ne concerne plus les anciens *terratenientes*. Deux groupes d'ejidataires se disputent la vallée de Chachahuatlán et les terres du Potrero Nuevo.

#### 4.2. Deuxième épisode, luttes fratricides et dissidence chez les agraristes.

---

<sup>52</sup> Une délégation d'ejidataires de Tuxcacuesco s'est fait mettre en prison en arrivant à Guadalajara chez un député à qui ils allaient demander de l'aide.

<sup>53</sup> "Je n'ai rien fait pour qu'il m'incluent (dans l'ejido), dommage, je serais bien heureux avec un bout de terre à moi, plus de la moitié du village est restée en dehors de la dotation. Beaucoup sont partis."

Les événements qui opposèrent les villages de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán se sont déroulés de 1962 à 1972. Chacun a sa propre version des faits, en gros on en recoupe deux : celle des vainqueurs qui ont annexé ces terres et celle des perdants, les "anciens" de l'ejido qui ont dû contre leur gré les incorporer à l'ejido de Tuxcacuesco. Les archives des différents départements agraires et du municipe avalisent l'une ou l'autre de ces versions.

Selon chacune des deux partis en conflit, les ejidataires de Tuxcacuesco avaient déjà reçu une partie des terres de la vallée de Chachahuatlán en 1940, une centaine d'hectares. Les ejidataires de Tuxcacuesco ne les ont travaillées que deux ans après la possession officielle (en 1944). D'après les réclamants, les représentants de l'ejido avaient accepté de les rendre à leur précédent propriétaire en échange de certains avantages. Les anciens ejidataires assurent qu'ils cultivaient effectivement ces terres qui leur ont été ôtées par la force par les paysans de Chachahuatlán.

Dans les années 60 les efforts de paysans de Chachahuatlán et de Tuxcacuesco pour récupérer ces terres se firent plus intenses. En 1962, Marcos Franco, président du conseil de surveillance<sup>54</sup> de l'ejido de Tuxcacuesco en désaccord avec les représentants de l'ejido, vient se plaindre aux autorités agraires dénonçant que les grands propriétaires ne leur ont laissé de la dotation que les terres de mauvaise qualité. Le village de Tuxcacuesco se trouve alors divisé entre ceux qui ont réussi à avoir des terres et ceux qui n'en ont pas et comptent sur l'accès à la totalité de la dotation pour en avoir. De leur côté, les habitants du hameau de Chachahuatlán avaient bien reçu une dotation ejidale<sup>55</sup> mais constituée en *tierras de monte* impropres au labour, ils continuaient (malgré quelques résistances) à travailler les terres de la vallée en métayage. Avec les paysans sans terre de Tuxcacuesco, ils veulent annexer les terres voisines de la vallée de Chachahuatlán et celles du Potrero Nuevo. Les propriétaires respectifs, la famille Corona et Trujillo, avaient reçu après la création de l'ejido des certificats agraires protégeant leur propriété restante et ils possédaient encore plus de 500 ha qui auraient dû entrer dans la dotation. Devant la détermination des "nouveaux agraristes", les anciens ejidataires de Tuxcacuesco se lancent aussi dans un processus légal pour essayer de reprendre ces terres aux propriétaires, mais surtout, ils tiennent à s'en désolidariser face aux autorités (voir Annexe n° 2.3).

Dès 1964, pour faire pression sur le Ministère de la réforme agraire, les paysans sans terre de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán envahissent les terres convoitées. Entre 1964 et 1968, les propriétaires les accusent plusieurs fois d'invasion et de vol et font incarcérer les responsables pour invasion de propriété privée, vol de maïs, vol de fil barbelé et de poteaux,

---

<sup>54</sup> Bureau élu qui doit surveiller ce que font les responsables de l'ejido.

<sup>55</sup> L'ejido de Chachahuatlán est doté de 1605 ha de parcours en 1958 (résolution présidentielle de 1953 réalisée en 1960) pris sur les terres de la hacienda de la Piedra qui appartenait alors aux Camberos et à Elisa Vergara.

attaque à main armée (avec des *machetes*), menace contre l'activité d'élevage de bétail... Selon les plaignants, ils sont influencés par "l'oeuvre de démagogie et d'agitation [...du] député local Ruben Zuno Arce"... Les *paracaidistas*<sup>56</sup> sont appuyés par les ejidos de Los Mezquites, El Platanar et Chachahuatlán qui accusent les ejidataires de Tuxcacuesco de "persécuter [leurs] camarades" et d'être "en accord avec les propriétaires". Les envahisseurs savent faire jouer leurs relations avec le parti dominant (PRI) et l'administration régionale pour arriver à leurs fins (voir Annexe n° 2.4). Leur principal appui se trouve dans les frères Zuno, beaux-frères du président de la république Luis Echeverría (1970-1976) qui souhaite mener une politique populiste et développer les régions en difficultés à travers la *Comisión del Sur*<sup>57</sup>.

Sur les terres du Potrero Nuevo de la famille Trujillo, il semble qu'il se soit passé la même chose. Les "fondateurs" de l'ejido de Tuxcacuesco avaient déjà réparti les parcelles du *potrero* entre une quinzaine d'ejidataires qui les cultivaient. Ils sont au début des années 70, menacés et expulsés de ces terres par un groupe de paysans sans terre<sup>58</sup> soutenus par les agraristes de Chachahuatlán. "*Nos encontramos a tres en contra de 100 cabrones en pleno potrero, nos sacaron a punta de pistola*<sup>59</sup>", se rappelle encore l'actuel président ejidal avec amertume. D'après les *paracaidistas* qui se justifient, ces terres avaient été rendues de plein gré à leur ancien propriétaire, car les ejidataires disposaient de plus de terres qu'ils ne pouvaient en travailler.

Les invasions de terre marquent le retour à un climat de violence et d'insécurité qui dura cette fois-ci moins longtemps (3 ou 4 ans). Toujours est-il que pendant quelques années il ne faisait pas bon se promener dans le camp adverse sans être armé et bien accompagné. Des fusillades ont éclaté en plein centre du village, attaques préméditées ou disputes d'ivrognes, elles ont fait une dizaine de morts. Les *matones* (tueurs à gage) ont eu à nouveau du travail pour se débarrasser des meneurs respectifs gênants.

Après plusieurs invasions et délogements par les forces de la police, quelques mois d'emprisonnement des principaux *paracaistas*, des morts et des divisions internes de chaque côté des parties, ces terres sont incluses dans l'ejido de Tuxcacuesco. La vallée de Chachahuatlán est répartie entre 38 ejidataires de Chachahuatlán et 6 de Paso Real, Tuxcacuesco et San Miguel. Faute de combattants et pour tranquilliser le climat local, les anciens ejidataires de Tuxcacuesco baissent les bras et sont bien forcés d'accepter dans

---

<sup>56</sup> parachutistes, envahisseurs de terre.

<sup>57</sup> Le rôle de la *Comisión del Sur* créée en 1965 par le gouvernement de l'Etat du Jalisco est renforcé par Echeverría qui lui donne les moyens de développer l'éducation rurale, les infrastructures et la petite industrie collective dans les zones marginales (Alcantara Ferrer S., 1979).

<sup>58</sup> Leurs parents ou eux-mêmes n'avaient pas pu rentrer dans l'ejido.

<sup>59</sup> "On s'est retrouvé, en plein champ, à trois contre 100 @@@@ !!!, ils nous ont sortis à bout de fusil."

l'ejido leurs ennemis. Avec le désarmement des habitants du village (plus personne hormis les représentants de l'ordre n'a le droit de porter des armes mais chacun doit bien avoir un fusil quelque part à la maison), le calme est revenu. On comprend pourquoi aujourd'hui encore l'ejido est loin d'être uni. Toute élection des représentants est l'occasion d'une âpre concurrence entre les deux partis, chacun de son côté cherche à gagner les votes des membres de l'ejido vivant dans les hameaux voisins (San Miguel, Paso Real, El Reparito) faisant jouer les relations familiales, de *compadrazgo* et les promesses de récompenses. Jusque-là l'enjeu était encore important, avec les réformes à l'article 27 de la constitution on ne sait pas ce que deviendra le rôle et le pouvoir de l'ejido.

Durant ce deuxième épisode de la lutte pour la terre, les grands propriétaires n'interviennent directement qu'au début du conflit, en 1966 où ils font appréhender par les autorités les dirigeants des nouveaux agraristes. Par la suite ils laissent les ejidatarios de Tuxcacuesco, avec lesquels ils ont un accord de non agression, se défendre des *paracaistas* et observent les divisions entre paysans qui s'accroissent. Ils se bornent à envoyer des lettres de réclamations aux différents départements agraires. Aujourd'hui ils négocient le paiement d'une indemnité par le Ministère de la réforme agraire.

Les deux vagues de conflits agraires ont permis l'émergence de nouveaux caciques ou meneurs d'une faction de l'ejido. Miguel Vargas de Chachahuatlán est l'un d'entre eux. Il se lance dans la lutte pour la terre et le succès de l'entreprise devient aussi le sien, lui offrant une légitimité certaine en tant que cacique de la communauté de Chachahuatlán. Il sait tirer profit de ses expériences et tisser un réseau de relations lui assurant des appuis extérieurs puissants. Ses bases de pouvoir sont renforcées par le fait que sa famille est très nombreuse, presque la moitié du village de Chachahuatlán est de sa parenté. Même dans la communauté de Tuxcacuesco, une faction du village lui est acquise grâce à des alliances matrimoniales et à son caractère de *leader* agraire.

#### *Emergence d'un cacique agraire.*

Comme tous les habitants de Chachahuatlán, Miguel est à l'origine métayer du grand propriétaire de la hacienda. A 18 ans, il fait partie du groupe de métayers qui se refuse à payer sa part à l'hacienda de Chachahuatlán (dans les années quarante). Mais il raconte que dans les années 60, il ne participe pas dès le début au conflit agraire, même s'il y est invité. Néanmoins le 2 janvier 1965, son frère qui dirigeait alors l'ejido de Chachahuatlán<sup>60</sup> est assassiné. A partir de là, Miguel "se lance dans la bagarre". En février, il va chercher des papiers officiels concernant la

---

<sup>60</sup> doté en terre *de monte*.

dotation ejidale à Mexico ; il connaissait déjà la capitale pour y avoir déjà accompagné un ejidataire. Et en mars, avec une demi douzaine de compagnons, ils envahissent les terres de la vallée. Fait prisonnier, des amis "très puissants" qu'il avait connus à Guadalajara le sortent de prison. Ces amis se trouvent être les frères Zuno qui l'aideront à prendre possession des terres de Chachahuatlán en 1971.

Par la suite, quand les habitants de Chachahuatlán sont intégrés à l'ejido de Tuxcacuesco, Miguel est représentant de la CNC (Confédération nationale paysanne) dans 6 municipes durant près de 10 ans. Il participe à des prises d'haciendas jusqu'à Colima, San Miguel, Zacatecas. Au même moment il est *delegado de transito* (représentant de la gendarmerie) à Tuxcacuesco.

En El Reparito, Miguel Vargas donne un lot de terres incultes à quelques familles pour construire. Il se considère "l'ami des paysans" et se pose en philanthrope. De fait, sa position de leader de la communauté est reconnue par la majorité des habitants de Chachahuatlán et une partie de ceux de Tuxcacuesco. Avec son frère, il travaille en faire valoir direct ou en "métayage" près du tiers des parcelles irriguées de la vallée. Ayant accumulé un certain capital, Miguel et Raul s'associent avec d'autres ejidataires et financent la culture de leur parcelle. Miguel emploie aussi des métayers sur ses propres parcelles pour semer des légumes. Sa maison n'est pas ostentatoire, il semble conserver le train de vie d'un quelconque habitant de Chachahuatlán même si sa maison est un peu plus grande et s'il a acheté une antenne parabolique (assez courante chez les migrants). Son frère par contre occupe toute une *cuadra* (paté de maisons) du village avec un troquet et des bâtiments d'exploitation. Miguel est le responsable du seul téléphone public du village, comme l'est d'ailleurs un descendant d'hacendado à Tuxcacuesco. En 1993, il est président d'une unité d'irrigation près du Paso Real et son neveu est trésorier de l'unité de Chachahuatlán.

Miguel n'a jamais été président du comité ejidal, il maintient que ce poste ne l'intéresse pas. Mais il avoue qu'il essaye d'y faire élire des gens de sa famille. Ce poste permettait avant les récentes réformes de l'ejido, d'en contrôler les ressources et dans une certaine mesure la distribution des parcelles. Il est affilié au PRI<sup>61</sup> depuis sa jeunesse et il s'y est fait des amis notamment lors de la lutte pour la terre à laquelle il participe encore aujourd'hui. La *presidencia municipal* (mairie) l'intéresse et il la guignait de près "*antes que pasaran algunos detalles*" (avant que n'arrivent quelques problèmes). Il cherche toujours à placer des membres de sa faction aux postes importants du municipe (représentant de l'Union des ejidos, délégué de la CNC, représentants du secteur populaire et du comité territorial du

---

<sup>61</sup> Parti révolutionnaire Institutionnel, au pouvoir depuis une soixantaine d'années.

PRI, président de la petite propriété). Il sait que sans représentation locale, la faction adverse (aussi priiste) est "sans voix sans vote" lors du choix du prochain candidat de ce parti à la présidence municipale, qui leur a échappée ces 2 dernières périodes. Le poste de conseil politique du PRI, récemment créé pour "vérifier le bon fonctionnement des élections municipales" lui a été attribué par les responsables de Guadalajara. Miguel cherche à gagner les votes des gens des *rancherías* éloignées, tout en jouant sur ses bons contacts à Guadalajara au sein du parti dominant pour conserver son pouvoir politique localement. Il dit franchement ce que tout politicien fait et pense : "*Hay que juntarla gente... se tienen que quedar los pájaros en la jaula, que la gente se quede en el huacal...*"<sup>62</sup>. Le contrôle de l'information, la discipline des troupes et un soupçon de paternalisme sont les outils essentiels du pouvoir. Un bon conseil pour réussir les entretiens avec les membres de sa faction : "*díles que vienes de mi parte, que eres mi amiga. Son medio desconfiados porque les dije que no hablaran. Hay gente que no sabe bien, entonces mejor que no hablen*".<sup>63</sup>.

#### 4.3. La lutte pour la terre troisième et dernier épisode : la réforme agraire s'essouffle, les petits propriétaires sont divisés. Qui va gagner ?

Au début en 1968 il y avait environ 100 personnes pour demander les terres, puis "*se apago la lumbre*"<sup>64</sup>. En 1971, la lutte a repris avec 40-50 personnes ; il y a aujourd'hui près de 70 demandeurs.

Cette demande de terres s'est faite en 1969 visant entre autres les terres de l'ancienne hacienda de Las Trojes, Mezquite Gordo et El Llanete qui appartiennent à Maria de Jesús Araiza *viuda de* Camberos et La Mesa de la famille Cuevas. Le recensement des personnes susceptibles de recevoir les terres est effectué en 1974 et désigne 83 *capacitados*. En 1993, la demande d'extension de l'ejido de Tuxcacuesco n'a toujours pas reçu de réponse positive. L'actuel commissaire ejidal ne se sent guère concerné par cette demande de terre. Pour lui, cela fait 20 ans que ces gens luttent et comme ils ne demandent pas l'appui de l'ejido ils ont moins de chance de réussir. Dernièrement des éléments de Chachahuatlán se sont insérés dans le groupe, ranimant l'organisation mais augurant de nouveaux conflits entre ce village et Tuxcacuesco si les terres sont finalement expropriées. Aujourd'hui parmi les principaux propriétaires menacés se trouve une entreprise maraîchère de Autlán qui s'est établie à Tuxcacuesco sur les terres de l'ancienne hacienda de Las Trojes au début des années 1980. L'administrateur de cette unité de production (aussi actionnaire de la compagnie), fort

---

<sup>62</sup> "Il faut réunir les gens... les oiseaux doivent rester en cage... les gens ne doivent pas sortir du panier".

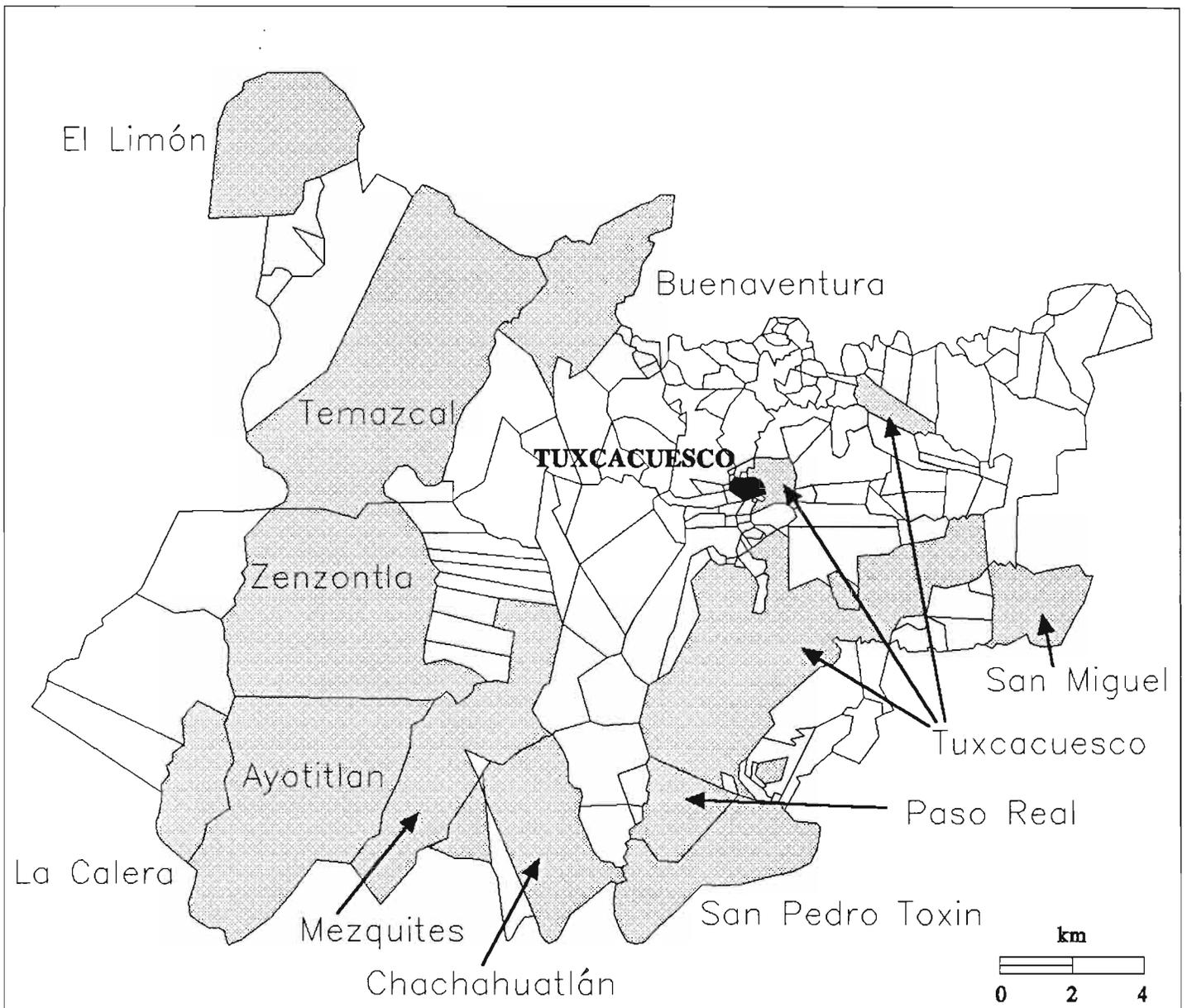
<sup>63</sup> "dis leur que tu viens de ma part, que tu es mon amie. Ils sont méfiants parce que je leur ai dit de ne pas parler. Il y a des gens qui ne savent pas bien, alors il vaut mieux qu'ils se taisent."

<sup>64</sup> "Le feu s'est éteint".

rentable à ses débuts, y est encore attaché. Mais les autres associés perdent peu à peu leur intérêt dans ce rancho dont l'importance économique décroît par rapport aux autres lieux de production maraîchère répartis dans l'ouest et le nord du pays. L'entreprise va-t-elle continuer à investir du temps et de l'argent dans la protection d'une propriété qui somme toute n'est plus si rentable ?

La nouvelle loi agraire exige la résolution de cette demande d'ici fin 1994. La menace d'extension de l'ejido a considérablement accru l'enjeu de la dernière élection des représentants de la petite propriété réalisée à Tuxcacuesco en septembre 1993. Si les candidats appuyés par les propriétaires menacés, résidents au village de Tuxcacuesco, gagnaient ils s'engageaient alors à défendre leurs intérêts auprès des autorités agraires et à essayer d'empêcher la deuxième extension de l'ejido. Or le groupe des petits propriétaires de Los Gonzalez a été élu et il ne fera aucun effort pour plaider la cause des propriétaires visés par la redistribution des terres avec qui ils n'ont rien en commun. Ils auront plutôt avantage à appuyer la faction politique susceptible de gagner les prochaines élections municipales, c'est à dire les *agraristas* (ou la faction de Miguel Vargas). Cette lutte locale se résoudra au profit du groupe qui aura les meilleurs alliés dans les nouvelles institutions dérivant des récents changements constitutionnels et législatifs (Registre agraire national, *Procuraduria agraria* et Tribunaux supérieurs agraires). Mais les grands propriétaires ont déjà perdu des appuis politiques et même quelques fois leurs motivations économiques.

Carte n° 2.7. Les ejidos du municipe de Tuxcacuesco.



## 5. L'organisation de la production après la réforme agraire.

Dans l'ensemble du municipe, 7 ejidos ont été créés en faveur de 300 paysans entre 1940 et 1975, tandis que le nombre de petits propriétaires a doublé, passant à 120. La structure foncière est profondément transformée, les unités productives sont 6 fois plus nombreuses et leur taille en est forcément réduite. Le métayage recule au profit du faire valoir direct. Ces changements n'affectent guère la production. Lors de la dotation de l'ejido, les anciens métayers et journaliers n'avaient pas d'animaux de trait ni de cheptel. Durant une dizaine d'années, les ejidataires louent les attelages aux anciens propriétaires, avant de pouvoir en acquérir. Dans les années cinquante, les ejidataires sont propriétaires de moins de 10 % des animaux de trait. Peu à peu, les mules remplacent les boeufs de labour. En 1960, un quart de terres est travaillé avec des tracteurs appartenant en exclusivité aux propriétaires privés. La mécanisation des labours n'est vraiment diffusée que depuis les années 80.

Les ejidataires privilégient les cultures vivrières (maïs et haricot) mais continuent à semer du piment sec et de l'arachide pour la vente. Le *chile* était transporté à Guzmán à dos d'ânes, chacun pouvant s'en procurer assez facilement. Des acheteurs venaient aussi de Mexico mais le prix sur place était considéré comme trop bas. L'élevage perd du terrain quelques années car les hacendados ont vendu l'essentiel de leur cheptel. Mais petit à petit les ejidataires montent de petits troupeaux qu'ils entretiennent sur les parcours collectifs et avec les refus de leur parcelle. Après quelques bonnes récoltes, ils achètent deux ou trois bêtes et en 4 ou 5 ans ils disposent d'une vingtaine de têtes, nombre à partir duquel il faut absolument qu'ils soient propriétaire d'un parcours car les communs ne leur suffisent plus.

La majorité des unités productives utilise de la main d'oeuvre essentiellement familiale, mais les journaliers et les travailleurs salariés représentent encore en 1970, la moitié de la population active employée dans le secteur agricole. La proportion des terres cultivées en métayage régresse tandis que les termes du contrat deviennent plus favorables au *mediero*, les taux d'intérêt pour les prêts alimentaires baissent et le partage en parts égales est mieux respecté.

L'ejido est une institution mise en place à la réforme agraire, dans les années cinquante, il regroupe aujourd'hui 120 habitants de Tuxcacuesco, Chachahuatlán, San Miguel et El Platanar qui légalement ont accès à 2700 ha de terres dont environ 1200 en parcours et près de 500 en terrains alluviaux, auquel il faut ajouter environ 200 ha "envahis". Dès que l'ejido a pris possession de ses terres, la superficie arable a été divisée en 158 parcelles de 8 ha chacune, les bénéfices de l'exploitation d'une parcelle sont destinés à remplir les caisses de l'école (*parcela escolar*). Les terres appartiennent à l'Etat et sont données en usufruit à l'ejidataire ; en 1991, les modifications à l'Art. 27 de la Constitution et à la Loi Agraire viendront donner la pleine propriété juridique à l'ejidataire. Les parcelles

ejidales se passent de père en fils et le comité ejidal vérifie ces transferts. L'achat d'une parcelle était jusqu'à 1991 soumis à l'acceptation de la majorité de l'ejido. Les représentants du comité ejidal et du comité de surveillance disposaient d'un grand pouvoir de décision au sein de l'ejido, ils motivent les sanctions contre les ejidataires "absentéistes" qui ne cultivent pas leur parcelle en faire valoir direct durant 2 ans consécutifs (ils n'ont pas le droit de la passer à un membre de la famille, elle doit être redistribuée) et donnent l'autorisation aux transferts d'usufruit. En fait l'application des règles est subjective. Les "épurations" de l'ejido dépendent surtout des responsables de l'ejido et permettent de rétribuer les membres d'une faction ou d'avantager les parents aux dépens des opposants. Mais après des élections le vent peut tourner, aussi les déplacements d'ejidataires ne peuvent pas être trop arbitraires. Les jeunes ejidataires de Chachahuatlán qui travaillent aux Etats-Unis essayent de revenir chaque année au village pour continuer à faire pression, durant leur absence ils laissent leur parcelle sous la garde d'un parent influent. Certains se dépêchent de faire leurs transactions avant les prochaines élections de représentants. Jusqu'à 1993, l'impact de la "privatisation de l'ejido" ne se fait pas trop sentir, les ventes de parcelles suivaient leur cours normal sans qu'elles soient plus nombreuses. Il est vrai que les ejidataires ne disposaient pas encore d'acte officiel de propriété et que les effets de la réforme demeuraient impalpables. Une parcelle irriguée de bonne qualité (entre 4 et 4,5 ha) coûtait 80 millions de nouveaux pesos (160 000 F en novembre 1992).

Les parcours sont en principe gérés collectivement mais à Tuxcacuesco la désunion de l'ejido empêche une bonne administration de cette ressource commune. Tout d'abord, les ejidataires de Chachahuatlán inclus dans l'ejido de Tuxcacuesco se sont séparés et gèrent eux-mêmes 600 à 700 ha de parcours. Ils ont droit chacun à 7 têtes par personne et ceux qui dépassent le compte doivent payer à l'ejido 30 \$/tête/année. Cet argent sert à clôturer l'*agostadero* collectif en le séparant de l'autre portion ejidale et des propriétés privées environnantes. Environ 1000 têtes de bétail paissent sur la partie restante (150 ha sur le haut-plateau et 1000 ha dans la Sierra de Manantlán) gérée par les ejidataires du chef-lieu mais le contrôle des animaux est impossible car le parcours n'est pas fermé. Des petits propriétaires y mettent leur bétail, les fils barbelés sont volés et les ejidataires n'arrivent pas à s'organiser pour clôturer toute la superficie. Certains ont enclot 10 à 15 ha à côté de leur parcelle irriguée pour y mettre quelques bêtes. En fait, comme c'est souvent le cas, les plus grands éleveurs n'ont pas avantage à ce que l'accès au parcours collectif soit contrôlé car ils peuvent l'utiliser gratuitement et sans limite. Les autres ne peuvent pas développer un élevage s'ils savent qu'ils n'auront pas assez de pâture et ils n'ont pas suffisamment de poids dans l'ejido pour imposer une certaine régulation. Du coup aucune amélioration n'est faite sur l'*agostadero* car personne ne veut en payer le prix. La dernière solution envisagée était la location pour 5 ou 6 ans de cet *agostadero* à un éleveur qui allait financer en échange la réparation de la maison ejidale. C'était d'ailleurs lui qui de la même façon en avait payé la construction quelques 15 ans auparavant mais l'ejido n'avait pas réussi à l'entretenir ! Des pressions de certains

membres de l'ejido semblaient avoir fait hésiter l'éleveur qui avait déjà ses propres terres et pouvaient louer des parcours privés en s'évitant tout conflit. Le prix de location d'un parcours de fin juin à fin décembre, varie en fonction de sa qualité, de son éloignement et surtout de l'accès à un point d'eau. Un ejidataire a payé pour 10 têtes de bétail 400 pesos sur une cinquantaine d'hectares sur le haut-plateau où la qualité du parcours est médiocre et les animaux doivent être déplacés quotidiennement vers un point d'eau. Une parcelle de 4 à 5 ha de chaumes de maïs peut être louée au même prix (400 N\$) pour 2 ou 3 mois seulement (le propriétaire doit pouvoir semer des cultures d'hiver au plus tard en janvier). L'éleveur qui décide de louer une pâture ne choisira pas celle de l'ejido s'il ne veut pas rentrer dans des conflits internes.

Un ejido divisé n'est pas une organisation susceptible de permettre une gestion efficace des ressources. Les conflits entre groupes et les dissensions entre individus paralysent son fonctionnement et empêchent une prise de décisions réellement commune et allant dans l'intérêt de tous. Les postes clefs ont bien souvent servi aux intérêts partisans ; sachant que les suivants feront la même chose, les représentants accaparent une grande partie des ressources en provenance de l'extérieur. Les crédits, les primes d'assurances, les subventions diverses n'arrivent pas toujours aux ayant-droits et des biens collectifs (entrepôt, parcours) ont tendance à être appropriés par quelques-uns.

La répartition de la terre a chamboulé la structure foncière de Tuxcacuesco et transformé cette société mais il faudra attendre le développement de l'irrigation pour voir un changement substantiel des activités agricoles. Par contre les bases de pouvoir sont modifiées. La terre et ses institutions ne sont plus les seuls éléments structurant la pyramide sociale. L'accès à ce facteur de production n'est plus synonyme d'une rente car beaucoup y ont accès librement. Le métayage perd son rôle de régulateur social. La migration devient la seule issue économique pour le chef de famille en cas de mauvaise récolte. Le commerce et le transport demeurent des activités médiatrices essentielles. Finalement le contrôle des flux d'informations entre la communauté et son environnement, des réseaux socio-politiques internes et externes solides ainsi qu'une forte personnalité deviennent les principaux instruments de légitimation des élites locales. L'avènement de l'ejido change l'organisation du travail et ouvre un nouvel espace de négociation où forment des alliances et se confrontent les membres de plusieurs communautés.

### CHAPITRE 3. IRRIGATION, CHANGEMENT TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL.

La réforme agraire et les luttes pour la terre ont modifié le paysage social de Tuxcacuesco. Une nouvelle classe d'agriculteurs est apparue gagnant sur celle des grands propriétaires terriens. La création mouvementée de l'ejido s'est conclue par une nouvelle organisation du travail et par l'instauration de relations de pouvoir transformées. Cependant ces profondes mutations de la société locale ne se sont pas accompagnées d'un changement technique patent. Hormis le lent développement de la mécanisation de 1960 à 1980, il y eut peu de changements dans le secteur des productions végétales, leur proportion en a été modifiée au profit des cultures vivrières. L'élevage est passé par une phase de reconstitution du cheptel après la réforme agraire mais les techniques de production sont restées aussi extensives.

Au début des années 80, le développement de l'irrigation par le gouvernement vient motiver un changement technique fondamental pour l'organisation de la production à Tuxcacuesco. Auparavant, quelques haciendas disposaient de petits réservoirs alimentés par une source pour irriguer un verger ou une petite parcelle de légumes, mais les superficies aménagées restaient fort réduites. En 1960, dans tout le municpe on ne comptait que 20 ha irrigués. Dans les années 70, certains petits propriétaires et ejidataires se sont équipés de motopompes pour irriguer une partie de leurs terres situées au bord du *Río Tuxcacuesco*. Ils semaient sur ces petites parcelles (de 1 à 2 ha) de la pastèque ou du maïs. Ce matériel servait aussi à une irrigation d'appoint en début ou en milieu de saison sèche. La culture de décrue (*en tierras de humedad* ou *tierras de jugo*) au bord du fleuve Tuxcacuesco concernait des superficies du même ordre de grandeur. Ces lopins étaient destinés avant tout au semis de pastèque *criolla* (locale) consommée et vendue au village, parfois achetée par les commerçants ambulants.

Jusque-là, l'irrigation était marginale mais au début des années 80 plus de 1000 ha sont aménagés. Contrairement à la réforme agraire qui surgit de façon endogène et donne dès le début un rôle essentiel aux acteurs locaux, le développement de l'irrigation est exogène. Ce n'est qu'une fois les systèmes d'irrigation terminés que le gouvernement passe la main aux agriculteurs de Tuxcacuesco qu'il charge alors de la gestion et de l'entretien des nouveaux systèmes sous le contrôle de l'administration régionale (district de développement rural de El Grullo). L'intérêt évident de l'accès à une ressource jusque là peu exploitée motive une appropriation rapide de l'irrigation par ses bénéficiaires qui se lancent rapidement dans des cultures intensives: les fruits et légumes de plein champ. Mais la gestion des systèmes d'irrigation ne se fait pas sans problèmes. Comme la planification des aménagements, l'organisation de la gestion de l'eau a été imposée de l'extérieur ;

certains dysfonctionnements des systèmes d'irrigation apparaissent à l'usage tandis que des difficultés d'administration de la ressource se font jour entre les bénéficiaires.

L'irrigation est une innovation qui suscite de nombreux changements techniques. Elle exige donc une refonte de l'organisation du travail, une coordination des agriculteurs pour gérer cette ressource collective nouvelle et assurer l'entretien des infrastructures. Cette organisation imposée par le gouvernement est plaquée sur des structures sociales et économiques façonnées par l'histoire locale et méconnues des planificateurs. De plus les unités d'irrigation entrent dans une chaîne de l'eau qui dépasse le niveau local. En effet la gestion sociale et technique de l'eau intègre différentes échelles physiques et administratives, depuis le grand bassin versant du fleuve Armería jusqu'au parcellaire de Tuxcacuesco, des Etats fédéraux aux groupements d'usagers.

A Tuxcacuesco, 7 unités d'irrigation desservent de 100 à 400 ha et regroupent de 5 à 50 usagers. Il semble que ces groupes déterminés par la proximité des parcelles se superposent dans deux des unités d'irrigation aux groupes de pouvoir existant au sein de la communauté et résultant des luttes pour la terre des décennies précédentes, mais ce n'est pas le cas pour les trois autres unités.

Dans ce chapitre nous étudierons les modalités de mise en place des systèmes d'irrigation dans le Sud du Jalisco, tout en notant le parallèle entre la marginalisation des petits agriculteurs dans la filière maraîchère et celle des usagers de la petite irrigation dans la politique hydraulique agricole mexicaine. Nous verrons les conséquences de l'irrigation sur l'organisation de la production et les modalités de gestion de l'eau au sein des unités d'irrigation. Nous nous intéresserons aussi aux impacts de l'irrigation sur l'économie de la communauté de Tuxcacuesco et l'organisation sociale du village, sans oublier les autres facteurs du changement social et notamment la migration. Enfin nous présenterons rapidement les stratégies d'expansion des entreprises transnationales présentes sur le terroir de Tuxcacuesco, leur interface avec les agriculteurs locaux ainsi que leur place dans la filière maraîchère nationale.

## **1. Mis en place de systèmes d'irrigation à Tuxcacuesco.**

### 1.1. Le tardif développement de la petite hydraulique au Mexique.

L'hégémonie des grands projets d'irrigation au Mexique date du *Porfiriato*<sup>1</sup> avec les concessions aux compagnies *deslindadoras* (colonisatrices) étrangères. Après la Révolution, le président Calles (1923-1929) favorise aussi la grande hydraulique et tout

---

<sup>1</sup> Gouvernement de Porfirio Díaz (1876-1880 et 1884-1911).

particulièrement dans le nord du pays d'où il est originaire. Le gouvernement de Cardenas partisan du secteur ejidal ne fait qu'ébaucher une politique de petite irrigation laquelle ne sera réellement lancée qu'au début des années 1970 en prévision du déficit alimentaire du Mexique. Entre 1970 et 1986, près de 700 000 hectares de terres sont aménagées, soit environ 40 000 chaque année. Les nouveaux ouvrages s'ajoutant aux réparations des infrastructures existantes, la petite hydraulique représente en 1989 deux millions d'hectares réparties dans 13 700 unités d'irrigation (URDERAL, unités d'irrigation pour le développement rural intégré créées en 1972 par la nouvelle Loi fédérale sur l'eau) ; la superficie récoltée dans ce secteur double en dix ans. Les grands districts d'irrigation au nombre de 77 totalisent une superficie cultivée qui se stabilise à 3,4 millions d'hectares durant cette même décennie. Le gouvernement de Luis Echeverría (1970-1976) accompagne le développement de la petite irrigation de mesures économiques et sociales destinées à favoriser la production alimentaire nationale et à consolider le secteur paysan. Il applique une politique d'investissements publics (infrastructure hydraulique et routière) et renforce le contrôle officiel de la filière des céréales et oléo-protéagineux (*granos básicos*). Le prix payé aux agriculteurs est réévalué tandis que le groupage et la distribution de ces produits sont laissés aux mains de la CONASUPO (*Companía Nacional de Subsistencia Popular*). Dans le Sud du Jalisco, Echeverría met l'accent sur le programme *Plan Sur* destiné à désenclaver les régions marginales. Il favorise la répartition de terres ejidales, développe la petite irrigation et met en place des projets de micro-industrie rurale (*industrias del pueblo*). C'est dans un tel contexte que la construction d'une grande retenue commence au début des années 1970 dans les montagnes de Tecolotlán au sud du Jalisco. Le barrage de Las Piedras entre dans le cadre d'un projet de grande irrigation mené par l'Etat du Colima, mais le Jalisco en aura des retombées grâce à création d'URDERAL tout au long du fleuve Armería.

Le développement de la petite irrigation ne rentrait pas dans le cadre des politiques centralisatrices de la plupart des gouvernements. En outre il ne coïncidait pas avec les choix techniques importés des Etats-Unis et imposés à l'agriculture mexicaine (économie d'échelle et intensification de l'usage du capital au détriment de la main-d'oeuvre). Au contraire la marginalisation des zones pluviales et l'exode rural apparaissait comme le prix à payer pour une rapide "modernisation" de l'économie du pays. Quand le gouvernement met en oeuvre une politique de petite hydraulique c'est parce que le modèle de développement agricole excluant les paysans au profit des exploitations commerciales s'avère insuffisant à assurer l'autosuffisance alimentaire du pays et que les grands districts d'irrigation ne fournissent pas suffisamment de grains pour les besoins du pays. Par ailleurs la grande irrigation si subventionnée par le gouvernement lui coûte cher en investissements, fonctionnement et entretien. Ce n'est qu'après son désengagement (à partir

de 1989) que la participation de l'Etat au budget des districts d'irrigation (DDR) passera de 90 à 10 %. Jusqu'à cette date et par rapport aux agriculteurs des DDR, les usagers des URDERAL (Unités d'irrigation pour le développement rural intégré) sont largement désavantagés. Car sous prétexte de leur accorder une plus grande autonomie, le gouvernement ne prend à sa charge ni l'entretien, ni le fonctionnement des petits systèmes d'irrigation (jusqu'en 1990 l'énergie électrique est subventionnée pour les usages agricoles dont le pompage). Et à partir de 1985 il n'en finance plus la construction. Avant la dérégulation, le coût de l'eau était 15 à 20 fois supérieur en URDERAL qu'en DDR... La dynamique d'exclusion des petits agriculteurs de la filière maraîchère s'en trouve ainsi renforcée car les grands maraîchers sont bien souvent situés sur les districts. De plus, ils ont les moyens d'influencer à leur faveur la distribution de l'eau à travers la SARH et la CNPH (syndicat de horticulteurs).

## 1.2. Les administrations agricoles et hydrauliques, une intégration régionale difficile.

Au Mexique l'organigramme des différentes administrations et leurs prérogatives changent durant presque chaque mandat présidentiel, soit au moins tous les 6 ans. En agriculture, les transformations sont assez complexes car il faut intégrer (ou éclater suivant le cas) la bureaucratie responsable des productions végétales, des productions animales, de l'aménagement hydraulique et de la réforme agraire et cela à plusieurs niveaux, municipal, provincial et national. Nous n'allons pas chercher à voir en détail les subtilités de ces organigrammes en évolution permanente mais nous nous contenterons de présenter rapidement les principaux changements connus par l'administration agricole dans le sud du Jalisco depuis 1970. La complexité administrative ne favorise pas l'efficacité de la gestion de l'irrigation ni la cohérence des programmes de développement agricole ; elle facilite la marginalisation des acteurs les plus faibles et l'appropriation inégalitaire des ressources (eau, financement).

Avant 1989, les grands districts d'irrigation au Mexique se passaient de participation paysanne quant à leur gestion et entretien contrairement aux petits systèmes d'irrigation. Chaque district était représenté par un comité directif qui intégrait des représentants du Ministère de l'agriculture, de la banque, un représentant des ejidos et un représentant de la petite propriété. Un comité technique, sans représentant des usagers, donnait des recommandations sur le calendrier des cultures et la planification de la gestion de l'eau. Dans les unités d'irrigation ou URDERAL (unités d'irrigation pour le développement rural intégré), généralement de taille moindre, l'entretien, la distribution de l'eau, la gestion technique et financière des systèmes d'irrigation sont à la charge des usagers. Cette plus grande autonomie se payait par un coût de l'eau largement supérieur.

Jusqu'à 1977 deux ministères s'occupaient des systèmes d'irrigation, le Ministère de Ressources hydrauliques (*Secretaría de Recursos Hidráulicos*) et celui de l'agriculture et de

## Districts de Développement Rural du Jalisco

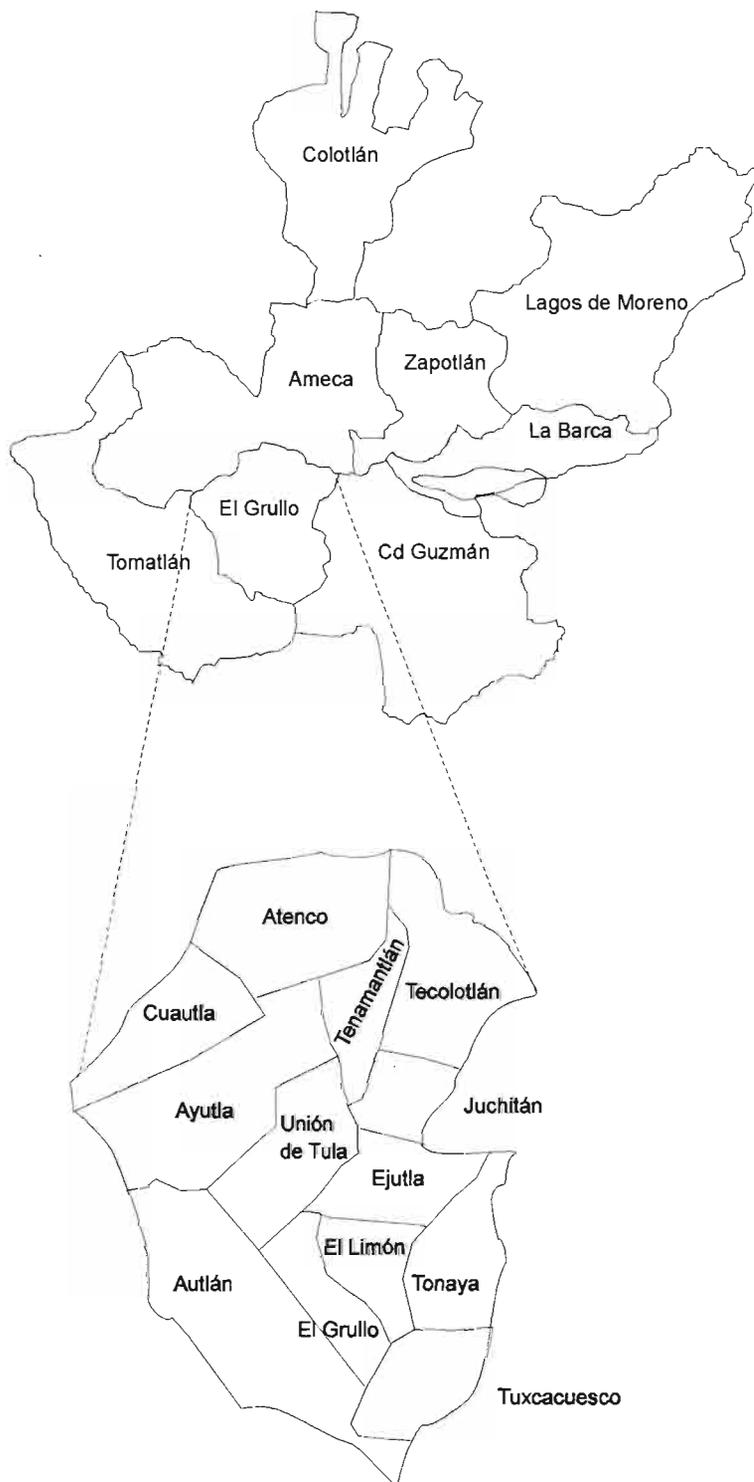


Fig. n°3.1. District de Développement Rural de El Grullo

Source : SARH



l'élevage (*Secretaría de Agricultura y Ganadería*)<sup>2</sup>. Le premier gérait les districts d'irrigation, le second les URDERAL, le classement se faisant "plus ou moins en fonction de la taille". A l'échelle de la région, il y avait trois représentations du Ministère des ressources hydrauliques, le DDR de El Grullo, le département des URDERAL et celui de construction. Le Ministère de l'agriculture délimitait des zones de conseil agricole formées de 8 à 10 municipes ayant chacun 2 ou 3 techniciens pour le suivi des agriculteurs. La représentation de l'Etat du Jalisco disposait d'un laboratoire d'analyse de sol et de spécialistes qui pouvaient être sollicités par les conseillers agricoles. En 1977, avec la fusion des deux entités en un Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques (*Secretaría de Agricultura y de Recursos Hidráulicos*), le conseil en agriculture et la gestion de l'eau se réalisent au niveau régional dans un seul département : le district d'agriculture pluviale (*distrito de temporal*) qui inclue les URDERAL (unités d'irrigation pour le développement rural intégré) et les circonscriptions territoriales de l'ancien Ministère de l'agriculture et de l'élevage. Les districts d'irrigation restent indépendants. En 1980, les grands districts d'irrigation fusionnent avec les URDERAL dans le Jalisco le DDR n°94<sup>3</sup> s'unit à 44 municipes, le DDR de Tomatlán à la côte, enfin le DDR n° 13 s'intègre au reste de l'Etat.

Ce processus d'intégration régionale de l'administration de l'hydraulique agricole avec celle de la production se poursuit en 1986. Les URDERAL, les districts d'irrigation et les districts d'agriculture pluviale s'unissent et deviennent les districts de développement rural. Le département de construction reste indépendant pour réaliser les programmes hydrauliques publics en coordination avec les districts de développement.

En 1989 se crée la Commission nationale de l'eau (CNA) qui bien qu'émanant directement de la SARH en est très indépendante. La CNA prend à sa charge le fonctionnement des districts d'irrigation à partir de 1990. Le district d'irrigation se sépare du département de construction. Avec la CNA, la grande hydraulique reprend son indépendance. A partir de 1991 commence la dérégulation du secteur hydraulique mexicain, le district d'irrigation de El Grullo est l'un des premiers mis entre les mains des usagers.

Ce court historique permet de nous rendre compte de la complexité de la bureaucratie agricole et hydraulique à laquelle nous n'avons pas voulu rajouter celle qui a la charge de la réforme agraire. Elle nous explique la difficulté d'une gestion régionale et locale de l'eau et nous prouve l'absence de suivi dans les politiques de développement agricole tour à tour paternalistes ou libérales. Il faut bien voir alors que particulièrement dans le cas des URDERAL qui passent d'une administration à l'autre, la bonne gestion de l'irrigation dépend plus de l'organisation locale que de l'administration régionale. Les chefs de

---

<sup>2</sup> Entretiens et bibliographie.

<sup>3</sup> Jalisco Sur comprenant la vallée d'Autlán- El Grullo, la région de Sayula, Villa Corona et Acaclán.

département se succèdent comme les politiques, les agriculteurs restent et certains construisent des relations privilégiées avec la bureaucratie intermédiaire<sup>4</sup>. Les ruptures et incohérences des politiques hydrauliques mettent en péril une gestion à long terme de l'eau, par ailleurs elles consolident les bases de pouvoir de quelques acteurs locaux sur la répartition de cette ressource essentielle. L'association des usagers de l'eau est destinée depuis 1972 (avec la loi sur l'eau de Echeverría) à être une base solide du fonctionnement des petits systèmes d'irrigation, la nouvelle loi sur l'eau de 1993 augmente encore ses pouvoirs et ses devoirs tout en imposant son modèle à la grande hydraulique. Il a fallu deux décennies pour que les privilèges financiers de la grande irrigation soient érodés mais le désengagement de l'Etat pourrait frapper plus fort dans les DDR que dans les URDERAL dont les usagers ont l'expérience de la gestion de l'eau et prennent depuis longtemps en compte le coût réel<sup>5</sup> de l'eau dans leurs frais de campagne.

### 1.3. Construction des unités d'irrigation à Tuxcacuesco : une volonté extérieure.

Le district de Colima (DDR n° 53) situé sur la côte pacifique gère 24400 ha irrigués dont près de 70 % de plantations de palmiers, agrumes et arbres fruitiers. Au début des années 70, le Ministère des ressources hydrauliques (SRH) souhaite étendre l'aire de ce district et entreprend la construction d'un barrage en amont, dans l'Etat du Jalisco. La construction de la retenue de Las Piedras s'achève en 1975, sa capacité étant supérieure aux besoins du district, la SRH de Colima construit des petits systèmes d'irrigation par pompage. Ces URDERAL bénéficient aux villages du Jalisco situés en amont sur le fleuve Armería et ses affluents le Tuxcacuesco et l'Ayuquila. Dans le municipe de Tuxcacuesco 1400 ha sont aménagés sur 10 unités d'irrigation et 300 ha dans le municipe voisin de Toliman. Sept unités d'irrigation sont intégrées au terroir de Tuxcacuesco.

La construction de petits systèmes d'irrigation le long de la rivière Tuxcacuesco est le résultat d'une négociation entre l'Etat de Jalisco et celui du Colima. Cette négociation est menée au niveau de la représentation du Ministère de l'agriculture de chaque Etat sans jamais intégrer les futurs usagers. Le district de développement rural de El Grullo n'est entré en jeu qu'au moment où les unités sont mises entre les mains des usagers à partir de 1979. Cet organisme ne dispose d'aucun document concernant la construction des unités. Dans le cadre de la nouvelle loi sur l'eau de 1993, l'absence de documents originaux pose un problème car il est demandé un dossier complet par unité d'irrigation pour que l'Etat donne une concession de l'eau à l'association d'usagers.

L'Etat du Jalisco est aussi tributaire du Colima pour la gestion de l'eau. Le district de développement de El Grullo donne son autorisation au plan d'irrigation fait annuellement

---

<sup>4</sup> Voir à ce propos, la thèse de P. Van der Zaag. *Chicanery at the canal*.

<sup>5</sup> Pas tout à fait car il reste encore des subventions sur l'énergie électrique qui sont retirées graduellement.

par chaque URDERAL avec l'aide d'un technicien de la SARH. Mais auparavant le district de Colima impose ses propres exigences en eau et se réserve l'essentiel du volume stocké dans la retenue. Ce qui reste peut être utilisé dans le Jalisco, l'administration de El Grullo répartit l'eau entre les différentes unités d'irrigation. Le district d'irrigation du Colima géré par la CNA (jusqu'à 1993) décide chaque année de la date d'ouverture de la retenue<sup>6</sup>.

Depuis la mise en place des unités d'irrigation, les agriculteurs n'ont plus le droit d'utiliser des motopompes à discrétion, il faut que la SARH (*Secretaría de Agricultura y de Recursos Hidráulicos*) donne son autorisation car toute exhaure doit être comptabilisée dans le bilan hydraulique. Sur une campagne (deux à trois mois selon la culture), à Tuxcacuesco, il est difficile d'irriguer régulièrement sans que l'administration ne soit au courant d'une façon ou de l'autre. La retenue n'est pas l'unique source d'alimentation des systèmes d'irrigation, des cours d'eau temporaires et des sources permanentes confluent vers le fleuve et assurent un débit minimum même quand la retenue est fermée. En saison des pluies, une irrigation d'appoint est possible sans que l'administration ne soit prévenue (par motopompe ou sur l'URDERAL) sauf en cas de grave sécheresse, le débit restant même faible serait alors réservé aux plantations du DDR de Colima.

#### 1.4. Mise en place des systèmes d'irrigation : de l'absence de participation à l'appropriation grâce aux attraits du maraîchage.

Les agriculteurs n'ont pas participé à la planification et à la construction des systèmes d'irrigation. Les représentants de l'ejido auraient été au courant du projet de Las Piedras car initialement il menaçait le village de Tuxcacuesco ; la vallée étroite en faisait un lieu privilégié pour la construction de la retenue. Un informateur assure que les représentants de l'ejido sont allés se plaindre pour éviter la destruction de leur village et de leurs terres.

Comme dans le cas de la plupart des constructions hydrauliques publiques, le Ministère de l'agriculture met l'ouvrage à concours. Deux compagnies privées ont travaillé à Tuxcacuesco et à Chachahuatlán à la construction des systèmes d'irrigation supervisés par le Ministère des ressources hydrauliques de Colima.

La construction des premières stations de pompage a commencé en 1975. Entre 1976 et 1977 les unités de Las Parotas et de El Rincón sont construites. Les paysans de Tuxcacuesco sont employés comme manoeuvres sur les chantiers et reçoivent ainsi un salaire, d'autre part ils ont droit à des indemnisations pour les superficies ôtées à leur parcelle. Le projet ne soulève pas d'opposition notoire de la part des agriculteurs qui se réjouissent des futurs bienfaits de l'irrigation.

---

<sup>6</sup> Malgré la dérégulation de l'usage de l'eau au Mexique cette décision restera entre les mains de la Commission nationale de l'eau.

L'administration remet gratuitement toutes les unités d'irrigation à des groupes d'exploitants agricoles et plus rarement à des individus. Cette donation et l'absence d'organisation préexistante au niveau des unités sont en partie la cause du désintérêt des agriculteurs quant à l'entretien de l'infrastructure. Pour livrer les unités d'irrigation clef en main, la SARH de Colima impose la formation d'un groupe d'usagers, l'élection de représentants et le choix d'un règlement. Pour les agriculteurs il ne s'agit alors que d'une formalité qui ne deviendra réalité que plus tard, lorsqu'il faudra assumer l'administration des systèmes. D'autre part, certaines unités présentent des défaillances dès le début en raison d'une construction mal planifiée. Par exemple, l'unité de Las Parotas avait un problème technique au niveau d'un siphon, diminuant sa capacité de moitié. Durant 3 ans, les bénéficiaires de cette URDERAL n'ont pas réussi à s'organiser pour le faire réparer ou demander l'aide de la SARH. Il a fallu attendre l'arrivée de l'entreprise maraîchère Vergeles qui avait intérêt à irriguer la totalité de ses terres pour que cette réparation soit effectuée et encore sans que les autres bénéficiaires y participent. La dernière pompe a été en état de marche en 1982. La gestion de l'eau se réalise plus facilement et sans heurt quand le système est en bon état et que toutes les parcelles ont un même accès à l'eau, mais cela est rarement le cas (voir § 3).

Chaque unité est répertoriée par la SARH (Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques) en tant que URDERAL (Unités d'irrigation pour le développement rural), le district de développement rural du Grullo supervise leur gestion et leur dépense en eau. Le fonctionnement et l'entretien sont entièrement à la charge des usagers par l'intermédiaire de leurs trois représentants élus, tandis que la répartition de l'eau entre parcelles est le plus souvent assurée par un salarié. Depuis 1991, les URDERAL sont susceptibles de recevoir une aide de la Commission Nationale de l'Eau <sup>7</sup> dans le cas d'une importante réparation<sup>8</sup>.

Comme nous l'avons vu l'irrigation existait de façon marginale à Tuxcacuesco dès l'époque de l'hacienda et concernait peu de agriculteurs. Néanmoins nous pensons que l'expérience acquise par certains agriculteurs facilite l'appropriation de l'irrigation par l'ensemble. Le succès des premiers maraîchers (dans les archives de la CAM, on retrouve la trace de la culture de la pastèque avant 1940), incite le reste des agriculteurs à se lancer dans ces nouvelles spéculations. Une certaine expérience est acquise et les petites parcelles semées en pastèque ont pu permettre à certains d'accumuler le nécessaire pour se lancer à plus grande échelle dans la culture irriguée.

---

<sup>7</sup> La CNA est créée en 1989 au sein de la SARH pour s'occuper de la gestion des districts d'irrigation et s'occupe depuis 1990 de la remise des districts aux usagers comme c'est déjà le cas dans le cadre de la petite irrigation.

<sup>8</sup> C'est ce mécanisme qui est appliqué pour assurer la reconstruction des canaux détruits par les inondations de l'hiver 1991-92 et l'augmentation de la capacité de pompage d'une unité d'irrigation.

Tab. n° 3.1. Caractéristiques des unités d'irrigation.

Sources : SARH, entretiens.

Caractéristiques	Las Parotas	El Rincón	Ruben Zuno	El Jeanette	Chachahuatlán
Nombre d'usagers	45	23	11	5 mais 1 actuellement	40
Superficie en hectares	600 prévus 364	115.5	42	92	208
débit en litre/seconde	100	100	100		
nombre de pompes	2 pompes à diesel et 2 pompes électriques	1 pompe électrique	1 pompe électrique	1 pompe électrique	2 pompes électriques
propriété la plus grande en hectares	151	11	7	24	8
superficie ejidale superficie en petite propriété en hectares	57 307	85,5 30	35,5 6,5	92	208
prix irrigation en pesos/heure	4 en 1992 et 6 en 1993	5	12	pas calculé	4
canalero salarié, usager	salarié non usager	salarié usager et président de l'unité d'irrigation	salarié usager	chacun avait accès à la pompe jusqu'à la dispute	salarié usager
manque d'eau	oui	pas avant les avaries de janvier 1992	pas avant les avaries de janvier 1992	non	oui
irrigation en saison des pluies	oui	oui d'août à septembre	oui	oui	non

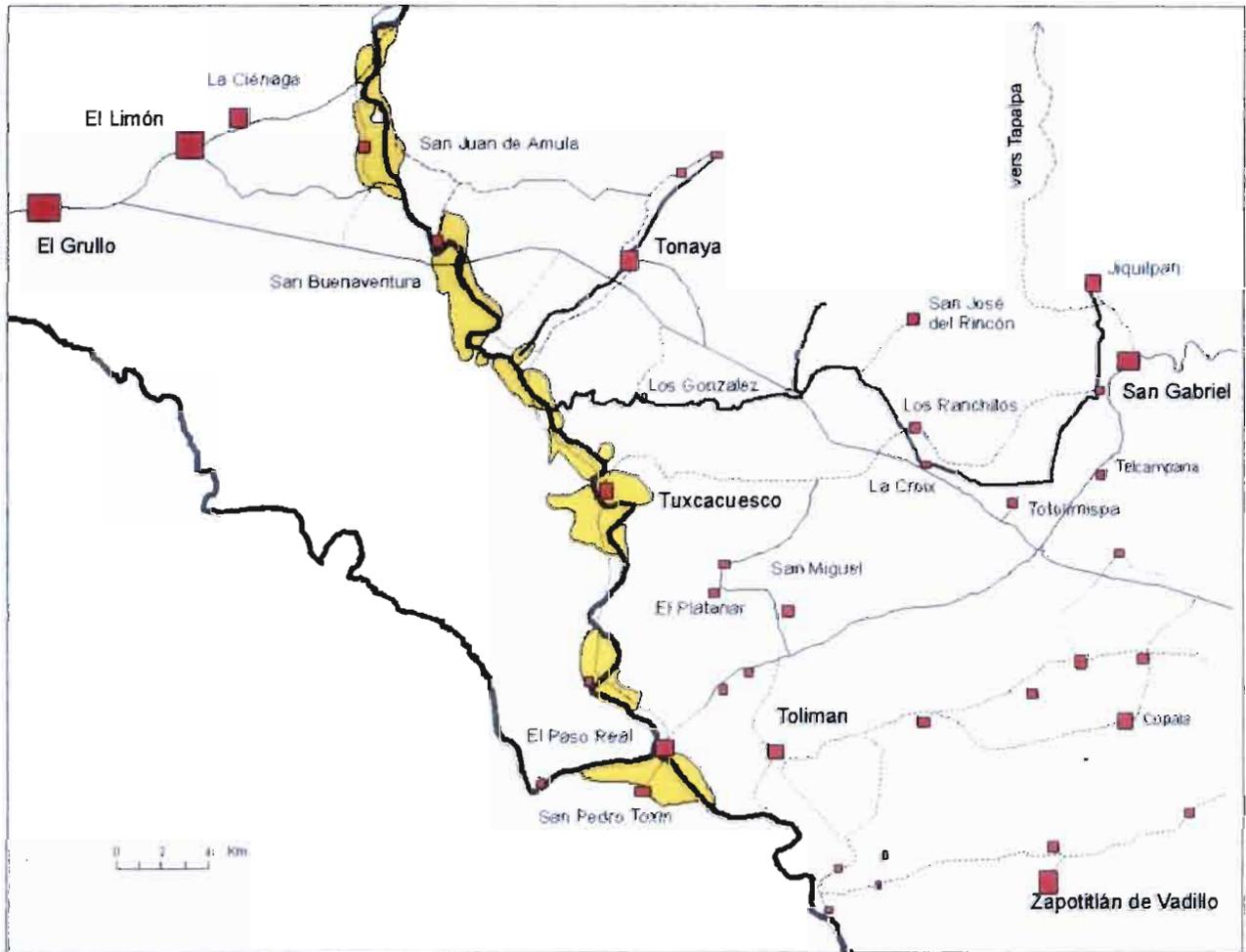


Fig. n° 3.2. Unités d'irrigation du fleuve Tuxcacuesco

Rivière   
  Route   
  Chemin   
  Piste   
  Unité d'irrigation

SOURCE : SARH

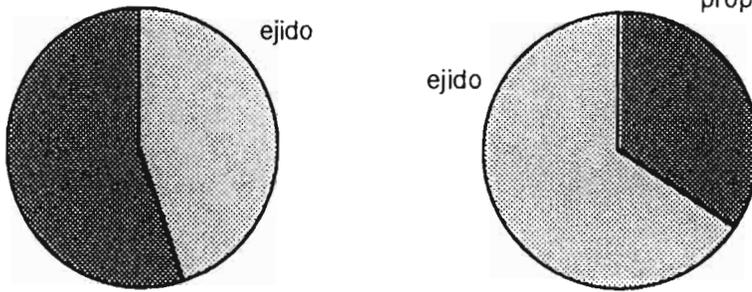
Graphique n° 3.1. Unités d'irrigation du municipio de Tuxcacuesco.

Type de propriété

Usagers

propriété privée

propriété privée

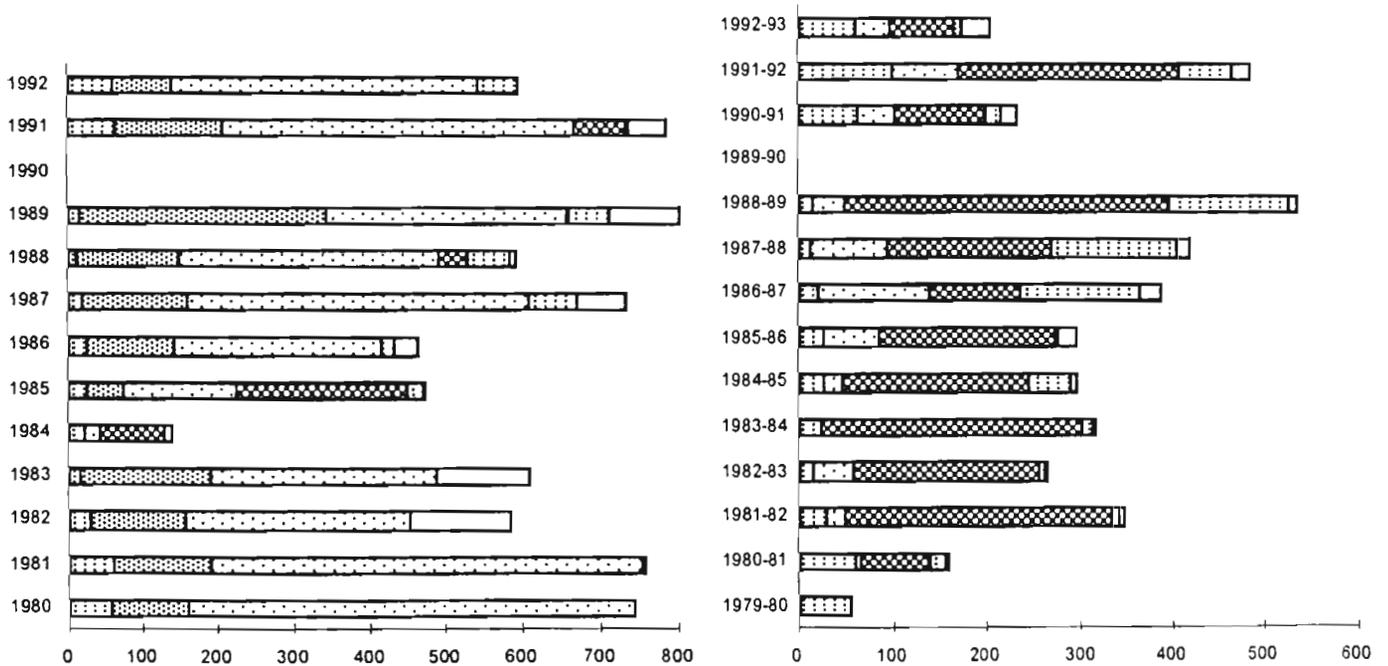


Source : District de développement rural de El Grullo.

Graphique n° 3.2. Evolution des cultures, unités d'irrigation de Tuxcacuesco et Chachahuatlán.

Cycle pluvial (printemps-été)

Cycle irrigué (automne-hiver)



N.B. Il manque les données de 1989 et celles de 1982 à 1984 sont incomplètes (il manque l'unité de Chachahuatlán).  
Source : District de développement rural de El Grullo, entretiens.

- ▣ légumes
- ▣ pastèque et melon
- ▣ maïs
- ▣ arachide
- ▣ pérennes
- ▣ autres cultures

## **2. Développement des cultures maraîchères et nouvelle organisation de la production.**

Les unités d'irrigation intensifient l'usage du sol en permettant deux cultures annuelles sur plus de 1000 ha de sols fluviaux dans l'ensemble du municipe de Tuxcacuesco. Elles permettent à un certain nombre d'agriculteurs de développer ou du moins conserver leur exploitation là où les terres pluviales et les parcours de mauvaise qualité n'assuraient plus leur reproduction. L'irrigation renforce une paysannerie née au cours de la réforme agraire en venant lui apporter de nouvelles opportunités de production et de capitalisation grâce aux cultures maraîchères. D'autre part elle confirme la division du travail au sein de la communauté ainsi que son intégration au marché.

Les petits propriétaires sont les grands bénéficiaires du développement de l'irrigation avec plus de la moitié des terres irrigables du village de Tuxcacuesco appartenant à 30 d'entre eux (Graphique n° 3.1). Le reste se distribue entre 56 ejidataires de cette communauté. Avec ceux de Chachahuatlán, au total 101 ejidataires disposent d'une parcelle irriguée. Parmi eux tous ne travaillent pas directement leur parcelle ; c'est par exemple le cas des veuves, des personnes âgées et des migrants. Comme nous le verrons, le métayage et la location des terres sont des pratiques courantes chez les propriétaires privés comme chez les ejidataires.

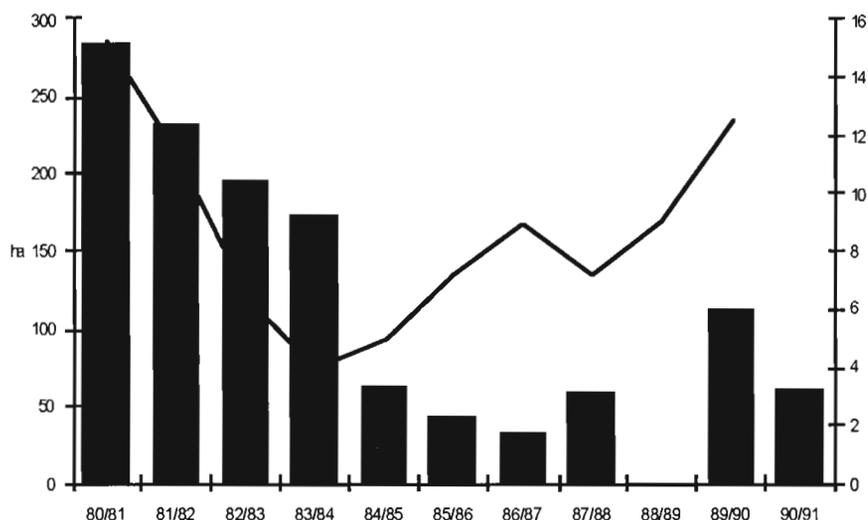
### 2.1. Les nouvelles cultures.

Les premières cultures répertoriées dès le cycle automne-hiver 1979-1980 sont des cultures pérennes et plus précisément des arbres fruitiers (manguiers, bananiers, papayers) dont près de la moitié était déjà implantée avant la mise en place des systèmes d'irrigation. En saison des pluies, les cultures traditionnelles, maïs et arachide sont toujours présents. L'année suivante débute la culture de fruits et légumes en hiver particulièrement dans l'unité de Las Parotas où vient de s'installer une grande entreprise maraîchère de Autlán qui cherche à diversifier ses lieux de production et ses calendriers de récoltes (voir Graphique n° 3.2).

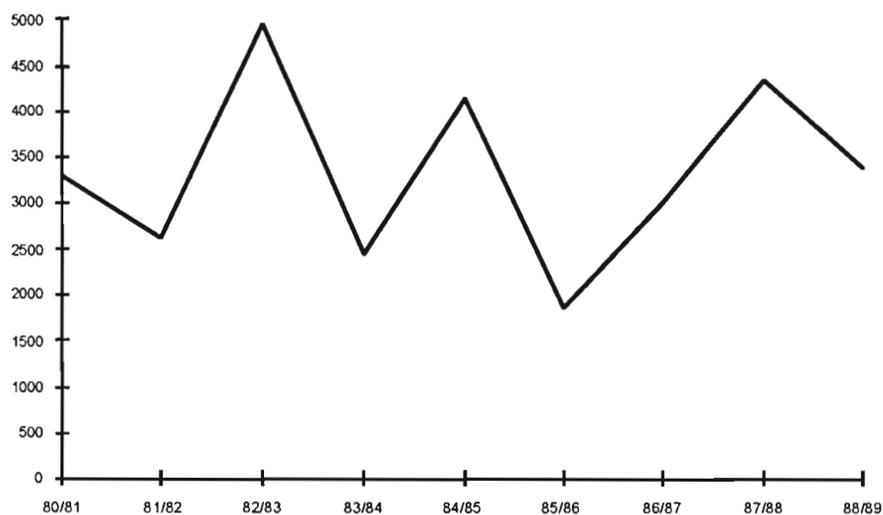
*La pastèque : une culture ayant des antécédents à Tuxcacuesco.*

La pastèque n'est pas une culture totalement nouvelle à Tuxcacuesco, comme nous l'avons vu, elle était semée en décrue avant les années 40 puis sur des petites parcelles irriguées par motopompe. La mise en place des systèmes dynamise cette production autrefois destinée presque exclusivement à la consommation et à la vente locale.

Graphique n° 3.3. Evolution des surfaces et des rendements en pastèque, unités d'irrigation de Tuxcacuesco.



Graphique n° 3.4. Evolution du prix moyen de la pastèque payé au producteur, Tuxcacuesco (en pesos 1978).



Source : District de développement rural de El Grullo.

La pastèque constitue en hiver 1981-1982 plus de 90 % des cultures maraîchères présentes sur les unités d'irrigation de Tuxcacuesco et Chachahuatlán avec 273 ha. Elle est semée autant

sur les parcelles privées que sur les parcelles ejidales. Ce n'est que 5 ans après la mise en fonctionnement des systèmes d'irrigation que les cultures maraîchères sont aussi introduites en saison des pluies mais elles restent secondaires face au maïs et à l'arachide. Durant ce cycle c'est le sorgho qui est introduit par les propriétaires privés surtout pour la production de grains. En 1985-86, la pastèque perd son hégémonie et le melon prend sa place.

La pastèque est produite avec un certain succès durant cinq années consécutives. Les rendements diminuent de 1980-81 à 1983-84. La réponse des agriculteurs dans le choix de leur assolement suit en partie ces variations. La courbe du rendement explique aussi les deux étapes de la culture de pastèque, avant et après l'adoption d'un itinéraire technique plus intensif. La première chute des rendements marque la fin de la grande époque de la pastèque quand la fertilisation, les traitements et le choix de variétés perfectionnées étaient considérés comme superflus. Les terres quasiment vierges de toute production maraîchère permettaient de bons rendements à faible coût (20 à 25 t/ha selon les paysans) et la variété locale était fort appréciée.

Après quatre ans de prédominance de la pastèque en saison sèche, les agriculteurs doivent introduire de nouvelles cultures dans les rotations et investir dans les intrants pour maintenir les rendements, en majorité ils préfèrent changer de culture. Un abandon de 4 ans est suivi d'un regain d'intérêt, il s'accompagne d'une intensification de l'itinéraire technique. Ce regain n'est d'ailleurs pas un hasard puisqu'il suit une élévation du prix moyen payé à Tuxcacuesco et une duplication du prix aux halles de Guadalajara au cours de l'année 1988 (Graphiques n° 3.3 et 3.4).

En 1984, les ejidataires de Chachahuatlán et l'entreprise Vergeles cultivent pastèque et melon durant la saison des pluies sur plus de 220 ha, mais cet essai reste sans suite. Les approvisionnement en eau sont plus difficiles à maîtriser et les cultures sont sensibles aux précipitations. De plus en septembre, lors de la récolte, les prix sur le marché sont bas. Actuellement les semis s'échelonnent sur un mois et demi de fin novembre à début janvier, afin de décaler la date des récoltes<sup>9</sup>.

Les bilans de cultures de la pastèque, du melon, du maïs, de l'arachide et du piment vert détaillent les coûts de production et nous donnent une idée des différents itinéraires techniques<sup>10</sup> appliqués sur les mêmes cultures. En culture maraîchère, les petits et moyens agriculteurs (ejidataire, propriétaire ou métayer) participent presque tous aux travaux et suivent eux-mêmes la culture, certains emploient plus de main-d'oeuvre salariée que d'autres et font alors moins de travail. Le travail familial n'est pas comptabilisé dans les charges. Les résultats que nous présentons ne sont pas des moyennes mais des exemples significatifs, les données varient chaque année, sans que ces variations ne modifient le poids de chaque poste dans le bilan.

Bilan de culture, pastèque (120-130 jours du semis à la récolte)

---

<sup>9</sup> Seul un producteur sème occasionnellement de la pastèque de contre-saison en juillet et la récolte en septembre.

<sup>10</sup> Nous choisissons la définition de Sebillotte pour le concept d'itinéraire technique : "combinaison logique et ordonnée de techniques qui permettent de contrôler le milieu et d'en tirer une production" (in Pillot D., 1987).

Itinéraire technique 1 novembre-avril 1991-92	Itinéraire technique 2 janvier-mai 1992	Itinéraire technique 3 1992-1993
--	--	-------------------------------------

Travaux et intrants	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha
Location terre	parcelle ejidale	500 parcelle ejidale louée	parcelle ejidale
Labour		200	tracteur personnel
Hersage	120	50	total travail du sol
Planches	200	50	100
Sarclages			2 sarclages mécanisés 2 sarclages manuels 80
Semis : main-d'oeuvre semence	20 60	40 600	40 60
Traitements : main-d'oeuvre pesticides	4 traitements 80 500	12 traitements 240 1500	12 traitements 240 1600
Fertilisation : main-d'oeuvre engrais	4 fertilisations 60 500	4 fertilisations 80 500	3 fertilisations 60 1500
Irrigation : Main-d'oeuvre eau	producteur 80	130 80	130 80
Récolte : main-d'oeuvre	4 coupes (1 journalier) 80	5 coupes (2 journaliers, un coupeur spécialisé) 680	6 coupes (3 journaliers, 3 coupeurs dont un frère) 1560
Transport	100/tonne 500	200 (camion personnel)	100/tonne 3600
Total coûts	2200	4850	9050

Production	5 t à 700\$/t	6 t à 1000 \$/t 4 t à 700 \$/t	3 t à 1000 \$/t 33 à 750 \$/t
Produit brut	3500	8800	27750

MARGE	1300	3950	18700
-------	------	------	-------

Source : entretiens.

Dans le cas du 3<sup>o</sup> itinéraire technique exposé concernant la pastèque, le maraîcher réalise des échanges de travail avec ses frères et entre les trois ils occupent deux ouvriers permanents. Disposant d'un tracteur propre, il ne considère dans les dépenses de travail du sol que le coût du fuel. Dans tous les bilans calculés par les agriculteurs l'amortissement du matériel comme l'ensemble des frais fixes de l'exploitation ne sont pas compris dans le bilan ses cultures. Dans ces trois exemples les rendements et la marge résultante varient fortement selon l'itinéraire technique choisi (il faut aussi considérer le caractère aléatoire de la production). Le choix de la semence, le nombre de traitements font la différence au niveau des coûts de production. Les coûts de récolte et de transport se multiplient bien évidemment quand la récolte est abondante. Le troisième itinéraire technique est significatif de ces exploitations qui favorisent une intensification de l'usage de la main-d'oeuvre familiale grâce à la mécanisation. Par contre le deuxième cas est ici signe d'une stratégie d'expansion territoriale (location de terre, achat d'un camion lui donnant plus de

latitudes pour accéder aux marchés). Les deux intensifient la protection des cultures en multipliant les traitements et s'assurent un meilleur rendement.

### *Les autres cultures maraîchères.*

D'autres cultures maraîchères prennent progressivement la place de la pastèque : melon, tomate verte et à moindre échelle concombre, courgette, oignon, tomate.

Le melon présente un itinéraire technique comparable à celui suivi pour la pastèque. Les traitements contre les ravageurs et maladies sont plus onéreux<sup>11</sup> ; sa manutention lors de la récolte et durant le transport est particulièrement délicate car le fruit est très sensible aux coups. La commercialisation doit être rapide car le melon perd de la valeur dès le moment de sa récolte, tandis que la pastèque supporte un ou deux jours en tas dans le champ, à l'ombre d'un arbre. Pour les grossistes les limites du temps de stockage sont de l'ordre de 2 jours en entrepôts pour le melon contre une dizaine de jours pour la pastèque. Les deux exemples d'itinéraires techniques sont représentatifs d'une stratégie d'expansion de la superficie cultivée<sup>12</sup> et d'intensification du travail familial, le deuxième assure le rendement en intensifiant les traitements et la fertilisation (cela a payé cette année-là).

La tomate verte est la deuxième culture de remplacement de la pastèque. La production en est moins délicate, les coûts sont moindres (2000 \$/ha). La récolte demande beaucoup de main-d'oeuvre mais le conditionnement au champ en sac facilite le transport et le stockage et protège le fruit. La tomate, la courgette, l'oignon ne sont guère cultivés par les ejidataires et les petits propriétaires. C'est plutôt la grande entreprise qui s'est lancée dans ces essais de culture et de diversification, parfois à grande échelle mais toujours de façon sporadique.

---

<sup>11</sup> Coûts de production avant récolte 4000 N\$ pour la pastèque 5000 pour le melon.

<sup>12</sup> Le deuxième a loué une autre parcelle.

Bilan de culture, melon (75-85 jours du semis à la récolte)

	Itinéraire technique 1 février-avril 1992-93	Itinéraire technique 2 décembre-février-mars 1992-93
Travaux et intrants	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha
Location terre	parcelle ejidale louée 1000	parcelle ejidale
Labour	tracteur personnel	tracteur personnel
Hersage	total travail du sol	total travail du sol (et traitements)
Planches	80	200
Sarclages	sarclages manuels 80	2 sarclages mécanisés, 2 manuels 80
Semis : main-d'oeuvre semence	40 500	50 570
Traitements : main-d'oeuvre pesticides	13 traitements 140 1000	traitements mécanisés  2500
Fertilisation : main-d'oeuvre engrais	2 fertilisations 40 250	3 fertilisations mécanisées 1000
Irrigation : Main-d'oeuvre eau	producteur eau incluse dans la location	80 160
Récolte : main-d'oeuvre	3 journaliers pendant 35 jours à mi-temps 1050	33 coupes sur 6 ha à 8 journaliers/jour 880
Transport	800	450 \$/4 t 3100
Total coûts	4980	8620
Production	10 t à 650\$/t en moyenne	27.5 t à 1000 \$/t en moyenne
Produit brut	6500	27500
MARGE	1520	18880

Source : entretiens.

## 2.2. Les cultures traditionnelles.

### *Maïs, arachide et piment sec.*

En saison des pluies, les cultures traditionnelles occupent les trois quarts de la superficie arable, sauf en 1985 où le melon et la pastèque mobilisent plus de la moitié des labours. Le maïs est présent sur la moitié et parfois les deux tiers de la superficie cultivée en saison des pluies. Semé seul ou en association avec du haricot et/ou de la courge, il reste la culture pluviale de base. Les risques de production liés à une absence de pluies de mi-août mi-septembre sont évités grâce aux irrigations d'appoint. Il est aussi cultivé sous irrigation sur 30 à 100 ha pour la production d'*elote* (maïs doux) pour l'autoconsommation uniquement et de maïs grain. Dans ce cas, l'irrigation représente une proportion non négligeable des coûts de production qui restent bas pour le maïs (12 % du coût total contre 2 à 4 % pour la pastèque). La possibilité de commercialisation sous forme d'*elote* étant

limitée, les faibles bénéfices du maïs grain ne justifient pas la culture durant la saison sèche. Sauf quand le paysan ne pourra faire la soudure et préfère la qualité de "son maïs" à celui de la CONASUPO.

D'après les exemples présentés ci-joint, l'intensification de l'itinéraire technique du maïs ne s'est pas avérée particulièrement rentable. En fait elle reste rare étant surtout le fait de propriétaires privés mécanisés.

Bilan de culture, maïs (120-130 jours du semis à la récolte)

Itinéraire technique 1 juin-septembre 1992	Itinéraire technique 2 juin-septembre 1992
---	---

Travaux et intrants	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha
Location terre	parcelle ejidale	parcelle privée
Labour	140	tracteur personnel
Hersage	70	80
Semis : main-d'oeuvre semence	60	60 270 hybride
Traitements : main-d'oeuvre pesticides		200
Fertilisation : main-d'oeuvre engrais		600
Récolte : main-d'oeuvre	150 60 dégrainage	250
Transport	ou autoconsommation	remboursé par la CONASUPO

Total coûts	480	1460
Production	1.8 t à 700\$/t 500 \$ refus pour bétail	4 t à 700 \$/t 500 \$ de refus
Produit brut	1760	2900

MARGE	1280	1440
-------	------	------

Source : entretiens.

L'arachide est la deuxième constante du calendrier de production des unités d'irrigation avec 15 % des surfaces des unités d'irrigation. Son produit brut est égal à la moitié de celui de la pastèque et il peut le dépasser (en 1985-86). Par contre ses coûts de productions sont trois fois moindres. L'itinéraire technique de l'arachide est traditionnel et ne varie pas : la semence est conservée d'année en année ; les travaux culturaux se réalisent avec un attelage sauf le labour qui est souvent mécanisé ; la récolte est semi-manuelle, un tracteur ou un attelage déterre les plants tandis que des journaliers terminent de les dégager. L'arachide ne répond pas aux engrais sauf en cas de carence notoire, de même son irrigation essayée au début de la mise en place des systèmes d'irrigation n'est pas concluante. Le principal coût de la culture se trouve dans le conditionnement de la récolte (20 à 30 % du coût total). Les gousses doivent être séparées du reste de la racine. Ce travail ("*desguaje*") est réalisé par des groupes de femmes, d'enfants et de vieillards payés à la

tâche. Les rendements observés à Tuxcacuesco sont inférieurs à la moyenne calculée en culture améliorée pour les pays tropicaux (1000 à 1500 kg/ha, cf Mémento de l'agronome). L'arachide est vendue sur place à des commerçants extérieurs, quelques agriculteurs la stockent pour la vendre à meilleur prix dans la région ou à Guadalajara.

Bilan de culture, arachide (100-105 jours du semis à la récolte)

	Itinéraire technique 1 juin-septembre 1992	Itinéraire technique 2 janvier-mai 1992
Travaux et intrants	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha
Location terre	parcelle ejidale	parcelle ejidale
labour	100	100
Sarclages		120
Semis :		
main-d'oeuvre		50
semence	30 décorticage	30
Récolte :	190 déterrage	190
main-d'oeuvre	10 sacs à 8 \$/sac 80 <i>desquaje</i>	30 sacs à 7 \$ 210
Transport		vente sur place
Total coûts	400	700
Production	0.5 t à 2000\$/t	0.9 t à 3000 \$/t
Produit brut	1000	2700
MARGE	600	2000

Source : entretiens

Maïs et arachide donnent des résidus de culture utilisables par les animaux en saison sèche quand le fourrage des parcours est rare. Pour les légumes ce n'est pas le cas, à moins que la récolte soit interrompue car les prix sont trop bas, les animaux vont alors pacager les fruits et les plants avant le prochain labour. D'autre part la double culture annuelle réduit l'espace disponible pour les animaux durant la saison sèche sauf quand l'éleveur implante un fourrage sous irrigation<sup>13</sup>. La luzerne ou les graminées sont pâturées directement dans la parcelle. Le fourrage peut être ensilé ou séché et distribué tout l'hiver à l'ensemble du troupeau ou compléter l'alimentation des vaches laitières en saison des pluies. Pour les agriculteurs qui n'ont qu'une seule parcelle irrigable, le choix du maraîchage en hiver exclut l'élevage ou les oblige à l'achat d'*esquilmos* (chaumes) ou de fourrage.

Peu exigeantes en intrants, ces deux productions traditionnelles caractérisent le système de culture pluviale de Tuxcacuesco.

Le piment vient se joindre à ce binôme, diverses variétés destinées à être vendues déshydratées sont cultivées depuis longtemps en saison des pluies, seules ou en association avec le haricot. Les façons culturales sont réduites au minimum (labour et un ou deux

<sup>13</sup> Cette solution ne concerne que les producteurs qui ont plus de 10 ha cultivables.

sarclages), tandis que le semis est direct. L'absence de traitement et de fertilisation en font une culture bon marché dont le principal coût est constitué par la récolte et le séchage (et encore la main-d'oeuvre est souvent uniquement familiale et par conséquent rarement rémunérée en espèces). Le plus souvent cette culture est réservée aux terres les moins fertiles du piémont et du haut plateau. Cette production est commercialisée sur place ou à Sayula et à Cd. Guzmán. La récolte est effectuée en septembre, le piment séché est vendu entre novembre et février selon la capacité de stockage dont dispose l'exploitant agricole. Le principal marché pour ce produit est à Mexico et 80 % de la production passe par la capitale ou Guadalajara. Pour le grossiste qui accapare les principaux bénéfices de la vente, le prix peut aller de 8 à 40 \$/kg et ce produit a l'avantage de pouvoir être conservé deux ans. Localement les rendements sont peu élevés et le produit est beaucoup moins bien payé.

Bilan de culture, piment serrano (80-85 jours)

	Itinéraire technique 1 juillet-septembre 1992	Itinéraire technique 2 juillet-septembre 1992
Travaux et intrants	Coûts en Npesos/ha	Coûts en Npesos/ha
Location terre	parcelle ejidale louée 500	parcelle ejidale
Labour	140	tracteur personnel
Sillonage	70	200
Sarclages	4 sarclages manuels 120	2 sarclages mécanisés, 2 manuels 80
Semis : main-d'oeuvre plants	300 1400	150 1950
Traitements : main-d'oeuvre pesticides	1000	40 370
Fertilisation : main-d'oeuvre engrais	300	40 200
Irrigation : Main-d'oeuvre eau	150	330
Récolte : main-d'oeuvre	900	2 coupes 320
Transport	2000	200 2 voyages avec camion personnel
Total coûts	5880	3880
Production	20 t à 2500\$/t en moyenne	1,4 t à 2500 \$
Produit brut	50000 <sup>14</sup>	3500
MARGE	44120	-380

Source : entretiens

<sup>14</sup> En 2 ha de piment serrano au fermier a gagné 150000N\$ soit un bénéfice net de près de 140000 N\$ (environ 200000 F en 1992)



Depuis 1990, une nouvelle variété de piment est cultivée. Vendu en frais, le piment *serrano* fait partie des productions maraîchères et en a les mêmes caractéristiques. Il peut atteindre des prix très intéressants à tel point qu'avec la production de 2 ha un fermier a réussi à acheter la parcelle qu'il louait cette année-là (11 ha irrigués). Cette culture est cependant particulièrement délicate et coûteuse et le maraîcher doit trouver un client très vite car le produit ne se conserve pas.

En dépit des progrès de l'irrigation, les cultures pluviales demeurent essentielles, leurs débouchés sont connus et leur production moins risquée. Les agriculteurs qui ont des excédents les vendent sur place au détail, au moment de la récolte, ou tout au long de l'année s'ils disposent de moyens de stockage.

Il faut au moins 4000 \$ pour mener à bout une culture maraîchère et 10 fois moins pour une culture pluviale, on comprend pourquoi tout le monde n'a pas la capacité de faire du maraîchage, sans parler de la complexité des itinéraires techniques. Quand les légumes payent, cela rapporte beaucoup : on gagne plus de deux fois la mise en moins de 130 jours ! On comprend aussi pourquoi tant que l'agriculteur a de quoi investir dans le maraîchage en hiver il ne fera pas du maïs irrigué. Non seulement les coûts de production varient car tout le monde ne veut pas ou ne peut pas investir autant mais apparemment les bénéfices sont plus que proportionnels à l'investissement. Entrent en jeu dans la détermination de chaque itinéraire technique, les moyens financiers mobilisables ainsi que les aléas climatiques ou commerciaux. Les coûts de production varient ainsi de façon considérable d'une exploitation à l'autre (sauf pour l'arachide). Le choix d'un itinéraire technique reste lié aux rendements espérés et aux prix anticipés. Dans un cas comme dans l'autre, la prévision est particulièrement hasardeuse compte tenu de l'incidence des aléas bioclimatiques sur la détermination du rendement au champ (par contre le nombre de coupes et donc le rendement effectif est aussi déterminé par le prix du moment) et de l'imprévisibilité des prix (forte amplitude des fluctuations même dans le très court terme).

### *Les cultures pérennes.*

Les cultures pérennes, arbres fruitiers ou agave, existaient avant la mise en place des systèmes d'irrigation. L'agave n'a pas besoin d'être irrigué même s'il produit plus vite sous irrigation et avec fertilisation. De petits réservoirs de l'époque de l'hacienda arrosaient en plusieurs fractions une vingtaine d'hectares d'arbres fruitiers. Même après le développement de l'irrigation les vergers restent de petite taille (moins d'un hectare, jusqu'à 3 ha) et sont souvent mixtes. Fréquemment les arbres (papayers, pruniers, bananiers, manguiers, goyaviers) entourent les parcelles irriguées. Une dizaine d'hectares en agave appartient à un grand propriétaire en vue de la fabrication de mezcal. Seuls les

agrumes occupent une grande superficie avec plus de 80 ha de citron vert sans pépin qui appartiennent à la compagnie transnationale Vergeles et sont destinés à l'exportation.

L'arboriculture est plus difficile à développer chez des petits agriculteurs, elle demande un investissement préalable important qui ne commence à porter ses fruits qu'après trois ou quatre ans. Au contraire la production maraîchère peut en 80 à 130 jours rapporter 50 à 80 % du capital investi. D'autre part l'arboriculture fruitière exige de multiples savoir-faire et les différents travaux (taille, entretien, fertilisation, traitement...) doivent être menés à bien pour ne pas perdre plusieurs années de production. Mais jusqu'à maintenant les plantations occupaient surtout des espaces vacants, difficilement cultivables ou abandonnés par la culture maraîchère (comme sur les terres de Vergeles, après plusieurs années de monoculture). Les plantations d'agrumes de la firme Vergeles s'expliquent aussi par le désir de légitimer la possession de terres susceptibles d'être expropriées<sup>15</sup>.

Parmi les cultures pérennes, nous trouvons aussi la luzerne et différentes graminées qui doivent être renouvelées tous les 2 à 5 ans suivant l'entretien que reçoit la prairie artificielle (fertilisation, pertinence des coupes, pacages plus ou moins intensifs).

### 2.3. Capacité d'adaptation technique des paysans et recherche de marché.

La pastèque, le melon et la tomate sont cultivés par tout type d'usagers de l'irrigation : ejidataire, grand propriétaire, petit propriétaire, entreprise transnationale. Mais certains agriculteurs attendent que ces cultures fassent leurs preuves chez le voisin avant de se lancer. Les autres légumes plus "exotiques" n'ont pas le temps de se répandre, leur marge ne justifie pas un nouvel apprentissage pour l'agriculteur moyen. Quelques précurseurs choisissent de nouvelles spéculations et ne sont suivis qu'en cas de réussite notoire, c'est ce qui s'est passé avec le piment *serrano*.

Quand il change de culture, le maraîcher se confronte à deux problèmes. Il doit expérimenter un nouvel itinéraire technique et rechercher d'autres canaux de commercialisation.

#### *Les itinéraires techniques.*

Entre cultures pluviales et cultures irriguées, céréales et légumes, les itinéraires techniques sont fondamentalement différents. Même dans le maraîchage, les itinéraires techniques varient selon les cultures : la préparation du sol pour la pastèque et le melon est différente<sup>16</sup> ; les modalités d'irrigation varient ; les besoins en fertilisation sont particuliers à chaque plante ; les maladies et ravageurs sont à connaître pour chaque famille de légume

---

<sup>15</sup> Les plantations, même si elles dépassent les 100 ha de terres irriguées (superficie limite de la petite propriété jusqu'à 1991) étaient moins facilement expropriables que les terres en friche.

<sup>16</sup> Par exemple les largeurs de planche varient, 2 m pour le melon, 5 m pour la pastèque.

et espèce particulière. Tous les agriculteurs n'ont pas la même capacité d'adaptation et d'apprentissage mais elle reste en moyenne considérable. A Tuxcacuesco durant des siècles se faisaient les mêmes cultures selon le même itinéraire technique. En moins de 10 ans, plus de 10 nouvelles cultures apparaissent et chaque agriculteur ayant accès à l'irrigation en a essayé au moins trois.

Non seulement le paysan doit apprendre à mener à bien ces nouvelles cultures mais il doit pouvoir les vendre.

### *Les nouveaux canaux de commercialisation.*

Les canaux de commercialisation des productions traditionnelles ne sont pas adaptés aux cultures maraîchères : le piment sec est vendu à Sayula ou Cd. Guzmán, l'arachide est achetée par les transformateurs du village voisin de Los Noxtles et le maïs est livré aux magasins CONASUPO de Tonaya et de Sayula ou emmené par les ramasseurs locaux. La pastèque déjà produite localement n'avait pas de canal de distribution particulier hormis la vente locale. Cela ne s'imposait pas compte tenu du volume de production de l'époque.

Paysans et transporteurs locaux doivent trouver de nouveaux débouchés. La majorité des fruits et légumes se vendent aux halles de Guadalajara mais les commerçants sont spécialisés dans un ou deux produits. Dès lors, chaque fois que l'agriculteur change de culture, il doit changer d'acheteur ou peu s'en faut. La diversification des cultures a des limites, le bénéfice espéré sur un nouveau produit ne justifie pas toujours les coûts d'apprentissage du suivi des cultures et de prospection du marché. Les maraîchers expliquent que pour les premières récoltes de pastèque, au début des années 80, des commerçants de Guadalajara sont venus acheter la production sur place. Par la suite les canaux de commercialisation et les stratégies de vente des agriculteurs se sont diversifiées.

En plein boom de la pastèque (de 1979 à 1985), durant l'époque des récoltes (avril-mai), une vingtaine de camions attendaient leur chargement de fruits chaque matin sur la place de Tuxcacuesco, les acheteurs venaient des marchés de Guadalajara, Ciudad Guzman et Sayula. Certains agriculteurs ayant investi dans le transport se lancent alors dans le ramassage, seuls ou associés avec un client des halles de Guadalajara.

Lors de la mise en place des systèmes d'irrigation le transport à Tuxcacuesco est déjà fonctionnel même si les nouveaux canaux de commercialisation n'existent pas encore. Depuis les années 50, les camions de 5 à 8 t puis de 12 à 18 t ont remplacé les bêtes de somme. Déjà en 1970, il y avait à Tuxcacuesco 9 camions achetés par les agriculteurs aisés ou les commerçants enrichis<sup>17</sup>. Les mauvais chemins permettent tant bien que mal l'accès des revendeurs provenant des marchés proches.

---

<sup>17</sup> Archives municipales de Tuxcacuesco. Janvier 1970. *Relación de causantes del comercio e Industria que se encuentran registrados en la Subdelegación de hacienda de Tuxcacuesco, Jalisco.*

Les agriculteurs les plus dynamiques et les plus prompts à s'adapter aux nouvelles techniques et à rechercher de nouveaux marchés sont les premiers à améliorer leur niveau de vie et parfois même à enrichir leur exploitation. Le maraîchage leur apporte une nouvelle source d'accumulation qu'ils savent mettre à profit pour acheter des terres, s'équiper ou développer des activités extra agricoles comme le commerce (voir Chap. 4), mais comme nous l'avons vu, la production maraîchère n'est pas à la portée de tous et les différenciations sociales s'accroissent.

### **3. Gestion technique et sociale de l'eau<sup>18</sup> : les unités d'irrigation comme organisation des exploitants agricoles.**

#### 3.1. Structure foncière et rotations culturales sur les unités d'irrigation.

La taille des parcelles au sein d'une même unité d'irrigation n'est guère homogène (voir les Graphiques n° 3.4 à 3.6). Pour toutes les unités, elles vont d'un hectare (ou moins) à 7 ha. En réalité, les propriétés peuvent être bien plus étendues quand un seul agriculteur dispose de plusieurs parcelles sur le même système d'irrigation ou sur d'autres unités. A Las Parotas où les parcelles ejidales sont rares, l'entreprise Vergeles est propriétaire de 151 ha irrigables (sous plusieurs noms car selon les règles originales la limite était fixée à 20 ha/usager), soit près de la moitié de la superficie irrigable. Ces parcelles sont regroupées et se situent près de la tête du réseau, l'entreprise est ainsi avantagée car le coût de l'irrigation est réduit et l'accès à l'eau est plus facile (elle peut aussi mieux faire valoir son point de vue dans la gestion collective de l'unité). Las Parotas est l'unité la plus grande et la moins compacte, les parcelles séparées du chemin par une zone de terrain accidenté sont difficiles d'accès, cela pose un problème tant pour le transport des intrants et des récoltes que pour la supervision de l'irrigation et l'entretien des canaux secondaires. Le système d'irrigation de El Jeanette sert à cinq propriétaires privés dont les parcelles font entre 14 et 24 ha quand pour les autres unités d'irrigation la moyenne est de 4 à 5 ha. Située de l'autre côté de la rivière par rapport au village de Tuxcacuesco, on accède à cette petite unité par un gué praticable toute l'année (sauf lors des inondations exceptionnelles de l'hiver 1991-92). Ruben Zuno est l'unité la plus petite, seules 2 parcelles sont des propriétés privées, une petite parcelle se trouve en zone fédérale (l'agriculteur a demandé au gouvernement un droit d'usufruit), le reste est constitué de parcelles ejidales. Les lopins font tous moins de 5 ha (un ejidataire a des droits sur 2 parcelles totalisant 7 ha). L'unité Lic. Ruben Zuno se trouve à plus de 2 km du village, le chemin carrossable détruit en janvier 1992 a été refait par la municipalité avant les récoltes de l'été mais près de la moitié du réseau a été détruit,

---

<sup>18</sup> voir RUF T., SABATIER J. L., 1992. "La gestion sociale de l'eau."

la pompe reste endommagée et un tiers de la superficie arable a été remplacée par une plage de galets. L'unité d'irrigation de Chachahuatlán est située à une douzaine de kilomètres de Tuxcacuesco entièrement en terrain ejidal. Elle se trouvait reliée à la route asphaltée de Toliman par un chemin carrossable mais les inondations ont détruit le gué et les habitants doivent faire un long tour par Tuxcacuesco pour sortir leurs récoltes<sup>19</sup>. Cette grande unité semble former un seul bloc mais elle est séparée au deux tiers par un fort dénivelé, toutes les parcelles restent accessibles. El Rincón entoure le village de Tuxcacuesco, très facile d'accès, cette unité est facile à gérer par un seul *canalero* (responsable de l'irrigation) et dispose de suffisamment d'eau. Nous verrons que cette cohésion spatiale à peine interrompue par un terre-plein en friche (*barranca*) se double d'une bonne entente entre les usagers.

On peut dire que la taille des parcelles irrigables est généralement plus grande en propriété privée mais de ce point de vue, l'ejido reste très hétérogène. Le plus souvent cela ne provient pas des successions et d'une division consécutive du patrimoine mais de l'attribution de parcelles de taille inégale lors de la mise en oeuvre de la réforme agraire. Les ejidataires attribuent ce phénomène aux modalités d'arpentage du terrain mais les différences sont trop importantes (de 1 ha à 8 ha dans le cas de Chachahuatlán) pour que cette explication soit convaincante. Par ailleurs nous avons vu (Chap 2. § 4.2. et § 5) que les parcelles ejidales pouvaient aussi être des rétributions politiques et donc inégalement réparties. Le mode d'exploitation des parcelles irrigables rentre dans le cadre de l'étude du foncier. La location et le métayage sont fréquents et concernent toutes les unités d'irrigation en saison des pluies comme en saison sèche. Les personnes âgées, les veuves et les migrants peuvent louer leur terre ou les confier à un métayer, les transactions se font souvent au sein de la famille. En saison sèche, un propriétaire et ejidataire peut s'associer à un métayer pour financer des cultures maraîchères. A Chachahuatlán un ejidataire a ainsi pu cultiver plus de 40 ha de légumes en louant des terres ou en s'associant avec des ejidataires absentéistes. On peut noter dès maintenant que les ejidataires sont plus susceptibles de semer des légumes que les propriétaires privés qui hésitent devant les nombreux risques de cette spéculation<sup>20</sup> (voir Graphiques n° 3.7 à 3.11). En outre cette culture demande beaucoup plus de main-d'oeuvre que les céréales ou les fourrages. Les maraîchers sèment souvent plusieurs cultures sur une même parcelle, ils répartissent ainsi les risques de production et de commercialisation. Par ailleurs, ils n'ont pas toujours les moyens de cultiver toute la parcelle en melon ou en pastèque car la culture est onéreuse. Ils complètent alors par 1 ou 2 ha de tomate verte, de maïs ou de courgette. On ne voit pas pour les deux cycles d'hiver étudiés de rotation des cultures maraîchères, mais le cycle pluvial sert de coupure entre deux semis de légumes.

---

<sup>19</sup> La municipalité de Tuxcacuesco a refait le chemin du hameau au chef-lieu plutôt que celui qui se dirige vers Toliman.

<sup>20</sup> Sauf à las Parotas où l'accès à l'eau est pour eux plus aléatoire.

En saison des pluies, presque toutes les parcelles sont semées, en saison sèche la jachère est plus fréquente. Elle est surtout due à un mauvais fonctionnement du système d'irrigation qui ne fournit pas de l'eau pour tout le monde (comme à Las Parotas), les inondations de l'hiver 1991-92 ont aussi détruit de nombreux canaux. A Chachahuatlán en saison sèche 1992-93, ce n'est pas le mauvais état des canaux qui empêche la culture maraîchère mais plutôt le manque d'argent pour semer suite à l'échec de la culture de piment serrano qui s'était largement étendu au cours de l'été 1992<sup>21</sup> (après le succès d'un agriculteur de Las Parotas l'année antérieure) et à une saison sèche 91-92 médiocre. Sur El Jeanette, la jachère en saison sèche est due à un problème humain (mésentente entre les usagers) et non technique ; un seul propriétaire a semé en hiver 91-92, suivi par un deuxième l'année suivante. A Las Parotas et El Jeanette le maïs domine en saison des pluies, en El Rincón c'est l'arachide et à Chachahuatlán exceptionnellement le piment en 1992 (normalement c'est aussi du maïs). Les cultures sont plus variées en saison sèche, mais on ne peut pas dire que les usagers d'une unité en particulier fassent plus de maraîchage, cela dépend des années. Depuis 3 ou 4 ans ans, c'est El Rincón qui produit le plus de légumes. A Las Parotas, les plantations d'agrumes de la compagnie Vergeles s'étendent rapidement.

Les parcelles non semées durant un cycle ou deux sont mises en pâture. Les cycles de cultures se succédant de façon ininterrompue sur une partie au moins du système d'irrigation, il ne peut pas y avoir libre accès aux chaumes. Au contraire leur usage en est fortement individualisé. L'éleveur doit s'assurer que ses animaux ne divaguent pas et clôturer la parcelle qu'il veut faire pâturer de façon à protéger les semis et les récoltes du voisin. Les prairies artificielles sont rares (luzerne, graminées), par contre les cultures fourragères (sorgho essentiellement) sont présentes sur presque toutes les unités d'irrigation.

L'assolement et la rotation apparaissent plus variés sur les parcelles ejidales. Les ejidataires sont les premiers à prendre des risques pour se lancer dans la production maraîchère, mais ils savent aussi en réduire l'impact en diversifiant leurs cultures divisant une même parcelle en plusieurs lopins.

---

<sup>21</sup> Echec dû à des problèmes sanitaires et un manque d'eau, les ejidataires n'ayant pas réussi à se mettre d'accord pour mettre en marche le réseau au moment voulu.

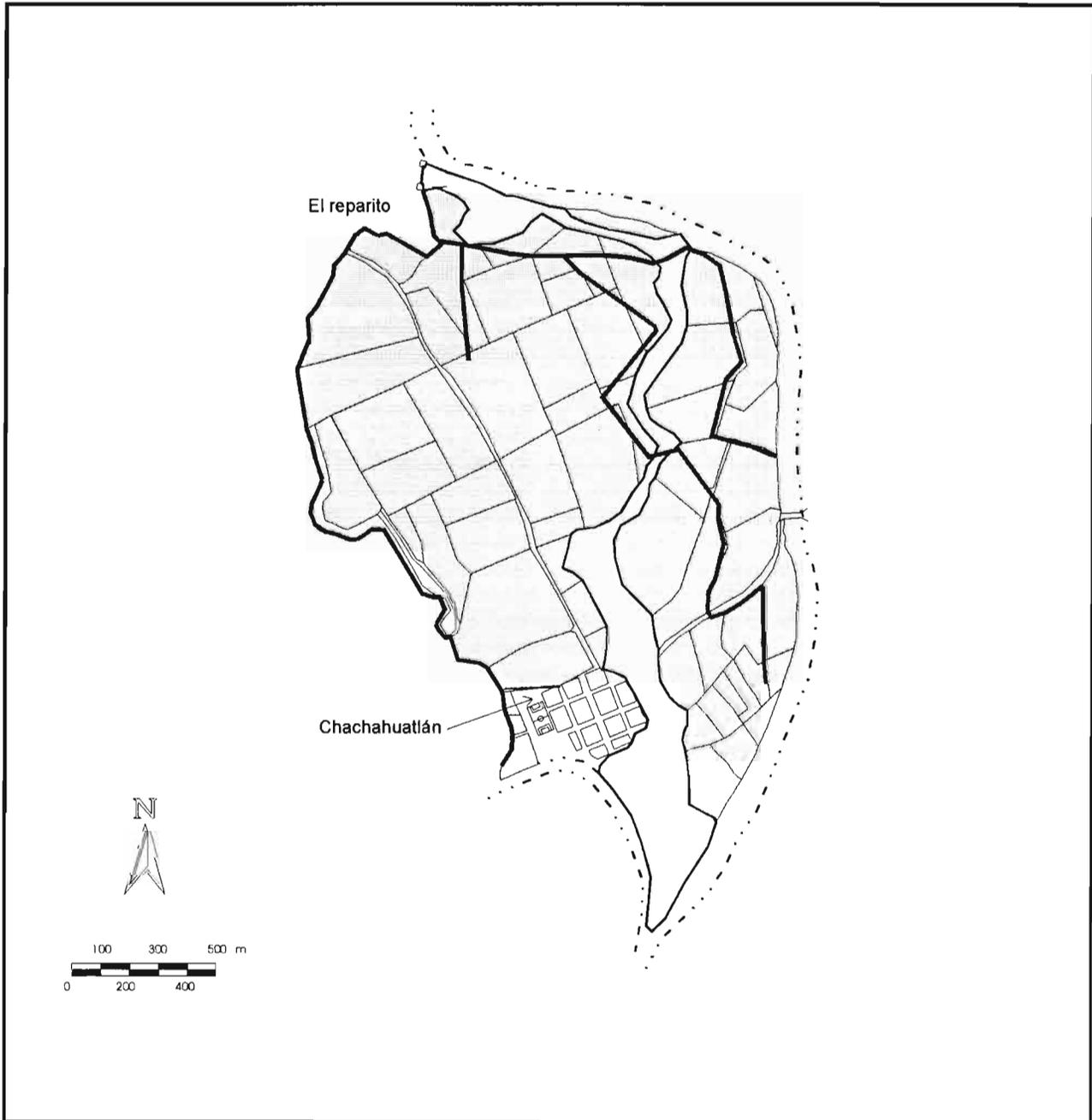
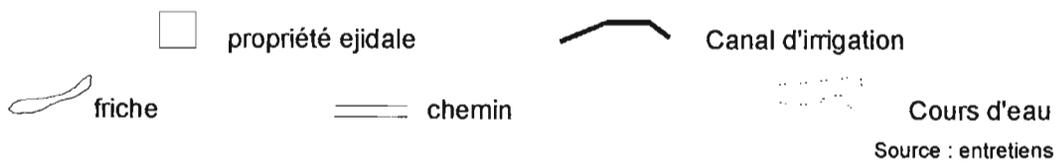


Fig. n° 3.4. Parcelaire, unité d'irrigation Chachahuatlán.



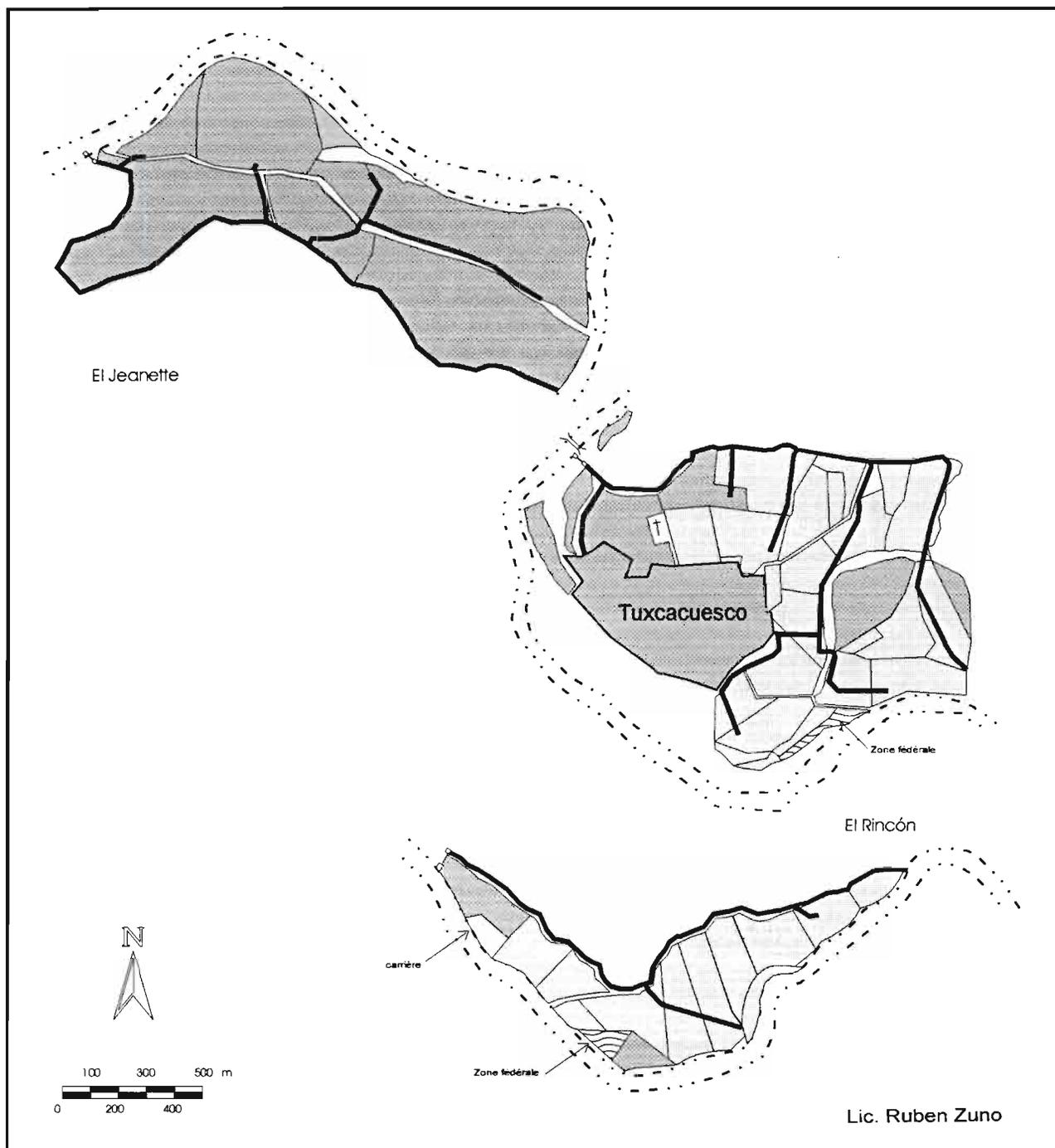
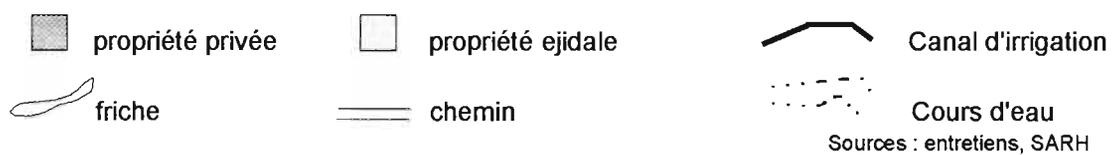


Fig. n° 3.5. Parcellaire, unités d'irrigation El Jeanette, El Rincón et Ruben Zuno.



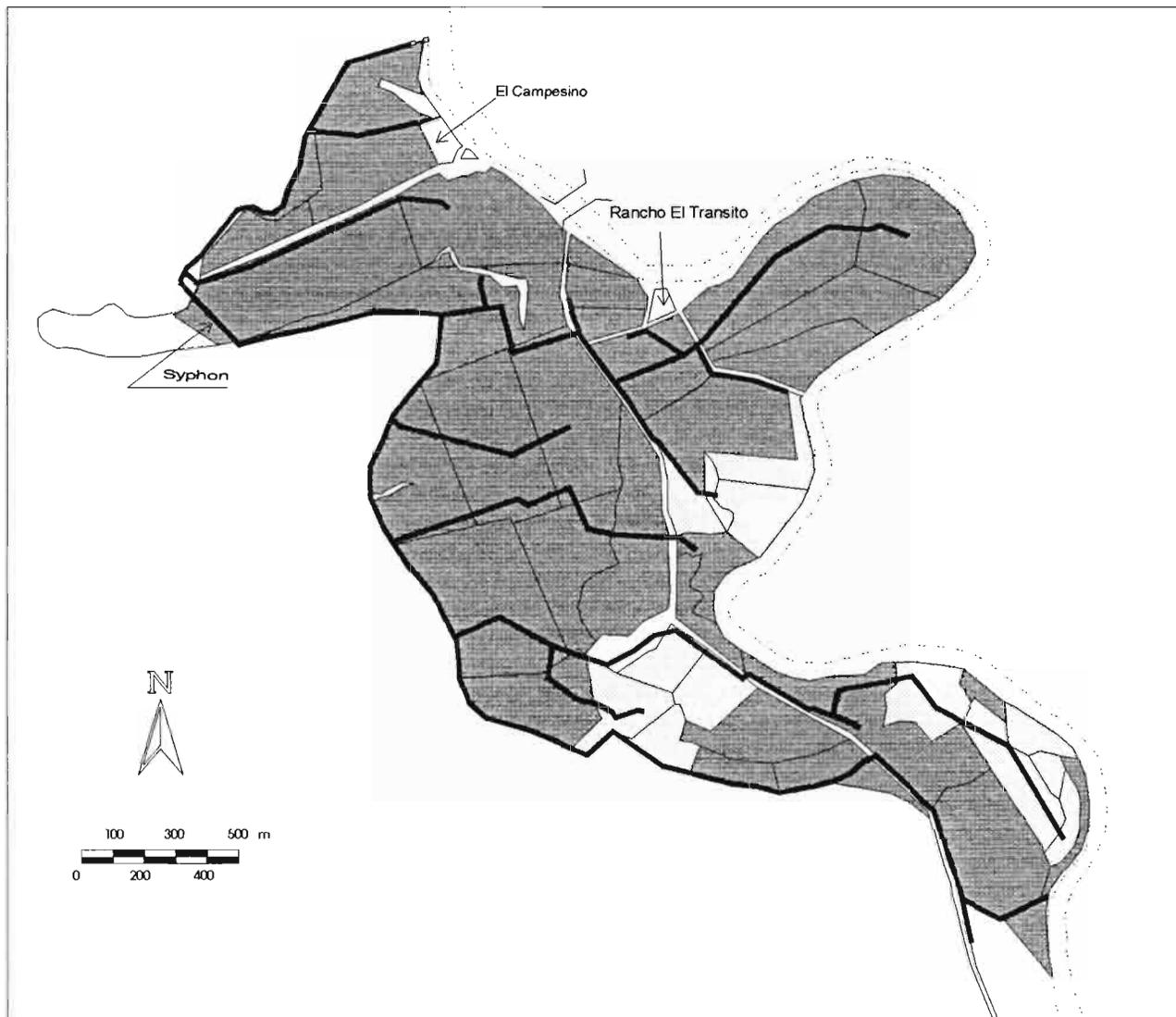
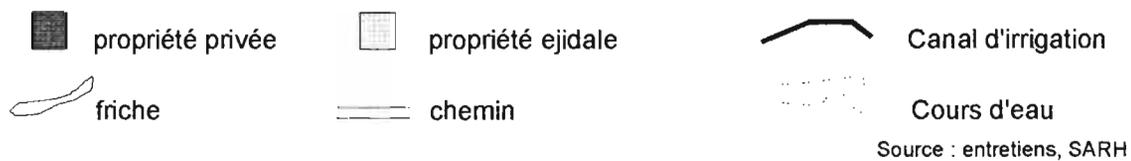


Fig. n° 3.6. Parcelle, unité d'irrigation Las Parotas.



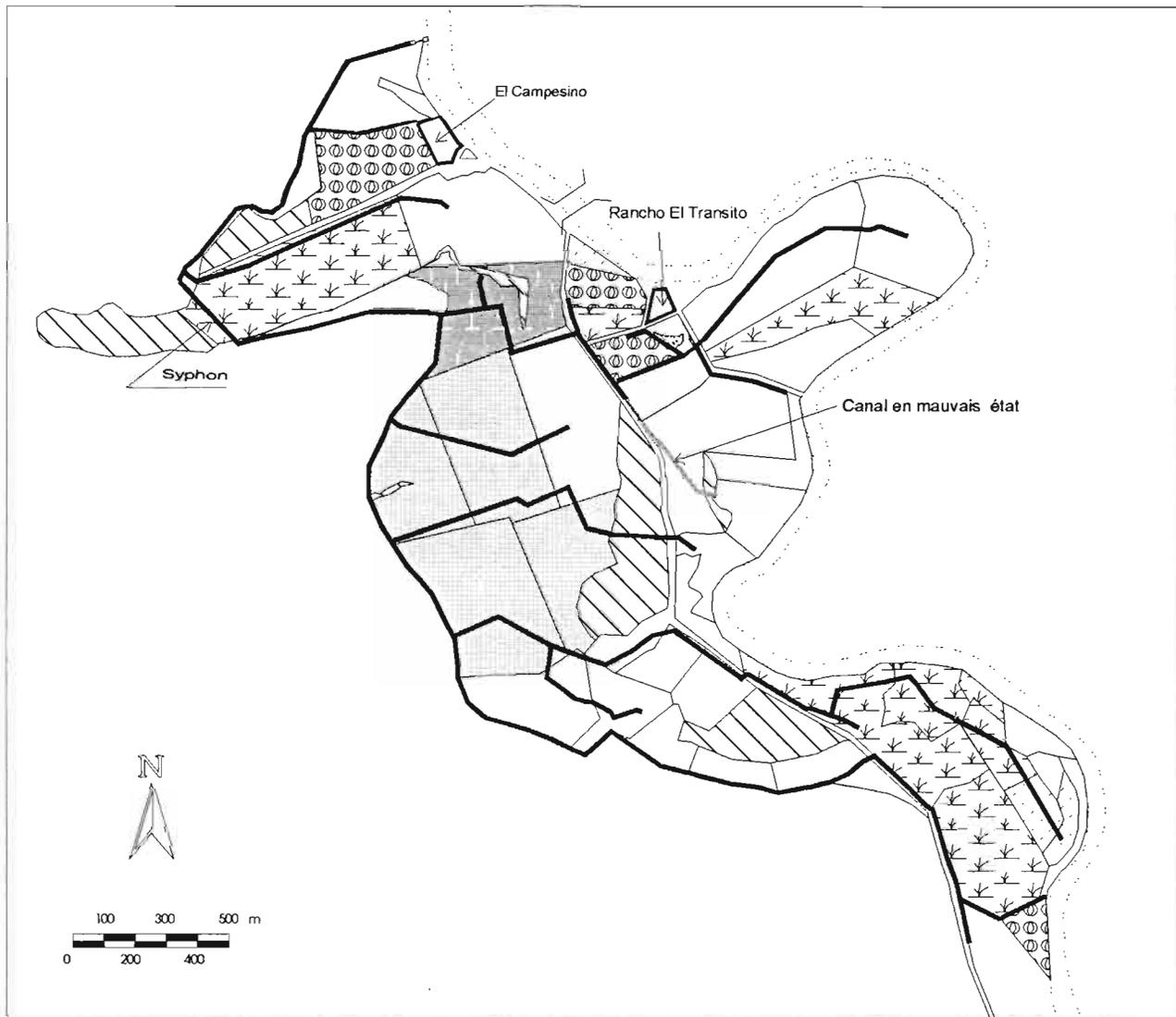
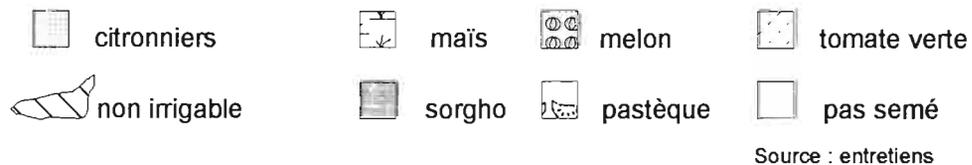


Fig. n° 3.7a. Cultures saison sèche 1991-92, unité d'irrigation Las Parotas.



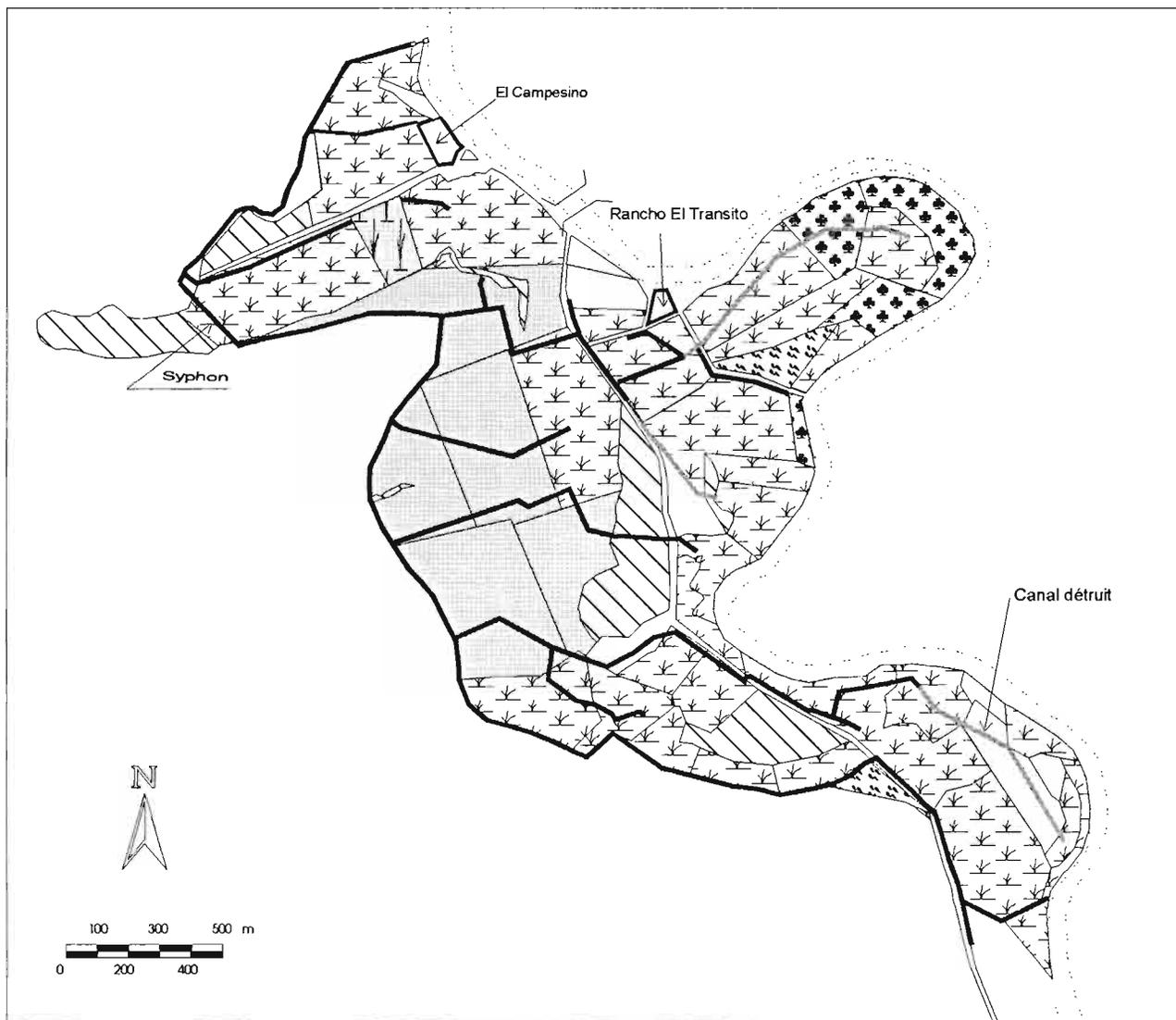
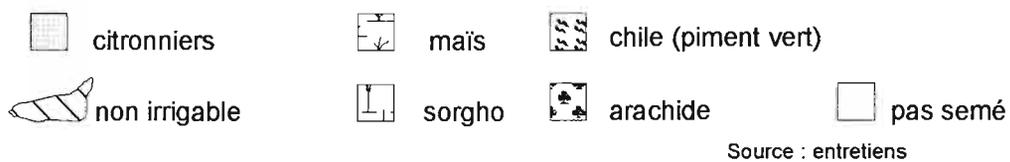


Fig. n° 3.7b. Cultures saison des pluies 1992, unité d'irrigation Las Parotas.



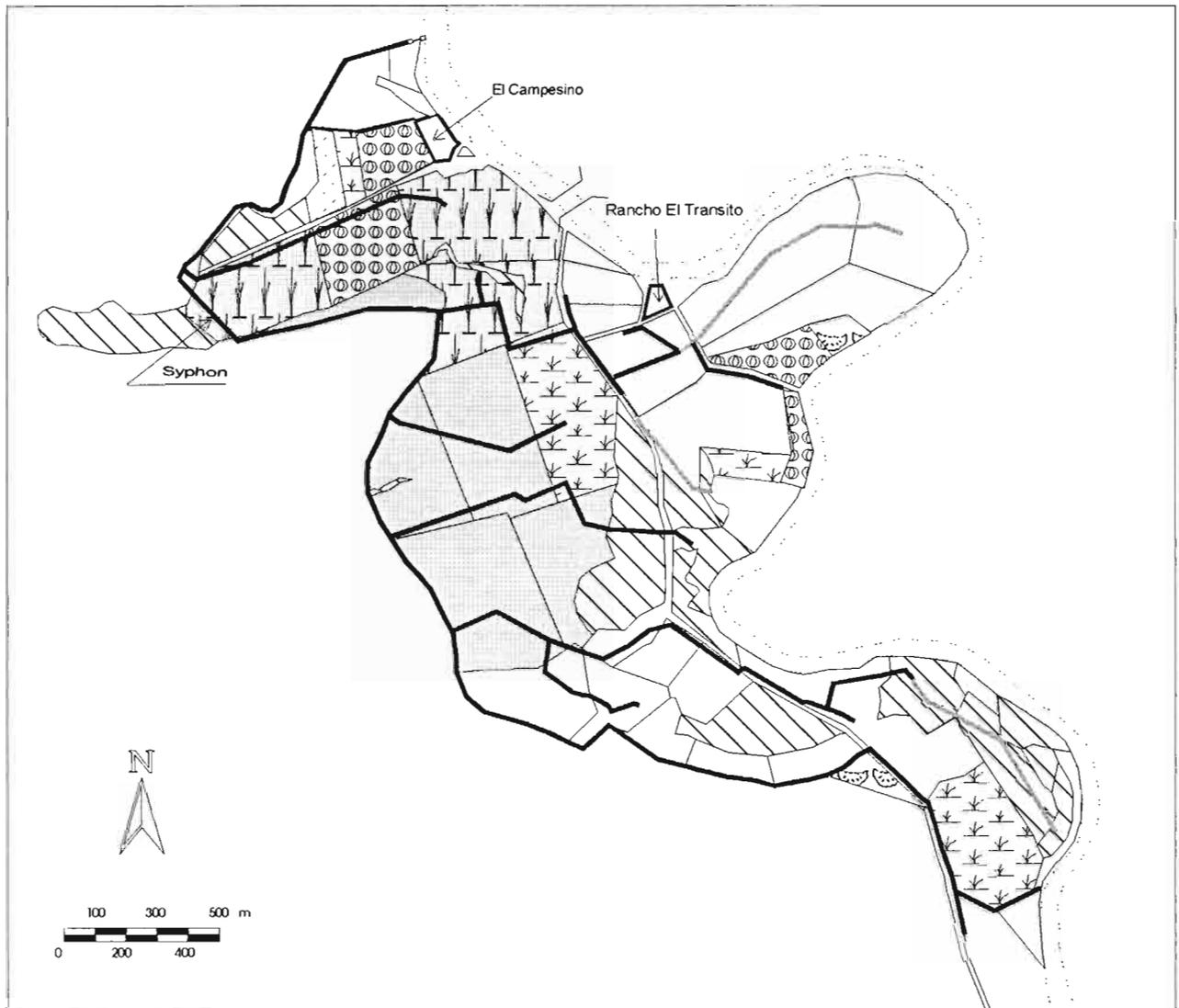


Fig. n° 3.7c . Cultures saison sèche 1992-93, unité d'irrigation Las Parotas.

- |   |  |  |  |
|---|--|--|--|
|  citronniers   |  maïs   |  melon    |  tomate verte |
|  non irrigable |  sorgho |  pastèque |  pas semé     |
- Source : entretiens



Fig. n° 3.8a. Cultures saison sèche 1991-92, unité d'irrigation Chachahuatlán.

- |   |  |  |   |   |
|---|--|--|---|---|
|  pérennes      |  maïs   |  melon    |  tomate verte |  courgette |
|  non irrigable |  sorgho |  pastèque |  pas semé     |   |

Source : entretiens



Fig. n° 3.8b. Cultures saison des pluies 1992, unité d'irrigation Chachahuatlán.

- |   |  |   |  |
|---|--|---|--|
|  papayers, prairie |  maïs               |  chile (piment vert) |  arachide |
|  non irrigable     |  haricot, courgette |  pas semé          |  |

Source : entretiens



Fig. n° 3.8c. Cultures saison sèche 1992-93, unité d'irrigation Chachahuatlán.

- |   |  |  |   |   |
|---|--|--|---|---|
|  pérennes      |  maïs   |  melon    |  tomate verte |  haricot |
|  non irrigable |  sorgho |  pastèque |  pas semé     |   |

Source : entretiens

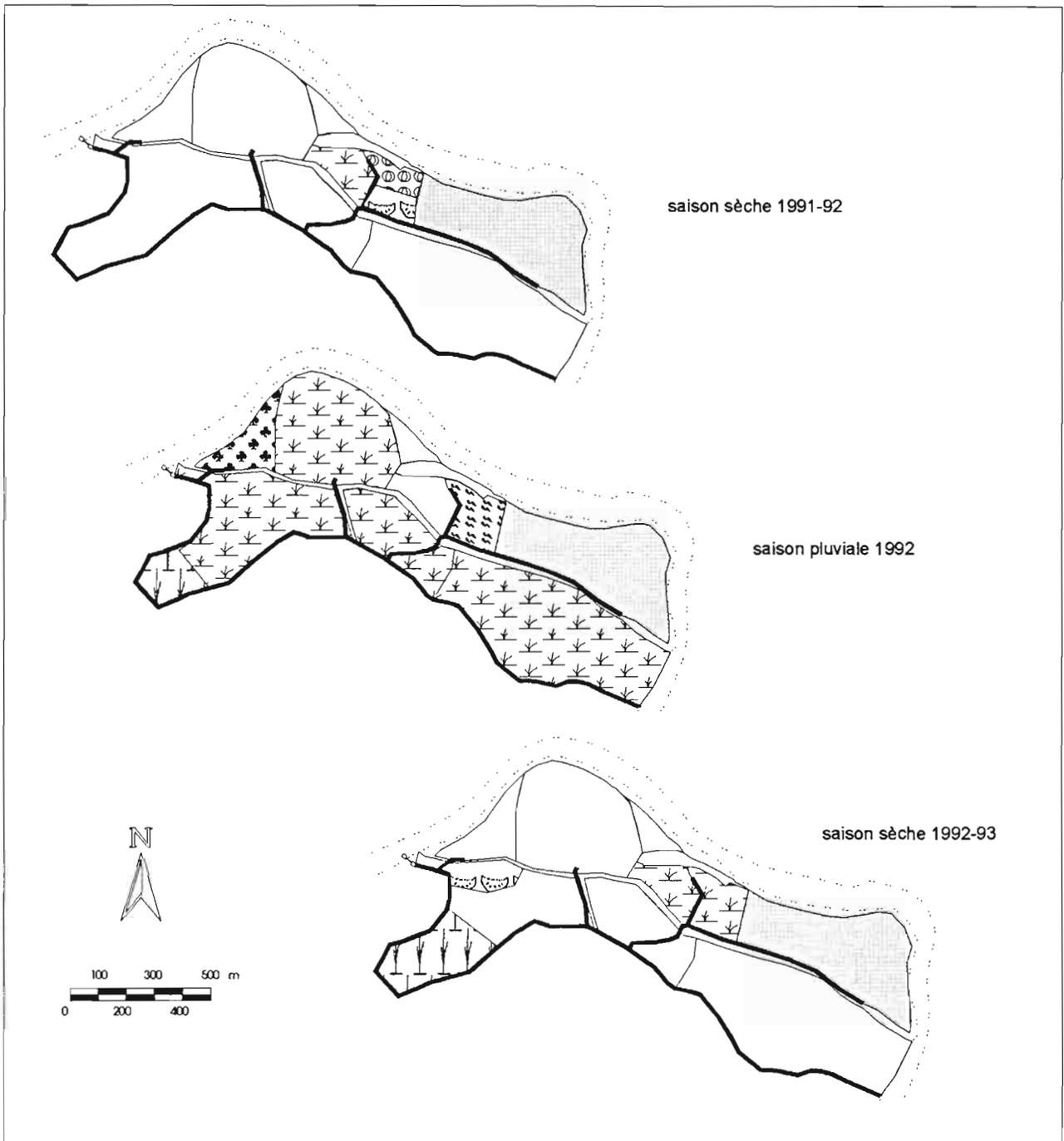


Fig. n° 3. 9. Rotation des cultures, 1991-93, unité d'irrigation El Jeanette.

- |   |               |   |        |   |          |   |                     |
|---|---------------|---|--------|---|----------|---|---------------------|
|  | prairie       |  | maïs   |  | melon    |    | chile (piment vert) |
|  | non irrigable |  | sorgho |  | pastèque |    | arachide            |
|   |               |   |        |   |          |  | pas semé            |

Source : entretiens

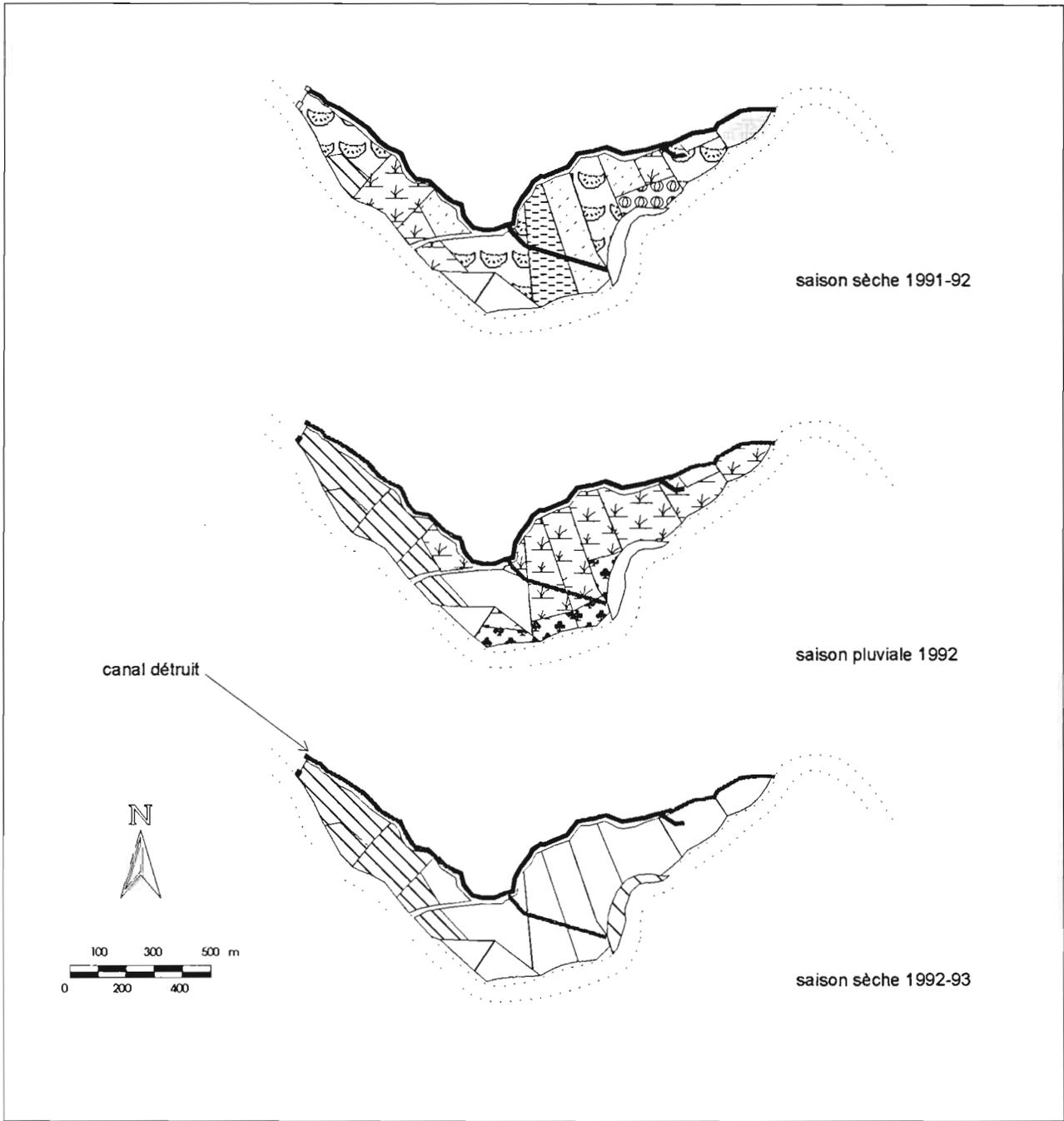


Fig. n° 3.10. Rotation des cultures, 1991-93, unité d'irrigation Lic. Ruben Zuno.

- |  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  citonniers     |  maïs     |  melon    |  tomate verte |
|  non cultivable |  arachide |  pastèque |  concombre    |
|  |  |  |  pas semé    |

Source : entretiens

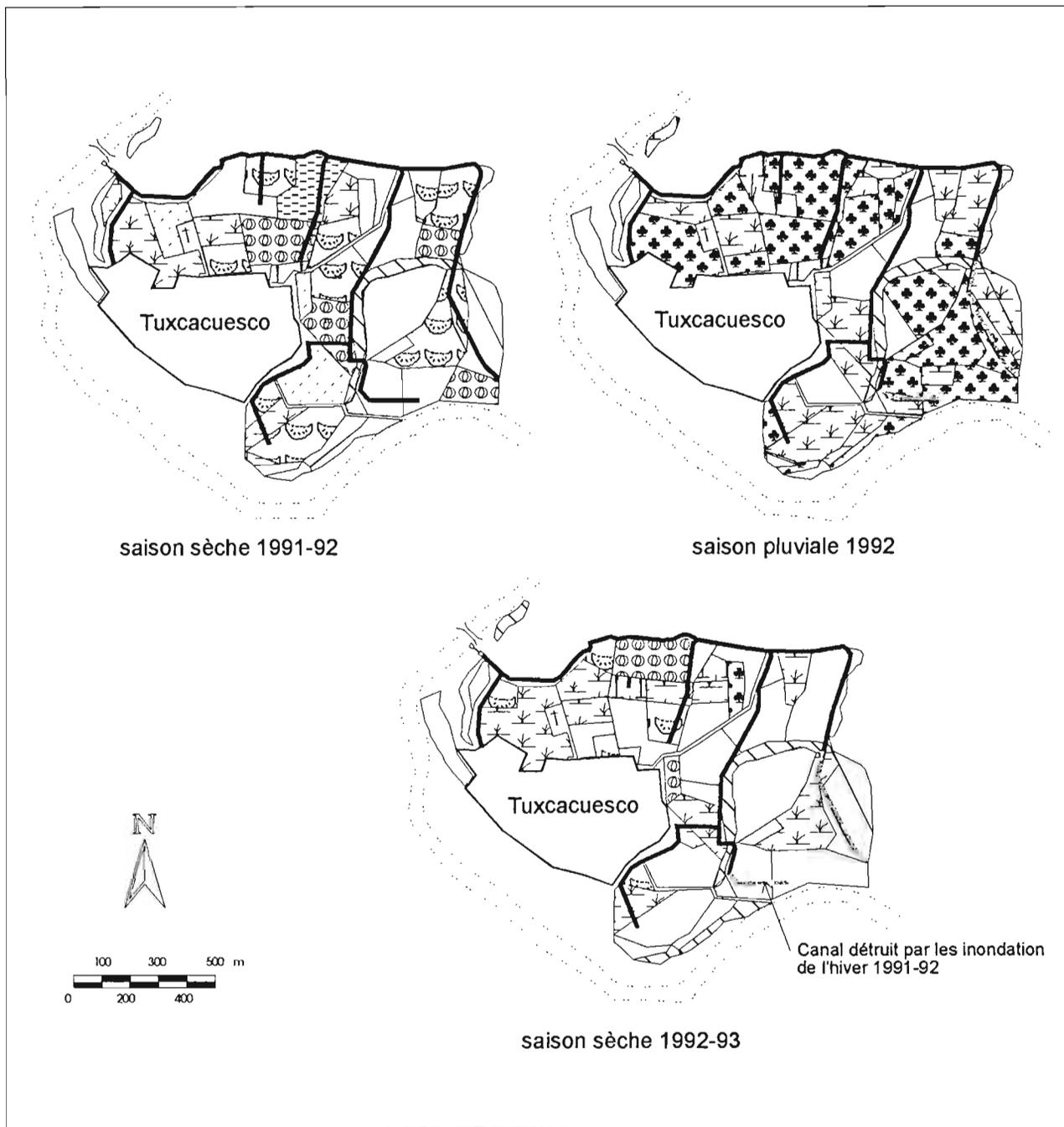


Fig. n° 3.11. Rotation des cultures, 1991-93, unité d'irrigation El Rincón.

- |               |        |          |              |          |
|---------------|--------|----------|--------------|----------|
| citonniers    | maïs   | melon    | tomate verte | pas semé |
| non irrigable | sorgho | pastèque | courgette    | arachide |

Source : entretiens

### 3.2. Gestion des unités d'irrigation

#### *Organisations et représentants.*

Lors de la livraison des systèmes d'irrigation aux usagers, le Ministère de l'agriculture a exigé la création d'une organisation et la désignation de représentants (*mesa directiva*), président, secrétaire et trésorier de chaque unité. Dans certains cas les premiers représentants sont restés longtemps à la tête de l'unité et ont été remplacés sur leur demande quand ils n'ont plus eu le temps d'assurer cette charge. Sur El Rincón le premier président est resté 10 ans et le deuxième est encore en place. Il est aussi *canalero* ou *fontanero* (personne qui répartit l'eau et fait fonctionner la pompe<sup>22</sup>) et a demandé une indemnisation mensuelle de 50 pesos<sup>23</sup> pour continuer à exercer ses fonctions. Par contre, à Chachahuatlán les représentants changent tous les deux ans par élection quel que soit les résultats de leur administration.

Dans les unités où l'eau manque, ces postes présentent certains désavantages et sont refusés par beaucoup d'agriculteurs. Ils occupent du temps et apportent une charge de travail supplémentaire, d'autre part ils exigent une négociation avec l'ensemble des usagers qui souvent s'avère délicate. Or il faut bien une compensation pour ces représentants car le prestige, d'ailleurs réduit de la charge, ne suffit pas. Le contrôle du tour d'eau peut en être une. D'après un usager mécontent même si le président de l'unité ne peut pas irriguer lui-même faute d'un réseau en bon état, il fait profiter ses copains de sa place. Ces postes de responsables exigent du temps et des efforts mais le travail se concentre surtout sur la période d'irrigation (de novembre à mai). En contrepartie, ils donnent un pouvoir certain à leurs titulaires sur la répartition de l'eau entre usagers. C'est pourquoi dans les unités d'irrigation où l'eau est insuffisante, les élections de *la mesa directiva* sont particulièrement disputées.

#### *Le canalero : un acteur clef du système d'irrigation.*

La répartition physique de l'eau est réalisée par le *canalero* en accord avec les représentants de l'unité. Dans le cas de l'unité de El Rincón le tour d'eau va d'une parcelle à une autre en suivant habituellement le canal principal. A Chachahuatlán ce principe a été changé ; le tour d'eau va selon la demande et le premier qui irrigue est le premier à avoir ses terres préparées. Le garde-canal répartit l'eau entre les usagers, il fait fonctionner les pompes sur la demande des agriculteurs. Il peut être lui même un usager, comme dans le cas de El Rincón, qui reçoit des avantages en nature (irrigation gratuite) ou un salaire. A

---

<sup>22</sup> A la fois garde-canal et pompiste, aygadier.

<sup>23</sup> Le salaire d'un journalier est de 15 à 20 \$/jour à Tuxcacuesco.

Las Parotas le *fontanero* n'est pas un usager, choisi par les représentants de l'unité, il est salarié de l'unité d'irrigation "pour que cela soit plus juste".

Dans chaque système d'irrigation, l'aygadier fait son rapport aux représentants une fois par semaine tous les samedis ou dimanches selon le cas. Les usagers vont payer le trésorier de l'unité en fonction du temps d'irrigation prévu puis avec le pompiste sont calculés les réajustements en fin de semaine.

Quand l'eau est suffisante, les pompes fonctionnent uniquement pendant la journée à partir de 7 h du matin et rarement les jours fériés. Quand plusieurs usagers se succèdent, ils doivent calculer leur temps d'irrigation respectif de façon à ne pas obliger le garde-canal à se lever au milieu de la nuit pour éteindre la pompe ou distribuer l'eau à un autre usager. Celui qui retarde la programmation du jour est mal vu par ce dernier. L'irrigation de nuit concerne surtout l'unité ayant peu d'eau et où le *canalero* est un salarié non-usager. En général, elle reste une pratique qui permet de résoudre les surcharges temporaires du tour d'eau.

Une fois dans la parcelle, l'efficacité de l'irrigation est sous la responsabilité de l'exploitant agricole. Il existe deux modes d'irrigation : en laissant l'eau dans plusieurs sillons à la fois (selon le débit disponible) durant plusieurs heures ; en déplaçant la main d'eau d'un sillon à l'autre à mesure qu'il se remplit. La première méthode n'est pas employée quand le terrain n'est pas suffisamment nivelé. La pelle est le principal outil de l'irriguant qui dirige l'eau dans un canal creusé dans la terre le long de la parcelle. Au fur et à mesure de l'avancée de l'eau, l'irriguant ouvre ou referme des passages vers les sillons. Parfois des tuyaux relient ce canal principal aux sillons et sont déplacés tout au long de la parcelle. Ce système permet de mieux répartir l'eau dans le lopin et d'éviter le gaspillage. Du fait du paiement par heure et non par hectare le gaspillage est relativement limité, il faut profiter de tout le débit reçu pour réduire le temps d'irrigation. Aucune mesure n'est prise contre le gaspillage car l'utilisateur est de toute façon condamné à en payer le coût. En général l'agriculteur reste dans sa parcelle tant que l'eau y arrive ou il paye un journalier pour vérifier le bon déroulement de l'irrigation. Si la terre est bien nivelée, sa présence n'est pas indispensable durant tout le processus. Les temps d'irrigation varient en fonction de la culture et du type de sol, par exemple sur l'unité Ruben Zuno avec 10" (environ 100 l/s) on irrigue 5 ha de maïs en 20 h et autant de pastèque en 10 h.

Le *canalero* est le premier arbitre des conflits, il doit vérifier que le tour d'eau soit bien respecté et que personne ne détourne l'eau. "*Debe dar la razón al que le toca*"<sup>24</sup>. En ultime instance il s'en remet à la *mesa directiva* quand le problème ne peut se résoudre aux champs. Le *canalero* est un acteur clef de la gestion du système d'irrigation mais il n'est

---

<sup>24</sup> "Il donne raison à qui vient dans l'ordre."

pas seul, il est appuyé par les représentants de l'unité dont il dépend. Il doit rendre compte directement au trésorier des heures d'irrigation et de tout problème matériel ou humain au niveau du système d'irrigation. Il est important qu'il soit attentif à l'entretien de la pompe pour prévenir toute panne et éviter l'interruption inopinée d'un tour d'eau.

*Fonctionnement de l'unité et entretien : mauvais payeurs et conflits internes.*

En fait ce n'est pas l'eau que l'on fait payer mais l'énergie et l'entretien. Les usagers ne sont donc pas habitués à payer l'eau en tant qu'intrant et avant tout règlent l'électricité consommée<sup>25</sup> (on peut dire qu'ils considèrent l'eau comme une ressource inépuisable). Le coût varie selon l'unité d'irrigation 5000 \$/h pour El Rincón en utilisant les 10" (voir Tab. n° 3.1.). Si plusieurs usagers irriguent en même temps le coût de l'heure est divisé en fonction du débit reçu par chacun.

Le paiement à l'heure implique un traitement inégal des usagers et certains s'en plaignent. En effet, le mauvais état du réseau d'irrigation pénalise ceux qui se trouvent en queue du système car ils doivent attendre longtemps pour voir suffisamment d'eau arriver sur leur parcelle. Quand elle met 12 h, cela augmente d'autant leur facture pour chaque irrigation s'ils ne s'organisent pas entre voisins pour partager ce coût et irriguer simultanément ou consécutivement. De plus l'utilisateur en fin de réseau doit payer pour les pertes d'eau dues au mauvais entretien des canaux que les agriculteurs en amont n'ont pas besoin de réparer.

Les représentants de l'unité s'occupent non seulement de la répartition de l'eau mais aussi du budget. Ils doivent exiger des agriculteurs le paiement de l'irrigation, régler la note d'électricité et s'occuper des réparations nécessaires. Ils contrôlent la caisse commune. La mise à jour des versements est une tâche particulièrement laborieuse dans deux unités où le retard dans des paiements entraîne souvent la coupure de l'électricité en fin de cycle et empêche les irrigations d'appoint en été. Les usagers de El Rincón et de Ruben Zuno ont choisi un paiement anticipé : "sans argent, pas d'eau". Quelques exceptions sont faites en cas de difficulté de trésorerie importante de l'exploitant, mais après quelques mauvaises expériences chacun est conscient du danger de laisser s'accumuler ses dettes. Même si en représailles l'accès à l'eau est interdit au mauvais payeur, les moyens de pression sont parfois peu crédibles. Un conflit avec un usager qui ne voulait pas payer sa dette est allé devant le président municipal, en dernier recours les représentants de l'unité ont fait appel aux délégués du Ministère de l'agriculture. Mais quels sont les moyens de pression de ces agents extérieurs à l'unité une fois que l'eau est coupée : une menace d'emprisonnement du

---

<sup>25</sup> Cette différence est importante dans le cadre de l'application de la nouvelle Loi sur l'eau de 1993 (voir § 4.2.)

maire, l'exclusion définitive de l'usager par la SARH (*Secretaría de Agricultura y de Recursos Hidráulicos*) ? Aucune de ses deux solutions n'a encore été appliquée et elles restent peu crédibles. Les usagers de l'ancien réservoir de Pancitlán, construit à l'époque de *la hacienda*, s'évitent bien des problèmes de gestion et de mésentente n'ayant pas à payer d'entretien ni d'électricité. Chacun a le droit d'irriguer la moitié de sa parcelle et s'il veut en irriguer la totalité, il peut acheter son droit d'eau à un autre usager.

La participation de tous les usagers à l'entretien du système est parfois difficile à obtenir. Chaque année, ils ont la charge de l'entretien d'une portion du canal principal et des canaux latéraux au prorata du nombre d'hectares irrigables. C'est ce que l'on appelle *la faena* ou corvée. Pour Las Parotas où l'eau ne permet que l'irrigation du tiers de la superficie de l'unité, il est difficile de définir la contribution de chacun. Quand il y a de l'argent dans la caisse, l'unité paye des journaliers sinon chacun doit mettre la main à la pâte et certains se font tirer l'oreille. Ceux qui tiennent vraiment à irriguer en tout début de cycle sont souvent obligés d'en faire plus que d'autres. Si l'agriculteur n'a pas le temps de participer lui même à *la faena*, il doit payer un journalier et certains rechignent devant ce coût.

Les usagers en fin de réseau doivent attendre le bon vouloir des agriculteurs situés en amont pour commencer à irriguer car il faut bien que le canal principal soit nettoyé à partir de la tête d'irrigation. De tels problèmes d'effets externes (*externalities*) sont fréquents dans bien des systèmes d'irrigation collectifs, le manque de solidarité entre usagers en amont et en aval pose des problèmes. Ces derniers accusent les autres de ne pas entretenir le canal en amont et même de détruire, avec leurs véhicules, les canaux latéraux creusés dans la terre en passant sans se donner la peine de chercher un autre passage. A Tuxcacuesco, la coopération entre usagers est plus réelle lorsque la taille des unités ne dépasse pas une vingtaine de membres, qu'il s'agisse d'ejidataires ou petits propriétaires. Mais en fait s'est surtout le volume d'eau disponible et l'état de fonctionnement de l'unité qui font la différence et facilitent la coordination de ses membres, l'adéquation des décisions individuelles et des décisions collectives. C'est un cercle vicieux, si chacun a accès à l'eau sans difficulté tout le monde s'entend bien et l'unité fonctionne bien. Sinon les problèmes se succèdent, ce qui montre bien que l'enjeu fondamental concerne la définition du mode d'accès individuel aux ressources hydriques. Ces dysfonctionnements, les conflits latents ou ouverts qui paralysent la gestion collective des unités d'irrigation constituent un facteur d'incertitude et de précarité qui pèse également sur la diffusion des cultures maraîchères dans une région qui n'occupe qu'une position marginale dans l'organisation des approvisionnements en aliments frais.

Même dans les cas les plus favorables (volume d'eau suffisant, entretien satisfaisant du réseau d'irrigation, nombre d'usagers réduit) l'ombre des conflits reste présente. Tel est le cas pour El Jeanette unité utilisée par 5 grands propriétaires privés. La vieille animosité entre deux agriculteurs s'est réveillée lors d'une avarie du moteur de la pompe. Un agriculteur a pris en charge des réparations demandant par la suite une participation aux autres membres de l'unité. Son rival s'est refusé à payer, la situation s'est pourrie et l'exploitant ayant avancé les frais de réfection a mis la pompe sous clef et a privé les autres usagers d'eau pour les obliger à payer leur part. Trois propriétaires ont accepté de rembourser leur dette mais l'agriculteur récalcitrant a refusé "rien que pour embêter" le premier. Il a même demandé un permis à la SARH pour construire une nouvelle unité mais cette dernière refuse et lui ordonne de régler sa facture. Aux dernières nouvelles la situation était bloquée et on attendait l'application de la nouvelle loi sur l'eau (1993) et la création juridique d'une association pour voir comment ce conflit personnel allait se résoudre. Il ne s'agit même plus d'un conflit entre volonté personnelle et volonté collective mais d'une simple dispute entre voisins (de parcelle) qui menace le fonctionnement de toute l'unité et porte préjudice aux autres usagers. Malgré tout, ce conflit interpersonnel révèle une réelle carence organisationnelle.

#### *Le plan d'irrigation et le tour d'eau : une autre source de conflits.*

Chaque unité doit préparer un plan d'irrigation en été avec l'aide du technicien de la SARH, cette programmation est vérifiée par les représentants du district de développement de El Grullo et approuvée en septembre pour débiter l'irrigation en novembre. Ce plan d'irrigation n'est pas strictement suivi car les agriculteurs peuvent ne pas avoir les moyens de semer ce qu'ils avaient prévu ; de même, des pertes de semis peuvent imposer un changement de culture ou un retard dans le calendrier de production. Dans les unités d'irrigation où l'eau n'est pas suffisante pour irriguer toute la superficie de l'unité les modifications du plan d'irrigation posent problème tant pour la répartition des droits d'irrigation que pour l'établissement des tours d'eau. A Las Parotas officiellement chacun a le droit d'irriguer 3 ha sur 10. Cette règle n'a rien à voir avec la réalité. Certains peuvent arroser moins d'un hectare ou rien du tout à cause du mauvais état du canal principal tandis que d'autres irriguent plus que leur compte. Selon les années la grande entreprise proche de la tête d'irrigation irrigue plus de 50 ha de culture annuelle en plus de ses vergers.

Le type de culture détermine aussi le tour d'eau. Un total de 100 heures est nécessaire pour irriguer 4 ha de maïs (avec 10"), il en faut 70 pour du melon et 50 pour de la pastèque semée en planche (la largeur d'une planche de pastèque, 7 m, correspond à 9 sillons de

maïs). Quand un maraîcher abandonne la culture de pastèque pour faire du maïs faute de financement ou à cause d'un échec au semis, le tour d'eau en est chamboulé.

A Las Parotas les agriculteurs dont les parcelles se trouvent le plus loin des pompes se découragent parfois et préfèrent ne pas semer en saison sèche sachant qu'ils auront des problèmes pour avoir de l'eau quand la plante en aura besoin. Finalement l'unité d'irrigation ne bénéficie effectivement qu'à la moitié des membres de l'URDERAL, ceux dont les parcelles sont les mieux placées.

### *Conclusions.*

Si la gestion technique de l'eau se résoud assez facilement grâce à l'organisation qui regroupe les usagers, il n'en est pas de même pour la gestion sociale de cette ressource. L'eau et l'infrastructure d'irrigation sont des biens communs, administrés collectivement et appartiennent en droit à tous les usagers et à aucun d'eux en particulier. Or bien souvent les besoins individuels divergent par rapport à l'intérêt collectif ; décisions collectives et décisions individuelles s'opposent. La difficulté consiste à faire respecter les règles communes de gestion de l'eau et les droits individuels de chaque usager. Les responsables des unités d'irrigation sont là pour concilier les intérêts discordants et faire respecter la volonté collective. Cependant ils ont aussi des besoins et des intérêts propres. D'autre part leur capacité de répression est limitée, l'action la plus efficace est de couper l'eau à un usager qui ne paye pas.

L'assemblée des usagers doit donc à son tour contrôler l'administration de l'unité par la *mesa directiva*, pour cela elle doit être suffisamment informée sur les modalités de cette administration. Mais tous les usagers n'ont pas une voix dans l'assemblée. En effet seul le propriétaire de la parcelle qui est sur la liste des usagers a droit à la parole, les locataires ou métayers peuvent assister aux réunions sans intervenir. Le propriétaire âgé ou migrant peut n'avoir aucun intérêt à représenter son fermier dont les problèmes d'accès à l'eau lui sont indifférents tant qu'il paye la location de la terre. Le report de la responsabilité de l'administration sur la *mesa directiva* est courant, comme l'absentéisme lors des réunions d'usagers. Souvent seul les usagers qui ne sont pas d'accord avec le fonctionnement du système d'irrigation se sentent concernés par les réunions. Et les décisions ne peuvent pas être prises sans un certain quorum.

Ce manque de responsabilité individuelle est particulièrement marqué dans le cadre de l'entretien de l'infrastructure. Pour ce qui est des pompes, la participation des usagers aux réparations nécessaires est plus rapide. Si la pompe est en panne, personne ne peut irriguer, tout le monde a donc avantage à hâter la réparation. Au début de la mise en place

des systèmes, les usagers ont cotisé pour changer les pompes à diesel par des pompes électriques moins chères à l'usage. A l'époque l'énergie électrique était fortement subventionnée, elle a augmenté de 150 % en 1990. Le bénéfice de l'achat de nouvelles pompes profitait à tous les usagers qui s'assuraient ainsi un coût de l'irrigation fortement réduit.

En ce qui concerne l'état du réseau de canaux, l'irresponsabilité est plus forte comme nous l'avons vu. L'infrastructure n'est pas considérée comme un patrimoine collectif à conserver en bon état. C'est un cadeau du gouvernement qui l'a offert clef en main et qui pourrait bien s'occuper du service après don comme il l'a fait jusqu'en 1990 dans les districts d'irrigation. Pour toute réparation importante, les usagers réclament des financements au Ministère de l'agriculture qui est de moins en moins chaud pour en donner. Tant que l'eau passe même avec beaucoup de pertes, l'utilisateur est peu sensibilisé par le mauvais état des canaux. Quand il l'est car il considère que ces pertes lui reviennent chers, il n'arrive pas à faire bouger l'organisation car la majorité des usagers n'en ont guère conscience. A la détérioration normale d'une infrastructure s'ajoutent des défauts d'origine dans la construction. Pour Las Parotas, le diamètre du tube qui relie les pompes au canal principal est trop grand, il a été calculé pour un débit 4 fois supérieur à celui obtenu avec les deux moteurs restants. Dans cette même unité un siphon défectueux empêchait l'irrigation d'une partie de la superficie, la grande entreprise maraîchère qui l'a réparé, en tire argument pour faire valoir des droits privilégiés sur l'eau.

L'organisation doit être suffisamment solide pour faire passer les intérêts collectifs avant les avantages personnels. Car souvent la rationalité individuelle prend le pas sur l'intérêt collectif. Si les avantages de la participation individuelle à l'administration ne dépassent pas les coûts de cette participation ou que les sanctions contre les mauvais payeurs sont insuffisantes, à quoi bon s'investir personnellement et penser en fonction de la collectivité.

### 3.3. Les nouvelles règles de la gestion de l'eau.

En fait le gouvernement pense augmenter l'efficacité de l'usage de l'eau et améliorer la gestion de l'irrigation en se retirant totalement du jeu. La nouvelle loi sur l'eau qui entre dans le cadre de la dérégulation et de la libéralisation de l'économie mexicaine remet toutes les responsabilités aux usagers. Dans le cadre de la petite irrigation ceux-ci en avaient déjà la plus grande part mais avec la dérégulation l'administration compte abandonner ses anciennes obligations et prérogatives aux agriculteurs. Les usagers doivent créer une association dotée d'une personnalité juridique. Cette association recevra en concession un certain volume d'eau. Pour les petites unités d'irrigation de Tuxcacuesco, le Ministère de l'agriculture ne parle pas de facturer l'eau et les agriculteurs n'y comptent pas du tout. Dans

le cadre du district d'irrigation de El Grullo la Commission nationale de l'eau (CNA) demande à l'association des usagers de payer l'eau au volume et la négociation sur le coût de l'unité est encore en cours. Les unités de Tuxcacuesco sont alimentées par la retenue de Las Piedras dont l'ouverture restera contrôlée par la CNA. L'essentiel du volume d'eau stocké dans la retenue est destiné au district de Colima. Si la CNA facture l'eau au district d'irrigation, pourquoi ne le ferait-elle pas pour les petites unités ?

Les plans d'irrigation ne seront plus effectués et contrôlés par la SARH mais l'association devra louer les services d'ingénieurs. De même la comptabilité de l'unité, autrefois vérifiée par le district de développement rural, sera tenue par des comptables aux frais des usagers.

La création de ces associations d'usagers doit reposer sur une forte implication des agriculteurs. Les usagers voient la réforme sous un bon oeil car ils pensent qu'il sera plus facile d'exclure les mauvais payeurs. Ils pensent aussi que l'association pourra sans difficulté avoir des crédits ou des prêts pour remettre en état l'infrastructure tandis que l'excédent d'eau pourra être vendu plus cher aux non-usagers. Cela sera le moment de régler leurs comptes aux resquilleurs mais qui sait si cela ne risque pas de légitimer des pratiques d'exclusion. En fait, chaque agriculteur évalue-t-il l'importance de cette réforme ? S'il n'accepte pas de rentrer dans l'association, il en sera définitivement exclu et l'eau lui reviendra cher, s'il l'achète à l'association.

#### **4. Irrigation et ouverture de la communauté sur son environnement.**

L'irrigation a transformé le paysage de Tuxcacuesco. Non seulement elle a modifié l'aspect du terroir, mais encore elle a changé la physionomie du village. Les plaines alluviales bordant le fleuve Tuxcacuesco et entourant le village sont verdoyantes en saison sèche et donnent l'image d'une petite oasis entre la stérilité du Llano Grande et les montagnes escarpées de la Sierra de Manantlán. En hiver, les parcelles autrefois abandonnées au bétail sont le cadre d'une activité continue de l'homme qui s'intensifie au moment des récoltes. Le barycentre de l'agriculture de Tuxcacuesco s'est visiblement déplacé sur cette unité de paysage apportant une plus-value indubitable au terroir. La pratique du *coamil* dans les parcours a pour ainsi dire disparu à Tuxcacuesco et existe encore dans les *rancherías* (hameaux) sans irrigation et pauvres en terres cultivables de la Sierra de Manantlán.

Les cultures irriguées ont capté un flux d'argent important vers le village tout au moins jusqu'en 1985. Même si une grande partie des nouvelles constructions est

actuellement due aux revenus de la migration, les bénéfices de la culture irriguée se notent encore dans le paysage urbain. Les maisons ont pu être réparées, des constructions en dur ont remplacé les cabanes en bambou et en palme. Le centre du village a été transformé. La place s'est modernisée avec sa nouvelle mairie, son église contemporaine qui fait regretter la vieille église coloniale détruite par un tremblement de terre, sa salle des fêtes en tôle ondulée et son jardin public artistiquement bétonné où subsistent quelques arbres. A cette époque les rues principales ont été parées de pavés et de trottoirs. Il est sûr qu'en 1992, la poussière était revenue dans les rues de Tuxcacuesco et les ornières font oublier le pavement qui n'a pas reçu d'entretien depuis sa pose. La *plaza de toros* (arène) a été construite par un groupe de propriétaires à deux rues du centre. Elle ne se trouve en activité qu'une semaine par an, en pleine récolte de pastèque et de melon, mais ce bâtiment extériorise la suprématie du village sur le reste du municpe où les corridas se font dans des arènes démontables. Le *barrio nuevo* (nouveau quartier) s'est étendu, tandis que deux récentes écoles primaire et secondaire témoignent de l'augmentation de la scolarisation des enfants dans le chef-lieu.

#### 4.1. Un nouvel équilibre socio-économique au village.

##### *Ouverture de l'économie locale et impacts de l'irrigation sur l'ensemble des activités.*

Cette transformation du paysage est une manifestation de l'ouverture de l'économie et de la société de Tuxcacuesco vers l'extérieur. Les liens avec les marchés nationaux sont devenus plus directs et les paysans en sont plus conscients. Les agriculteurs maraîchers de Tuxcacuesco sont entrés dans une filière fortement contrôlée par des agents extérieurs (grandes entreprises et négociants des halles). On peut dire que l'irrigation a favorisé la "déterritorialisation" de l'agriculture en augmentant la part de la production exportée par rapport à l'autoconsommation et la dépendance des agriculteurs à un environnement dont ils sont loin de connaître toutes les données.

L'irrigation a renforcé les relations avec la bureaucratie régionale qui en supervise le fonctionnement. Même si les URDERAL (unités d'irrigation pour le développement rural) ont toujours été plus autonomes que les districts d'irrigation, elles dépendent du Ministère de l'agriculture quant au volume d'eau dont elles disposent et doivent lui rendre des comptes. La représentation régionale du ministère est aussi la dernière instance d'arbitrage des conflits sur l'eau ainsi que la voie d'accès aux subventions pour la remise en état de l'infrastructure. Les responsables des unités mais aussi les usagers ayant des revendications personnelles ont donc des échanges plus fréquents avec l'administration.

Le maraîchage a augmenté les besoins en financement des agriculteurs qui le plus souvent ont dû chercher un crédit hors de la localité. La banque publique (Banrural) depuis

1990 a cessé de prêter aux ejidataires de Tuxcacuesco qui lui doivent plusieurs traites annuelles. D'autre part, à Tuxcacuesco, Banrural n'a jamais proposé de crédit pour la production maraîchère (mais elle l'a fait dans certains districts d'irrigation), celui-ci étant réservé aux céréales alimentaires. Les maraîchers ont dû dès le début faire appel aux usuriers de la région quand ils n'avaient pas de garantie pour demander crédit aux banques. La migration a été et reste encore un moyen important de financement des cultures légumières et fruitières.

La venue de grandes entreprises maraîchères sur le terroir de Tuxcacuesco est aussi un facteur d'ouverture du village vers l'extérieur. La compagnie Vergeles et un grand maraîcher, associé avec un éleveur local, sont arrivés au début des années 80 en provenance de Autlán où la culture de la tomate était encore à son apogée tandis que le boom du melon s'était achevé.

La culture irriguée n'a cependant pas autorisé une intégration à part entière des petits agriculteurs de Tuxcacuesco dans l'économie nationale : ils restent encore en marge de la filière maraîchère jouant un rôle de tampon pour atténuer les variations de production sur le marché intérieur ; ils n'ont pas de représentation locale, régionale et encore moins nationale qui défende leurs intérêts et fasse écouter leurs voix ; ils ne participent pas directement à l'exportation et si leur produit bénéficie d'une plus-value importante entre le grossiste et le détaillant, ils ne la touchent pas. En fait l'organisation des approvisionnements - et les associations nationales de producteurs agricoles- fonctionnent selon une logique d'exclusion et les maraîcher de Tuxcacuesco en paient les frais (cf. Chap.1). La représentation régionale à Autlán de la UNPH a pourtant été puissante jusqu'à 1989, délivrant inégalement les permis d'exportation et contrôlant l'attribution des droits d'eau pour les cultures maraîchères du bassin de Autlán et El Grullo. Seule la grande entreprise Vergeles se trouvait affiliée à la UNPH, les petits agriculteurs de Tuxcacuesco n'ayant pas du tout les mêmes intérêts que les membres de cette association visant à renforcer le monopole des grands agriculteurs. Il y a bien eu des essais d'affiliation à l'Union nationale des horticulteurs mais sans succès. Les ejidataires de Tuxcacuesco confient la défense de leurs intérêts au syndicat paysan officiel (CNC, *Confederación nacional campesina*) et les petits propriétaires à la Confédération nationale de la petite propriété (CNPP), seuls syndicats représentés localement. Mais ces organes corporatistes dépendant du parti au pouvoir (le PRI) loin d'être des organisations professionnelles sont des instruments de contrôle politique et des espaces tout à fait relatifs de négociation des agriculteurs avec le gouvernement.

On ne peut pas dire que l'irrigation ait directement contribué au développement de nombreuses activités mais elle a apporté un dynamisme certain à l'économie locale.

Quand il n'existait guère d'alternatives de travail à Tuxcacuesco, la mise en culture de 100 à 500 ha de terres en saison sèche a permis de réduire le sous-emploi saisonnier. La migration temporaire d'octobre à mai vers les plantations de Colima et les districts du Nord ou les Etats-Unis s'est ralentie durant quelques années. Néanmoins les activités liées à l'irrigation n'ont pas pu compenser la croissance de la population active. Les cultures maraîchères, fortes consommatrices de main-d'oeuvre, ont atteint près de 500 ha en 1984-85 et 1988-89, mais le reste du temps leur superficie était de l'ordre de 100 à 300 ha. La principale période de travail pour les journaliers dure un mois, lors de la récolte entre avril-mai. De novembre à mars, chaque parcelle de fruits et légumes (d'environ 5 ha) emploie un ou deux journaliers et l'exploitant, ce qui ne suffit pas à employer tous les jeunes localement, sans compter que le salaire journalier y est bien en dessous de celui espéré aux Etats-Unis.

Le centre de conditionnement de l'entreprise Vergeles a été une source de travail importante durant 5 ans pour le village et les alentours. Mais quand la culture maraîchère ne leur a plus été rentable sur place, il a été déplacé sur un autre lieu de production. En 1992 la compagnie transnationale Oasis del Desierto employait encore plus de 1000 personnes à la production et au conditionnement en provenance des municipes environnants (Tuxcacuesco, Toliman, Venustiano Carranza) mais l'année suivante elle menaçait de fermer. D'autre part, les grandes entreprises ont toujours offert un salaire journalier inférieur de près de 20 à 25 % à celui en vigueur localement déjà insuffisant pour faire vivre décentement une famille. En 1992 et 1993, Vergeles payait 15 \$ la journée, Oasis del Desierto 18 \$ tandis que les agriculteurs locaux offraient 20 \$ avec une certaine sécurité de l'emploi pour toute la saison. D'autre part, habitué à la main-d'oeuvre "bon marché et obéissante" de la Huasteca, région particulièrement pauvre du Mexique rural, l'administrateur de Vergeles préfère faire venir une grande partie de ses travailleurs du nord du Veracruz.

Le transport, le commerce et l'élevage sont des activités qui ont bénéficié indirectement de l'irrigation. Le déplacement des produits maraîchers vers les halles de Guadalajara a favorisé le développement du transport bien qu'aujourd'hui on arrive à une certaine saturation et la plupart des camions sont sous-employés même en période de récolte. Le nombre de véhicules à moteur a rapidement augmenté, plutôt grâce à la migration, mais pour les besoins du maraîchage. Les producteurs de fruits et légumes ont généralement une camionnette pour leurs déplacements et le transport d'intrants et de petites récoltes. Les camions qui transportent les plus grandes récoltes reviennent avec des matériaux de construction pour les nouvelles maisons financées par l'irrigation puis grâce à la migration. La construction est aussi une activité qui a pu profiter du développement du maraîchage mais aujourd'hui ce n'est plus vraiment le cas.

Le commerce local a profité de l'argent frais procuré par les cultures maraîchères. En effet il a canalisé bien des excédents et bénéficié de l'augmentation de la capacité d'achat des villageois, agriculteurs ou ouvriers agricoles. Souvent les commerçants se plaignent des mauvaises récoltes et du manque d'argent sans avouer qu'ils ont eu leur part de la manne du maraîchage. Le nombre de *tiendas de abarrotes* (épiceries) s'est multiplié par deux dans le village même si ce sont les magasins fondés depuis près d'un demi-siècle qui accaparent la majeure partie des ventes.

L'élevage bovin a connu une nouvelle croissance grâce à l'irrigation. La plupart des agriculteurs ejidataires ou petits propriétaires investissent les bénéfices du maraîchage dans l'élevage achetant des parcours ou du cheptel. Les animaux constituent un capital rapidement mobilisable (pour rembourser un crédit, éponger les pertes) et permettent d'exploiter de façon extensive les espaces non labourables des montagnes environnantes. Les périmètres irrigués interviennent de deux manières dans l'alimentation animale : les chaumes sont consommés sur place entre deux cycles de culture ou stockés, diverses parcelles sont consacrées à la production de foin en saison sèche. En fait, investir dans l'élevage est un moyen de consolider le système de production et de se prémunir contre les risques agronomiques et les risques commerciaux liés aux cultures légumières (voir Chapitre 4).

*Les activités au village.*

L'activité principale du municipe de Tuxcacuesco et du village est l'agriculture qui occupe 80 % de la population active du municipe et 44 % de celle du village. Les activités sont donc plus variées au village ce qui montre le rôle du chef-lieu comme centre administratif, commercial et politique pour les habitants des autres localités du municipe. Les services (administration, commerce, transport, éducation) représentent 28 % de la population active contre 12 % dans l'ensemble du municipe. Les maçons<sup>26</sup> constituent 6 % de la population active de Tuxcacuesco et les journaliers agricoles un peu plus de 13 %. Onze pour cent des foyers du village vivent uniquement de mandats provenant des Etats-Unis et une proportion identique ne dispose pas de revenu régulier (sauf les quelques retraités recevant une pension), le chef de famille ne travaillant pas.

Tab. n° 3.2. Les activités au village de Tuxcacuesco.

Principale source de revenu du foyer	nombre de foyers	%
agriculture et élevage	69	25
agriculture, élevage et commerce	16	6
journaliers agricoles	37	13
TOTAL AGRICULTURE		44
maçons	16	6
employés, administration	24	9
commerçants et transporteurs	38	14

<sup>26</sup> Main-d'oeuvre peu qualifiée qui peut aussi bien travailler dans les champs s'il n'y a pas de travail dans la construction.

autres métiers du secteur tertiaire	14	5
retraite	5	2
pension alimentaire de la famille vivant aux Etats-Unis	31	11
aucune source de revenu fixe	26	9
total maisons habitées	276	
total maisons	347	
maisons vides	71	20

Sources : enquête mai 1992, entretiens.

### *Expansion du village et spatialisation des activités.*

En découvrant le village allongé de Tuxcacuesco on ressent vite qu'il possède un centre. Ce n'est pas du tout l'impression que donne le hameau de Chachahuatlán où les espaces communs sont vides et peu accueillants. C'est peut-être parce que ce village plus petit et moins divisé à moins besoin d'espaces de rencontre et de confrontation (ou bien que la critique n'y est pas de mise en public). A Tuxcacuesco, *la plaza* (place) est le centre social du village. Pas tant parce qu'on y trouve les bâtiments publics (mairie, église, kiosque, salle des fêtes) mais parce que c'est un lieu de passage inévitable, un point de rencontre informel. Après une journée de travail, à la faveur de la fraîcheur du soir, les gens se retrouvent pour échanger les nouvelles du jour, discuter leurs affaires par petits groupes. Le dimanche soir on y trouve même les habitants des quartiers les plus éloignés (qui en semaine restent plutôt devant leur maison) et ceux des *rancherías* voisines. Des groupes d'habitues (qui ne se mélangent guère) se forment devant les commerces, dans les restaurants ou les cafés. *La plaza* est aussi le centre historique de Tuxcacuesco à partir duquel le village s'est étendu.

Par ailleurs en parcourant le village un certain gradient de pauvreté se fait jour du centre vers les rives du fleuve, le niveau de vie pouvant être grossièrement évalué par la qualité de l'habitat et la densité de population. Nous avons cherché à illustrer ce phénomène en "spatialisant" la densité de population et les activités (faute de disposer de données fiables sur les niveaux de revenus)<sup>27</sup>.

La zone la plus dense est située dans le quartier neuf, construit dans les années 70 au sud-est du centre. La zone nord est la moins densément peuplée, les maisons sont moins serrées, il y en a beaucoup d'inhabitées et en moyenne la taille du foyer est moindre. Une catégorie socioprofessionnelle que nous pouvons localiser nettement est celle des journaliers agricoles qui habitent presque tous dans la zone périphérique du village et plus

<sup>27</sup> Nous avons utilisé quelques uns des outils méthodologiques employés par D. Mathieux dans l'analyse du processus d'accumulation au sein d'une communauté indienne de la Sierra Norte de Puebla (1986).

particulièrement le long des berges de la rivière<sup>28</sup>. Les maçons, qui sont en fait des journaliers spécialisés dans la construction et souvent mieux payés à la journée, habitent aussi dans la périphérie mais ne sont pas concentrés dans un quartier particulier comme les *peones*. Les employés de l'administration municipale ou fédérale (instituteurs, postier, jardinier, balayeur, secrétaires...) sont dispersés dans tout le village. Les foyers vivant exclusivement de l'agriculture et de l'élevage (représentant le quart du total) ne sont pas particulièrement regroupés. C'est aussi le cas des familles qui vivent de l'aide de parents habitants aux Etats-Unis (11 % du total !); anciens agriculteurs, employés à la retraite, veuve ou femme de migrant, ils n'ont pas de localisation particulière. Les commerçants sont plus nombreux au centre, mais certains magasins et leur propriétaire sont situés dans les quartiers périphériques, par ailleurs les employés de commerce ne vivent pas forcément près de leur travail.

Disséminés un peu partout, les maisons inhabitées sont nombreuses, soit que le propriétaire habite ailleurs dans le village soit que la famille ait migré aux Etats-Unis (43 % des cas) ou dans une autre région du Mexique (11 %). Les maisons appartenant aux émigrés se situent souvent à la périphérie de Tuxcacuesco. Cela correspond-t-il aux fronts d'expansion du village financés par les revenus de la migration ou aux quartiers les plus démunis d'où les gens partent ? Souvent les travailleurs qui émigrent investissent par la suite une partie de leurs économies dans la construction d'une maison dans leur village natal. De même, le chef de famille une fois bien installé aux Etats-Unis peut faire venir sa femme et ses enfants. Les parents âgés sont aussi conviés à venir vivre auprès de leurs enfants à l'étranger même si en général ils acceptent difficilement le déracinement. Les maisons se vident.

En fait, il semble que la propriété du sol soit le facteur déterminant de la localisation des activités et des modalités d'expansion de ce chef-lieu. La partie la plus ancienne du village est située sur le *fondo legal* qui est une propriété municipale depuis avant l'Indépendance. Les habitants ne sont pas propriétaires du sol mais des murs et lors d'une vente c'est le bâtiment qu'on achète et le droit d'y habiter. On trouve donc, les vieilles familles près du centre sur le *fondo legal* ainsi que les familles des hameaux voisins déplacées par la Révolution. Les habitants les plus riches qui pouvaient construire en dur (maison en brique crue, *adobe* et non en roseau, *casa de palo*) se sont approprié de grands pâtés de maison au centre, et seuls les effets destructeurs des tremblements de terre ont quelque peu chassé ces anciennes familles dominantes du coeur du village. Une fois le *fondo legal* occupé, le village s'est étendu sur les terrains fédéraux, les terres ejidales et les parcelles privées. Derrière l'église, les terres appartenaient à l'ejido, le maire de l'époque a laissé quelques familles s'y installer. Le long de la rivière, les zones fédérales sont

---

<sup>28</sup> Nous avons indiqué sur le plan du village l'activité ou les deux activités constituant la principale source de revenu du foyer.

"gratuites" moyennant une autorisation du gouvernement mais elles sont exposées aux inondations. Au sud-est, le nouveau quartier (*barrio nuevo*) a été construit sur des terres de l'ejido concédées à la mairie au début des années 70 et distribuées gratuitement aux proches des ejidataires (ou de la faction ayant gagné les luttes de pouvoir de cette période). La partie nord du village s'étend sur les parcelles cultivables privées et c'est actuellement le principal axe d'expansion du village, on y trouve des maisons construites par les émigrés ou par les agriculteurs prospères du village. Ainsi au delà du foncier, c'est l'ancienneté de la famille, ses relations politiques ou son niveau de revenu qui explique sa localisation dans un quartier ou dans un autre.

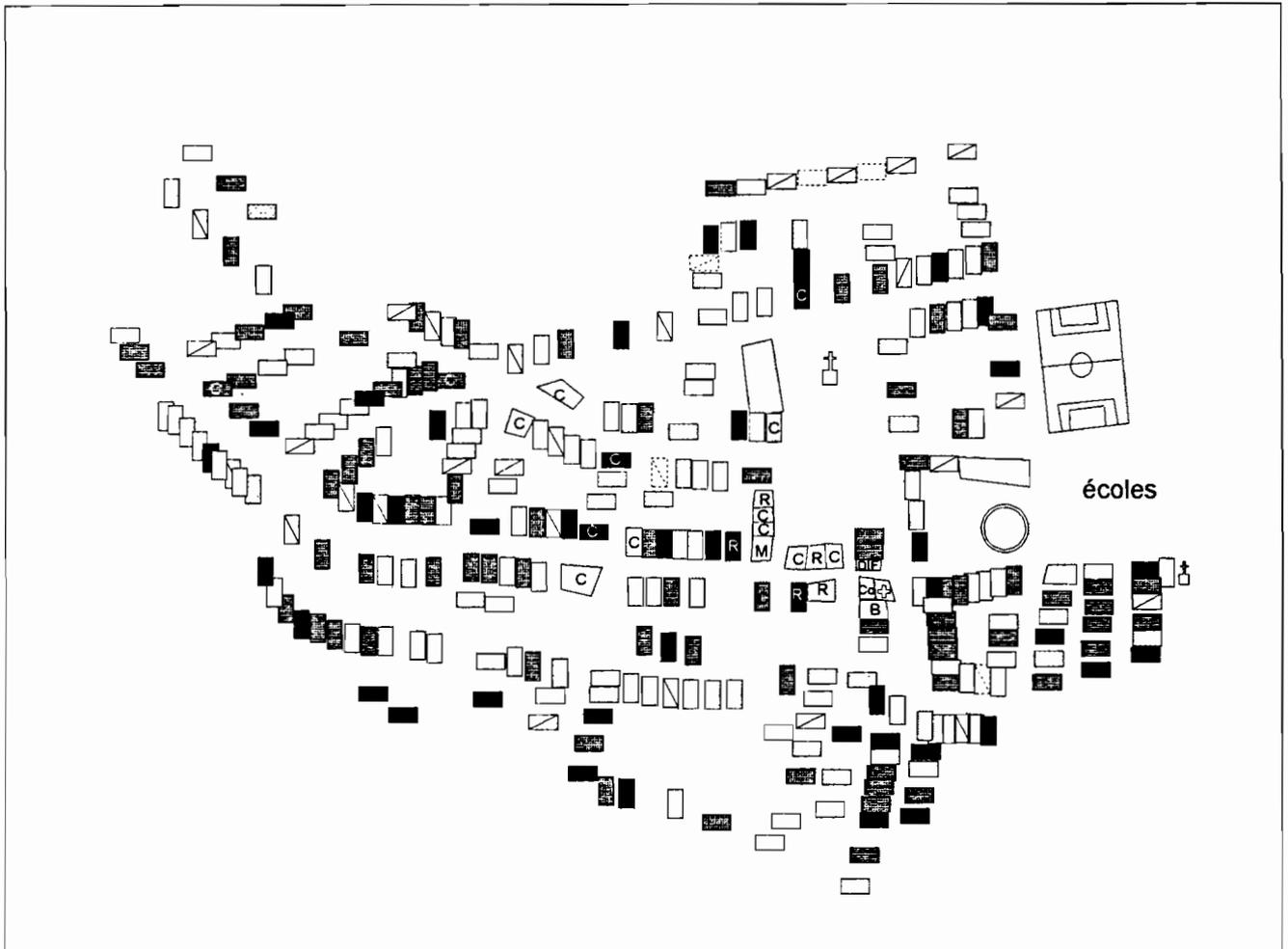


Fig. n° 3.12. Densité de population, village de Tuxcacuesco

- |                |                    |                 |                    |                    |                    |                     |       |                  |             |            |                         |
|----------------|--------------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|-------|------------------|-------------|------------|-------------------------|
| pas d'habitant | vit aux Etats-Unis | en construction | de 1 à 2 habitants | de 3 à 5 habitants | de 6 à 8 habitants | plus de 8 habitants | arène | église, chapelle | dispensaire | mairie     | magasin CONASUPO et DIF |
|                |                    |                 |                    |                    |                    |                     |       |                  | commerce    | restaurant | bibliothèque            |

Source : entretiens

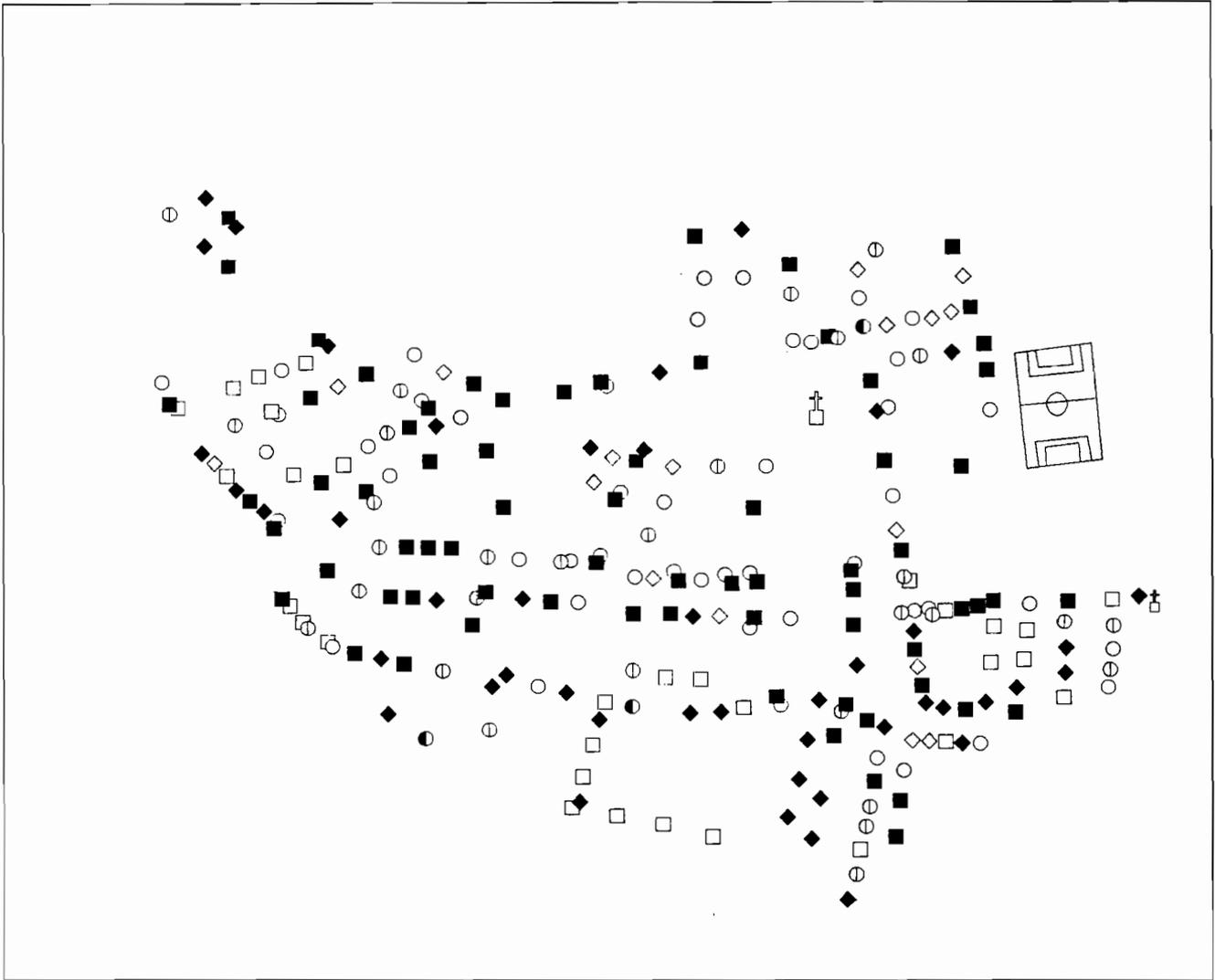


Fig. n° 3.13. Activités économiques au village de Tuxcacuesco

- |               |                         |                          |                                 |                    |
|---------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------------|--------------------|
| ■ agriculteur | ● commerçant-producteur | ○ maçon                  | ◆ retraité, aidé par la famille | ◇ sans revenu fixe |
| □ journalier  | ○ commerçant            | ⊖ employé, fonctionnaire | ◐ employé en agriculture        |                    |

Source : enquête, entretiens

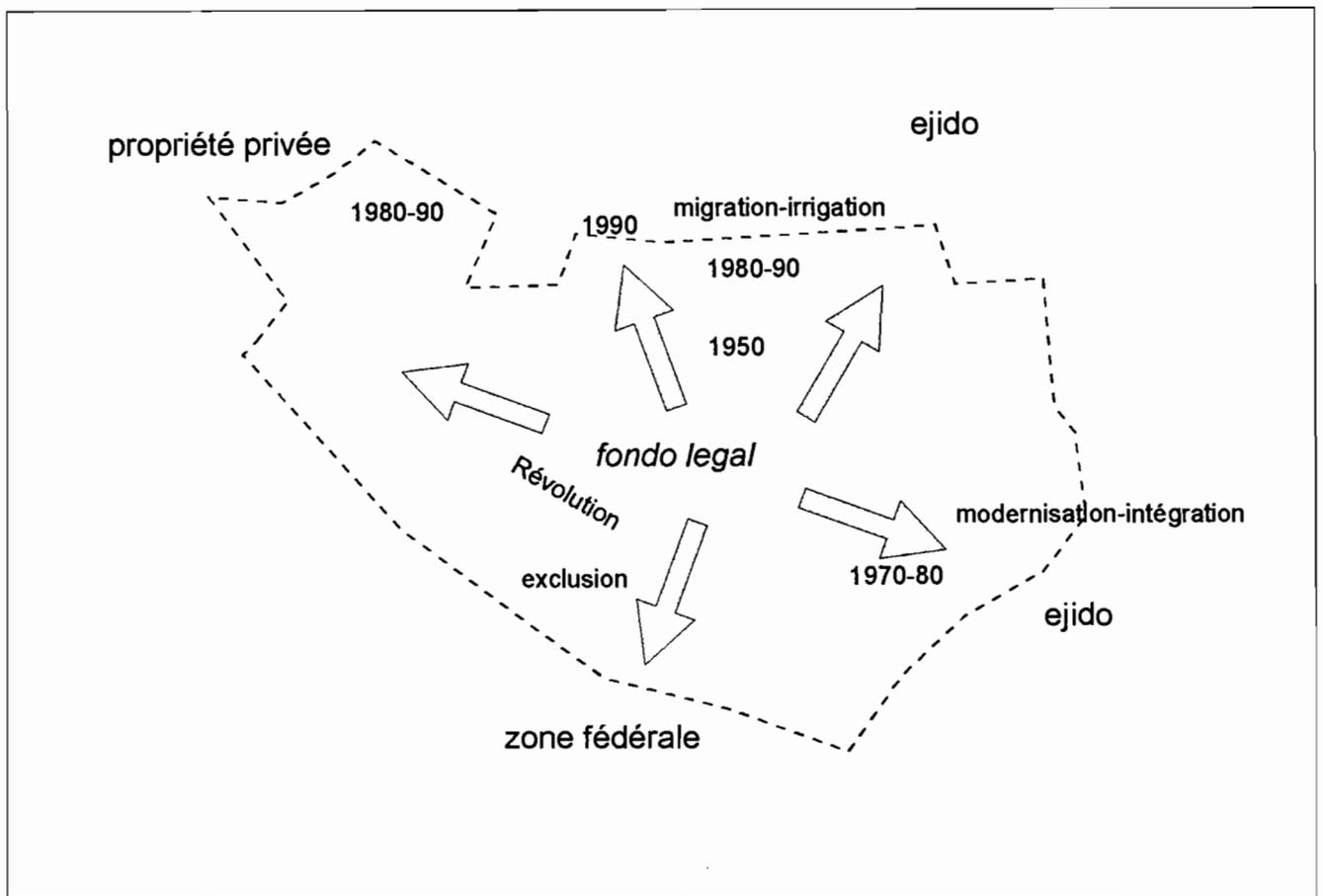


Fig. n° 3.14. Les modalités de l'expansion du village de Tuxcacuesco.

Alors que la démographie de Tuxcacuesco est stationnaire depuis 60 ans, le village s'étend toujours. Le nombre de maisons inhabitées augmente, sans qu'il soit plus facile pour les jeunes couples de trouver des locations à prix raisonnable<sup>29</sup>.

### *La migration, régulateur social ou source d'accumulation ?*

Dès l'époque de la hacienda, la migration temporaire vers les districts d'irrigation constituait la seule alternative pour le journalier ou le métayer libre en saison sèche ou après des années particulièrement difficiles. Au cours de la période tumultueuse des luttes agraires, les départs se firent plus définitifs. La migration vers les Etats-Unis, plus hasardeuse et plus coûteuse, commence véritablement à la fin des années 40 ; quelques paysans de Tuxcacuesco profitent des contrats de journaliers (*braceros*) pour travailler dans les champs américains en manque de main-d'oeuvre. Dès les années 1970, quand les transports sont devenus plus faciles et qu'un réseau social de migration s'est mis en place, la migration s'avère un phénomène commun pour les jeunes adultes. A partir des années 1980, beaucoup de jeunes filles se rendent aussi aux Etats-Unis travailler, rejoignant la parenté. Le plus souvent les jeunes partent comme *mojados* (illégaux) et s'ils le peuvent, ils légalisent leur situation après avoir trouvé un travail fixe. En 1986, la loi Simpson sur l'immigration a permis à un grand nombre d'entre eux d'obtenir un permis de travail. Quand les migrants sont interrogés à Tuxcacuesco, la plupart disent avoir leur papiers en règle pour aller aux Etats-Unis mais sans les montrer... Le moyen de transport utilisé pour passer la frontière est un indice de la qualité de l'émigration, en avion on ne peut pas éviter la douane.

Si la famille en a les moyens, elle finance le premier départ sinon le candidat à l'émigration doit emprunter le coût du voyage (200 pesos en 1993 environ 400 F) et le passage de la frontière (400 dollars, environ 2000 F en 1993). Faute d'argent et de garantie, tout le monde ne peut partir. La migration vers les Etats-Unis entre dans le cadre de stratégies de reproduction et d'accumulation du groupe familial (mais nous n'avons pas pu en mesurer la part dans les revenus des habitants du village). C'est aussi devenu comme un voyage initiatique des jeunes, un moyen d'ouvrir leurs horizons culturels et de se libérer du carcan social de la communauté. Cette liberté est toute relative car du fait du réseau de parenté et d'amitiés, la pression sociale subsiste dans les zones de destination privilégiées des migrants de Tuxcacuesco. Tout particulièrement à Los Angeles (en Californie) les gens se retrouve souvent dans les mêmes quartiers et travaillent pour le même employeur. Les

---

<sup>29</sup> 11 % des maisons sont prêtées ou louées mais de nombreuses familles vivent encore à plus de 8 (plusieurs générations confondues) sur un espace réduit et souvent sans confort.

voyages de chacun donnent l'occasion d'échanger les nouvelles entre les membres de "*la casa dividida*"<sup>30</sup> et de ramener des dollars ou des véhicules fort utiles au village.

L'augmentation de l'activité liée au développement d'une deuxième culture annuelle n'a pas suffi à réduire la quantité de jeunes qui partent chaque année. Par contre, d'autres relations en ont découlé entre ces deux phénomènes. A Tuxcacuesco les revenus de la migration n'ont pas été investis dans la construction de systèmes d'irrigation car à ce moment là l'Etat prenait tout en charge. A partir de la moitié des années 80, ce n'est plus le cas et paradoxalement nous avons vu des exemples d'unités d'irrigation dans le Michoacán sous-utilisées car certains agriculteurs, pour payer leur part de l'investissement partaient travailler aux Etats-Unis (Poilly C. 1992). Par contre à Tuxcacuesco, la migration intervient dans le financement de la culture maraîchère, elle permet parfois aux jeunes de s'installer et au même titre que l'irrigation elle rentre dans le cadre de la stratégie familiale de reproduction.

La superficie de terre irrigable n'est pas extensible et tous les enfants d'une même famille ne peuvent pas hériter d'une parcelle de terre. D'ailleurs ici, si la structure foncière n'est pas morcelée et que les parcelles ejidales sont presque toutes restées entières, c'est bien que la division entre héritiers ne s'est pas tant faite. D'après nos données, les deux tiers des enfants migrent aux Etats-Unis. Les filles ne sont généralement pas considérées dans le partage du patrimoine foncier ce qui limite le morcellement des propriétés. Parfois un des fils doit rentrer pour s'occuper de la parcelle ejidale de leur père quand celui-ci prend sa retraite ou décède. Il est alors aidé au début par les autres frères qui lui envoient de quoi semer ou de quoi vivre en période difficile.

Les enfants une fois partis participent au budget familial tant qu'ils n'ont pas eux-mêmes fondé une famille. Ils peuvent envoyer régulièrement un peu d'argent pour la consommation des parents ou financer une fois l'an la mise en culture de la parcelle familiale. Dans certains cas, ils participent à des investissements pour le système de production comme l'achat d'un tracteur ou d'une parcelle.

Quelques jeunes partent plusieurs années ou saisons aux Etats-Unis pour accumuler de quoi s'installer et acheter une parcelle de préférence irrigable. L'investissement est parfois moins productif quand il s'agit juste d'assurer de quoi financer la construction d'une maison soit pour revenir vivre et travailler à Tuxcacuesco ou rentrer au moment de la retraite avec sa pension dans la poche.

Quand le migrant est déjà ejidataire, il peut perdre sa parcelle en arrêtant de la cultiver durant 1 ou 2 ans. Cette règle n'est pas générale, les dirigeants en place de l'ejido peuvent privilégier certains et être plus durs pour d'autres. Il est arrivé que l'on retire une parcelle à un migrant pour la donner à un autre migrant...

---

<sup>30</sup> Terme utilisé par Gustavo Lopez G. dans son étude de la migration des habitants d'un petit village du Michoacán.

Les émigrés eux-mêmes sentent que la vie "*del otro lado*"<sup>31</sup> a changé leur façon de voir le village et parfois l'agriculture. Ils se trouvent plus ouverts aux nouvelles techniques et spéculations. Effectivement, certaines innovations sont apparues grâce à eux (nouvelles semences en légumes, traitements phytosanitaires...) mais souvent les migrants perdent en modestie ce qu'ils gagnent en savoir. Et ceux qui ne sont pas partis et ont toujours travaillé la terre les regardent parfois comme des "touristes". Le retour au village quand il se veut définitif est parfois difficile. Le migrant a tendance à vouloir changer les institutions communautaires qu'il trouve inefficaces notamment les règles de fonctionnement de l'ejido. Il se fait vite remettre à sa place car il s'inscrit en marge de l'équilibre politique instable que négocient les différentes factions d'ejidataires et de propriétaires privés. Il peut alors se décourager et se mettre en retrait de la collectivité.

*Deux familles de migrants.*

Un retour difficile.

Don Pedro âgé de 69 ans a 13 enfants, 60 petits enfants et 4 arrière petits enfants. Quatre fils et 3 filles vivent aux Etats-Unis, 3 d'entre eux travaillent comme policiers. Métayer de la hacienda jusqu'à la réforme agraire où il a reçu une parcelle ejidale, lui même a été policier puis jardinier municipal pendant 26 ans. Entre 1959 et 1962, Don Pedro va aux Etats-Unis avec sa famille travailler dans les champs de coton. Quelques années après il devient témoin de Jehova et une partie de la famille suit sa conversion. A Tuxcacuesco ils sont les seuls à choisir cette religion et sans susciter un réel rejet de la communauté fortement catholique, ils restent considérés comme des originaux. Il possédait une parcelle de 20 ha dont 4 irrigables qu'il a vendue à un de ses fils, Ruben qui vivait alors aux Etats-Unis.

La migration de Ruben a connu plusieurs étapes. Il part d'abord travailler dans les champs de melon de El Grullo. La même année il va à Guadalajara où après avoir essayé la restauration, il devient pompier et reste 3 ans. Après un accident il arrête de travailler quelque temps et se met à boire jusqu'à ce que son père le mette à la porte avec de quoi payer son voyage aux Etats-Unis. Il reste là-bas 8 ans sans revenir au village. Il rencontre sa femme originaire de Tuxcacuesco mais vivant aux Etats-Unis depuis l'âge de 14 ans. Entre 1982 et 1989, ils reviennent régulièrement pour avancer la construction de leur maison. Il rachète à son père les droits de sa parcelle ejidale sur trois ans tout en lui laissant l'usufruit. En 1990, il revient s'établir à Tuxcacuesco avec sa famille. Après 2 cycles de culture peu rentables, il loue sa parcelle et repart travailler une période aux Etats-Unis "pour ne pas perdre ses papiers et économiser un peu d'argent". Durant son séjour à Tuxcacuesco il travaille aussi comme homme à tout faire et monte un commerce d'eau potable avec son frère. Il participe beaucoup à la vie du village, prend diverses responsabilités comme parent d'élèves, au municpe, etc. Il reproche à l'ejido et à l'unité d'irrigation d'être dirigés par des vieux qui ne prennent pas en compte l'avis des jeunes et privilégient certains aux dépens des autres.

---

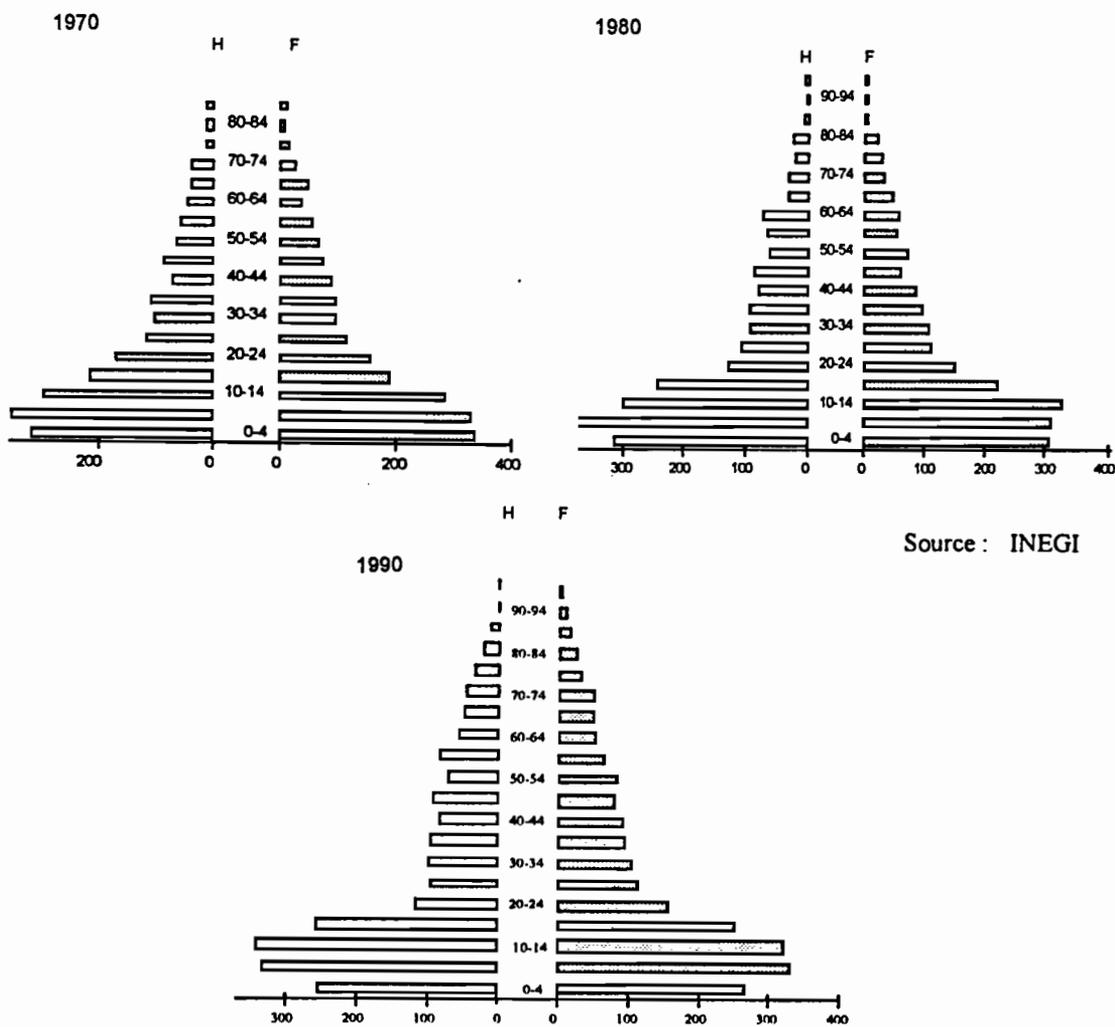
<sup>31</sup> "de l'autre côté"

**Migration et relations familiales.**

Irineo, orphelin de père est parti étudier dans une académie militaire à Guadalajara poussé par son beau-frère, lieutenant. Au moment de changer d'école, sa mère le retire de l'armée et le ramène à Tuxcacuesco où il travaille avec elle à la boulangerie. Après son mariage il reprend cette activité durant 20 ans après avoir tenu une taverne dont il était le principal client. Don Neo participe à l'invasion du Potrero Nuevo en 1968 et gagne ainsi une parcelle de 4,75 ha. Avant d'avoir sa parcelle, il n'avait pas touché à l'agriculture. Tant que l'unité d'irrigation de Ruben Zuno n'est pas construite il utilise une motopompe pour irriguer ses terres, pour lui c'était plus pratique. Aujourd'hui il élève aussi des porcs. Avec 10 ventres et un reproducteur il vend annuellement 120 porcelets et en engraisse 2 bandes de 8 à 15 têtes.

Don Neo et Candelaria ont eu 10 enfants (5 filles et 5 garçons). Six d'entre eux sont établis aux Etats-Unis et 4 vivent à Tuxcacuesco ; seuls un fils et une fille ne sont jamais partis du village. Le premier fils à migrer aux Etats-Unis part à 21 ans. Il est maire au moment des luttes violentes pour la terre de 1970 et de plus a des problèmes d'argent. Il reviendra 15 ans plus tard reprendre la boulangerie de son père. Ses frères et soeurs suivent les uns après les autres. Après avoir vécu 8 ans aux Etats-Unis travaillant dans la construction de mobile-home, l'un d'entre eux rentre en 1981 travailler sa parcelle ejidale de 8 ha. Avec son frère qui n'est jamais parti, et son père ils échangent travail et animaux de trait.

Graphique n° 3.5. Pyramides des âges, municpe de Tuxcacuesco, 1970, 1980, 1990.



## 4.2. Les compagnies transnationales à Tuxcacuesco.

La mise en place des unités d'irrigation attire une entreprise transnationale de fruits et légumes en provenance de Autlán qui voit dans la zone de Tuxcacuesco une alternative de "délocalisation" de sa production maraîchère. L'accès à l'eau, la qualité du climat, le bas prix des terres et l'absence de précédent maraîcher sont les mêmes facteurs qui motivèrent l'installation d'une autre compagnie sur le Llano Grande quelques années plus tard.

Même si ces grandes entreprises ne rentrent pas vraiment dans le cadre de notre étude, il est intéressant de nous arrêter quelque peu sur leur logique d'accumulation et leur présence sur le terroir de Tuxcacuesco. Ces transnationales ne cherchent pas à s'intégrer socialement mais ne peuvent éviter des conflits avec certains groupes de paysans qui réclament leurs terres. Elles participent à la négociation collective sur la répartition des ressources productives locales. Les représentants des entreprises sont tentés de passer des alliances avec des grands propriétaires locaux et la bureaucratie régionale du Ministère de la réforme agraire pour accéder à la terre ou la conserver. Ils font aussi jouer leurs relations avec l'environnement bureaucratique pour arbitrer les conflits locaux sur l'eau. Les compagnies présentes à Tuxcacuesco sont essentiellement orientées vers l'exportation mais une partie de leur production va sur le marché intérieur. Elles participent donc à la filière qui nous occupe même si elles ne se situent pas exactement en son cœur car leurs stratégies de commercialisation sont surtout orientées vers l'étranger. Sur le marché intérieur, elles tendraient à se comporter comme les petits et moyens agriculteurs de la périphérie. Mais leur poids est plus important et leur fonctionnement est plus lourd, elles ont donc des atouts et des inconvénients particuliers par rapport aux petites unités familiales de production.

Ainsi, nous nous efforcerons d'étudier les rapports de ces compagnies avec l'environnement local qui les pourvoit de moyens de production essentiels : terre, eau, main-d'œuvre ainsi que leurs relations avec le reste de la filière maraîchère. En amont, leur environnement est constituée par les entreprises qui leur fournissent les intrants mais surtout les financiers qui prêtent pour des investissements à long terme ou pour les cultures cycliques. En aval, les grossistes sont les principaux interlocuteurs de ces entreprises pour la commercialisation. A l'exportation, cette chaîne peut faire une boucle car les entreprises associées qui assurent la vente des produits à l'exportation participent aussi au financement. Enfin l'administration de ces ressources et des canaux de commercialisation entre dans une stratégie globale d'expansion de l'entreprise basée sur l'intensification et la gestion des risques.

*Vergeles : la montée d'une entreprise agricole.*

L'entreprise Vergeles est née au début du boom maraîcher dans la vallée d'Autlán et El Grullo à la fin des années soixante. Bill un américain d'origine japonaise est arrivé à Autlán en 1969, il travaillait pour la compagnie transnationale Griffin and Brant et une entreprise californienne productrice de plants de fraises. Abandonnant la culture de la fraise peu productive en climat chaud, il se lance dans la culture de poivron et de tomate.

En 1971 Paco, un producteur originaire du nord du Mexique entre comme gérant de l'entreprise dont Bill est directeur, avant de devenir associé quelques années plus tard. Les mêmes compagnies américaines continuent à assurer le financement et la commercialisation aux Etats-Unis jusqu'en 1974. Les superficies plantées augmentent chaque année et passent de 70 ha en 1972 à 130 ha en 1974. Les terres irrigables sont louées dans la vallée à des ejidataires et des petits propriétaires. Plusieurs cultures annuelles sont plantées, d'octobre à décembre la tomate et de janvier à mars le poivron.

La propriété de Vergeles (Rancho Vergeles) de 200 ha ainsi qu'une chaîne de conditionnement sont achetées entre 1974 et 1975 grâce aux bénéfices passés et en association avec une compagnie d'Atlanta (EU) qui assure la vente de la tomate. La location de terre continue toujours mais concerne uniquement des terres en propriété privée une centaine d'hectares sur les Ranchos Robles et Chivos. Don Roberto qui deviendra le troisième associé de l'affaire sème pour la première fois avec Vergeles en 1979 une vingtaine d'hectares. Administrateur du rancho de Tuxcacuesco et de La Croix, Roberto rachètera des parts lorsque la transnationale américaine se séparera de l'affaire en 1983.

Le fermage d'une partie des terres de l'ancienne hacienda de Las Trojes à Tuxcacuesco puis l'achat de cette propriété constitue la première tentative de "délocalisation" de l'entreprise. A cette époque certains légumes tels que le poivron ont déjà disparu de l'assolement faute de pouvoir contrôler les virus qui abaissent leur rendement. Des essais de culture tels que l'ocra, la tomate cherry commencent. La courgette et le concombre entrent dans l'assolement. En 1982, l'entreprise, sous le nom de Vergeles depuis 1975, étend son calendrier de production et se diversifie en s'implantant dans le Tampico pour semer 60 ha de melon. De 1986 à 1991, la côte pacifique du Jalisco (La Huerta, El Chico), le Michoacán (Coahuayana), le Colima, Cd. Guzmán entrent dans le cadre de cette stratégie d'expansion et de diversification des zones de culture. Dans ces nouvelles régions les cycles de production durent un maximum de 3 ans. L'entreprise loue la terre avec les droits d'irrigation et se déplace dès que les maladies et ravageurs apparaissent.

A la Croix, à une dizaine de kilomètres de Tuxcacuesco, la compagnie installe en 1987 une petite retenue sur le fleuve Jiquilpan pour profiter des excédents de l'unité d'irrigation de San Gabriel. En 1993 elle y cultive encore de la pastèque destinée à l'exportation.

Pour Vergeles comme pour de nombreuses entreprises de la vallée d'Autlán, la culture maraîchère n'y est plus qu'un souvenir avec en 1992 une dizaine d'hectares de tomate. L'élevage bovin et porcin ainsi que les céréales occupent les terres. En 1989, l'entreprise "délocalisée" est à son apogée avec 1000 ha de maraîchage sur la côte pacifique, Tampico, Tuxcacuesco, Cd. Guzmán.

Aujourd'hui Vergeles cultive moins de 400 ha dont près de la moitié en céréales et fourrages : 120 à Autlán, 100 à Tampico, 50 à la Croix et 120 à Tuxcacuesco. Bill qui s'occupait de la commercialisation aux

Etats-Unis a pris sa retraite, Paco l'a remplacé et s'occupe aussi des semis du Nord du pays, Don Roberto dirige le Rancho de Tuxcacuesco et La Croix, tandis qu'un ingénieur est gérant à Autlán où l'activité est fortement réduite.

*De Rancho Seco à Oasis del Desierto : de l'entreprise familiale à la société transnationale.*

Un petit propriétaire de Tonaya décide en 1986 de perforer un puits pour irriguer les terres arides de Rancho Seco situées sur le Llano Grande. Le propriétaire pensait pouvoir ainsi développer l'élevage en cultivant de la luzerne. Après plusieurs essais coûteux, il trouve de l'eau à 250 m, abandonnant son idée de départ, il se met en contact avec un producteur maraîcher de Autlán qui cherchait à diversifier ses lieux de culture. Celui-ci décide d'agrandir l'affaire, il demande des crédits pour creuser d'autres puits et acheter des terres voisines. En 1991, l'entreprise est constituée de 800 ha dont la moitié irriguée par 6 puits profonds, le tout réparti sur deux ranchos. Après des ennuis financiers le producteur de Autlán recherche de nouveaux associés et il crée une société rurale avec 7 ou 8 associés. La compagnie change de nom et de Rancho Seco devient Oasis del Desierto. Pour une ou deux saisons la compagnie Vergeles entre dans la société. Avec les nouveaux actionnaires l'entreprise est modernisée. Divers bâtiments sont construits : centre de conditionnement, hangars de stockage pour les intrants, laboratoire phytosanitaire, bureaux en préfabriqué pour l'administration, maisons et cantine pour les ouvriers permanents et les ingénieurs. Le rancho est totalement clôturé et les entrées et sorties sont strictement contrôlées. La compagnie produit entre 200 et 400 ha par cycle de fruits et légumes, tomate, pastèque, melon, oignons ainsi que des essais, brocoli, chou-fleur, ail, choux de Bruxelles. Certaines variétés de pastèque et de melon sont exclusivement destinées à l'exportation, tandis que la tomate et l'oignon peuvent partir sur le marché intérieur quand les prix sont équivalents.

Les associés comptaient aménager la partie de la propriété encore inexploitée ou l'utiliser pour l'élevage. Or aux dernières nouvelles (septembre 1993), des pertes successives dues aux aléas climatiques entraînaient la brusque fermeture de l'entreprise.

*Le rapport à la terre et l'accès à l'eau.*

Il existe de nombreux exemples de développement de la culture d'exportation par des compagnies maraîchères suivant une stratégie de "culture itinérante". Les terres chaudes du Michoacán et du Guerrero (Léonard. E., Bustamante T.), le bassin de Autlán- El Grullo (Van der Zaag P., Gonzalez H.) sont entrées dans une même dynamique de rapide expansion des cultures maraîchères avant d'en connaître le déclin subit. Des grandes entreprises d'origine étrangère profitent de l'aménagement d'un nouveau bassin d'irrigation pour y louer des terres aux ejidataires ou aux petits propriétaires, les équiper et produire des fruits et légumes durant un cycle de moins de 5 ans. La multiplication des ravageurs et

des maladies particulièrement accélérée sous ces climats chauds<sup>32</sup> contraint l'entreprise à déplacer ses lieux de production. La logique de fonctionnement des compagnies transnationales suit celle d'une agriculture "de conquête" (Gonzalez H.). La terre est utilisée pour les cultures maraîchères tant que la monoculture ne pose pas de problèmes phytosanitaires, quand les marges sont menacées par des coûts de traitements en hausse, la compagnie recherche de nouvelles "terres vierges" de cultures maraîchères. A leur départ, elles laissent sur place une infrastructure d'irrigation et des terres fatiguées par la monoculture. Mais le retour à la diversification et l'accès à l'eau ouvrent encore des perspectives aux petits agriculteurs pour trouver des alternatives de production. Et ils ont touché durant quelques années une location (même si elle n'est pas élevée) et souvent un salaire de journalier leur évitant de quitter leur terroir pour rechercher une source de revenu.

Ainsi donc l'achat de terre ne semble pas vraiment fondé pour une entreprise dont le mode d'exploitation est de type minier. L'acquisition d'une exploitation ou le financement d'infrastructures lourdes seraient des erreurs coûteuses qui obligerait la société à chercher un autre usage à ces propriétés quand le maraîchage n'y est plus rentable. Pour Vergeles, le bas prix des terres de l'ex-hacienda de Las Trojes menacées d'expropriation par les villageois et la grandeur des parcours ont malgré tout, fait de cet achat une bonne affaire. Après cinq années de cultures maraîchères, le Rancho de Tuxcacuesco est devenu une exploitation d'élevage et de grandes cultures. Les 400 ha de parcours de Las Parotas et les cultures de maïs et de sorgho<sup>33</sup> sustentent 150 têtes de gros bétail en complémentarité avec les terres d'Autlán. Les terres arables sont occupées par des céréales<sup>34</sup> et des plantations d'agrumes (80 ha). Cependant le manque d'entretien des vergers semble indiquer que pour cet investissement l'objectif de production est secondaire. A l'origine destinées à l'exportation vers les Etats- Unis, ces plantations de citrons vert sans pépin ont l'avantage d'occuper des terres en litige qui échapperaient ainsi à une expropriation.

Mais les conflits agraires subsistent entre l'entreprise et des paysans de Tuxcacuesco et de Chachahuatlán qui lorgnent sur les terres de l'ex-hacienda de las Trojes depuis 1937. L'administrateur et ami de l'ancien représentant local de la CNPP (Confédération nationale de la petite propriété), essaye d'empêcher le processus d'expropriation et de bloquer le dossier de demande de terre. Mais ses associés ne croyant plus au potentiel maraîcher de ce *rancho* semblent se désintéresser du conflit.

Pour réduire les frictions avec le secteur social de l'agriculture, l'entreprise Vergeles abandonne assez vite la location de terres ejidales dans la vallée d'Autlán. Et dans les

---

<sup>32</sup> Il n'y a pas d'hiver froid pour couper le cycle de reproduction des ravageurs.

<sup>33</sup> Sorgho et maïs fourragers qui peuvent être ensilés ou consommés sur place ou maïs grain dont les refus servent aussi de pâture.

<sup>34</sup> Un essai de maïs semence en 1993 sur 50 ha n'a paru concluant ni au gérant du rancho ni à la maison de semence.

nouvelles régions de production elle cherche de préférence à louer des propriétés privées. A La Croix à une vingtaine de km de Tuxcacuesco, les termes du contrat de location varient selon le propriétaire : 6 % sur le bénéfice brut ou 15 % sur le bénéfice net, d'après Don Roberto, le premier est mieux rémunéré.

Sur le plateau de El Llano, la terre a constitué l'apport du propriétaire du Rancho Seco (plus tard rebaptisé Oasis del Desierto) lors de son association avec l'entrepreneur maraîcher d'Autlán. Par la suite la société de production rurale a établi un bail de 5 ans avec les héritiers du propriétaire sur près de 300 ha et les différents associés ont acheté les terres des alentours qui se retrouvent juridiquement morcelées.

La compagnie Oasis del Desierto se trouve aussi en conflit avec les habitants de San Miguel qui avaient sollicité une partie de ces terres avant l'arrivée du premier associé. Ce dernier leur avait promis des avantages pour le village (installation d'une arrivée d'eau potable, travail local) et il avait essayé de leur faire croire que les vrais propriétaires allaient être ses employés ("des migrants revenant investir au pays" cf. Gonzalez H., 1994). Les demandeurs de terre ne sont pas dupes et ils continuent leur lutte même s'ils envoient les membres de leur famille travailler dans les parcelles et au centre de conditionnement de la compagnie.

Les litiges agraires restent surtout juridiques, les conflits sur la terre n'ont plus la même violence que lors de la création des premiers ejidos. Pour la compagnie Vergeles, l'accès à l'eau offre un autre enjeu de négociation avec les habitants de Tuxcacuesco et surtout les usagers du système d'irrigation de Las Parotas.

L'eau est un attrait essentiel pour les compagnies transnationales. Celles-ci n'investissent pas dans les gros ouvrages (construction de grands barrages) et laissent ce soin à l'Etat mexicain, par contre, elles financent l'équipement des parcelles et parfois creusent des puits.

Depuis sa "délocalisation" hors de la vallée d'Autlán, l'entreprise Vergeles préfère louer des terres déjà irrigables : "sans eau la terre ne vaut rien" et les contrats peuvent avoir une durée d'un an ou d'un cycle de culture seulement. La Croix est l'un des seuls endroits où Vergeles a investi fortement dans l'irrigation, en construisant une petite retenue qui a cédé deux ans plus tard et en installant un système de pompage pour élever l'eau à 100 m de dénivelé. Or en trois années de culture, l'investissement n'est pas encore amorti, des réparations doivent être effectuées et les financements manquent tant pour l'aménagement que pour la culture. A Tuxcacuesco, l'infrastructure était là et il suffisait de réparer un siphon pour augmenter le débit en eau du système d'irrigation de Las Parotas.

La mise en place de systèmes d'irrigation de l'exhaure à la parcelle exige des capitaux très importants. La compagnie installée sur le haut plateau de Tuxcacuesco et les grandes

entreprises américaines arrivées à Autlán lors du boom du melon puis de la tomate disposaient d'une forte assise financière leur permettant d'investir dans la construction de puits en dehors des zones d'irrigation développées par le gouvernement. Un tel investissement<sup>35</sup> peut s'amortir en moins de 5 ans mais exige une production intensive (plusieurs cycles par an) et une sécurité quant à l'accès à la terre (baux étendus et aucun risque d'expropriation) et des cours rémunérateurs. D'autre part comme dans le cas de l'achat de la terre, l'infrastructure d'irrigation constitue une lourde charge pour l'exploitation qui prend alors beaucoup de risques financiers.

### *Gestion de la main-d'oeuvre : les journaliers et les employés de confiance.*

Comme nous l'avons vu Vergeles se réserve l'accès à une main-d'oeuvre en provenance d'une autre région (nord du Veracruz). En fonction des besoins elle fait appel à un *contratista* ou *enganchador* local. Ce recruteur s'occupe alors de rechercher un groupe de 60 à 70 journaliers qu'il enverra sur les lieux de production de l'entreprise qui avance les frais de transport. C'est souvent le *contratista* qui assure le déplacement de ces travailleurs, il reçoit une rétribution et parfois une prime par travailleur<sup>36</sup>. Payés 15 \$ la journée de travail, c'est déjà près du double de ce qu'ils gagneraient chez eux mais 25 % moins que le salaire moyen à Tuxcacuesco. Ces mêmes travailleurs vont du Jalisco au Tamaulipas, se déplaçant en fonction du calendrier de travail de Vergeles. Habités à des conditions de vie très difficiles, ils n'ont accès à aucun confort quand ils travaillent loin de chez eux. Ils dorment pratiquement à la belle étoile ou dans des bâtiments mal aménagés. Les femmes et les enfants les accompagnent parfois et sont mis à contribution en période de pointe. Ils doivent économiser sur la nourriture pour payer le voyage retour et rentrer chez eux avec un peu d'argent. Ces saisonniers se déplaçant d'un lieu à un autre n'ont pas l'occasion de s'organiser pour exiger de meilleures conditions de vie et un salaire plus élevé<sup>37</sup>. Ils travaillent selon les horaires imposés par l'entreprise et acceptent de travailler aussi les jours fériés, car un jour chômé est un jour perdu qui leur coûte en alimentation.

Les journaliers des environs n'acceptent pas de telles conditions sans rechigner et préfèrent, s'ils n'ont pas les moyens de migrer aux Etats-Unis, travailler avec des agriculteurs locaux qui les emploieront toute la saison, leur offrant parfois des avantages en nature (alimentation, maison...). Au plus fort de la production de Vergeles à Tuxcacuesco, l'essentiel des travailleurs venaient des *rancherías* pauvres des alentours. Sur le Rancho de Tuxcacuesco Vergeles a employé jusqu'à 50 personnes à l'année et plus de 100 journaliers en période de récolte.

---

<sup>35</sup> Environ 200 000 N\$ pour un puits de 200 m destiné à une centaine d'hectares, variable selon le type d'aquifère et le sous-sol.

<sup>36</sup> Pour plus de détail sur ce genre d'embauche voir les travaux de H. Carton de Grammont et de M. Beltrán.

<sup>37</sup> Voir Carton de Grammont H.(coord.), 1986. *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano*.

La compagnie Oasis del Desierto a employé jusqu'à 1400 journaliers en période de récolte. Cette main-d'oeuvre est essentiellement masculine, la mise en place de tuteurs, le transport des caisses sont des travaux exigeant plus de force que d'adresse. Au contraire la pépinière est une activité occupant exclusivement des femmes. Récolte et conditionnement emploient une main-d'oeuvre mixte. Les journaliers viennent des villages alentours et quand la demande est trop importante l'entreprise fait venir de la main-d'oeuvre de Autlán. Tout au long du cycle cultural l'entreprise emploie une moyenne de 3 à 4 équipes de 20 à 40 personnes (60 à 200 personnes par jour), chacune dirigée par un *jefe de cuadrilla* (chef d'équipe) avec qui l'entreprise traite les modalités d'embauche et organise les travaux. Quand il y a peu de travail, ce sont les équipes les plus efficaces qui sont choisies. En période de pointe, l'entreprise fait appel à des transporteurs locaux qui recherchent des journaliers dans la région et forment des équipes occasionnelles. Le transport est payé par la compagnie. Les employés permanents de l'entreprise peuvent aussi jouer le rôle d'*enganchadores* et aller rechercher de la main-d'oeuvre dans la région en utilisant les camions de l'entreprise<sup>38</sup>. Le travail est en général peu spécialisé, il ne demande pas une formation particulière de la main-d'oeuvre sauf dans le cas des conducteurs de tracteurs. L'irrigation et la fertilisation sont automatisées et déterminées en laboratoire et par ordinateur. L'entreprise emploie trois ingénieurs spécialisés (fertilisation, phytopathologie, gestion d'entreprise).

Dans les deux compagnies de nombreux travaux sont mécanisés : le travail du sol, les traitements par pulvérisation, la fertilisation. La topographie ne permet pas la mécanisation de la plantation ni du tuteurage, la récolte de produits destinés à la vente en frais doit être manuelle. La mécanisation implique la formation de quelques ouvriers spécialisés employés en permanence sur l'entreprise. De même les conducteurs de camions de 4 à 8 t destinés au transport des produits du champ au centre de conditionnement ou à Guadalajara ainsi qu'au déplacement d'intrants, sont employés toute l'année même durant les périodes creuses. Une fois formés et appréciés pour la qualité de leur travail l'entreprise essaie de garder ces chauffeurs avec elle pour être sûre d'avoir toujours des ouvriers de confiance. Ces travailleurs permanents bénéficiant d'un meilleur salaire et d'avantages sociaux reviennent cher à l'entreprise particulièrement en période de relâche. Mais ils ont à coeur le profit de la compagnie car leur emploi en dépend, par ailleurs ils se sentent plutôt éloignés des intérêts des salariés temporaires.

---

<sup>38</sup> Pour la vallée d'Autlán, H. Gonzalez étudie avec plus de détails les relations particulières des entrepreneurs avec leur personnel de confiance.

*Des investissements lourds, des coûts variables élevés et une stratégie commerciale tournée vers l'exportation.*

L'achat de terre et la construction d'infrastructure d'irrigation permettant aux compagnies de s'assurer deux des principaux moyens de production ne sont pas les seules immobilisations qui renchérissent les coûts totaux et alourdissent l'endettement des entreprises. La modernisation de l'entreprise et la soumission aux critères de conditionnement exigés par le marché d'exportation imposent aussi des investissements élevés. Souvent la construction de bâtiments d'exploitation et la mécanisation répondent à une demande justifiée au plus fort de l'activité de l'entreprise, or en basse saison ces immobilisations se trouvent sous-exploitées. Durant ces années de croissance et d'argent facile, Vergeles investit sans compter dans le matériel et l'infrastructure (centres de conditionnement, pépinières, locaux de stockage). Aujourd'hui 6 des 8 pépinières sont encore utilisées, plus pour la vente que pour l'entreprise même ; le service chez d'autres agriculteurs de Autlán rentabilise la moitié des tracteurs tout équipés (une vingtaine) tandis que l'autre a dû être transportée sur les différents lieux de production; enfin les chaînes de conditionnement fixes de Autlán et de Tuxcacuesco ne sont plus en activité depuis 1987 ou servent occasionnellement pour de petites quantités de fruits. A Autlán, la chaîne de conditionnement a travaillé jusqu'à 13 000 caisses par jour et une chambre froide permettait d'assurer la conservation du produit avant le transport. Ce centre de conditionnement est aujourd'hui inutilisé et invendable car il n'est plus adapté aux besoins de la région, sa capacité est trop grande et son prix est exorbitant. Il n'existe pas d'acheteur dans la région où 12 chaînes de conditionnement sont utilisées à moins 20 % de leur capacité. D'autant plus que la tendance est au conditionnement au champ avec des chaînes mobiles pour économiser en manutention et en transport tout en gagnant en fraîcheur.

Oasis del Desierto a aussi énormément investi dans le matériel et l'équipement. Les puits profonds et un système d'irrigation sophistiqué par goutte à goutte enterré, les nouveaux bâtiments, 6 ha de pépinière, 10 tracteurs équipés, 3 camions pour déplacer la récolte des champs au centre de conditionnement, impliquent des coûts fixes élevés à rajouter aux autres coûts de production.

Pour les deux entreprises les capitaux immobilisés sont considérables comme l'est leur dette respective. Non seulement il n'existe pas de client pour racheter de tels investissements dans le secteur agricole mais encore, pour éviter le dépôt de bilan les compagnies doivent pouvoir emprunter pour financer de nouvelles cultures susceptibles de générer des bénéfices permettant de rembourser cette dette<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Qui serait d'environ 3 millions de dollars pour chacune des deux entreprises.

Les bénéficiaires du marché de l'exportation ont motivé ces investissements, tandis que l'entreprise devait passer par un apprentissage de ce marché en s'associant avec des compagnies américaines. Aujourd'hui les difficultés financières suscitent à nouveau les alliances commerciales .

Comme aux débuts de l'entreprise, Vergeles recherche des associés qui participent aux coûts de production tout en assurant un marché futur. Dès la création des entreprises, les canaux de commercialisation visés sont à l'exportation. Durant les trois premières années le financement et la commercialisation aux Etats- Unis étaient assurés par la compagnie Griffin and Brant puis se fut le tour de la Dickson pour la tomate. Par la suite Vergeles a construit un lieu de stockage à Laredo (Texas) d'où ils vendaient directement à des chaînes de supermarchés ou à des demi-grossistes. L'entretien des contacts et du réseau de commercialisation est difficile et coûteux depuis Mexico ; de plus, Bill, l'américain d'origine japonaise qui en était responsable a pris sa retraite ; ce canal a été délaissé. Vergeles comme Oasis del Desierto vend à des distributeurs et laisse le produit à la frontière. Le transport vers les Etats-Unis est sous-traité, le contrat impose une durée de temps maximale du lieu de départ au lieu d'arrivée<sup>40</sup>. Des contrats sont établis avec des grossistes, expéditeurs ou courtiers américains (*brokers* ) au moment de l'envoi du produit pour fixer le volume, la qualité et selon le cas le prix. Au plus fort de son activité, Vergeles a réussi à exporter jusqu'à 750 000 caisses de tomates et de courgettes en un seul cycle.

Les rendements dépendent autant de l'itinéraire technique et du climat que de l'état du marché lors de la récolte. Si le prix se maintient à l'exportation ou sur le marché intérieur, les entreprises récoltent plus longtemps et même la moins bonne qualité se vend. La tomate peut donner jusqu'à 2500 caisses/ha (de 18 kg), le poivron de 1000 à 2000, la tomate cerise de 3000 à 4000 (et jusqu'à 5000), la courgette 800 à 1500 (de 14 kg pour le marché national et de 10 kg pour l'exportation). Le melon rend environ 800 caisses par hectare (de 25 kg), l'oignon de 800 à 1000 sacs de 23 kg. Pour la pastèque les rendements varient de 10 à 35 t/ha. La variété sans graine part en caisse de 3, 4, 5, 6, ou 8 pièces, la variété classique est envoyée en vrac jusqu'à la frontière comme la pastèque destinée au marché mexicain.

Il s'agit de sortir quand le marché américain est ouvert aux produits mexicains pour la tomate d'octobre à décembre et pour le melon d'avril à juin. Quand les taxes à l'importation vers les Etats-Unis ne baissent pas, la compagnie a avantage à vendre sur le marché intérieur. De fait, les coûts de sélection, de conditionnement et de transport ainsi que les taxes (allant jusqu'à 35 % du prix de vente) sanctionnent souvent l'exportation. Par exemple en 1993, sur un prix de vente de 6 dollars/caisse de melon, le conditionnement et le transport jusqu'à la frontière revenait à 2,5 \$US et les taxes d'importation aux Etats-Unis à 2 \$US, il ne restait plus que 1,5 \$US pour payer l'entreprise maraîchère. L'exportation de

---

<sup>40</sup> Coût pour 25 t à partir d'Auclán 1400 \$US ou 1000 \$US depuis Tampico.

l'oignon restait plus rentable avec un impôt de 60 c/sac vendu entre 8 et 20 \$US. La taxe à l'importation aux Etats-Unis varie selon la période et le produit, elle est fixée de façon à protéger les agriculteurs de Floride et de Californie. L'ALENA (Accord de Libre Echange Nord-Américain) prévoit le maintien de ces taxes sur une période de 5 à 15 ans (quelques rares produits maraîchers se sont vu immédiatement libérés de taxe). L'expérience de l'entreprise ou les calculs de probabilité à partir d'informations sur les marchés aux Etats-Unis et au Mexique permettent de déterminer les dates de semis en fonction de la période de récolte opportune. Les plantations sont souvent réparties sur plusieurs semaines et Vergeles exploite plusieurs lieux de production.

Quand l'exportation n'est pas avantageuse, la production de première qualité part aussi sur le marché national comme celle de qualité inférieure. Là aussi des contacts sont nécessaires. C'est pourquoi les entreprises travaillent avec des grossistes importants et conservent souvent les mêmes clients. Ils essaient d'avoir des accords avant la récolte pour s'assurer au pire le remboursement des frais de récoltes et de transport.

Les deux entreprises passent par des grossistes du marché de Guadalajara parfois de Mexico, en conservant les mêmes acheteurs par produit. La vente régulière de la production de qualité "nationale" permet de leur conserver des contacts avec les négociants des halles qui peuvent leur assurer un débouché pour la bonne qualité quand l'exportation n'est pas rentable. La production de Vergeles travaille avec le groupe Bonanza et comme Oasis del Desierto avec le groupe Maya. D'autre part, ils vendent aussi un des produits à un frère de l'un des associés. En 1993, 80 % de la production de tomates de Vergeles se vendait sur le marché interne. Le transport à Guadalajara est assuré par l'entreprise et par les transporteurs locaux.

L'autofinancement de la production est de plus en plus difficile et les banques locales ne prêtent plus. Pour s'assurer un financement de la production et un prix minimum, Vergeles a accepté pour 1993 un contrat d'intégration avec la compagnie Golf pour semer 100 ha d'oignon à Tampico. En 1992, se fut le cas pour la pastèque sans graine semée à La Croix. La compagnie Sales King a apporté la semence hybride et financé une partie des coûts de production tout en assurant la commercialisation avec un prix minimum établi à la signature du contrat.

Face aux difficultés et à la variabilité de la production maraîchère, une des compagnies diversifie ses activités avec l'élevage, la grande culture, la vente de plants (qui représente 10 % de ses bénéfices). Elle se lance parfois dans des affaires où elle ne récupère pas toujours l'investissement initial (conditionnement et vente de produits crustacés, participation à l'entreprise du Rancho Seco). Un autre volet de la stratégie consiste à multiplier les lieux de culture et à rallonger le calendrier de production. Au

contraire l'autre compagnie se spécialise dans le maraîchage et intensifie la production grâce à des techniques modernes. D'un côté l'entreprise a tendance à se disperser et à ne pas trop avoir en main toutes ses activités tandis qu'une gestion déficiente a conduit à un endettement élevé. Les associés ont d'ailleurs des visions divergeantes quant au développement de l'entreprise même si au bout du compte la décision de l'un d'entre eux prime. De l'autre, la compagnie semble mettre tous ses oeufs dans le même panier. Une modernisation poussée et une forte artificialisation du milieu ont tendance à faire oublier aux actionnaires, qui pour la plupart ne sont pas des agriculteurs, la variabilité des facteurs naturels. La gestion financière de l'entreprise semble serrée, par exemple les barrières à l'entrée des ranchos servent entre autres à contrôler tous les déplacements de produits, d'intrants et de personnes pour éviter des pertes. Cependant les sommes investies sont colossales et une pluie mal venue peut entraîner des pertes financièrement très lourdes. Par exemple l'entreprise calcule un coût total (incluant les coûts fixes) de 50 000 N\$/ha de tomate, elle en plante entre 50 et 110 ha. Un cycle perdu met l'entreprise sur le bord de la faillite et l'oblige à solliciter de nouveaux crédits de campagne. Les actionnaires entendent que leur investissement rapporte et prétendent calculer tous les risques. Ils ne sont pas forcément disposés à subir les aléas de la production agricole quand ils pensaient avoir contrôlé tous les facteurs de production, y compris le climat en choisissant un plateau aride pour cultiver des légumes sous irrigation. L'avantage des systèmes de production paysans face à ces grandes entreprises est réel. Pour les petits agriculteurs le coût total à l'hectare est dix fois moindre (les coûts fixes ne sont pas comptés et la main-d'oeuvre familiale n'est pas rémunérée). La capacité d'endurance de la famille pour passer les périodes difficiles est élevée, il y a compensation entre les activités agricoles et non-agricoles, les activités locales et "délocalisées". Et c'est au niveau du groupe familial et non de l'exploitation que s'élabore empiriquement une stratégie de gestion des risques de production et de commercialisation (voir Chapitre 4).

S'installant sur un rancho privé en parallèle des systèmes paysans, important technologies, infrastructures et une partie de la main-d'oeuvre, les échanges de ces compagnies avec les communautés environnantes se réduisent aux emplois saisonniers peu sûrs d'année en année et aux conflits pour l'accès aux ressources locales. Quelques rares agriculteurs locaux prennent connaissance des nouvelles techniques employées par ces grandes entreprises maraîchères. Ce sont les mêmes grands propriétaires qui établissent des relations avec les représentants de la compagnie Vergeles car ils ont des intérêts communs à défendre : leurs terres. Pour relancer la culture maraîchère sur le rancho de Tuxcacuesco, Don Roberto a fait un essai d'association avec un retraité ayant accumulé un certain capital dans les affaires à Guadalajara. Chacun semble être satisfait des résultats, le rentier reçoit un intérêt supérieur à celui proposé par les banques et Vergeles a pu financer une dizaine

d'hectares de melon. L'intégration sociale dans le village de Oasis del Desierto est quasiment nulle comme d'ailleurs le transfert de technologie. Y compris entre elles, depuis l'échec de leur association, ces compagnies ont établi peu de liens, l'échange d'information est minime. H. Gonzalez souligne dans ses études la jalousie des entrepreneurs et leur méfiance réciproque.

La réforme agraire et le développement de l'irrigation sont des étapes qui marquent indubitablement l'évolution de la société et de l'organisation de la production à Tuxcacuesco. Ces événements n'ont pourtant pas suivi un même déroulement. La lutte pour la terre est partie des métayers puis des journaliers de Tuxcacuesco. Ils s'unissent pour revendiquer les terres qu'ils travaillent depuis des générations mais sur lesquelles ils n'ont aucun droit. Ensemble, ils affronteront les grands propriétaires et les représentants locaux du gouvernement avec d'autant plus de détermination qu'ils n'ont le plus souvent rien à perdre. L'action collective est facilitée par la faible différenciation sociale et la communauté d'intérêt entre les paysans sans terre. Mais la réussite de leur entreprise et la nouvelle répartition des terres chèrement acquises sèment les germes de la discorde au sein de cette paysannerie. Les exclus de l'ejido (car absents ou du mauvais côté de la barrière) et ceux qui se sentent mal rémunérés de leurs participations aux luttes agraires s'opposeront à l'ordre établi et exigeront une meilleure part des ressources locales. Malgré le retour au calme apparent ces luttes intestines ont transformé le jeu politique et modifié les bases de pouvoir au sein de ces communautés. Depuis lors, l'équilibre reste fragile.

L'irrigation, imposée ou plutôt offerte de l'extérieur, n'induit pas un bouleversement des structures sociales d'une ampleur comparable à celui causé par la réforme agraire. Dans un premier temps du moins. Elle a en revanche suscité un chamboulement technique de premier ordre, une rupture sans précédent depuis plusieurs siècles. L'eau apparaît comme un nouvel enjeu pour les exploitants agricoles et la gestion de cette ressource impose une organisation collective plus ou moins efficiente selon l'adéquation du système d'irrigation aux besoins de tous les usagers. Mais les impacts de l'irrigation ne sont pas uniquement techniques, loin de là. Des effets sur l'équilibre socio-économiques des communautés se font sentir. L'irrigation favorise un processus d'accumulation chez les ejidataires qui se lancent dans la culture maraîchère bien avant les grands propriétaires qui n'osent pas s'y risquer. Le métayage, quelque peu démodé par la réforme agraire, présente avec le développement des cultures maraîchères une nouvelle facette. Certains propriétaires ou ejidataires s'associent pour semer avec des agriculteurs de Tuxcacuesco ou des commerçants de la région, accédant ainsi à un financement des frais de culture. Ce type de contrat a permis à certains acteurs (paysans sans terre qui disposent de sources de revenus en dehors de l'agriculture - commerce, transport, migration), de s'improviser entrepreneurs de culture. Le maraîchage offre une nouvelle source d'accumulation dont l'issue dépend moins de l'accès aux ressources productives (même si c'est très important) que des conditions de l'environnement (notamment dans la filière maraîchère).

La mise en place de l'irrigation dynamise l'économie locale mais ne suffit pas à occuper tous les jeunes et la migration vers les Etats-Unis reprend de plus belle dans les années 80. Elle permet une certaine régulation sociale en apportant une alternative aux fils

d'ejidataires ou de petits propriétaires qui ne peuvent pas tous s'installer dans l'agriculture. C'est aussi un moyen de capitalisation relativement indépendant de l'organisation communautaire, encore que les réseaux tissés depuis le lieu d'origine entrent pour beaucoup dans le succès de la migration. Les dollars arrivent au village et pénètrent son organisation économique, modifiant parfois l'accès aux ressources productives dans le secteur agricole. La migration a donc des impacts sur l'équilibre socio-politique du village mais le migrant lui-même est souvent exclu des jeux de pouvoir.

Les journaliers ont rarement accès à ces deux nouveaux processus d'accumulation. Sans terre ou sans perspective d'en hériter un jour, ils n'ont même pas les moyens de louer des terres ni d'aller chercher fortune ailleurs. Les enfants des plus pauvres n'ont guère d'avenir. L'école primaire est gratuite et obligatoire, tous n'ont pourtant pas accès à l'instruction. Le matériel scolaire n'est pas donné et les enfants sont, très tôt, mis à contribution pour l'obtention de revenus d'appoint. Les employés agricoles, aujourd'hui très peu nombreux, ont au moins l'avantage de la sécurité de l'emploi et de l'appui du patron en cas de coup dur.

Ainsi l'ouverture de la société locale, enclenchée après la réforme agraire et accélérée par le développement de l'irrigation et par la migration, ne profite pas à tout le monde. Dans le cadre de cette ouverture, les grandes entreprises agro-exportatrices installées en parallèle des systèmes de production paysans n'ont pas durablement participé au développement local. Il est vrai que tel n'était pas leur but...

Après la réforme agraire, la capacité d'action collective des habitants de Tuxcacuesco s'est fortement émoussée. La multiplication des factions politiques et une pyramide sociale de plus en plus complexe et subtile empêchent la mise en place d'une organisation à l'échelle de la communauté. Par ailleurs le maraîchage et la migration en offrant de nouvelles possibilités de capitalisation suscitent la mise en oeuvre de stratégies plus individuelles (et surtout familiales) que collectives. En dehors des liens familiaux (l'entraide entre parents est encore socialement le principal filet de sécurité face aux crises économiques connues par le Mexique), la cohésion communautaire joue toujours à l'émigration et dans le village les actes de solidarité ne sont pas rares envers les veuves sans ressources et les familles pauvres de journaliers, cela n'engage à rien sachant qu'ils n'ont guère les moyens de gravir l'échelle sociale...

La communauté renforce sa cohésion autour de lieux de rencontre (la place, la fête et ses corridas, les chapelles, les pérégrinations...) mais se voit aussi remise en cause dans des conflits rémanents autour de l'accès différencié à la terre, à l'eau, aux débouchés...

**TROISIEME PARTIE : INSERTION DU PETIT PRODUCTEUR DANS LA  
FILIERE MARAÎCHÈRE.**

Tuxcacuesco, comme d'autres petites régions agricoles s'est infiltrée en marge du secteur maraîcher mexicain. Le grand bassin d'irrigation voisin de Autlan-El Grullo, après une quinzaine d'années d'expansion maraîchère facile, est entré en crise, crise dont il a du mal à se dégager faute de financement pour moderniser sa structure productive et commerciale. La concurrence des grandes régions productrices de tomate du nord du pays, mieux équipées, plus technicifiées et proches de leur principal client, les Etats-Unis a durement frappé cette zone qui n'a pas pu conserver sa place à l'exportation et sur le marché national. Tuxcacuesco au contraire a su profiter de cette prospérité et de la mise en place de petits systèmes d'irrigation pour développer et conserver malgré un environnement moins favorable (fléchissement de la croissance de la demande interne), une production maraîchère à petite échelle impliquant ejidataires et petits propriétaires. Les grandes entreprises poursuivent une course en avant vers la sophistication technologique et s'essouffent à rechercher des financements pour leur production, parfois elles abandonnent ces cultures pour investir dans un secteur moins aléatoire. En dehors du coeur de la filière (cf. Fig. n° 1.2.), les petits agriculteurs de Tuxcacuesco continuent pourtant à semer des légumes, imaginant des stratégies multiples pour affronter les risques de production et les risques de commercialisation qu'implique toute production agricole et particulièrement maraîchère. Ils compensent leur faible poids individuel dans la filière et leurs coûts de transaction élevés par une gestion avisée des risques à laquelle participe l'ensemble du groupe familial. Nombre d'entre eux se sont déjà rendu compte que l'actuel enjeu de l'agriculture ne se trouve plus dans l'accès aux moyens de production mais dans l'infiltration des réseaux de commercialisation.

Les négociants des halles qui dominent ces réseaux savent aller chercher ces petits maraîchers quand "l'offre du coeur" n'est pas suffisante et que leur approvisionnement en légumes est menacé. Les bases de négociation entre les deux parties seront alors beaucoup plus égalitaires et le paysan pourra accéder à une meilleure part des bénéfices de la filière. Mais pour les principaux grossistes des halles de Guadalajara, les petits maraîchers ne constituent pas habituellement leur fond de commerce car ils basent leurs stratégies d'approvisionnement en priorité sur les gros maraîchers ou leur propre production.

## CHAPITRE 4. PRATIQUES ET STRATEGIES PAYSANNES DE GESTION DES RISQUES DE PRODUCTION ET DES RISQUES COMMERCIAUX A TUXCACUESCO.

Dans ce chapitre nous essaierons de définir la nature et l'origine des risques encourus par les agriculteurs de cette petite région, risques variant en grande partie en fonction des ressources disponibles. Puis, à partir des données obtenues grâce à une enquête sur les systèmes de production (couple exploitation-famille), nous définirons les stratégies particulières qui ont permis à ces petits et moyens exploitants de continuer à produire. Ces stratégies se construisent sur plusieurs niveaux de décisions. Certaines réponses représentent des ajustements immédiats à des événements circonstanciels ; ces tactiques ont un objectif défini à court terme. Par exemple, on fait un traitement pour en finir avec les pucerons qui menace la floraison de la pastèque. A moyen terme l'agriculteur choisit des pratiques<sup>1</sup> productives ou de gestion particulières lui permettant de limiter les risques productifs ou commerciaux qu'il aura auparavant identifiés (traitements préventifs, fertilisation, diversification des cultures...). Tactiques et pratiques s'inscrivent dans une stratégie à long terme intégrant l'objectif du paysan et de sa famille quant au développement futur de l'exploitation (accès à un réseau de commercialisation, agrandissement et mécanisation de l'exploitation, achat d'un moyen de transport...). L'expérience de travail du terrain nous démontre avant tout que le paysan sait prendre des risques, les évaluer et qu'il ne se contente pas seulement de les subir.

Les décideurs doivent être en mesure d'évaluer non seulement la nature des risques auxquels ils vont se confronter dans la conduite de leur exploitation mais encore leur fréquence d'apparition et intensité. S'ils ne disposent pas de données objectives, ils devront soit se confronter à l'incertitude soit évaluer une probabilité subjective leur permettant d'orienter leurs décisions. Suivant le cas, les comportements qui s'en suivent sont alors de trois ordres : la dispersion du risque dans l'espace ou dans le temps (le calendrier des cultures, l'assolement, la pluri-activité jouent ce rôle); la réduction de l'impact du risque en diminuant par exemple les coûts de production ; le rejet total du risque en question quand l'exploitant décide d'éviter telle ou telle spéculation dangereuse (Eldin M., 1989).

A Tuxcacuesco nous observons d'abord des stratégies individuelles, bien souvent familiales et "inter-générationnelles". Mais il n'existe pas hors de ce contexte familial, d'organisation, d'entente effective entre agriculteurs, tant pour la production que pour la

---

<sup>1</sup> "activités élémentaires", "manières de faire réalisées dans une optique de production" Teissier J.H., 1979 In Landais E. et Deffontaines J.-P., 1988) en opposition avec les techniques qui sont de l'ordre de la connaissance plus que de l'action.

vente. Et pourtant le potentiel humain est là, avec les individus présents à Tuxcacuesco et leurs organisations.

## **1. Origine, variabilité des risques et pratiques individuelles.**

### 1.1. Les risques productifs : le climat, le sol, les ravageurs et les maladies des cultures.

Parmi les risques concernant la production, certains échappent à tout contrôle. C'est le cas des risques climatiques que personne ne peut, sauf exception<sup>2</sup>, contrôler totalement. La variabilité climatique constitue une contrainte économique pour les agriculteurs qui agissent dans un environnement socio-économique donné (Marchand J.P., 1990). Les paysans évaluent la fréquence et l'intensité des risques climatiques grâce à leur expérience du climat de la région et aux souvenirs des catastrophes ou accidents climatiques passés. Les données météorologiques fournies par le Ministère de l'Agriculture ne sont guère consultées par les petits agriculteurs de Tuxcacuesco qui se fient plus au savoir local. Elles sont au contraire fort utiles aux grandes entreprises agricoles qui choisissent souvent leur implantation en fonction du type de spéculations voulu. Effectivement les risques climatiques ne sont pas toujours de la même nature, ni de la même intensité conformément à la production voulue. La culture ne nécessite pas les mêmes conditions climatiques que l'élevage. Selon l'espèce animale, le produit recherché et le stade physiologique - reproduction, engraissement, finissage par exemple pour les bovins viande- l'élevage est plus ou moins sensible aux accidents climatiques, ses conditions en sont plus ou moins contrôlées (hors sol, élevage extensif, stabulation libre...). L'arboriculture, le maraîchage en serre ou de plein champ, les grandes cultures (céréales, fourrages...) chaque spéculation implique des risques spécifiques.

A Tuxcacuesco, malgré l'existence de systèmes d'irrigation, l'eau reste le facteur risque le plus important. Le manque d'eau pour les cultures pluviales d'été peut être une catastrophe pour les rendements des cultures et l'alimentation en fourrage et en eau du bétail qui se trouve alors dans les parcours. Des pluies intempestives en saison sèche peuvent déséquilibrer le bilan hydraulique des cultures maraîchères sous irrigation, favoriser le développement des maladies et augmenter le nombre de traitements contre les ravageurs. La grande entreprise maraîchère Oasis del Desierto s'est installée sur le plateau de El Llano Grande à cheval sur les municipes de Tuxcacuesco et Toliman, justement car les pluies y étaient rares permettant ainsi un équilibre du bilan hydraulique des cultures

---

<sup>2</sup> Il existe bien des canons à grêle, des chaufferettes pour les vergers, l'irrigation...

d'autant plus précis qu'il est artificiel. Quand la saison des pluies s'allonge, le paysan peut parfois avoir du mal à s'adapter. S'il n'a pas eu le temps de préparer sa terre, une pluie précoce peut le retarder encore plus, faute de pouvoir entrer sur la parcelle à temps ; d'autre part une forte pluie au moment de la récolte de maïs peut diminuer de moitié le rendement de la culture.

Quand cet excès d'eau se traduit par des inondations, de tels accidents climatiques portent préjudice non seulement à un cycle de culture mais atteignent la capacité de production du paysan en détruisant plantations, infrastructures d'irrigation, chemins et parfois jusqu'aux terres. En janvier 1992, six ejidataires et un petit propriétaire ont perdu une partie ou la totalité de leur parcelle autrefois fertile. Située en bordure du fleuve, la couche arable de ces lopins s'est vue remplacée par un lit de galets, tandis que d'autres champs se trouvent aujourd'hui complètement ensablés. Chacune des unités d'irrigation a subi des dommages plus ou moins graves au niveau des canaux ou des pompes, empêchant certains usagers de ressemer leur parcelle durant ce même cycle. Une inondation de cette ampleur ne s'était pas vue depuis plus de 40 ans et a entraîné le déplacement du lit de la rivière créant ainsi de nouveaux conflits sur la terre bien difficiles à résoudre dès lors que les limites naturelles des parcelles se déplacent. D'autres malchanceux ont vu emporter vaches, camionnettes ou charrues, facteurs de production souvent durement acquis. La population est inégalement touchée par les inondations, les quartiers pauvres de Tuxcacuesco plus proches du fleuve ont subi des dégâts matériels plus importants, tandis que les *rancherías* (hameaux) les plus isolées se retrouvaient coupées de tout.

Il n'y a pas grand chose à faire pour protéger le patrimoine individuel et collectif. Les parcelles en bordure du fleuve restent les préférées car les plus fertiles malgré les risques d'inondation. Les premiers villageois installés et les plus aisés ont construit leur maison plus loin de la berge du fleuve pour mieux se protéger. Aujourd'hui, seuls les terrains proches du fleuve sont "gratuits" car appartenant au gouvernement fédéral. Pour construire en lieu sûr, il faut acheter un lot aux propriétaires des parcelles cultivables entourant le village. Les chemins et les gués sont refaits de façon à être plus résistants, une digue est construite le long du village pour le protéger, le risque dépend alors du budget alloué au municipe et de son utilisation.

Parmi les éléments de risques agronomiques, certains sont liés aux conditions de la parcelle, nature du sol et topographie entre autres (nous avons déjà parlé de sa localisation par rapport au fleuve dans le cas des inondations). Ce sont des contraintes que le paysan qui connaît sa parcelle peut maîtriser. Par contre le métayer qui en change trop souvent peut difficilement les contrôler, non seulement par faute d'expérience mais encore parce qu'il ne va guère risquer un investissement sur la parcelle s'il n'est pas sûr d'en bénéficier suffisamment longtemps. Les contrats de métayage et de fermage sont le plus souvent oraux

## Les aléas climatiques à Tuxcacuesco

Année	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
1961			0	0	10.5	233.1	285	183	107	64	27.3	inap
1962	5	inap	0	inap	inap	73.5	96	102	203	122	18	25
1963	0	inap	inap	5	35	137.5	213.5	132.5	185	71	inap	62.5
1964	7	inap	inap	0	inap	116	179	107.3	147.5	10.5	3.5	27
1965	13.5	26.5	0	inap	22	57.1	226	156.5	613	27	8	61
1966	3.5	10	14	80	15.6	75.9	132.5	88.5	128.5	65	0	inap
1967	96.1	0	inap	0	384	122.2	152	84.7	117.8	155	12	4
1968	inap	34.9	170	inap	7	84	280.5	94.5	215	16	7	48
1969	inap	0	0	0	0	93	170	138.5	79	104	0	32.5
1970	inap	24	0	0	inap	142.1	154	177	160.5	46	22	0
1971	4.5	0	8	inap	2	116	179.5	149	241.5	156	0	2
1972	14	0	24	3	78	229	194	93	180	75	91.5	7
1973	16	21	0	inap	22	175.5	108.5	278	226.5	149.5	0	0
1974	0	28	0	17	54	189	174.5	174.5	107.5	16	1	32.5
1975	10	0	0	0	inap	111	258	172.5	121	21	51	7
1976	inap	1	0	1	inap	63.5	240	128.5	79.5	54	168	14.5
1977	9	3	0	11	5	127.5	84	187	168	13	44	5
1978	4	22	0	0	inap	106	88	182	64.5	92.5	0	0
1979	0	18	0	0	22	134	248.5	153	124	29	7	inap
1980	118	6	0	inap	inap	148.5	148.5	106	186	93.1	10.3	14.5
moyenne	15.8	10.2	10.8	5.9	32.9	126.7	180.6	144.4	172.7	69	23.5	17.1

## Nombre de jours de pluies, Tuxcacuesco.

Année	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
1961			0	0	2	13	19	13	10	4	2	0
1962	1	0	0	0	0	8	8	3	11	7	1	2
1963	0	0	0	1	6	9	16	12	14	7	0	4
1964	2	0	0	0	0	9	19	15	14	2	1	3
1965	2	3	0	0	3	5	17	15	11	3	2	3
1966	1	1	3	2	3	12	9	8	6	4	0	0
1967	4	0	0	0	2	9	15	10	12	8	3	1
1968	0	5	4	0	1	8	17	5	3	2	1	3
1969	0	0	0	0	0	5	9	12	10	4	0	4
1970	0	2	0	0	0	15	13	11	15	7	2	0
1971	1	0	2	0	1	11	22	13	15	6	0	1
1972	1	0	1	1	4	8	14	12	9	6	10	1
1973	3	1	0	0	3	9	13	17	15	11	0	0
1974	0	2	0	3	3	14	17	13	9	2	1	2
1975	1	0	0	0	0	11	16	16	13	4	1	2
1976	6	1	0	1	0	9	18	11	10	6	7	3
1977	20	1	0	1	1	13	12	11	8	4	5	1
1978	1	3	0	0	0	8	12	13	12	7	0	0
1979	0	3	0	0	2	7	18	16	14	3	1	1
1980	4	1	0	0	0	11	11	11	16	9	1	2
moyenne	2.5	1.2	0.5	0.5	1.6	9.7	14.8	11.9	11.4	5.3	1.9	1.7

SOURCE : Université de Guadalajara

Tuxcacuesco n'est pas une région soumise aux risques de gelée, les températures tombent rarement en dessous de 4 ° C (température minimale en station). Les mois les plus chauds sont avril, mai et juin quand la température maximale atteint souvent 40 ° C. La température moyenne se situe entre 20 et 26 ° C. Les pluies (810 mm en moyenne) sont irrégulièrement réparties au cours de l'année, la saison des pluies s'étend de mi juin à mi septembre. Il ne nous a pas été possible, faute de données quotidiennes d'évaluer la régularité de la saison des pluies (début et fin de la saison), un retard ou une saison trop courte peut poser de graves problèmes pour les cultures pluviales. Les données mensuelles nous permettent seulement de noter qu'il ne pleut pas assez en juillet 3 années sur 20 (il pleut moins de la moitié de la moyenne de la pluviométrie du mois de juillet de 1961 à 1980). Deux années sur 20, le nombre de pluies se situe entre 3 et 5 jours en août et septembre, l'irrigation d'appoint peut s'avérer indispensable. L'excès de pluies peut poser aussi un problème en saison sèche pour les cultures maraîchères. C'est le cas 3 années sur 20 en janvier et deux années sur 20 en mars et en mai (juste avant la récolte de légumes). S'il pleut presque tous les jours comme en janvier 1977 (20 jours de pluies), les cultures seront plus sensibles aux maladies et plus de 100 mm de pluie concentrés sur 4 jours (janvier 1990) peuvent carrément détruire les semis.

et renouvelables chaque année ou cycle de culture<sup>3</sup>. Le choix des engrais ou des amendements, des modalités du travail du sol et des cultures peuvent, par exemple, permettre de résoudre des problèmes de battance ou d'érosion. Souvent le savoir local se borne à énoncer les cultures qui "donnent" sur tel ou tel type de terre. Selon les paysans il en existe quatre sur le terroir de Tuxcacuesco : *la tierra arena* (terre sableuse), *la arena* (le sable), *la tierra macisa* (terre franche) et *el barro* (l'argile). Les deux premiers sont destinés à l'arachide, au sorgho et au haricot sec, les autres au maïs. La pastèque se cultive sur sol lourd ou léger, si la terre est trop sableuse, les plantes se développent très vite mais se dessèchent aussi très vite si l'eau vient à manquer. Ces considérations empiriques font loi et seul quelques précurseurs font appel à des conseils spécialisés ou se lancent dans des alternatives de cultures en général à petite échelle: "*Calamos la papa en una orilla de la parcela a ver si se da.*"<sup>4</sup>

Le développement des ravageurs et les maladies des cultures n'est pas un risque indépendant. Il varie selon la région, les conditions climatiques de l'année, le type de sol et les pratiques. En milieu tropical même sec comme à Tuxcacuesco, l'activité biologique est plus intense et continue. Il n'existe pas d'hiver froid pour interrompre chaque année le cycle de reproduction des ravageurs. La monoculture, une irrigation mal contrôlée, des traitements préventifs au mauvais moment, un environnement propice à la conservation des ravageurs favorisent de tels risques. Les viroses transmises par la mouche blanche sont craintes par le maraîcher sur melon et pastèque autant que sur tomate et piment vert, or il n'entre pas d'autres cultures maraîchères dans l'assolement. Les pratiques des voisins sont lourdes de conséquence et bien souvent une lutte efficace exige une lutte intégrée à l'échelle du bassin de production. A Tuxcacuesco une telle organisation n'a pas eu lieu car les agriculteurs changent fréquemment de spéculature. Par contre des efforts ont été réalisés par les maraîchers de Autlán pour contrôler la mouche blanche en s'aidant d'un diagnostic et d'un plan de lutte commun dessiné par des experts sollicités par le groupe. La connaissance paysanne est bien plus limitée dans le cadre des cultures maraîchères, plus fragiles et d'introduction plus récente (principalement à partir de la mise en place des systèmes d'irrigation en 1979), que dans celui des cultures traditionnelles (maïs, haricot sec, arachide et piment sec). Malgré tout, très peu font appel aux conseils d'un spécialiste face à ces problèmes. Ils se font souvent plus ou moins bien conseiller par les revendeurs de produits chimiques de Autlán ou Cd. Guzmán.

---

<sup>3</sup> Le contrat peut être pour un seul cycle, automne-hiver ou printemps-été.

<sup>4</sup> "On a fait un essai avec la pomme de terre sur un bout de parcelle, on verra si ça donne."

## 1.2. Les risques d'exploitation

Les risques d'exploitation tels que des pointes de travail insurmontables, un manque de trésorerie pour appliquer des traitements indispensables, le besoin de vendre une parcelle de terre pour rembourser un crédit, l'absence de client pour une récolte donnée, etc. sont liés à la structure du système de production. En tant qu'unité familiale de production organisée autour de ressources disponibles et d'activités complémentaires, le système de production repose sur les décisions de gestion de l'individu. Il est aussi le reflet d'une situation définie socialement, entre autres, par les institutions contrôlant la répartition des ressources (structure foncière, accès à l'irrigation...) et les relations économiques et sociales entre acteurs (réseau commercial, influence individuelle sur une décision d'ordre collectif, pouvoir personnel...).

Le système foncier est dans bien des cas un facteur de risque. L'histoire agraire de Tuxcacuesco, du début du siècle à nos jours, nous permet de comprendre son évolution et son état actuel. Une seule propriété atteint les 200 ha cultivables et 2300 ha de parcours, une dizaine de propriétaires (dont 6 sont aussi ejidataires) ont entre 20 et 100 ha de terres arables auquel il faut ajouter entre 20 et 600 ha de parcours. Il existe une vingtaine de petits propriétaires de moins de 20 ha arables. Les parcelles privées font en moyenne 94 ha (de parcours ou terre arable). L'ejido est constitué de 160 membres dont le tiers ne travaillent pas leur parcelle directement.

Les propriétaires de terres en litige avant la réforme de l'article 27 qui marque la fin de la répartition agraire, doivent se défendre des paysans sans terre (souvent fils des ejidataires actuels) qui les ont réclamées. Ces conflits internes à la communauté impliquent le plus souvent des acteurs externes comme des représentants du Ministère de la réforme agraire et du Ministère de l'agriculture, des membres du système juridique, des politiciens régionaux ou nationaux. Les protagonistes locaux doivent entretenir de bonnes relations avec cet environnement social et politique, ils y investissent du temps et de l'argent. Pendant ce temps, les terres en litige ne reçoivent aucune amélioration (infrastructure, plantation de pérennes...) et parfois elles ne sont même pas cultivées. Certains propriétaires, pour réduire ces risques de conflits, ont choisi de fractionner leur propriété et de la vendre. Le nouveau propriétaire s'empresse alors d'obtenir les actes prouvant ses droits de propriété. D'autres ont mis leurs terres sous des noms d'emprunt, "donnant" aux membres de leur famille ou travailleurs de confiance des portions de leur patrimoine. Cette opération n'est elle-même pas exempte de risque puisqu'un grand propriétaire a ainsi perdu 400 ha de parcours que son oncle n'a jamais voulu lui restituer.

Les propriétaires qui louent une partie ou la totalité de leur terre sont toujours menacés par l'insolvabilité ou la mauvaise volonté de leur fermier lors du paiement de la

location. De même le métayage ne garantit pas toujours au propriétaire un revenu optimal. Faute d'une relation de confiance avec son métayer il devra vérifier l'entretien des cultures et le rendement final. Si le métayer consomme un rang de maïs doux avant la récolte finale, il lui sera décompté de son partage. Mais comme nous le verrons plus loin certains propriétaires disposent de moyens de pression très efficaces.

Quant à l'ejidataire qui recevait une parcelle en dotation selon le bon vouloir des dirigeants en place de l'*ejido*, il n'en avait que l'usufruit. Cet usufruit pouvait lui être retiré s'il louait la parcelle plus de deux ans à la suite et redistribué selon le même critère. A Chachahuatlán, la pression sur la terre est si forte qu'elle dicte les modalités de migration des jeunes. En partant ils n'oublient pas de confier leur parcelle à un proche et limitent la durée de leur séjour hors de la communauté à quelques mois.

Le système foncier suppose des risques plus considérables encore pour ceux qui ne sont pas propriétaires. Métayers et fermiers doivent obtenir chaque cycle une parcelle où semer. Les relations avec les propriétaires sont rarement stables. Le contrat de location ou de métayage est oral et concerne un cycle ou une année. Tout différend entre les parties empêche son renouvellement. Généralement il existe suffisamment de parcelles disponibles appartenant à des personnes âgées, à des veuves ou à des grands propriétaires. Par contre il arrive que le petit paysan n'ait pas de quoi financer une partie de la culture, ou sa totalité dans le cas de la location<sup>5</sup>. Il doit alors s'employer comme journalier agricole et le risque de ne pas trouver de travail est encore plus grave. Les conditions du contrat de métayage varient selon le cycle : en saison des pluies le propriétaire paie la moitié des intrants et la moitié de la main d'oeuvre nécessaire à la récolte ; en saison sèche il ne paie que l'eau<sup>6</sup>. Entre grand propriétaire et métayer, les relations sont dans certains cas consolidées par le temps. Le métayer est souvent aussi ouvrier permanent dans l'entreprise de son patron, parfois même son logement en dépend. Alors entièrement tributaire du propriétaire, il y a peu de chance qu'il rompe son contrat ou ne le renouvelle pas le cycle suivant. Les liens familiaux ou de *compadrazgo* (parrainage) peuvent aussi assurer la pérennité des contrats.

Comme nous l'avons vu dans le cadre des risques de production, l'irrigation et l'accès à l'eau en général, sont des facteurs de risque important. Même pour les bénéficiaires d'un système d'irrigation tout problème n'est pas résolu. La difficulté d'obtenir la quantité d'eau voulue au moment voulu est souvent proportionnelle à la distance entre la parcelle irriguée et la pompe et dépend de la gestion du système d'irrigation.

---

<sup>5</sup> Le prix de la location d'une parcelle varie selon sa qualité, en irrigué il est de 500 pesos/ha en 1993, auquel il faut ajouter les coûts de cultures (environ 4000 \$/ha pour le melon ou la pastèque, 900 pour le maïs ou 500 pour l'arachide).

<sup>6</sup> De plus c'est durant la saison sèche que sont généralement cultivés les fruits et légumes aux coûts de production les plus élevés.

En ce qui concerne les ressources humaines plusieurs éléments sont liés au risque. L'exploitant agricole doit avoir accès à la main d'oeuvre dont il a besoin tout au long du processus de production. Il s'agit de s'assurer des travailleurs durant les périodes de pointe et sans pour autant sous-employer la main d'oeuvre trop longtemps. Les éleveurs ont souvent, un ou plusieurs vachers à plein temps pour s'occuper de leur troupeau. L'entretien des clôtures est une tâche occupant les temps morts. En saison des pluies, ils peuvent louer des extra pour la traite, transporter le lait au village ou faire du fromage consommé par la famille ou vendu localement. Des ouvriers permanents sont aussi employés sur les cultures par les grands propriétaires, notamment comme conducteur de tracteur. Les agriculteurs ayant d'autres activités comme le transport occupent aussi de la main d'oeuvre non familiale. Les semis et les récoltes de cultures pluviales et irriguées (excepté dans le cas des fourrages) font l'objet de l'emploi de journaliers agricoles locaux. Seul les agriculteurs les plus pauvres parmi les métayers ou les chefs d'une grande famille ne font appel qu'à la main d'oeuvre familiale, parents, enfants, petits-enfants.

Près de 20 % de la population active de Tuxcacuesco est composée de travailleurs non qualifiés sans emploi fixe. Ces gens là ne sont pas assurés d'avoir du travail toute l'année, mais ils constituent un réservoir de main-d'oeuvre suffisamment important pour que les agriculteurs ne manquent pas d'ouvriers non spécialisés. Les métayers peuvent aussi travailler comme journalier le matin<sup>7</sup> pour leur patron et cultiver leur propre champ l'après-midi. Par crainte de la réforme agraire un grand propriétaire a choisi de limiter le nombre de journaliers employés en mécanisant son exploitation. Avec une superficie cultivable importante de près de 200 ha, il n'emploie que 2 ou 3 métayers chaque année et évite les cultures maraîchères qui occupent beaucoup de journaliers. Il pense ainsi éviter de fomentier des revendications sur ses terres de la part des journaliers ou métayers de Tuxcacuesco.

Les travaux exigeant de la main-d'oeuvre spécialisée sont rares. L'irrigation demandant un certain apprentissage pour éviter les inondations, l'exploitant ou son ouvrier permanent l'effectue. La récolte de la pastèque exige de l'expérience de la part d'un ou deux coupeurs (pour une parcelle de 4 ha) afin de reconnaître les fruits mûrs, tandis que les autres journaliers regroupent les fruits. Ces coupeurs sont payés 5 fois plus que les journaliers normaux (100 \$ contre 20 \$ la journée). Souvent les agriculteurs s'entraident, récoltant une fois la parcelle de l'un, une fois la parcelle de l'autre. Dans le cas des travaux mécanisés, les agriculteurs les réalisent eux-mêmes ou emploient un ouvrier qualifié.

Le manque d'expérience ou de connaissance de la part du chef d'exploitation peut aussi augmenter l'intensité et la fréquence des risques de production ou de gestion de

---

<sup>7</sup> La journée de travail est de 8 heures de 7 h à 15 h.

l'unité productive. Des erreurs dans les choix de pratiques ou de spéculations se ressentent très vite sur les rendements et le revenu de la famille. Bien souvent les exploitants expérimentés se moquent des jeunes, surtout s'ils viennent de rentrer des Etats-Unis et apportent avec eux des idées nouvelles. La migration et le fait que les jeunes ont en général reçu plus d'instruction en font souvent des innovateurs et des preneurs de risques.

Le capital ou la trésorerie dont dispose l'exploitation définissent les spéculations, les investissements et donc la capacité de prendre des risques et de les contrôler. Des déficits en trésorerie peuvent être catastrophiques pour les cultures légumières lorsqu'elles ont besoin d'un traitement. Le maïs au contraire pourra plus facilement se passer d'un épandage d'engrais. Si l'agriculteur dispose de peu de moyen, il ne choisira pas une culture chère. Une grande majorité d'agriculteurs financent eux-mêmes leurs cultures, les crédits sont onéreux (depuis que Banrural ne prête plus) et il faut présenter des garanties que bien des ejidataires n'ont pas et s'ils les ont ils risquent de les perdre s'ils ne peuvent pas rembourser l'emprunt à temps. Un éleveur a dû céder à la banque 150 ha de parcours pour rembourser le crédit nécessaire à l'achat de bétail qui ne s'est pas adapté aux conditions locales. Les usuriers exigent un taux de 12 % par mois et utilisent tous les moyens pour revenir dans leurs fonds... Les relations personnelles avec les usuriers ou les banquiers peuvent assouplir les conditions de prêt pour quelques privilégiés.

Les risques commerciaux sont liés aux conditions du marché et au degré d'intégration de l'exploitant agricole dans le réseau commercial. L'agriculteur a besoin de trouver un client pour sa récolte. Il peut établir un contrat préalable de vente avec un acheteur (marché futur) ou s'adresser à un client constant (par exemple la CONASUPO qui prendra toujours la récolte de maïs sans la payer forcément très bien). Le cas échéant, il devra transporter sa récolte sur le marché et y chercher un client.

A Tuxcacuesco le transport des récoltes n'est pas un problème si l'agriculteur a de quoi payer environ 100 \$ par tonne ou dispose d'une camionnette pour les chargements de moins d'une tonne. Une douzaine de personnes font du transport avec des camions de 3 à 18 t<sup>8</sup>. Pour le melon, le transport reste délicat car ce produit est très fragile, un camion trop rempli implique la perte de 10 à 20 % du produit. Jusque-là la mauvaise qualité des chemins avait tendance à maltraiter le produit<sup>9</sup>.

Le principal risque commercial réside dans le prix de vente qui détermine les bénéfices ou pertes du producteur agricole. Dans le cas du maïs et du haricot le prix est établi par le gouvernement mais il reste souvent trop bas pour des rendements de moins de

---

<sup>8</sup> Il existe 10 camions de plus de 10 t dans le municpe dont 8 à Tuxcacuesco.

<sup>9</sup> Avant 1993, Tuxcacuesco était relié à la route principale par 15 km de chemin en mauvais état.

2 t/ha même en réduisant les coûts de production. Le cours de l'arachide, qui se vend sur un marché régional, varie au fil de l'année. Les produits maraîchers font de même mais l'amplitude de la variation saisonnière est plus grande et il s'y ajoute des écarts imprévisibles qui en font la spéculation la plus risquée. La fragilité de ce type de produit, sa sensibilité aux variations climatiques, son caractère périssable explique une telle variabilité des prix. C'est d'ailleurs ce secteur de production qui motive le plus grand éventail de stratégies individuelles face aux risques tant dans le cadre de la production que de la vente. En fait les petits maraîchers cherchent à se rapprocher du coeur de la filière (cf. Chap. 1) et à quitter leur position périphérique inconfortable.

## **2. Les agriculteurs de Tuxcacuesco et leurs trajectoires.**

Les typologies des unités de production agricole permettent de définir des classes qui sont analysées par la suite. La difficulté est de choisir parmi les multiples systèmes de construction d'une typologie une méthode qui soit adaptée aux objectifs de l'étude et aux données disponibles. Mi-structurelle mi-fonctionnelle, la typologie présentée ici nous permet d'évaluer l'éventail des agriculteurs présents à Tuxcacuesco, leurs réponses face aux risques en fonction des ressources dont ils disposent.

L'attitude face au risque dépend de la personnalité du chef d'exploitation (s'il est joueur ou non), de ces espérances de bien-être et de son niveau de richesse (Cancian F. in Barlett, 1984). Les agriculteurs sans terre non capitalisés entrent dans une catégorie cherchant à limiter le plus possible les risques et le cas échéant ils les subissent. Parmi ceux qui ont les moyens de prendre des risques certains en prennent plus que d'autres retenant des spéculations plus ou moins risquées. L'activité à risque par excellence est le maraîchage si l'agriculteur a accès à l'irrigation. Après le seuil de survie<sup>10</sup>, le choix de faire ou de ne pas faire du maraîchage sera le deuxième critère de différenciation des agriculteurs que nous choisirons. Enfin la taille de l'exploitation nous permet de subdiviser encore ces deux derniers groupes.

### **2.1. Les paysans sans terre.**

L'enquête réalisée sur 41 agriculteurs de Tuxcacuesco<sup>11</sup> nous montre que 8 d'entre eux se trouvent en situation incertaine d'une année sur l'autre. C'est à dire qu'ils ne sont pas

---

<sup>10</sup>Officiellement, moins d'un salaire minimal (500 \$/mois, soit 1000 F en 1993), cela pourrait aussi être la somme d'argent permettant d'acheter les biens de base pour une famille de 5 personnes.

<sup>11</sup> Cette enquête sur les systèmes de production a été réalisée en 1992 sur 50% des producteurs agricoles de la communauté de Tuxcacuesco (voir annexe n° 4.1).

sûrs d'assurer les besoins de leur famille avec la production de l'année. Ils sont tous métayers ou fermiers et doivent le cas échéant travailler comme journalier durant la saison sèche pour joindre les deux bouts. La superficie de la parcelle travaillée se situe entre 2 et 7 ha, avec une moyenne de moins de 5 ha.

Ils n'ont pas bétail, sauf dans un cas où le métayer conserve une vache et son veau. Sans vache ils n'ont pas de production de lait pour l'alimentation quotidienne. De plus le bétail constitue une épargne productive rapidement réalisable en cas d'urgence (maladie, remboursement d'une dette). Trois d'entre eux ont un attelage pour travailler la terre, pour les autres il leur est prêté par le propriétaire ou ils doivent le louer. Ces agriculteurs se retrouvant à la limite de la survie cherchent à réduire les risques en cultivant du maïs pour l'autoconsommation et la vente (si le volume est suffisant<sup>12</sup>), de l'arachide et/ou du piment sec<sup>13</sup>. Ces cultures moins coûteuses sont aussi plus sûres tant au niveau de la production que de la vente. Dans cette catégorie, le maraîchage est une activité rare. Un métayer s'est lancé dans la culture maraîchère durant 6 ans mais se retrouve aujourd'hui dans l'impossibilité de financer seul cette activité. En effet, son patron qui ne s'intéresse qu'à l'élevage et au maïs n'apporte que l'eau et la terre sans fournir aucun intrant, ni payer la main-d'oeuvre. Un fermier se retrouve endetté auprès d'usuriers pour avoir semé 2 ha de pastèque qu'il n'a pas pu vendre à bon prix et ne peut donc pas recommencer l'année suivante. Le seul métayer qui sème encore des légumes le fait en association avec un gros maraîcher (ejidataire louant des terres) bien intégré au réseau de commercialisation qui participe au financement de la culture. Si certains paysans sans terre ont su prendre des risques dans le passé (en produisant du melon, de la pastèque, des tomates), ils ne sont plus aujourd'hui en mesure d'en prendre, faute de capital ou de relations commerciales dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Sans terre et sans garantie personnelle (ils ne sont pas tous propriétaires de leur maison), ils peuvent difficilement solliciter un crédit auprès des banques commerciales. Aucun prêt officiel ne leur est destiné. Il ne leur reste plus que les usuriers et le patron avec les dangers que cela implique. La majorité de ces agriculteurs ne veulent pas s'endetter auprès de leur propriétaire pour semer, les modalités de remboursement étant rarement en leur faveur. Ils préfèrent se faire aider par la famille (par exemple par les enfants travaillant sur place ou aux Etats-Unis) ou le cas échéant réduire les coûts de production. Ils suivent un itinéraire technique élémentaire : semence *criolla* (locale) en particulier pour le maïs, pas ou peu de fertilisation, associations culturales maïs-haricot-courge. Malgré un besoin important en main-d'oeuvre pour les semis et les récoltes, trois métayers évitent d'employer

---

<sup>12</sup> Une famille de 5 membres consomme 20 hl de maïs dans l'année, environ 1,3 t.

<sup>13</sup> Ils divisent leur champ en au moins deux cultures principales dont le maïs.

des journaliers et réalisent tous les travaux en famille. La préparation du sol est mécanisée, son coût est divisé en deux dans le cas du métayage tandis que les sarclages manuels sont dus en totalité par le paysan.

La vente du maïs quand il y a excédent pose problème faute de transport. Le métayer dépend alors souvent du propriétaire. Pour l'arachide, une fois le partage fait, pas toujours assez vite selon le paysan qui n'aime pas voir sa récolte rester trop longtemps sur la parcelle, chacun vend à qui il l'entend. La solution de l'acheteur local, du village proche de Los Noxtles, reste la plus simple. Le piment sec est vendu en plusieurs fois à Sayula ou Cd. Guzman.

Ces agriculteurs ont besoin de s'assurer un travail complémentaire durant l'année comme journalier ou ouvrier permanent. C'est pourquoi certains ne changent pas de propriétaire même s'ils ne s'entendent pas lui avec et critiquent les termes du contrat de métayage.

Parmi les 33 agriculteurs ayant dépassé le seuil de la survie il existe de grandes différences dans le choix des spéculations, se distinguent notamment les maraîchers.

## 2.2. Les exploitants sans maraîchage, retraités ou éleveurs.

Seul 9 agriculteurs sur 33 ne font pas de maraîchage ni de piment frais (nous avons séparé le piment *serrano* des autres cultures maraîchères dans la différenciation des unités de production agricoles car il n'a été introduit à Tuxcacuesco que deux ans avant l'enquête, soit en 1991).

Deux d'entre eux se dédient à l'arboriculture sur des petites parcelles de 1 à 2 ha. Le plus âgé, célibataire et sans enfant, a vendu sa parcelle irrigable de 3 ha lorsqu'il est tombé malade car il ne pensait plus la travailler. Avec l'argent il en a profité pour terminer la construction de sa maison. Aujourd'hui sans terre, il exploite en location une plantation de citrons verts qu'il vend à Cd. Guzmán. Le second a planté un demi hectare de bananiers sur ce qu'il restait de sa parcelle après fractionnement, vente et érosion. Il produit quelques ares de haricot pour l'autoconsommation et la vente locale. Aucune de ces deux spéculations ne justifie la recherche de marchés extérieurs. Vivant seuls ou accompagnés, ces agriculteurs âgés sont entretenus par leur famille qui leur assure l'alimentation quotidienne. Ici les petites superficies s'expliquent par l'absence de besoin. Dans un autre sens c'est le cas d'un jeune exploitant qui se dédie à l'élevage en occupant les parcours de son beau-père. Produisant un peu de lait pour la consommation familiale et parfois la vente locale, il vit surtout de l'achat et de la vente de bétail pour le compte d'un grand propriétaire. Selon son beau père, la culture ne l'intéresse pas et il passe sa vie à cheval. Les trois agriculteurs ci-dessus sont les seuls à ne pas cultiver de maïs pour l'autoconsommation.

Les six autres agriculteurs ne faisant pas du maraîchage sont avant tout des éleveurs possédant entre 10 et 80 têtes de bétail. Ils travaillent directement ou en métayage de 8 à 40 ha cultivables dont jusqu'à 20 ha irrigables. En hiver, ils laissent les animaux dans les parcelles et s'ils peuvent irriguer ils cultivent du sorgho fourrager ou du maïs. En été ils sèment du maïs, de l'arachide et parfois du piment sec qu'ils vendent dans la région, tandis que les animaux sont dans leurs parcours (entre 10 et 500 ha). Même si l'activité principale est la même, ils ne disposent pas des mêmes ressources et par conséquent l'échelle de production diffère.

L'exploitation la moins dotée, dirigée par une femme seule, ne dispose que de 8 ha irrigables qui doivent supporter son troupeau d'une quinzaine de têtes tout au long de l'année. Aidée par un ouvrier de confiance (il a travaillé avec son père durant plus de 20 ans), elle sème du sorgho ou du maïs fourrager deux fois par an. La faible production laitière suffit à peine à payer un complément d'alimentation pour le bétail. L'exploitation ne permet pas à sa propriétaire de vivre sans l'aide de sa famille établie à Guadalajara. Malgré de larges possibilités de travail en ville (elle a fait des études supérieures d'informatiques), elle tient à conserver le patrimoine familial et maintient l'exploitation en activité.

Même sans irrigation régulière, quand la parcelle ejidale est complétée par une "petite" propriété de 509 ha dont 9 cultivables<sup>14</sup>, le troupeau atteint alors plus de 70 têtes assurant une bonne partie du revenu familial grâce à la vente locale de lait et de fromage et de quelques animaux de réforme. Cet ejidataire a pu accumuler de quoi acheter 500 ha parcours grâce à quelques bonnes récoltes de pastèque sur 2 ha irrigués à l'aide d'un moteur à gazoil. Ces terres en litige lui ont été cédées à bon prix par le grand propriétaire qui devait s'en débarrasser avant que l'ejido ne réussisse à les annexer. Les revenus de l'élevage et l'aide de ses fils travaillant aux EU lui ont permis dernièrement d'acheter un tracteur d'occasion tout équipé. Depuis quelques années, après quelques problèmes de santé il ne cherche plus à agrandir son exploitation et n'a plus ni l'envie ni le besoin de poursuivre la culture maraîchère. Il s'efforce plutôt d'alléger son travail, se faisant aider en permanence par un vacher pour l'élevage.

Héritage familial ou accumulation progressive d'une vie de travail à Tuxcacuesco ou aux Etats-Unis, ces exploitations d'élevage et de cultures pluviales ne sont plus en croissance mais se contentent de continuer sur leur lancée. Les propriétaires ne prennent plus de risques superflus. Ils ne cherchent plus trop à investir sauf dans le cas du plus jeune

---

<sup>14</sup> Les parcours ont été achetés et la parcelle arable a été reçue en héritage.

(une cinquantaine d'année) qui voudrait forer un puits pour se lancer dans la culture maraîchère.

### 2.3. Les exploitants faisant du maraîchage, ejidataires, moyens et gros propriétaires.

Des 24 agriculteurs qui font du maraîchage, dix dirigent des exploitations de 3 à 8 ha cultivables. Avec 2 à 7 ha irrigables ils bénéficient d'une superficie équipée convenable en comparaison de la médiane générale, 4,75 ha. Tous ejidataires cultivant eux-mêmes leur parcelle (sauf dans le cas de deux veuves), ils ont dans la moitié des cas un complément grâce à l'élevage de 5 à 10 à têtes de bétail entretenues sur le parcours collectif et les chaumes des parcelles. Maïs, piment sec et arachide sont les cultures de base en saison des pluies. Quelques agriculteurs se lancent dans le piment serrano en 1992 quand un petit propriétaire d'un autre groupe a ouvert la voie un an avant. La pastèque, le melon et la tomate verte se succèdent sur leur parcelle d'une saison sèche à l'autre. Ils font rarement plus de 2 ha de maraîchage par cycle.

La plupart bénéficient du programme de crédit "*a la palabra*" (sur parole)<sup>15</sup> mis en place par le gouvernement après la restructuration de la banque officielle (Banrural) pour aider les petits producteurs de maïs. Selon le cas et l'année, ils financent les cultures maraîchères eux-mêmes, avec l'aide de la banque commerciale, ou des revenus de la migration mis de côté depuis leur dernier voyage ou envoyé par la famille. Pour les petits éleveurs, la vente de quelques vaches permet d'éviter un endettement chronique ou de s'autofinancer. Certains petits propriétaires ou ejidataires s'associent avec des commerçants des halles de Guadalajara ou des agriculteurs plus riches pour financer la culture de fruits et légumes (voir §3). L'exploitant agricole offre en échange la terre, l'eau et son travail, ce dernier ne rentrant pas dans les coûts de production. Le capital n'est pas rémunéré mais est remboursé avant le partage des bénéfices.

Si la superficie disponible de chacun des agriculteurs reste du même ordre, leurs stratégies diffèrent. Deux ejidataires de la vieille garde sèment leur parcelle depuis plus de 20 ans et ne se risquent à la culture maraîchère que sur de petites superficies autofinancées. L'élevage et les cultures pluviales leur assurent un revenu régulier avec parfois un appoint venant des enfants émigrés aux EU. Deux jeunes exploitants (deux frères), diversifient leurs productions et leur revenu en ayant chacun une activité complémentaire (opérateur de moulin à maïs, conducteur d'attelage d'animaux de travail). L'entraide leur permet de limiter la main-d'oeuvre salariée et donc les coûts de production. Trois ejidataires

---

<sup>15</sup> Si le paysan rembourse il recevra un montant double l'année suivante et cet argent va dans les caisses du municipe pour la communauté. En fait l'argent reçu permet à peine de payer la fertilisation ; de plus cette aide est inégalement répartie au sein du municipe.

et légumes. Les nombreux trajets réalisés entre Tuxcacuesco et le marché aux halles de Guadalajara, leur ont permis de connaître des commerçants et d'être mieux informés sur le fonctionnement de cette filière et les calendriers régionaux de production. Ils en profitent pour innover dans les cultures et les dates de semis (donc de récolte) à la recherche de meilleures opportunités.

La trajectoire de Don Secundino et de sa famille fait preuve d'un esprit d'entreprise étayé par une grande capacité de travail et une forte cohésion entre ses membres. Ils ont su petit à petit se faire des relations avec les acteurs de la filière. Le commerce est une source d'accumulation dont les bénéfices peuvent être investis dans l'agriculture et l'achat de terre en particulier, la migration en est une autre et elle permet aussi d'offrir un débouché aux membres de la famille qui n'auraient pas leur place localement dans les activités familiales. Mais la migration quand elle ne laisse pas de successeur potentiel à la tête de l'exploitation démotive aussi les investissements agricoles.

Don Vito a hérité de la parcelle ejidale de son père après avoir travaillé de nombreuses années comme fermier et métayer, il sème du maïs et de l'arachide en été, du melon ou de la pastèque en hiver. Il reçoit quelques mandats des Etats-Unis et tient en famille une *cantina-cenaduria* (bar-restaurant) tandis que sa femme tient la seule pharmacie du village. Ses revenus assurés, il ne pense pas agrandir son exploitation ni la mécaniser. Il espère qu'un de ses fils reviendra travailler la parcelle ejidale un jour mais il n'en est pas si sûr, c'est pourquoi il ne fait pas d'investissements productifs en agriculture.

Six agriculteurs ont entre 20 et 200 ha cultivables (4 à 80 ha irrigables) et font presque tous plus de 4 ha de maraîchage. L'élevage est une activité complémentaire ou essentielle selon le cas. Un grand propriétaire possède jusqu'à 400 têtes et le plus petit éleveur en élève plus de 20. Ils cultivent du maïs, de l'arachide et parfois du piment sec. Les cultures maraîchères permettent une accumulation rapide pour certains, tandis que l'élevage et les cultures pluviales sont garanties de sécurité. Ils ont chacun un tracteur pour travailler leurs terres sauf un ejidataire enrichi qui préfère louer les services d'un ami. Comme dans le groupe précédent la mécanisation de l'exploitation et l'achat de terres, témoignent d'une capacité d'accumulation rare chez les agriculteurs de moins de 10 ha. Les grands propriétaires ont hérité des anciennes *haciendas* qu'ils ont fait fructifier. Les agriculteurs moyens, à l'origine simples ejidataires, ont développé leur exploitation, acheté des terres arables et des parcours, en investissant les revenus de la migration et/ou en s'engageant dans des activités rentables (agriculture, commerce, transport, politique...). Les premiers donnent quelques parcelles en métayage et mettent plutôt l'accent sur l'élevage.

Les seconds louent des terres en plus, parfois financent des cultures maraîchères basant leur croissance sur les cultures maraîchères.

Ces gros agriculteurs employant au moins un ouvrier permanent, sont les seuls à solliciter les services de l'agronome et du vétérinaire. De plus, souvent responsables d'associations locales professionnelles (association régionale des éleveurs ou des petits propriétaires) ou engagés dans l'action politique, ils bénéficient de façon privilégiée des conseils des représentants des organismes officiels (ministère de l'agriculture et de la réforme agraire). Leur caractère de "notable" en général leur permet d'être mieux informés grâce à leurs déplacements et à leurs contacts.

### **3. Pratiques et stratégies contre les risques de production et les risques commerciaux.**

#### **3.1. Les itinéraires techniques et les conduites d'élevage.**

Les agriculteurs optent pour des pratiques qui permettent de prévenir certains risques de productions ou de les atténuer.

Pour les cultures pluviales, les itinéraires techniques varient selon les ressources des agriculteurs. Le choix d'une date de semis est fondamental pour réduire l'impact des aléas climatiques et l'expérience est à la base de cette décision. Certains agriculteurs avancent leurs semis en été grâce à une irrigation en début de cycle. La variété locale de maïs (*maíz del ocho*) est souvent choisie par les petits agriculteurs disposant de peu de terre car plus résistante et plus prompte à donner du maïs doux (*elote*) consommé avant la récolte du grain. Les agriculteurs semant plus de 4 ha de maïs achètent des hybrides plus exigeants dont les aux rendements sont supérieurs. De même ils mécanisent le semis et les sarclages tandis que la majorité ne motorise que le labour. Le maïs reçoit deux épandages de sulfate d'ammonium et/ou d'urée. Le petit agriculteur fait l'impasse d'une fumure s'il n'en a pas les moyens, pratique hasardeuse sur les maïs hybrides. La jachère pâturée sur les parcelles non irriguées permet la récupération des déjections animales utiles pour la restructuration du sol, autant chez les éleveurs que chez les cultivateurs qui louent leur parcelle après récolte. La récolte manuelle des épis a l'avantage de conserver un maximum de fourrage pour le bétail.

Certains agriculteurs effectuent une irrigation d'appoint quand les pluies s'interrompent plus de 15 jours courant août. Mais pour ce faire il faut qu'ils aient accès à l'eau. Tous les agriculteurs ne sont pas bénéficiaires de l'irrigation et le système d'irrigation n'est pas toujours en état de marche. La remise en état du système d'irrigation se fait plutôt en début de saison sèche, avant les premiers semis d'hiver. Il n'est donc pas toujours possible d'avoir de l'eau pour une irrigation d'appoint en été. Or l'entretien du système

dépend d'une décision collective au niveau de l'assemblée des propriétaires des parcelles irriguées par l'unité d'irrigation. L'agriculteur peut nettoyer la section du canal d'irrigation qui passe sur sa parcelle, mais si les usagers en amont ne font pas de même, ou si la pompe ne fonctionne pas, l'eau n'arrivera pas.

Les cultures d'arachide et de piment sec n'ont guère évolué depuis un demi siècle. La semence de cacahuète et de piment sec est sélectionnée par des journaliers ou l'agriculteur et sa famille quelques jours avant le semis. Ces cultures ne reçoivent pratiquement aucune fumure. Buttage et sarclage sont réalisés généralement à l'attelage ou à la main. Pareillement l'arrachage est rarement mécanisé. La séparation des gousses du reste de l'appareil racinaire (*desguaje*) est effectuée par des groupes de femmes, d'enfants et de vieillards dans le champ ou chez l'exploitant.

Les cultures légumières ont vu leur itinéraire technique se compliquer particulièrement au niveau de traitements contre les ravageurs et maladies. Avant le semis ou la plantation, certains agriculteurs demandent au technicien du Ministère de l'agriculture de calculer les planches en fonction de la topographie de leur parcelle afin d'obtenir une irrigation à la raie régulière<sup>17</sup>. Les semences de pastèque, de melon et les plants de piment *serrano* sont généralement achetés à Autlán, parfois importés des Etats-Unis. C'est le cas de la variété de pastèque Filadelfia, qui résiste mieux aux températures extrêmes. Un jeune migrant de retour au pays l'a élue aux dépens de la variété classique cultivée depuis plus de 10 ans. La fertilisation est le plus souvent constituée par 2 ou 3 épandages de 17-17-17 (selon la durée de la récolte), parfois du fumier de porc ou de volaille est épandu avant le semis, quelques innovateurs appliquent des engrais foliaires.

De fait les innovations techniques sont rares et touchent plutôt le secteur maraîcher, nouvelles semences, fertilisations, aspersion des légumes avec de l'eau à l'ail contre les ravageurs par un migrant qui l'a vu faire aux Etats-Unis... Comme nous l'avons vu, certains agriculteurs se posent en précurseurs et sont suivis s'ils ont du succès. Quelques agriculteurs lancent de nouvelles cultures qui seront reprises s'ils ont eu du succès (c'est le cas du piment *serrano* en 1991). Le producteur agricole cherche bien souvent à s'assurer contre les mauvaises récoltes en effectuant des rotations de cultures et en diversifiant ses activités. Cette stratégie à l'avantage de le protéger aussi des risques de commercialisation, principalement la chute des prix.

Les assurances prises sur les cultures sont un palliatif des incertitudes, cependant elles représentent un surcoût que peu d'agriculteurs acceptent. La mauvaise gestion des crédits de Banrural et des assurances de ANAXA<sup>18</sup>, obligatoires pour toute culture financée par Banrural, a érodé la confiance des ejidataires. Seuls quelques grands propriétaires assurent leurs champs par des compagnies privées.

---

<sup>17</sup> L'irrigation est par gravité est le seul système utilisé à Tuxcacuesco par les paysans.

<sup>18</sup> Organisme public ayant été dissolu car trop corrompu.

Les éleveurs soignent surtout l'alimentation du bétail qui est le goulet d'étranglement de cette activité. Les fourrages, résidus de cultures et compléments coûtent chers s'ils ne sont pas produits dans l'exploitation. Les parcours sont défrichés à la main par des paysans pauvres ayant besoin de terre pour semer ou des journaliers payés par le propriétaire. Quand le terrain le permet, le défrichage est mécanique. Le parcours est ensuite semé en fourrage. La culture de prairie artificielle ou de sorgho ou maïs fourrager en saison sèche grâce à l'irrigation ainsi que l'ensilage sont des pratiques encore rares que les 4 plus gros éleveurs ont adopté. Tous les éleveurs exploitent les résidus des cultures en mettant les animaux sur les parcelles récoltées quand le parcours est trop sec. Quand les résidus sont consommés ils vont chercher quelques chargements de bagasse de canne à sucre réservée par l'usine de sucre de El Grullo aux membres de l'association municipale d'éleveurs. Seul le transport coûte mais ce fourrage rassasie plus qu'il n'alimente. Les céréales sont destinées au bétail à l'engraissement et aux vaches laitières.

Les risques de maladies et de parasites en élevage peuvent être contrôlés grâce à des traitements réguliers ou des vaccins. Mais il est difficile de faire participer tout le monde à l'effort. Si les vaccinations contre certaines maladies sont obligatoires et que l'animal ne peut normalement être vendu sans son certificat sanitaire, le contrôle des parasites (tique, solitaire, etc.) n'est pas systématique. Là aussi les solutions individuelles sont souvent insuffisantes et les moyens collectifs difficiles à mettre en oeuvre. Dans le cas de la lutte contre *la garapata* (les tiques), tout le monde ne veut pas participer aux coûts des bains communaux et ceux qui paient veulent accaparer les installations. Les soins vétérinaires déterminent en partie la production du troupeau et son taux de mortalité, mais de façon trop peu évidente aux yeux de la majorité des éleveurs pour justifier cette pratique. Ils sont importants pour définir la qualité de la viande mais à l'abattoir de Guadalajara l'état du bétail n'est pas pris en compte dans le prix de vente. Il n'y a pas vraiment de politique de qualité dans la filière viande au Mexique, comme d'ailleurs dans les filières maraîchères.

Quant à la vente du bétail, les petits éleveurs dépendent souvent des maquignons locaux, ils vendent selon leurs besoins sans grande régularité. Les bêtes partent entre 100 et 400 kg (de 6 à 18 mois) à des engraisseurs de Guadalajara ou du Nord du pays. Quelques agriculteurs engraisent jusqu'à 500 kg (2 ans et demi). Les animaux de réforme peuvent avoir plus de 10 ans et peser jusqu'à 600 kg mais le prix de la viande est inférieur de plus de 30 %. Les gros éleveurs remplissent au moins deux fois par an un camion de 8 ou 10 bêtes qu'ils vendent principalement à Guadalajara, Sayula ou Cd. Guzmán pour le finissage dans des élevages ou l'abattage direct. Le lait est une production secondaire plus souvent destinée à l'autoconsommation qu'à la vente, en saison des pluies l'excédent est

transformé en fromage vendu localement. Seul un éleveur commercialise sa production hors de Tuxcacuesco. Il a choisi de l'apporter à une coopérative laitière de El Grullo, s'assurant non seulement le client mais aussi l'achat d'aliments à prix réduits.

### 3.2. Le financement des cultures, les investissements, le rôle de la migration.

Pour le financement des cultures, les agriculteurs évitent l'endettement auprès des banques commerciales (c'est le cas de 10 % des agriculteurs enquêtés) et des usuriers (5 à 10 %). Les risques de décapitalisation sont trop grands. Ils préfèrent l'autofinancement en s'aidant si nécessaire de la famille résidant aux Etats-Unis. Dans le cas du maraîchage, si l'occasion se présente ils s'associent avec un autre agriculteur ou un commerçant (5 à 10 % des agriculteurs selon les années). Cette solution présente des avantages et des inconvénients. Le grand exploitant ou le commerçant a plus de contacts sur le marché et écoule plus facilement le produit, par ailleurs il finance l'achat des intrants. Par contre, la marge de négociation du prix est plus étroite pour le petit maraîcher car il n'est pas libre de vendre sa production à qui bon lui semble étant lié par sa dette.

Comme nous l'avons vu certains agriculteurs ont investi les bénéfices de leur exploitation dans l'achat de terres arables, de parcours et de matériel. La migration est, pour certains jeunes, l'occasion de financer l'achat d'une parcelle qu'ils travailleront à leur retour. Cette activité aide aussi au financement des cultures cycle après cycle grâce aux mandats réguliers ; certains investissements sont permis grâce à une participation extérieure. Bien des agriculteurs ont reçu de leurs fils ou ramené eux-mêmes un ou plusieurs véhicules "du Nord" profitant à l'exploitation tant au niveau de la production que du transport des produits vers le marché. Il est vrai que le transport est un facteur important. Moins de la moitié des agriculteurs n'ont pas de camionnette et doivent payer le transport au-delà de son coût réel. Enfin la migration reste un garde fou pour les jeunes agriculteurs qui ne sont pas sûrs de réussir. S'ils ont des papiers, ils vont régulièrement les faire actualiser pour éviter de perdre leurs droits. Certains travaillent même quelques mois par an de façon à s'assurer plus tard une retraite en dollars.

### 3.3. Stratégies de commercialisation.

Le maïs est plus souvent amené à un des hangars de la CONASUPO<sup>19</sup> (à Tonaya, Venustiano Carranza, Cd. Guzmán) car cet organisme public paye une prime de transport, et d'égrenage ainsi qu'un bonus si le prix monte. Les grossistes privés payent selon le cours

---

<sup>19</sup> Compañía Nacional de Subsistencia Popular

du jour mais immédiatement et en liquide, ce qui est capital pour certains agriculteurs. Quelques-uns vendent une partie de leur maïs localement, le prix est meilleur mais le marché est étroit et il faut pouvoir stocker. L'arachide est vendue sur place aux transformateurs de Los Noxtles, de Cd. Guzmán ou de Colima. Quand le prix est trop bas à la récolte, l'exploitant qui a de l'espace la stocke chez lui pour la vendre dans le courant de l'année ou à défaut la mélanger à la récolte suivante.

C'est dans le cas des fruits et légumes que les stratégies de commercialisation sont les plus variées. Trois agriculteurs, à la fois transporteurs et intermédiaires occasionnel ont établi des relations privilégiées avec des commerçants de Guadalajara, cela leur permet d'écouler leurs productions de façon plus sûre. En cas d'excédent les négociants (*bodegueros*) achètent en priorité à leurs connaissances. Du coup ces transporteurs rallient ainsi d'autres agriculteurs qui préfèrent leur confier le transport, sachant qu'ils ont de meilleures relations au marché aux halles. Le maraîcher gagne à être connu par le *bodeguero* mais il a aussi avantage à savoir avec qui il traite : si le grossiste est un bon payeur, s'il paye la récolte le jour même, s'il règle en liquide ou en chèque, où se situe son prix par rapport au marché. Les informations circulent de bouche à oreille entre les paysans. Les transporteurs ont des informateurs privilégiés dans le marché (*coyotes*<sup>20</sup>, *bodegueros*). C'est pourquoi ils sont souvent choisis comme intermédiaires. Ce type de service "gratuit" (sans commission directe) est un atout pour certains transporteurs de Tuxcacuesco aujourd'hui en situation de concurrence<sup>21</sup>. Bien des agriculteurs vont encore chercher un acheteur au hasard à Guadalajara, Sayula et Cd. Guzmán, même si ces deux derniers marchés brassent un faible volume et ne font que du demi-gros ou du détail.

En cas de pénurie, si les autres régions productrices sont peu présentes sur le marché, il vaut mieux attendre dans le champ. Pour ceux qui n'ont pas de véhicule c'est une bonne solution car le transport et parfois la récolte sont à la charge de l'acheteur, même si le prix proposé alors est inférieur de 10 à 20% à celui en vigueur aux halles. Chaque année le premier contact est le plus difficile, une fois le client trouvé et satisfait, il accepte souvent de prendre les récoltes suivantes, les échanges se font alors par téléphone. Les négociants qui sont au courant du calendrier de production nationale cherchent aussi à s'assurer un volume suffisant et régulier malgré les aléas climatiques. S'il le faut ils achètent des *huertas* (champs plantés) sur pied ce qui est une aubaine pour le maraîcher qui sait négocier, il double ou triple sa mise et s'évite tout risque supplémentaire. Il ne faut pas oublier que normalement le maraîcher risque des pertes tout au long de la culture, c'est à

---

<sup>20</sup> Intermédiaires qui emmènent le petit producteur auprès du grossiste et lui prennent une commission.

<sup>21</sup> Aujourd'hui, la capacité locale de transport dépasse les besoins.

dire durant 80 à 130 jours selon l'espèce et la variété. Généralement le grossiste se défait de la marchandise en quelques heures, rarement plus d'une journée.

Quand les coûts de récolte, de transport et d'entretien de la parcelle dépassent les bénéfices espérés selon les prix courants, le maraîcher abandonne la parcelle aux animaux. Il limite ainsi les frais et obtient une maigre compensation dans l'alimentation de son bétail. Les personnes<sup>22</sup> disposant d'un moyen de transport récoltent plus longtemps car ils ont des frais de commercialisation réduits.

### 3.4. La diversification des activités.

Comme nous l'avons dit dans la première partie, les risques de production sont avant tout mesurés par l'expérience du paysan. Ils sont atténués par un assolement diversifié et des spéculations variées dont notamment l'élevage.

Les activités extérieures apportent selon le cas un revenu complémentaire ou indispensable. Comme nous l'avons vu les 8 agriculteurs sans terres sont aussi salariés permanents ou saisonniers conformément à leurs besoins et leurs possibilités.

Quatre agriculteurs font aussi du transport et du commerce de bétail soit à leur compte soit pour des acheteurs de l'abattoir de Guadalajara ou des engraisseurs venant parfois du Nord du pays. Suivant l'année et le cours des produits, 2 ou 3 agriculteurs se lancent dans le transport et le groupage de fruits et légumes pour le compte de *bodegueros*. Dans deux cas l'achat d'un camion a devancé l'installation dans l'agriculture, l'activité de transport et de vente (de maïs, légumes, bétail à l'allée et matériaux de construction au retour) ayant permis au métayer de capitaliser suffisamment pour acheter de la terre. A Tuxcacuesco, cette activité se développe à partir des années cinquante jusque dans les années 80, par la suite la concurrence augmentant, sa rentabilité baisse mais elle reste un maillon essentiel de la chaîne de production et vente. Durant la période favorable, le transport et le commerce ont permis à ces paysans sans terre une accumulation qui autrement serait impossible en restant sur le terroir.

Une activité complémentaire pour les agriculteurs capitalisés est la prestation de services qui permet de rentabiliser le matériel (tracteur, semoir, pulvérisateur). Des 17 agriculteurs ayant un ou plusieurs tracteurs moins de la moitié le font. Tout dépend de la capacité de leur matériel, de leur propre superficie utile et de leur calendrier de travail.

Six agriculteurs font du petit commerce local leur activité non agricole principale, tandis que trois des transporteurs ont une petite épicerie. Les *cenadurias* (petits

---

<sup>22</sup> Six producteurs sur les 41 enquêtés.

restaurants), les *cantinas* (bar) et les magasins permettent de placer le revenu agricole ou de la migration tout en occupant les femmes qui travaillent rarement hors de leur foyer<sup>23</sup>. La boucherie est aussi une activité secondaire qui se combine avec l'élevage ; chacun des quatre bouchers n'abat qu'une fois par semaine et dans la plupart des cas seulement du porc. La vente locale de lait, de fromage et de maïs au détail assurent aussi un complément de revenu.

Un exploitant, héritier du plus grand *hacendado* du municipe poursuit la traditionnelle production de *mezcal* (alcool d'agave) fort consommé localement et vendu dans son magasin, le plus florissant du village.

Ces activités complémentaires donnent aux agriculteurs et à leur famille une place particulière dans la trame économique et sociale de leur village et leur permet d'enrichir leur réseau local et parfois régional de relations.

### 3.5. Possibilités "inter-générationnelles" et logiques d'accumulation.

Des possibilités d'accumulation existent, mais l'accès à la propriété pour le paysan sans terre passe avant tout par l'ejido. En effet, si le fils d'un métayer a un peu plus de chance de devenir propriétaire que de rester métayer, dans la moitié des cas c'est grâce aux dotations ejidales dont la dernière remonte à 1971. Le choix d'un paysan de participer ou non aux luttes pour la terre dans le passé<sup>24</sup> a eu de fortes conséquences sur les générations suivantes qui se retrouvent sans parcelle et doivent chercher une autre base d'accumulation. L'accès à la propriété peut être progressif pour un paysan sans terre, grâce à une activité de transport ou/et de commerce (cela concerne moins de 10 % des personnes enquêtées). Dans ce cas tous les enfants ne peuvent pas rester sur l'exploitation : la moitié environ<sup>25</sup> part aux Etats-Unis. Parmi les ejidataires ou fils d'ejidataires, 8 sont devenus propriétaires privés, finançant l'achat de terre grâce à la migration, l'élevage, le transport ou/et un crédit bancaire. Cinq d'entre eux l'ont fait pour développer l'élevage, tandis que les autres voulaient intensifier les cultures maraîchères. Enfin parmi les 10 propriétaires ayant hérité de terres, 3 d'entre eux ont acheté des parcours (voir annexe n° 4.2). On remarque que l'âge du chef d'exploitation est souvent élevé. Tant que celui-ci peut travailler, il reste à la tête du système de production et fait travailler ses fils. Pour pouvoir s'établir sans attendre la succession, les jeunes ont besoin d'une période d'accumulation hors de l'exploitation paternelle durant laquelle ils migrent aux Etats-Unis ou développent une autre activité localement.

---

<sup>23</sup> Les femmes travaillent dans les champs uniquement pour nettoyage de l'arachide (*desguaje*). Une femme de producteur est maîtresse d'école.

<sup>24</sup> De 1937 à 1950 et de 1962 à 1971.

<sup>25</sup> La moitié des garçons, les filles se marient et la plupart du temps n'héritent de l'exploitation que s'il n'y a pas de garçon.

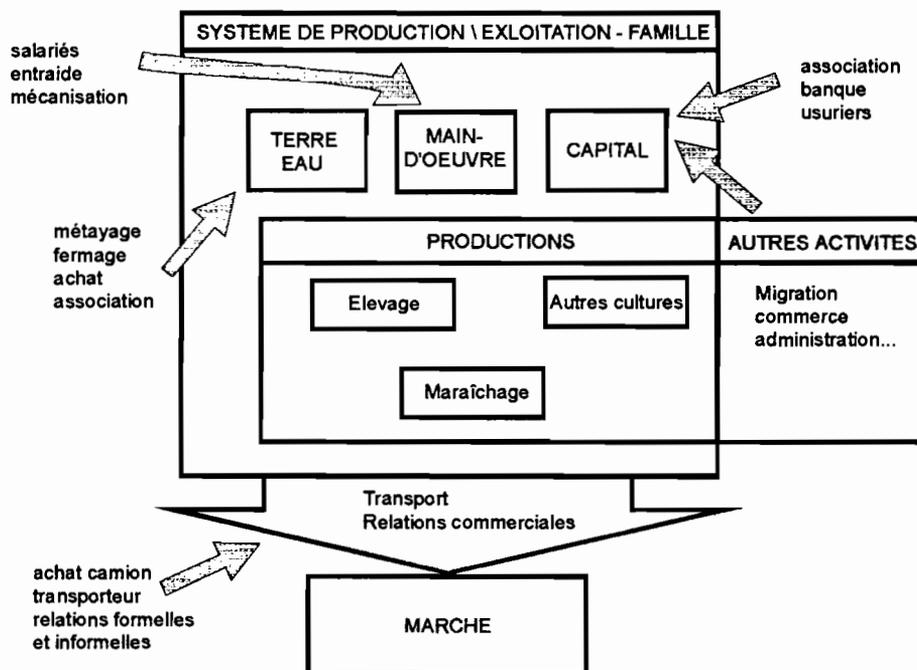
L'orientation des systèmes de production est liée à la nature des ressources disponibles (main-d'oeuvre, la terre, eau, capital), aux destinations de chaque activité (autoconsommation, vente, prévention des risques) et à leur poids relatif. Or il existe des goulots d'étranglement à chacun de ces niveaux et on observe plusieurs réponses de la part des agriculteurs (voir Figure n°4.1). D'autre part, en fonction de ses objectifs et pour favoriser le développement ou le maintien de son exploitation, l'agriculteur choisit d'agir à un ou plusieurs de ces niveaux. Ces stratégies peuvent se regrouper, on distingue des logiques d'accumulation particulières qui nous permettent de construire une typologie quelque peu différente de la précédente qui était basée sur les activités et la taille de l'exploitation (voir Tableau n° 4.1).

La plupart de métayers ne cherchent qu'à obtenir une récolte suffisante en culture pluviale pour entretenir leur famille, sans pouvoir prétendre à l'achat de terre (groupe A, stratégie de survie : éviter le risque). Celui qui faisait encore du maraîchage pour viser une accumulation plus rapide a changé de groupe (il est dans le groupe C, stratégie maraîchère). L'ejidataire ou le propriétaire qui s'intéresse principalement à l'élevage, dès qu'il en a les moyens, achète des parcours et un tracteur pour travailler ses terres sans s'engager trop longtemps dans la culture maraîchère (même si cette activité lui a permis de capitaliser). C'est la logique d'accumulation que suivent plus d'un quart des agriculteurs (groupe F, stratégie sécurité-élevage : contourner le risque), même s'il leur système de production n'est pas encore stabilisé. Moins de 10 % des agriculteurs ont développé leur exploitation grâce au commerce et au transport et ils cherchent à mieux contrôler l'interface avec le marché dans un secteur à risques : le maraîchage (groupe E, stratégie transport-commercialisation : contrôler les risques de commercialisation). Avec un effort plus poussé sur la production que sur la commercialisation (et la constitution d'un réseau de vente), le maraîchage entre aussi dans la logique d'accumulation de 4 agriculteurs (groupe C, stratégie maraîchage : prendre des risques). La diversification (pluriactivité) et la complémentarité des productions (élevage, cultures pluviales, maraîchage) permettent à un quart des petits et moyens agriculteurs de maintenir stable leur exploitation (groupe D, stratégie diversification : répartir les risques). Enfin les agriculteurs âgés, sans succession ou peu liés à leur exploitation, ne travaillent les terres que pour s'occuper ou s'assurer un minimum de revenu (groupe B, stratégie retraite : pas de risque). Ici il n'y a aucune logique d'accumulation.

Tableau n° 4.1. Comparaison des deux typologies.

GROUPE	Typologie par Activités et taille	GROUPE	Typologie par Logiques d'accumulation
I	10, 17, 18, 27, 31, 35, 37, 39	A	10, 17,18, 27, 31, 35,37
II	15, 16, 36	B	16, 28, 29, 36.
III	9, 12, 19, 25, 30, 34	C	20, 39, 40, 41
IV	2, 3, 7, 8, 14, 21,28, 29, 33, 40	D	3, 7, 8, 12, 13, 14, 21, 22, 33, 34
V	4, 6, 13, 20, 24, 26, 32, 38,	E	2, 4, 23, 24
VI	1, 5, 11, 22, 23, 41	F	1, 5, 6, 9, 11, 15, 19, 25, 26, 30, 32, 38

Figure n°4.1. Système de production et stratégies.



Même si nous trouvons en présence de multiples stratégies chacune différenciée et évoluant le plus souvent au cours de la vie de l'exploitation, il a été possible de différencier des logiques d'accumulation. D'une année sur l'autre le choix des activités peut se modifier mais chaque agriculteur a des préférences marquées, un objectif pour le développement futur de l'exploitation. La diversification des spéculations agricoles et des activités extérieures ainsi que leur complémentarité apporte dans la plupart des cas une certaine sécurité. Les objectifs à long terme du chef d'exploitation dépendent en grande partie de sa situation immédiate et de ses perspectives à court et moyen termes : migrant récemment installé, fils d'*ejidatario* ayant hérité la parcelle familiale, agriculteur âgé avec ou sans succession, paysan sans terre... les besoins de la famille doivent être assurés avant de viser une croissance de l'exploitation. D'autre part il est impossible d'établir une relation directe entre l'accès aux ressources et les stratégies de gestion du risque même si la fréquence et à l'intensité des risques sont liées à cet accès. Nous observons une grande richesse de comportements et d'actions qui prouve la capacité d'adaptation de l'agriculteur et justifie une analyse au cas par cas. Le paysan sait appréhender les risques avec un esprit inventif retrouvant la tradition ou cherchant la nouveauté, il choisit d'en prendre ou non en fonction de sa capacité à les absorber. La plupart ont eu un comportement entreprenant, une fois dans leur vie et pour certains un tel dynamisme les caractérise foncièrement.

Une telle multiplicité de réponses ne suffit pas à expliquer le fait que chacune des stratégies de gestion des risques mise en place par les agriculteurs soit d'ordre individuel dans un contexte défini par les acteurs locaux et l'environnement socio-économique. On observe une division du travail entre les acteurs (agriculteurs, transporteur, commerçant, financier) mais pas de coopération entre agriculteurs pour augmenter leurs bénéfices. Aucun regroupement endogène n'est organisé pour la production ou la vente. Les tracteurs achetés en groupe avec Banrural ont été revendus à des particuliers et le terroir de Tuxcacuesco se trouve presque suréquipé pour les besoins avec plus de 20 tracteurs. Le hangar *ejidal* construit pour stocker des fertilisants a été approprié par un ancien représentant de l'*ejido* qui vend des produits provenant de la COMAGRO<sup>26</sup>. Chaque agriculteur cherche un acheteur individuellement et même si le volume de la récolte est réduit, le transport ne se partage pas entre deux exploitants (sauf dans le cas où un *bodeguero* fait une commande à un transporteur du coin).

L'organisation de l'exploitation n'en est pas pour autant toujours individuelle. On trouve des systèmes de production regroupant plusieurs frères et soeurs et leur famille respective. L'entraide entre parents existe même dans le cas d'unités de production séparées

---

<sup>26</sup> Association d'*ejidos* du Jalisco ayant racheté des centres de distribution de FERTIMEX.

pour les récoltes, le prêt d'animaux de trait ou de matériel. Les jeunes chefs d'exploitation revenant de migration se retrouvent plus seuls, pour eux un départ reste une alternative si l'agriculture s'avère insuffisamment rentable. Les personnes âgées sans succession travaillent avec des métayers ou se contentent de petites superficies pour passer le temps. Individualiste par choix, un chef d'entreprise gère son exploitation fortement mécanisée employant des salariés, des journaliers et des métayers.

L'exploitation s'insère dans un réseau relationnel complexe tissé entre les différentes unités de production, la communauté et l'environnement. Que ces relations soient formelles (contrats de location de terre, droits sur l'eau, adhésion à des associations locales ou régionales, division du travail) ou informelles (entraide, échange d'informations et d'expériences) elles pourraient être à la base d'une stratégie commune<sup>27</sup> de gestion des risques.

D'autre part, il existe déjà au sein de la communauté des espaces précis imposant, avec plus ou moins de succès, une gestion collective des ressources comme l'*ejido* et les unités d'irrigation. L'histoire a aussi démontré, lors de la lutte pour la terre, la capacité d'action collective des paysans de Tuxcacuesco. Aujourd'hui ils sont divisés socialement et politiquement mais c'est surtout le poids de l'organisation économique et sociale de la filière qui impose une individualité des réponses aux risques.

Pour qu'une organisation collective de la commercialisation se mette en place et se maintienne il faudrait qu'elle puisse reconstituer l'ensemble des composantes de la filière, de la production primaire à la distribution finale et donc qu'elle ait suffisamment de poids face aux gros producteurs et aux commerçants des halles. Dans ce cas elle aurait accès à la rente de ce secteur de façon systématique, ces intégrants quitteraient la périphérie pour le centre. A l'échelle d'une communauté telle que Tuxcacuesco, avec 800 ha irrigables (en réalité moins de 400 ha semés en légumes) on peut penser qu'une telle organisation serait envisageable : la superficie disponible à Tuxcacuesco est grande comparée à celle des grands producteurs maraîchers ; par ailleurs, il existe plusieurs villages dans la même petite région qui bénéficient aussi de systèmes d'irrigation et font de la culture légumière ; une coopérative de vente leur donnerait le poids suffisant pour négocier avec un grossiste en bénéficiant de termes de l'échange plus équitables. En réalité, les barrières à l'entrée instaurées par les maillons dominants des filières existantes l'interdisent (appropriation de l'espace de négociation par les grossistes c.a.d. les entrepôts des marchés aux halles où passe l'essentiel des volumes de transaction, savoir-faire, logistique, constitution d'un réseau de clientèle et emprise des syndicats de commerçants des halles, cf. Chap. 5). En outre, si par hypothèse, ces barrières sont surmontées, alors l'accroissement de l'offre

---

<sup>27</sup> Stratégie commune car élaborée ensemble et non collective, somme des stratégies individuelles comme c'est aujourd'hui le cas.

entraînerait la fin des rentes de monopoles et avec elle, la disparition d'un des moteurs les plus puissants susceptibles d'encourager l'organisation des producteurs.

Les données relevées à Tuxcacuesco démontrent que le prix n'est pas fonction du volume apporté aux halles mais de la capacité de négociation du vendeur et du cours du jour (voir Annexe n° 4.3). D'autre part, si le coût du transport à la tonne est inférieur pour des gros camions de 18 t que pour des camionnettes de 3 à 5 t, les pertes sont plus importantes (surtout dans le cas du melon) et les petits volumes ont la préférence des grossistes qui peuvent les placer plus facilement. Le transport n'est plus une limitante à Tuxcacuesco car il y a suffisamment de camions pour en faire baisser le coût. Le regroupement des récoltes et l'intérêt d'acheter un camion en commun n'est pas démontré<sup>28</sup>. De plus, les commerçants établis sur le marché de gros n'acceptent que la négociation individuelle. Il faudrait donc que les petits maraîchers s'établissent comme un interlocuteur unique aussi sûr que n'importe quel grand producteur, avec qui le négociant a avantage à s'associer. Une organisation devrait, avant d'être reconnue, faire preuve de régularité dans sa production, de stabilité dans son administration et d'une cohésion à toute épreuve. Ces conditions n'ont été remplies par aucune des associations de petits et moyens producteurs ayant existé dans la région pour favoriser l'exportation maraîchère (Gonzalez, 1994, Heijdra, 1989). Dans tous les cas, accepter ce type d'organisation revient à perdre le contrôle de l'offre et les négociants n'ont aucun intérêt à abandonner leur pratiques d'exclusion.

Ainsi le risque auquel est confronté le petit agriculteur est surtout défini socialement par les acteurs dominants de la filière. Si les petits maraîchers sont pour la plupart et globalement marginalisés, la distance de chacun d'entre eux par rapport au centre n'est pas la même. Or dans la logique de fonctionnement des filières, le rapprochement du cœur, même s'il s'agit d'un rapprochement relatif, donne accès, avec de meilleures conditions de commercialisation, à une part plus importante de la rente totale. A la limite, dans cette perspective, il importe surtout de rejeter les risques de commercialisation sur les autres acteurs de la périphérie.

---

<sup>28</sup> Comme il ne l'est plus dans le cas des tracteurs car le parc existant suffit à couvrir l'ensemble des besoins.

## CHAPITRE 5. CENTRALISME REGIONAL DE GUADALAJARA DANS LA COMMERCIALISATION DE FRUITS ET LEGUMES.

### Les stratégies des grossistes pour contrôler la filière maraîchère.

L'identité et la cohésion politique et socio-économique du Sud du Jalisco lui ont conféré une certaine autonomie par rapport à la ville de Guadalajara dès l'époque coloniale. Cette région, la province de Amula, dépendait de la Nueva España dont le centre administratif se trouvait fort loin tandis que Guadalajara se situait en Nueva Galicia. Mais l'indépendance relative du Sud de Jalisco diminue au fil des siècles. L'amélioration des transports, l'industrialisation et l'urbanisation ont affaibli dès 1940 le réseau économique tissé au sein de cette région *sureña* entre ses villes et ses villages, augmentant peu à peu l'attraction de Guadalajara (voir Camarena A. et Poilly C., 1994). L'avènement de nouvelles productions agricoles dès la mise en place de systèmes d'irrigation (El Grullo 1958, Tomatlán 1970) est venu renforcer ce phénomène en rejetant les marchés locaux et régionaux en périphérie des filières. Autrefois centres de concentration des productions agricoles de la région en partance vers le marché national, ces marchés étaient aussi des lieux d'échange et de redistribution des biens, symboles d'une plus grande autonomie régionale. Leur autonomie perdue au fur et à mesure de la modification de leurs rôles, ces pôles deviennent des lieux de consommation des produits agricoles et manufacturés importés du reste du pays et plus particulièrement de Guadalajara, des villes de services ainsi que des centres administratifs assujettis à la capitale de l'Etat. La migration vers les métropoles régionales et les Etats-Unis ne les excepte pas et leur ôte une part de leur dynamisme malgré la remise à l'honneur des villes moyennes par l'Etat (Papail J., 1993 et Preciado J., 1991).

Sayula, premier centre régional politique et commercial, perd sa suprématie face à Zapotlán (Ciudad Guzman) dès le XVII<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui cette ville profite directement de la politique de décentralisation du gouvernement fédéral et provincial débutant dans les années 80, qui la destine à jouer le rôle de relais entre la ZMG (zone métropolitaine de Guadalajara) et le port de Manzanillo (Etat de Colima) (Preciado J., 1991). Autlán et El Grullo, villes importantes dans le passé, ont connu un dynamisme certain avec le développement d'un bassin d'irrigation de 5000, puis 9000 ha récemment doublé avec la construction d'une nouvelle retenue, mais elles subissent les revers de la crise agricole qui touche la région. Villes agricoles, elles restent tournées vers l'extérieur de la région. En effet, si la transformation de la matière première se réalise sur place dans le cas de la canne à sucre, ce produit part directement sur le marché national, tandis que les fruits et légumes vont à l'exportation ou à Guadalajara.

Hors de l'espace *sureño*, Guadalajara en reste le principal pôle d'attraction, la "décentralisation" n'ayant fait qu'accroître, en le déguisant, son rôle régional, amplifiant son espace de contrôle (Rivière d'Arc H., 1973). Guadalajara est un exemple fascinant des modalités et des conséquences de la polarisation d'un espace régional. C'est aussi, en ce qui nous concerne, un cas explicite de concentration et de centralisation de la filière maraîchère au Mexique.

Ainsi, nous étudierons la ville de Guadalajara en tant que point de régulation de la filière en nous focalisant sur son marché aux halles (*central de abasto*) et les stratégies des grossistes. Pour ce faire nous avons choisi le cas de trois filières, de trois cultures maraîchères présentes à Tuxcacuesco dont les caractéristiques de production et de commercialisation sont particulières : le melon, la pastèque et le piment *serrano*. Nous verrons de quelle façon les commerçants des halles de Guadalajara visent à conserver leur fonction et leur situation privilégiée sur le marché, en consolidant leur rôle d'intermédiaire indispensable entre le producteur et le consommateur tout en confirmant la place de cette métropole régionale dans la filière nationale. La stratégie du négociant en gros s'articule ainsi autour de trois enjeux : le contrôle de l'offre aux halles de Guadalajara qui signifie l'appropriation de l'espace physique de négociation entre le vendeur et l'acheteur (les entrepôts) et l'exclusion des acteurs de la périphérie (petits maraîchers et concurrents potentiels) ; l'anticipation des prix fondée sur l'expérience et l'accès à l'information concernant les caractéristiques de l'offre tout au long de l'année ; enfin la gestion de l'offre (qu'il évalue) et de la demande (dont l'évolution est prévisible), en effet cette anticipation lui permet de mettre en place des tactiques d'approvisionnement en cas de pénurie s'insérant dans une stratégie à long terme de construction de réseaux de fournisseurs et d'acheteurs lui permettant de résister au caractère aléatoire du marché des fruits et légumes.

## **1. Le marché aux halles de Guadalajara : les enjeux d'un espace restreint sur le contrôle de l'offre.**

*La central de abasto* de Guadalajara est l'un des trois marchés de gros les plus importants du Mexique avec ceux de Monterrey et de la ville de Mexico. Ce marché est le lieu d'échange et de passage d'un volume considérable de produits maraîchers et fruitiers, et se trouve être le pôle de référence pour le centre occidental du pays. Les marchés de Cd. Guzmán et Sayula pour le Jalisco, et de Zamora et Morelia pour le Michoacán, où s'effectuent aussi des transactions de gros, restent des places satellites se fournissant surtout sur Guadalajara. Les récoltes de leur région respective ne suffisent pas à assurer un approvisionnement suffisant tout au long de l'année (Veerkamp V., 1982 et Schott D., 1985).

Ces marchés périphériques n'ont pas les moyens d'influencer durablement les transactions des halles de Guadalajara. Les volumes traités sont d'ordre bien inférieurs à ceux qui passent par cette capitale régionale de la filière maraîchère. Ils sont dépendants de ce marché central pour assurer leur approvisionnement et par ailleurs certains grossistes de Guadalajara sont propriétaires d'un entrepôt ou ont établi des relations privilégiées avec un négociant local.

Les commerçants de *la central de abasto* de Guadalajara sont au nombre de 2000, dont la moitié adhèrent à une association professionnelle, l'*Unión de Comerciantes del Mercado de Abasto de Guadalajara A. C.*, créée légalement en 1964. Ce syndicat se divise en 1982 suite à des désaccords sur les modes de direction et de relations avec les autorités locales (Padilla, C., 1990), mais la nouvelle *Unión de Agricultores y Comerciantes del Mercado de Abasto de Guadalajara* ne regroupera que 10 % des commerçants avant de disparaître récemment. Des représentants de "groupes spécialisés" (piments verts, fruits, légumes, épicerie ou *abarrotes*) sont élus, interlocuteurs privilégiés de la ville et de l'administration. Le syndicat est un groupe de pression influent qui permet, dans une certaine mesure, de filtrer l'entrée de nouveaux grossistes sur le marché aux halles.

Il existe 2000 entrepôts (*bodegas*), dont 800 appartiennent à la mairie de Guadalajara. Le marché aux halles s'étend sur 12 rues. Le tiers de la superficie du marché est occupé par la vente d'*abarrotes* (épicerie), piment secs, céréales, récipients et plastiques. Pour la distribution de fruits et légumes, les rues centrales (4, 6 et 8) sont les plus cotées, car leur ampleur permet le passage de gros camions tandis que leur situation en font une zone des plus actives. Le prix des produits varie donc suivant l'emplacement de l'entrepôt et la qualité exposée. Dans les rues centrales, les négociants proposent des produits classés et diversifiés : le prix gagne parfois 50 % d'un bout à l'autre de *la central*. Un même commerçant peut avoir un entrepôt dans ces différentes zones du marché ; il peut aussi être en relation directe avec un commerçant de la ville de México (ou de la région) ou même être propriétaire d'un local à la CEDA<sup>1</sup>.

En 1967, lors du déplacement du marché du centre de la ville (*mercado Corona*) vers ce qui était alors sa périphérie, la mairie a distribué en priorité les locaux à la cinquantaine de grossistes (*bodegueros*) originels. L'expansion du marché a particulièrement bénéficié au petit propriétaire voisin, qui en a profité pour construire et vendre de nouveaux locaux. Aujourd'hui *la central*, qui pose de nombreux problèmes aux habitants des quartiers voisins, est trop exigü et congestionnée. Un projet de relocalisation est en discussions entre le syndicat de grossistes et la mairie du marché aux halles. Le

---

<sup>1</sup> Marché aux halles de la zone métropolitaine de la ville de México.

marché actuel resterait un marché de demi-gros et de détail. Les halles se situent aujourd'hui en pleine ville, tandis que la forte croissance de la population de cette métropole<sup>2</sup> a largement accru le volume de transaction. En réalité, le manque d'espace n'est pas un problème pour les grossistes, bien au contraire la superficie des entrepôts limite le volume de l'offre pouvant être traité par les halles de Guadalajara et fixe le niveau de concurrence. Ainsi un plus grand nombre d'entrepôts pourrait aussi signifier une plus grande concentration de la propriété de l'espace, les principaux négociants préférant acheter ou louer des entrepôts qu'ils n'utiliseront pas forcément plutôt que voir s'y installer des concurrents. Les enjeux de la négociation avec l'administration se situent donc sur les modalités de répartition des futurs entrepôts et le maintien d'une position de force par les négociants "meneurs", ceux qui grâce à leur poids nombre d'entrepôts et de leur localisation) influencent la formation des prix. Le syndicat des négociants joue alors un rôle essentiel car il est la seule organisation existante de grossistes, leur seul canal de négociation avec l'administration. Mais son action ne se limite pas à la médiation, les grossistes organisés peuvent aussi exercer des pressions sur un concurrent, un nouvel arrivé sur le marché aux halles. En fait, les barrières à l'entrée sont nombreuses pour ce dernier : investissements exigés, contraintes imposées par les autres grossistes, capacité d'anticipation (permise par l'expérience et l'accès à l'information) et constitution d'un réseau de fournisseurs et de négociants (établissement de relations de confiance avec d'autres acteurs).

L'accès à un entrepôt exige des investissements élevés. La différence entre un local privé et un local public est énorme : les locataires de la ville bénéficient d'un loyer de 600 pesos<sup>3</sup> par mois, ils doivent payer une assurance et ne peuvent pas sous-louer. Les autres locataires versent jusqu'à 4000 \$ pour un demi local qui reste au nom du propriétaire. L'achat d'un entrepôt est aujourd'hui pratiquement impossible, son coût prohibitif va de 500000 \$ en zone bon marché à 2,5 millions de pesos pour un local avec réfrigération destiné à la tomate. Les entrepôts de la ville, les moins chers en coûts de fonctionnement et les mieux placés ne sont pas à vendre ni à louer<sup>4</sup>. Le niveau d'investissement ne poserait pas de problème si le nouvel arrivé était sûr de faire des bénéfices élevés durant la période d'amortissement des installations. Or pour cela, il doit s'assurer un volume de transaction régulier : il ne suffit pas de "faire un gros coup" sur une saison mais il faut rester à flot l'année suivante. Les grossistes installés sont soumis aux mêmes contraintes et sont en équilibre plus ou moins fragile selon leur position aux halles. Ils doivent aussi assurer leur part de marché en amont et en aval mais ils ont pour eux le bénéfice de l'expérience, ils

---

<sup>2</sup> Qui a plus que doublé entre 1960 et 1990 (en passant de 3,3 millions d'habitants à 8,1 selon l'INEGI).

<sup>3</sup> Qui équivalent en 1993 à 1200 francs.

<sup>4</sup> Dans ce cas, il s'agirait de la vente du droit d'usufruit et d'une sous-location.

subissent moins de pressions de la part des autres grossistes (les négociants sont moins agressifs entre eux tant qu'il n'y a pas de pénurie) et ils ont déjà construit leur réseau de fournisseurs et de clients leur assurant une certaine stabilité du volume de transaction.

Tab. n° 5.1. Marché aux halles de Guadalajara, caractéristiques des locaux répertoriés<sup>5</sup>.

Produits vendus (principaux produits soulignés)	nombre de locaux
<b>Epicerie</b> , aliments congelés, sucre, céréales, piments secs, contenants, sucreries...	20
<b>céréales</b> , grains, piments secs, fruits secs	49
piments secs	21
<b>ail</b> , piments secs, tamarin, <i>Jamaica</i> <b>arachide</b> , <b>canne à sucre</b> , noix de coco	9
<b>produits laitiers</b> , charcuterie <b>oeufs</b> , poulets	24
<b>Légumes divers</b>	53
<b>Légumes</b> , <b>piments verts</b> , fruits Epicerie, piments secs	22
Piments verts	13
Oignon	19
Tomate	66
Pomme de terre	32
Fruits, légumes	26
Fruits (mangue, pomme, goyave, orange, citron, avocat, banane...)	219 <sup>6</sup>
Banane	38
<b>Melon</b> , fruits ou autre <b>Melon</b> , pastèque, autre	20
Melon	3
Pastèque	2
Pastèque, autre	10
<b>Intrants agricoles</b> , aliment pour le bétail, pharmacie vétérinaire	7
Contenants, sacs plastiques	14
Cigarettes, sucreries, restaurants	33
Divers non comestibles	19
<b>TOTAL</b>	<b>721</b>

Source : Annuaire des marchés de gros du SNIM, 1994.

<sup>5</sup> Tous les commerçants ne sont pas répertoriés par le SNIM, ceux qui occupent un demi local ne sont pas toujours pris en compte même s'ils participent au syndicat de grossistes.

<sup>6</sup> De nombreux locaux sont spécialisés, principalement pour le commerce de la pomme et des agrumes.

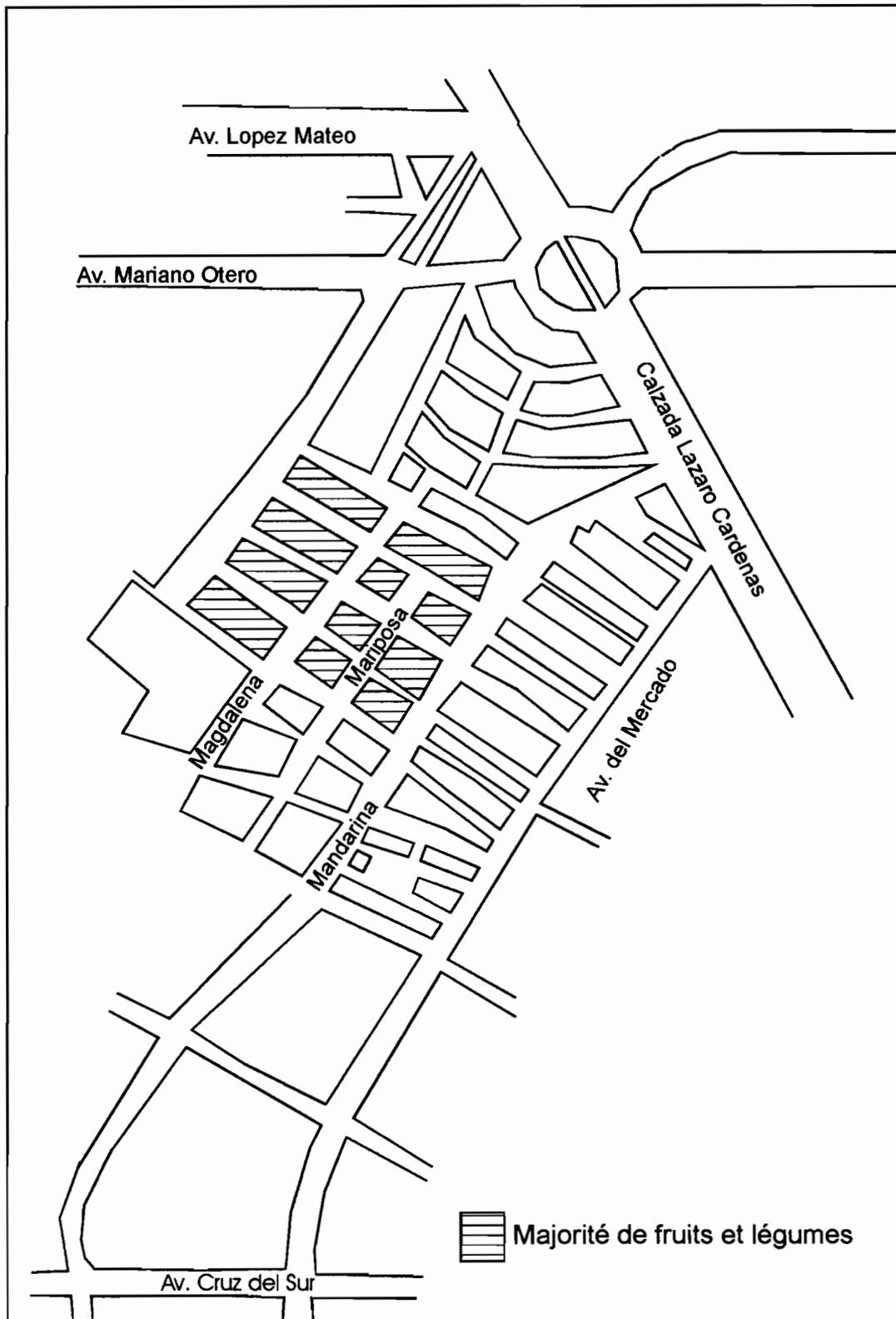


Fig. n° 5.1. Marché aux halles de Guadalajara

SOURCE : Annuaire du SNIM, 1994.

A Guadalajara, le passage de l'activité de production à celle de vente en gros a été possible durant le boom maraîcher et il s'est encore vu jusqu'au milieu des années 80. En investissant les bénéfices des bonnes années, un grand maraîcher pouvait louer ou acheter un entrepôt aux halles mais les difficultés rencontrées au niveau de la production, les pressions exercées par les négociants en place et la saturation de *la central de abasto*, ont fortement réduit les possibilités d'infiltration d'*outsider* dans la filière. En fait l'*Unión de Comerciantes del Mercado de Abasto de Guadalajara* sert aussi à bloquer les initiatives de ces concurrents en empêchant leur installation sur le marché du gros grâce à ses relations privilégiées avec l'administration et les principaux acheteurs. H. Gonzalez (1994) nous en donne un exemple : à Guadalajara en 1987, une famille importante de maraîchers a été bloquée lorsqu'elle a voulu s'installer aux halles, le syndicat a mis un terme aux négociations menées entre le concurrent potentiel et les futurs clients de la ville de México. Le même auteur rapporte au début des années 80, le succès d'un entrepreneur agricole d'Autlán qui a pu acheter, avec les bénéfices d'une très bonne année, l'entrepôt qu'il louait aux halles de Guadalajara. Mais bien avant de se lancer dans le négoce, il avait établi des relations commerciales adroitement renforcées par des liens de *compadrazgo*<sup>7</sup> avec des négociants de ce syndicat professionnel.

Il existe en outre une certaine incompatibilité entre le travail de négociant et celui de maraîcher. Pour être un grossiste meneur il ne s'agit pas de vouloir traiter de nombreux produits à la fois, notamment pour des légumes comme le piment et la tomate où le marché de gros est très concentré et où il y a une réelle concurrence entre les oligopoles (la plupart du temps ces produits sont traités seuls, c'est aussi parce que leur consommation n'est pas saisonnière). Le métier de grossiste exige une grande expérience et c'est un travail à temps complet. L'agriculteur lui a besoin de diversifier ses productions notamment pour réduire l'impact des risques climatiques. Le maraîchage est une culture intensive qui requiert de beaucoup de suivi, d'apprentissage et de capacité d'innovations, il est ainsi difficile de combiner cette activité avec le commerce en gros ayant ses propres exigences en temps et en savoir-faire. C'est pourquoi ces activités quand elles sont combinées font souvent le cas de spécialisations intra familiales. Un des membres de la famille de grands producteurs est chargé de s'occuper de l'entrepôt acheté avec les bénéfices de l'entreprise familiale. Le système fonctionne beaucoup mieux dans l'autre sens comme nous le verrons plus loin, car il n'y a pas de barrières à l'entrée aussi importantes. Les bénéfices obtenus par le négoce familial sont investis dans l'achat de terre et la culture. La diversification des activités aura pu se précéder d'une formation technique et pratique de l'un des membres de la famille dans le domaine de la production maraîchère. Avec de l'argent permettant d'accéder aux moyens de production nécessaires (terres, eau et main d'oeuvre), il ne manque pas d'endroit

---

<sup>7</sup> Le parrainage d'un enfant pour un baptême, une communion ou même une sortie d'école secondaire crée des relations presque "familiales" et définitives entre deux amis.

où s'installer y compris si l'on veut choisir une région particulière pour équilibrer son calendrier de vente. Des commerçants en melon et en pastèque de Guadalajara ont choisi cette option pour s'assurer une partie de leur fond de commerce.

Les grossistes qui tiennent le haut du pavé aux halles de Guadalajara ont souvent plus de 20 ans de métier, ils sont les représentants d'une affaire familiale qui se transmet de génération en génération et depuis dix ans, il est pratiquement impossible pour un *outsider* d'y rentrer. Les principaux produits sont contrôlés par quelques familles majoritaires (Padilla C., 1990).

Les pratiques discriminatoires mises en oeuvre par les gros négociants peuvent s'avérer particulièrement efficaces. Elles n'expliquent pourtant pas à elles seules la position de monopole dont jouissent ces acteurs clés ni l'ampleur des rentes qu'ils parviennent à capter. Leur position privilégiée tient en réalité fondamentalement au fait que les transactions, et donc la fixation du prix de gros, s'effectuent par la mise en présence physique du produit et des opérateurs : le volume de stockage ouvert et le contrôle direct des capacités de stockage circonscrivent strictement les modalités de la concurrence. Dans les périodes fastes, lorsque la croissance de la demande "tire" le marché des fruits et légumes, une marge reste disponible pour l'installation de nouveaux arrivés. En revanche, comme cela peut être établi depuis le début des années 80, la stagnation voire la régression de la demande réduit dangereusement l'écart entre volume effectif de transaction et niveau de la demande solvable (demande virtuelle de libre concurrence). Les acteurs qui dominent les approvisionnements sont alors poussés à resserrer les rangs et à se montrer particulièrement vigilants. Ils le seront d'autant plus que l'offre potentielle de produits maraîchers est extrêmement élevée : avec 600 000 ha, 12 % à peine de la SAU irriguée est utilisée pour ce type de production., ces stratégies d'intégration verticale inversées (constitution de réseaux de commercialisation par des maraîchers) n'ont plus court de façon significative.

## **2. Origine et prix de la pastèque, du melon et du piment serrano à Guadalajara : une difficile anticipation des prix.**

L'anticipation des prix, c'est à dire de l'offre est indispensable si le *bodeguero* ne veut pas se trouver à cours de produit et perdre sa place sur le marché. Il est beaucoup plus difficile pour un maraîcher d'anticiper les prix de sa récolte quand il choisit de semer une culture à un moment donné. La choix de la date de semis et de la culture dépend aussi des conditions du milieu (il se fait 2 ou 3 mois avant la récolte), de l'expérience du maraîcher

et du choix du calendrier de récolte. Or la variation des prix est quotidienne<sup>8</sup> et il n'existe pas vraiment d'année moyenne sur laquelle l'agriculteur pourrait se baser (et encore s'il allait chercher les données au SNIM<sup>9</sup> mais en réalité il ne considère pratiquement que les prix de l'année antérieure). Le niveau de l'offre et par conséquent les prix, varient selon les aléas climatiques subis par telle ou telle région de production. Le grossiste se doit d'être au courant de l'évolution des cultures dans les différents bassins maraîchers, il s'en informe régulièrement auprès de ses agents locaux (intermédiaires, maraîchers associés...).

Il existe des cycles de production et de consommation prévisibles. Les volumes de fruits et légumes passant par *la central de abasto* de Guadalajara varient régulièrement au cours de l'année, en fonction de la consommation nationale et de la production. L'amplitude peut aller de l'ordre de 1 à 10 dans le cas de la pastèque dont la consommation est très saisonnière (en période de fortes chaleurs), de 1 à 3 pour le melon et de 1 à 2,5 pour le piment *serrano*.

Par contre les cours varient fortement d'une année à l'autre, d'un jour à l'autre, voire même d'une heure à l'autre. Il n'y a pas de données statistiques permettant d'évaluer l'ampleur des fluctuations définie dans le très court terme. Le SNIM dispose de séries hebdomadaires couvrant la période de 1986 à 1993 construites à partir de relevés quasi quotidiens. Ces valeurs hebdomadaires moyennes ont été converties en indices de façon à permettre des comparaisons inter annuelles. Afin de limiter l'incidence de l'inflation (forte au début de la période considérée) nous avons fixé comme base (100) le cours correspondant à la dernière semaine du mois de juin<sup>10</sup>. Nous avons reporté dans le graphique (p 225) les valeurs extrêmes de façon à faire ressortir les marges de fluctuations maximales observées sur l'ensemble de la période considérée et indiqué comme référence (courbe grise épaisse) les valeurs moyennes. Le piment serrano apparaît comme le produit dont les cours sont les plus imprévisibles. L'amplitude de variation du prix de ce produit peut aller de 1 à 9 (en 1990) et elle est au moins de 1 à 2, alors qu'en 1992 pour le melon elle est de 1 à 5 et pour la pastèque de 1 à 4, (pour ces deux fruits elle est au moins de 1 à 2) ; 1986 serait l'année de plus large amplitude mais l'inflation est trop importante pour la considérer. Ainsi, en plus d'une importante variation intra annuelle des prix, il est difficile d'anticiper même approximativement le sens et l'ampleur des variations d'une année à l'autre (les mois où les prix sont les plus élevés et ceux où les prix sont plus bas), particulièrement dans le cas du piment serrano. Pour le melon fin février-mars et fin octobre-novembre, les prix sont en moyenne les plus intéressants pour les agriculteurs ; par

---

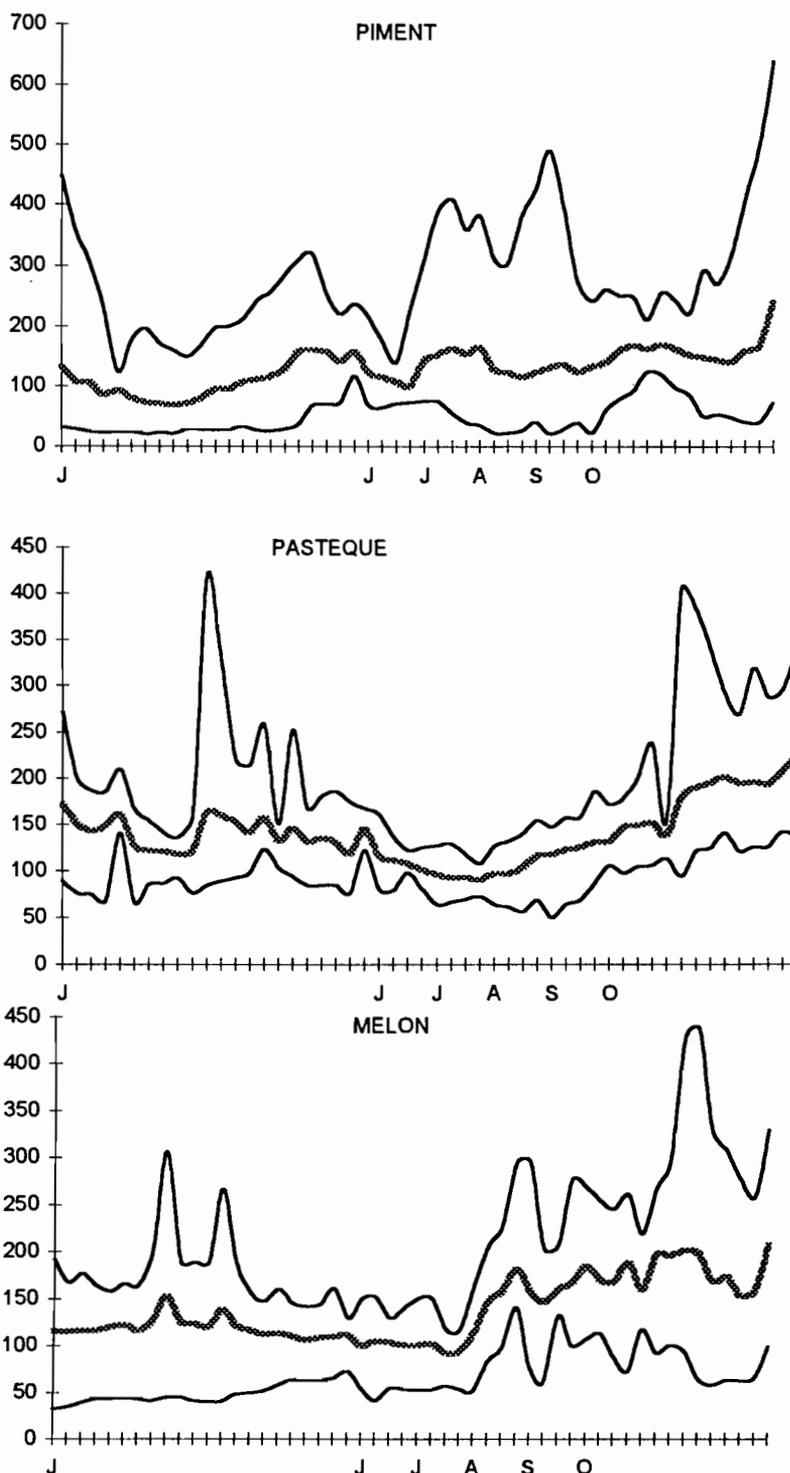
<sup>8</sup> Nous regrettons de ne pas disposer d'information quotidienne sur les prix mais seulement d'une moyenne hebdomadaire qui nous donne tout de même une bonne idée de l'ampleur des variations.

<sup>9</sup> Sistema Nacional de Información sobre Mercados.

<sup>10</sup> L'incidence de l'inflation peut néanmoins affecter les valeurs extrêmes de nos séries: premières semaines de l'année pour les minima, dernières pour les maxima.

contre de mai à début août, il risque fort de trouver des prix bas. Pour la pastèque, ce sont les mois de janvier et de mi novembre-décembre qui présentent les meilleurs cours, tandis que le mois de juin est régulièrement le moins bon. Le prix du piment serrano est très variable et les prévisions sont encore plus aléatoires; en mai, en juillet et entre octobre et novembre se trouveraient les meilleures saisons quant au prix, tandis qu'une récolte fin janvier, début mai et mi août-mi septembre serait à éviter pour le maraîcher.

Graphique n° 5.1 Imprévisibilité des cours.



Source : SNIM

Tab. n° 5.2. Les filières pastèque, melon piment serrano et le marché de Guadalajara <sup>11</sup>.

	PASTEQUE	MELON	SERRANO
Volumes	de 15 t/jour (juillet-août, décembre-janvier) à 600 t/jour (février-mai)	de 70 t/jour (novembre-décembre) à 200 t/jour (juin-octobre)	de 200 à 500 t/jour (décembre à mars)
Nombre de grossistes	10 permanents, jusqu'à 30	30-40	8 à 10 personnes
Types de qualité	la <i>pachanga</i> , fruits de moins de 5 kg ou en mauvais état la première qualité (plus de 5kg)	3 qualités : gros, petit, de 2° classe <sup>12</sup>	
Calendrier et zones de production	janvier-février Casimiro Castillo (Jalisco), Peñitas (Colima), Veracruz, Tabasco, Chiapas mars-mai Los Mochis (Sinaloa), Nayarit, Apatzingan (Michoacán) juin Sinaloa juillet-août Vizcaina (Baja California Sur) septembre-décembre Vizcaina (BCS), Caborca (Sonora)	déc.-janvier-mai Nayarit, Peñitas (Colima) y Mezquites, Tuxcacuesco, San Martin de Hidalgo, San Cristobal de la Barranca, Ameca del Salitre (Jalisco) juin-juillet Torreón, Parras, Tlahualele (Coahuila) août-novembre Torreón, Coahuila	janvier-février Tampico (Tamaulipas), côtes de Nayarit à Sinaloa mars Nayarit Sinaloa avril-juin Río Verde (San Luis Potosí), Tamaulipas, Guanajuato juin-octobre Villaderista (SLP), Guanajuato, Michoacán octobre-décembre Tampico (50%), Sinaloa, Nayarit, nord du Veracruz, Tuxpan, Tuxcacuesco (octobre) décembre Tampico
Origine des acheteurs	grossistes (12 à 15 t) et semi-grossistes (200 à 500 kg) pour les marchés : Guadalajara, México, Puebla, León, Aguascaliente, Toluca Querétaro exportation aux EU Texas	<i>bodegueros</i> de cette <i>central</i> ou d'ailleurs, <i>tianguis</i> , ménagères pour melon gros calibre : Cuiliacan, Querétaro, Salamanca, Leon, Irapuato, Zamora, Pazcuaro... petit calibre : Jalisco A México du champ aux centres commerciaux exportation aux EU depuis le champ	<i>bodegueros</i> de cette <i>central</i> ou d'ailleurs Irapuato, Leon, SLP... exportation aux EU (octobre-décembre), vendu à la frontière
Temps de stockage	2-3 jours	8 à 10 jours, jusqu'à 20 jours pour la <i>pachanga</i>	2-3 jours à partir de là les prix baissent

Source : entretiens, septembre 1993.

Pour les trois produits étudiés, le prix suit de très près ceux en vigueur à la CEDA (Central de Abasto de la Ciudad de México). Ainsi on constate que ces marchés de gros sont fortement liés entre eux par des flux d'informations et parfois de marchandises, flux formels (grâce aux informations relevées par le SNIM) et informels (à travers les relations familiales ou sociales).

<sup>11</sup> Faute de données statistiques sur les volumes échangés, nous avons travaillé à partir d'entretiens que nous avons réalisées auprès des commerçants en septembre 1993.

<sup>12</sup> La norme nationale serait plutôt extra, qualité 1 et qualité 2.

De ces trois produits le piment serrano est donc le plus hasardeux pour le cultivateur, tant au niveau de la production que de la commercialisation ; c'est aussi la filière la plus exclusive, où le nombre de grossistes est le plus réduit. Au Mexique, moins de 5 grandes familles en contrôlent le marché interne ; elles ont des représentants dans toutes les zones de production et sur tous les marchés qui le distribuent. L'instabilité des prix est en horticulture un risque majeur pour le cultivateur qui investit 2 ou 3 mois d'efforts et des capitaux importants sans être assuré d'un prix de vente satisfaisant. D'autre part, bien souvent les petits agriculteurs ne sont pas suffisamment au courant des marchés pour spéculer sur les prix et essayer de récolter en période de pénurie quand les prix sont élevés. Par contre les grossistes et les grands agriculteurs sont bien mieux informés et ont une plus grande capacité de négociation au sein de la filière.

Quelques grandes régions productrices occupent une large part du calendrier de production et les petites régions maraîchères comme Tuxcacuesco font la jointure. Le nord du pays, la côte Pacifique entre Nayarit et Sinaloa, et la côte Atlantique de Tabasco à Tampico ainsi que par le Veracruz, sont des fortes zones de production maraîchères alimentant le marché de Guadalajara durant plusieurs mois (et bien souvent celui de México). Les régions du centre (Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Queretaro) ont en général une production largement moins étendue dans le temps et dans l'espace. Dans le cas du melon, Guadalajara est desservie de décembre à juin par le centre du pays. L'Etat du Michoacán, autrefois premier fournisseur, est petit à petit devancé par le Colima, le Nayarit et le Jalisco durant cette période. Dès le mois de juin et jusqu'à décembre, les Etats du nord (Coahuila, Durango, Baja California, Sonora, Baja California Sur) apportent l'essentiel de la production autant sur Guadalajara que sur México. Ces dernières années, les lointaines régions de Oaxaca et de Chiapas, dont la production est plutôt destinée à la capitale (avec celle du Guerrero), sont apparues comme fournisseurs secondaires à Guadalajara (Voir Annexe n° 5.1. Evolution de la production de melon, pastèque, et piment vert au Mexique et dans le Jalisco). Le calendrier de production est similaire pour la pastèque : de décembre à mai-juin, elle provient des zones de production voisines du Nayarit, Michoacán, Jalisco et Colima, adjointes selon les années des Etats du Sud (Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Tabasco et Veracruz qui approvisionnent aussi la CEDA) ou du nord du pays (Coahuila, Sinaloa). De juin à novembre-décembre, les régions du nord (Coahuila, Sonora, Baja California, Baja California Sur, Sinaloa) fournissent l'essentiel des volumes échangés à Guadalajara et à México. Pour le piment serrano, le Nayarit qui récoltait de janvier à mai a été déplacé à la fin des années 1980 par le Sinaloa, le San Luis Potosí et l'Etat de Guanajuato. Aujourd'hui de décembre à avril, le Sinaloa apporte la majeure partie de la production (à México il est remplacé par le Tamaulipas), tandis que de mai à novembre se sont successivement les Etats du San Luis Potosí, de Hidalgo,

Guanajuato, Tamaulipas, Veracruz et Jalisco qui fournissent *la central de abasto* de Guadalajara et pour certains aussi la CEDA.

Les zones de production du centre et de l'Occident du pays se sont vues déplacées par les Etats du nord entre 1986 et 1994. Dans le cas du piment, le Nayarit a été devancé par le Sinaloa en tant que premier fournisseur du marché de Guadalajara. Ce même Etat tend à remplacer le Michoacán dans la production de pastèque. Pour le melon, le Michoacán a laissé la place au Colima et au Oaxaca. Ces changements de régions de production signifient aussi une modification des caractéristiques des cultivateurs et des relations qu'ils établissent avec les grossistes. Les exploitants des grandes régions du nord du pays, cultivant entre 10 et 80 ha de fruits et légumes, sont connus par les grossistes pour être susceptibles d'apporter (chacun) des volumes plus importants (venant par camions de 12 à 15 t). Au contraire les petits agriculteurs du centre mettent plutôt sur le marché des camionnettes de 1 à 3 t. Le plus souvent, ils se déplacent sur Guadalajara pour offrir leur produit sans accords préalables, contrairement aux gros agriculteurs.

### **3. Les stratégies et tactiques d'approvisionnement des *bodegueros*.**

A partir d'enquêtes menées aux halles de Guadalajara, nous avons pu mettre en évidence pour les filières de la pastèque, du melon et du piment *serrano* les stratégies d'approvisionnement mises en oeuvre par les *bodegueros* de Guadalajara et leurs tactiques d'adaptation à une diminution de l'offre.

#### **3.1. Le négoce de la pastèque.**

La période faste de cette production est de février à mai : la demande est importante car c'est le moment des grandes chaleurs avant les pluies. Le volume échangé à Guadalajara monte alors jusqu'à 600 t par jour tandis qu'en période basse, en juillet-août et décembre-janvier, il n'est que de 80 t par semaine. Dix grossistes travaillent ce produit en permanence mais quand le prix est bas et le volume brassé important bien d'autres grossistes y participent.

Une partie des fruits sur le marché arrive au fur et à mesure des récoltes sans accord préalable. Le commerçant attend les vendeurs sur place. Parfois, ces derniers sont les mêmes depuis des années, les transporteurs (*fleteros*) amènent le produit à la *central*. Les *fleteros* et les maraîchers connaissent leur acheteur, même si celui-ci paie parfois un peu moins, ils savent qu'ils seront payés et immédiatement. D'autres grossistes ne règlent leur achat qu'une fois la marchandise vendue. Les agriculteurs qui connaissent le

*bodeguero* téléphonent pour proposer leur récolte avant de l'envoyer et ils fixent parfois un ordre de prix. Quand la demande est importante et l'offre limitée, le commerçant envoie un mandataire chercher des fruits sur place.

Les *bodegueros* connaissent le calendrier et les régions de production, les dates de semis, les superficies semées et ils sont en mesure d'évaluer les pertes de récolte suite à des accidents climatiques. Selon le cas, ils peuvent décider d'acheter les *huertas* (champ planté) sur pied ou de passer une convention avec des agriculteurs en finançant leur campagne de culture. Leurs opérations peuvent couvrir des régions entières. Elles comportent bien sûr des risques non négligeables. Ainsi, le pronostic initial du négociant peut ne pas être vérifié : une surproduction imprévue risque de le placer au bord de la faillite. En revanche une catastrophe naturelle, si elle épargne suffisamment les parcelles achetées sur pied, a toutes les chances de lui être favorable. Le déficit d'offre peut entraîner une multiplication des prix par trois ou quatre.

Chaque année en janvier, la famille García, locataire d'un entrepôt de pastèque à Guadalajara, loue entre 50 et 100 ha de terres irriguées dans le nord du pays (Los Mochis, Sinaloa). Elle s'assure ainsi une récolte en pleine saison chaude, entre mars et avril, quand le consommateur est le plus friand de ce fruit rafraîchissant. Dans cette même région et dans le Sonora, les García financent les campagnes de culture d'un nombre variable d'agriculteurs selon l'année. Ils avancent l'argent nécessaire au semis et à l'entretien de la pastèque "sans intérêt". En fait, ils exigent du maraîcher un engagement de vente de la totalité des récoltes (5 ou 6 coupes tous les 8 jours) au prix qu'ils fixent, souvent en deçà du meilleur cours et récupèrent ainsi largement leur mise. Le maraîcher est libre de vendre à sa guise la *pachanga* (mauvaise qualité et fruits petits) qui représente une faible part de la valeur de la production totale. Les terres à louer et les "associés" sont faciles à trouver car souvent l'agriculteur manque de capital pour semer seul et peut éprouver, le moment venu, de grandes difficultés à écouler sa production. Comme nous l'avons vu il existe des hautes et des basses saisons, la famille García pourra brasser selon le cas un volume de 1 à 2, et jusqu'à 40 camions hebdomadaires.

Les grossistes achetant toutes qualités mélangées doivent décharger les fruits et les classer avant de les redistribuer selon leur catégorie. Si le camion est de qualité homogène, il peut partir directement chez le client. Certains acheteurs n'acceptent que de la pastèque de première qualité. Les acheteurs sont des grossistes, des semi-grossistes ou des détaillants qui vendront à México, Puebla, León, Aguascaliente, Toluca, Querétaro ou Guadalajara sur les marchés mobiles ou permanents, ou à d'autres grossistes. Suivant le cas

ils achèteront par lots de 200 à 500 kg ou de 14 à 15 t (un camion). Ils sont parfois fidèles toute une saison ou changent de fournisseur s'ils trouvent un meilleur prix ou ne sont pas satisfaits de la qualité du produit. Mais c'est justement là où le négociant doit être vigilant est essayer de se construire une réputation de confiance auprès de ses acheteurs (il faut toujours pouvoir trouver la qualité voulue à bon prix).

Quand les prix aux Etats-Unis sont intéressants et que les barrières à l'importation sont levées, les grossistes jouent le rôle d'intermédiaires entre le maraîcher et les acheteurs à la frontière (*brokers*). La pastèque de plus de 6 kg part directement de la *huerta* en vrac (*al granel*), enveloppée dans du papier kraft. Certaines compagnies américaines achètent jusqu'à 300-400 t mais, se plaignent les grossistes, elles ne payent pas toujours au comptant.

Les gros agriculteurs qui destinent la majeure partie de leur récolte à l'exportation n'ont pas besoin de passer par un grossiste mexicain pour arriver à la frontière. Ils sèment des variétés particulières adaptées aux exigences du consommateur nord-américain, conditionnent leurs produits en caisse et bénéficient de leurs propres canaux de commercialisation vers l'étranger. Ces entrepreneurs connaissent les *brokers* qui distribueront leur produit sur le marché américain. Le petit ou le moyen maraîcher ou celui qui n'exporte que sporadiquement doivent passer par un intermédiaire mexicain.

La marge brute<sup>13</sup> du grossiste est d'environ 20 % de son prix de vente au kilo, ce qui paraît peu en comparaison des résultats obtenus avec d'autres fruits comme par exemple les ananas à México (46 % pour des grossistes selon Echanove F.). Quoi qu'il en soit, en pleine saison le volume brassé est important et les capitaux circulent vite. L'achat et la vente se font dans la journée ou même dans l'heure... Il est impossible de savoir le chiffre d'affaire des grossistes, qui n'ouvrent leurs comptes à personne.

La marge :

prix au champ 350 pesos/kg  
transport 300 \$  
intermédiaire local (*coyote*) 50 \$  
frais de manutention 20 \$  
prix de vente 1000 \$

### 3.2. Le négoce du melon

---

<sup>13</sup> Ne sont pas considérés les frais fixes, location de la *bodega*, téléphone...

Les *bodegueros* ont un acheteur sur les principaux centres de production, notamment à Torreón, payé à la commission. Cet intermédiaire local connaît tous les producteurs de melon de la région et travaille régulièrement avec le même grossiste. Il peut être lui même agriculteur ou transporteur. Le grossiste se déplace aussi régulièrement notamment pour établir des contrats de financement de la production avec les agriculteurs. Le prêt couvre l'achat des intrants et la semence est apportée par le commerçant qui veut être sûr de la variété semée. Selon le capital dont il dispose, le grossiste peut financer une cinquantaine d'hectares, en cas de besoin il demande des crédits de culture aux banques commerciales (Promex, Bancomer...) à 3% mensuel. Les maraîchers peuvent aussi s'associer *a medias* avec le commerçant, apportant la terre, leur travail et une partie des coûts, tandis que l'autre partie complète le capital nécessaire. Les bénéfices sont partagés après remboursement des frais, la terre n'étant pas systématiquement rémunérée<sup>14</sup>. Le petit *bodeguero* s'assure avec la culture directe ou le financement de la production 2 à 5 camions par semaine, et le commerçant plus important 2 à 5 par jour en pleine saison.

Les commerçants peuvent renoncer à leurs activités de production ou de financement faute de capital. Après des déboires, ils préfèrent se contenter d'être des intermédiaires entre le maraîcher et le client. Dans tous les cas il leur faut suffisamment de liquide pour acheter des fruits en période de pénurie quand la demande n'est pas satisfaite et que les affaires peuvent s'avérer très intéressantes. En effet c'est le moment où ils ne trouveront pas de maraîcher acceptant de laisser sa récolte sans être payé. Certains grossistes abandonnent les activités de transport quand ils ne disposent pas de chauffeurs de confiance qui suivent les consignes du patron et prennent soin de leur camion. Ils considèrent plus rentable et moins contraignant d'établir des contrats avec des transporteurs.

D'août à novembre, 70 à 100 camions (de 12 à 15 t) par semaine arrivent sur le marché de Guadalajara, la plupart en provenance de Torreón. Novembre est le mois le plus chargé. D'avril à juin, c'est surtout le Jalisco qui approvisionne *la central de abasto* en melon. Les fruits sont transportés en plus petit volume par camionnette de 1 à 3 t. Les volumes brassés par les grossistes sont variables certains peuvent recevoir 3 à 7 camions par semaine, d'autres 8 camions par jour. Le melon permet rarement une spécialisation de la *bodega*. En effet, en période creuse, il est impossible d'occuper les 30 à 40 grossistes uniquement avec ce produit. Le melon est donc combiné avec un ou plusieurs autres fruits dont le calendrier de récolte est relativement complémentaire : pastèque, papaye, mandarine, mangue...

---

<sup>14</sup> Le commerçant peut payer en échange les droits d'irrigation.

En début de journée, vers 5 h du matin, le grossiste vérifie le prix sur le marché et demande à son intermédiaire local quelle est la récolte prévue pour ce jour-là. Si elle n'est pas suffisante le grossiste cherchera ailleurs un complément pour avoir un approvisionnement suffisant le lendemain à l'ouverture.

La destination du fruit varie selon sa qualité, le melon de petit calibre ou de deuxième qualité est vendu dans les villages du Jalisco, tandis que le plus gros calibre part vers d'autres Etats. Parfois le grossiste envoie une récolte directement du champ vers Mexico. Par contre de Torreón les camions ne vont pas directement dans le Sinaloa, car les fruits doivent être classés. D'autre part certains clients (détaillants, semi-grossistes) désirent amener différents produits. Les petits *bodegueros* vendent aussi bien par kilo qu'à la tonne suivant le client, ménagère, grossiste, vendeur de marché ambulant, centre commercial, ces derniers ayant des acheteurs sur place en permanence. Le grossiste peut aussi appeler ses clients habituels à Mexico, Pachuca ou ailleurs pour leur proposer sa marchandise, parfois ils se mettent d'accord sur le prix au téléphone. Les petits *bodegueros* doivent chercher le client au jour le jour : ils s'aident de leurs relations mais n'ont pas de contrat formel ou informel à long terme avec un gros acheteur. Les *bodegueros* plus importants ont en revanche la possibilité d'établir des accords préalables avec de gros clients.

Le commerçant joue le rôle d'intermédiaire à l'exportation. Selon les besoins du client les fruits sont conditionnés en caisse de carton ou de bois, soit chez l'exploitant, soit à l'association locale d'horticulteurs. Sur place un *coyote* met en contact le grossiste avec les maraîchers. Un contrat est signé entre les deux parties et l'intermédiaire reçoit un pourcentage.

### 3.3. Le négoce du piment *serrano*

Pour le piment *serrano*, Guadalajara fait partie des trois grands centres de commercialisation (avec México et Monterrey). L'amplitude de variation du trafic n'est pas aussi importante que dans le cas du melon et de la pastèque, elle est de l'ordre de 60 % suivant les phénomènes naturels. Tampico (Tamaulipas) et le San Luis Potosí avec Río Verde et Villaderista sont les régions par excellence de production du piment *serrano*, complétées par les Etats du centre et le Sinaloa. Aguacatlán est une nouvelle région de production dans le Nayarit.

La filière du piment *serrano* est exclusive et se trouve entre les mains d'un nombre réduit d'acteurs principaux (quelques familles de grossistes) qui se placent en intermédiaires indispensables entre le producteur et le consommateur. Cette situation n'est

pas récente et peut sans doute s'expliquer par les caractéristiques de cette culture maraîchère fort délicate à la production, au transport et au stockage. Le piment requiert une expérience technique et un savoir-faire important ainsi qu'une logistique particulière pour la commercialisation. Le tout pose des barrières considérables à l'entrée pour de nouveaux grossistes qui voudraient se lancer dans la filière et renforce la spécialisation du travail. De fait, il n'existe pas d'agriculteurs commercialisant eux-mêmes leurs produits sans passer par des grossistes, tandis que peu de commerçants produisent eux-mêmes du piment. A Guadalajara, seul 5 % des commerçants cultivent directement le serrano, dont quelques-uns ont des terres dans le San Luis Potosí. Par contre le financement de la production est beaucoup plus courant (voir aussi León A., 1989). Les grossistes ont avantage à semer ou à financer dans toutes les régions de production, de façon à disposer d'un minimum de produit tout au long de l'année. La fragilité et la complexité de la culture de piment les obligent à assurer leurs arrières. Dans les grandes régions de production, les grossistes ont souvent un intermédiaire sur place ; ailleurs ce sont les petits agriculteurs qui amènent le produit ou passent par un transporteur local.

Les prix sont très sensibles aux phénomènes climatiques, si une région de production est dévastée par un ouragan, le piment même de moindre qualité d'une autre zone productrice vaudra cher. Un maraîcher de Tuxcacuesco qui avait lancé localement la culture du serrano en 1991 a ainsi pu se faufiler et empocher un bénéfice conséquent cette année là.

Des accords oraux se font entre les agriculteurs et les grossistes durant la culture ou à la récolte. Le *bodeguero* achète aussi des champs en production, plus ou moins tôt et donc plus ou moins cher, suivant les nouvelles venant d'autres régions productrices. Le grossiste trouve cela très risqué<sup>15</sup> mais nécessaire quand le produit va manquer. Il ne faut pas qu'il se trouve à bout de marchandise car le client ne reviendra plus. Dix grossistes se consacrent uniquement à la vente de piments verts (*serrano, poblano* et *jalapeño*). Le piment *jalapeño* est beaucoup moins fragile, il est préféré par deux autres commerçants.

Le produit est à la vente dans le local, les clients viennent sur place ou téléphonent. Parfois le piment n'est pas déchargé et part directement. Les modalités de récoltes sont telles que le légume arrive déjà conditionné en sac de 28 à 30 kg. Les clients viennent des régions qui manquent de production durant ce cycle, et la plupart sont eux-mêmes des grossistes. Deux jours après l'arrivée du produit, son prix baisse. Le trajet pouvant durer jusqu'à 17 h, il faut vendre immédiatement. Il est très difficile d'établir une clientèle régulière, mais les contacts aident. L'acheteur peut être un grossiste de la *central* de Guadalajara qui a trouvé un client mais pas de produit.

---

<sup>15</sup> Il ne faut pas oublier que c'est le risque qu'est habitué à prendre tout cultivateur.

L'exportation se limite à trois mois, d'octobre à décembre. Le grossiste n'est alors qu'un intermédiaire et le produit part conditionné en sac directement du lieu de production.

La filière du piment *serrano* semble offrir moins d'alternatives pour relier entre eux le producteur et le consommateur. Cette spéculation apparaît aussi plus risquée, les prix sont très variables et en moyenne bien au dessus de ceux de la pastèque et du melon. La production et la vente de *serrano* exigent une forte assise financière. Si le fonctionnement de chaque filière est le résultat de la confrontation des stratégies individuelles de chacun des acteurs, dans le secteur du *serrano* plus qu'ailleurs, la volonté d'un petit nombre de grands commerçants prime. La spécialisation des tâches est aussi plus évidente entre agriculteurs et grossistes. Dans le cas du melon et de la pastèque, nous trouvons des acteurs aux caractéristiques plus variées : tous les commerçants ne travaillent pas à la même échelle et les petits *bodegueros* ont leur chance ; la spécialisation par produit n'est pas si marquée ; le nombre d'intermédiaires est plus important, ce qui relativise le pouvoir des acteurs dominants (les grandes familles de grossistes) ; on trouve notamment des commerçants-agriculteurs et des agriculteurs-grossistes. Les filières du melon et de la pastèque apparaissent pour leur part comme plus flexibles et présentent moins de barrières à l'entrée.

#### 3.4. Approvisionnement, déséquilibre des termes de l'échange et négociation de conventions entre les grossistes et les maraîchers.

Après avoir anticipé le niveau de l'offre en évaluant les récoltes futures et les risques de pertes, les *bodegueros* doivent s'assurer un approvisionnement de façon à satisfaire la demande, l'expérience lui en dictant le niveau saisonnier. Nous avons vu qu'en réalité ils ne la satisfont pas totalement ce qui permet le maintien d'une rente dont ils s'approprient la part du lion (Chap. 1). Mais l'équilibre est subtil, car si le niveau d'insatisfaction de la demande est trop élevé, ils laissent le champ libre à l'entrée de concurrents sur un marché devenu trop attrayant pour que les barrières à l'entrée les repoussent encore. Le négociant doit parvenir à avoir en permanence un niveau d'approvisionnement suffisant pour ne pas perdre sa part de marché. Leur fond de commerce peut être fourni par leur propre production, des associations avec des producteurs pour la culture et des marchés futurs, ou des relations formelles ou informelles mais relativement stables avec un collecteur local.

Le grossiste peut être lui même un grand maraîcher et ses propres récoltes constituent alors sa principale source d'approvisionnement. A Guadalajara les négociants de melon et de pastèque cultivent souvent eux-mêmes des terres, en location ou en faire-valoir direct, c'est beaucoup plus rare dans le cas du piment *serrano* où les grossistes

s'associent avec les maraîchers. D'autres produits sont plus favorables à une telle intégration. A México dans le cas de la pomme de terre, la majeure partie des arrivages des mois de mars à mai provient des agriculteurs de la région de Rio Fuerte (Sinaloa). Ces cultivateurs spécialisés, aux exploitations fortement modernisées, ont accès en moyenne à 500 ha de terres irriguées<sup>16</sup>. Ils sont regroupés au sein d'une association régionale puissante qui a donné lieu à la création du syndicat national des horticulteurs et arboriculteurs (UNPH). Grâce à cette association, ils régulent l'approvisionnement de la ville de Mexico en pomme de terre durant les mois où ils produisent le plus. Ils peuvent ainsi se comporter comme un monopole profitant de bénéfices élevés. Cette situation a permis à certains d'entre eux de s'établir comme grossistes lorsqu'ils ont réussi à drainer, en saison où ils ne produisent pas, les récoltes d'autres régions de façon à bénéficier d'un approvisionnement continu. Les grands producteurs de tomates du Sinaloa et les producteurs d'oignons du Morelos réussissent de la même façon à centraliser un grand volume de récoltes et profitent ainsi de marges élevées au niveau de la production et de la commercialisation. La situation des maraîchers-expéditeurs est meilleure face aux acheteurs si le produit peut se stocker (comme la pomme de terre et l'oignon), l'offre est alors beaucoup moins rigide par rapport au prix, le producteur a plus le loisir de choisir le jour de l'expédition mais le grossiste aussi.

L'achat de terre a souvent été un moyen d'augmenter les marges des négociants et de réinvestir utilement leurs bénéfices quand cela n'a plus été possible dans le commerce de gros (quand les marchés aux halles se sont saturés et surtout parce qu'il fallait maintenir l'offre à un certain niveau). En fait, cet investissement n'est pas indispensable quand existe la possibilité d'établir des conventions avec des maraîchers. Le négociant peut ainsi éluder la totalité ou une partie des risques de production et éviter de bloquer un capital important en actifs immobilisés (terre, infrastructure d'irrigation, équipement et outillage...). Le contrôle de la production peut être indirect et passer par un système de contrat formel ou informel de financement et autres pratiques contractuelles. Les négociants en melon et pastèque que nous avons rencontré aux halles de Guadalajara établissent des associations avec des grands producteurs ayant entre 20 et 100 ha. Les termes du contrat (partage des risques et des bénéfices, prix fixé à l'avance ou fonction du marché, etc.) varient en fonction des besoins de chacun et de la capacité de négociation du producteur. La superficie dont il dispose, la possibilité d'avoir un financement en dehors de l'association, sa réputation de savoir-faire et de constance de sa production sont, entre autres, des facteurs qui peuvent le placer en meilleure position pour négocier avec l'acheteur un contrat aux bénéfices réciproques et équitablement répartis. Cela dépend aussi des

---

<sup>16</sup> La limite autorisée est à 100 ha avec la réforme à l'Art. 27 de la Constitution mais les grands producteurs ont des prêtes-noms ou louent des terres ejidales.

alternatives dont dispose le négociant pour s'assurer un fond de commerce (est-il lui même producteur, existe-t-il de nombreux maraîchers intéressés par une association dans la région ?). Quand la négociation est équilibrée, la commission du grossiste se discute sur le prix de revente, elle n'est pas imposée par ce dernier ; la terre, l'irrigation (droits d'eau coûts d'entretien et main d'oeuvre) et le travail du producteur rentrent dans les frais de cultures et constituent la mise du maraîcher, tandis que les intrants représentent celle du grossiste. Ainsi, en cas de perte, le producteur n'est pas endetté car il n'a pas reçu un prêt mais il s'est associé. S'il y a bénéfice, la terre (et l'infrastructure), le travail et le capital doivent être rétribués à parts égales. De même le paiement des frais du transport, le partage des pertes liées au transport, au stockage et aux invendus se négocient. Ainsi si la négociation est équilibrée, on arrive à une répartition des risques entre le vendeur et l'acheteur.

Dans le cas du piment vert, la famille de grossistes la plus puissante, établit des liens de financement avec de nombreux petits producteurs dans différentes régions de production (Rello F., León A.). La négociation des contrats est individuelle et chaque petit maraîcher ne fait pas le poids face au commerçant. Ce dernier apporte la plantule de qualité constante qu'il produit lui même, finance une grande partie des intrants et assure un suivi technique à travers ses ingénieurs agronomes. En échange il exige la totalité des récoltes à un prix le plus souvent inférieur au court du jour et prend une commission sur la vente de 10 % ou plus. Le prêt "gratuit" s'avère un leurre car les conditions d'achat défavorables aux petits producteurs ressemblent bien à un intérêt. Normalement, en une récolte le négociant récupère son investissement, tandis que sur piment on compte jusqu'à 5 coupes. Malgré tout, les avantages sont réciproques (mais pas équivalents). Le grossiste s'assure un approvisionnement sûr et à bon prix, tandis que le producteur accède à un financement et à un canal de commercialisation sans lesquels il ne pourrait pas faire des cultures aussi rentables. Les grossistes se gardent bien d'être en concurrence sur une même région et les agronomes chargés du suivi technique vérifient aussi que la totalité de la récolte soit vendue à leurs employeurs. A. León rapporte que les petites producteurs eux-mêmes dénoncent le "piratage", les tricheurs sont sanctionnés, l'année d'après ils n'auront pas de financement. Cette famille puissante de négociants établit des relations "de confiance" avec ses petits producteurs selon un schéma paternaliste efficace : aide financière en cas de besoin pour la famille du maraîcher, parrainage des enfants de producteurs, sanctions en cas de manquement au contrat, obligation de continuer "l'association" si le producteur a des dettes (l'avance sur culture est ici considérée comme un prêt "sans intérêt"). Où pourrions-nous placer ces petits producteurs, à la périphérie ou dans le noyau dur ? Ils bénéficient d'une certaine sécurité dans la vente mais elle leur coûte cher car ils ne peuvent pas négocier les termes de l'échange, par ailleurs ils peuvent faire une des cultures les plus rémunératrices. Le producteur qui n'accepte pas les règles du jeu

est exclu. Si les petits maraîchers décidaient de s'organiser pour négocier un contrat collectif plus intéressant, rien n'empêche le grossiste de partir et d'envoyer ses ingénieurs prospecter la région voisine ?

L'essentiel de son fond de commerce assuré, le négociant en gros peut faire jouer la concurrence entre les petits et moyens maraîchers qui viennent au marché aux halles. Si le produit ne passe pas par les halles, il n'a presque aucune chance d'arriver jusqu'au consommateur, la vente directe est quasi inexistante et les demi-grossistes, détaillants ou centrales d'achat se fournissent presque exclusivement sur ces marchés physiques. Alors une récolte qui n'est pas acceptée aux halles de Guadalajara (et le sera difficilement ailleurs car les *bodegueros* sont en contact avec les autres marchés aux halles) est une récolte perdue. L'agriculteur a avantage à vendre à "tout prix" car sinon il a tout perdu y compris son temps. En arrivant sur le marché aux halles sans en connaître le fonctionnement, le petit maraîcher peut se faire intercepter par un intermédiaire ou *coyote* qui lui achètera sa récolte à bas prix ou l'amènera chez un grossiste payant une commission qui aurait pu être évitée. S'adressant à un négociant en gros directement s'il refuse le prix proposé au départ, il peut s'exposer à faire le tour de tous les entrepôts sans en trouver un meilleur car l'offre étant élevée, les commerçants peuvent se mettre d'accord sur un prix d'achat bas. Plus la vente est retardée, plus le produit perd de la valeur et pour ne pas avoir perdu complètement son travail et récupérer une partie des frais de culture, de récolte et de transport, le maraîcher est obligé de vendre souvent en dessous du premier prix qu'il avait refusé. Certains tentent même d'aller proposer leur récolte sur les petits marchés aux halles de la région mais l'information est allée plus vite qu'eux... En fait l'exploitant a besoin de connaître le cours du légume avant de commencer la récolte ; il doit aussi comprendre le fonctionnement du marché aux halles avant d'y arriver. Ainsi, l'accès à l'information est capital mais il faut aussi pouvoir se démarquer de la myriade de petits agriculteurs qui viennent proposer leurs produits. Le maraîcher cherche alors à établir des relations privilégiées avec un grossiste (voir Chap. 4) : il peut travailler pour lui comme collecteur local s'il a un camion, proposer une association pour la production ou essayer de fidéliser son acheteur en lui assurant une bonne qualité et un approvisionnement continu pour une durée déterminée. Mais pour choisir de telles pratiques, il faut avoir eu l'occasion de rencontrer régulièrement des négociants ce qui est surtout le cas des transporteurs locaux, petits commerçants ou agriculteurs ayant investi dans un moyen de transport (cf. Chap. 4). Par ailleurs ces relations privilégiées sont sujettes à une remise en cause dès que l'un des associés est en désaccord. Le producteur peut apprécier l'association avec un négociant qui lui finance une partie des coûts de cultures, mais quand il s'agit de répartir les pertes ou les bénéfices, s'il n'a pas fait attention aux clauses du contrat, ou que celui-ci n'a pas été écrit, il peut entrer en conflit avec son partenaire. Quoiqu'il en soit tout le monde n'a pas accès à

l'information permettant ce genre de pratique, et la majorité des petits maraîchers passent par l'intermédiaire d'un transporteur qui a des relations... Il est important de savoir que ces pratiques individuelles des petits et moyens producteurs s'adressent en fait aux petits et moyens négociants mais pas aux grossistes dominants qui n'en ont que faire. Les petits et moyens commerçants doivent aussi s'assurer un fond de commerce et ils n'ont pas les moyens de négocier avec les gros producteurs. Donc ils traitent à leur échelle.

Les petits et moyens négociants en gros peuvent survivre tant qu'ils suivent les règles du jeu des plus forts. Ils établissent leurs prix d'achat et de vente en fonction des *leaders*, ayant moins de moyens ils ne sont pas vraiment une menace. Mais ils ne peuvent pas entrer en concurrence avec les grossistes dominants pour l'achat d'un produit ou sa revente car ces derniers ont le bras long ; ils ont les moyens de les expulser en s'appuyant sur le syndicat ou en paralysant leurs transactions (cf. § 1). Ces négociants "périphériques" participent à l'équilibre du système et lui donnent une partie de sa souplesse, c'est pourquoi ils sont tolérés. Si les volumes échangés sur le marché sont importants, ils accèdent à une part de la rente. En temps normal, ils gagnent peu car traitent de petits volumes mais ils n'ont pas autant de frais de fonctionnement que les grands négociants et ne prennent pas de risques financiers aussi élevés. Ils sont donc aussi situés à la périphérie mais se retrouvent plus près du coeur (voir Chap. 1, Figure n° 1.2.) que les petits maraîchers atomisés. Le *coyote*, ici intermédiaire indépendant, se trouve dans une situation similaire. Plus les communications avec les zones de production sont difficiles et les récoltes sont atomisées, plus sa position sera stable et sa marge élevée. Ni les maraîchers (par manque de moyens dont l'information), ni le négociant en gros auront intérêt à se déplacer. La chaîne est plus ou moins longue selon l'atomisation des agriculteurs et leur éloignement. Le cas échéant, un ramasseur local centralise la production et finance le transport jusqu'à un centre régional et parfois avance la récolte, puis des intermédiaires régionaux prennent le relais et concentrent la production pour l'envoyer aux grossistes des villes.

En cas de pénurie, quand l'offre du coeur est insuffisante, les acteurs (maraîchers, petits *bodegueros*, intermédiaires) normalement situés à la périphérie ont enfin droit à une bonne part de la rente de la filière. Les négociants des halles entrent en concurrence pour accaparer la production des régions qui n'ont pas souffert du climat. Ils se déplacent pour chercher des récoltes, contactent leurs intermédiaires régionaux<sup>17</sup> ou en envoient. Plus tôt il anticipera l'insuffisance de l'offre, plus le négociant pourra prendre de mesures pour éviter de se trouver à court de produit. Si les plantations sur lesquelles il comptaient sont détruites dès le premier mois, il en achètera du même âge tout en replantant ailleurs, proposant alors au maraîcher des conditions plus favorables. Le grossiste doit accepter de

---

<sup>17</sup> Ils n'ont d'intermédiaires régionaux en permanence que dans les zones où ils établissent des contrats de production.

partager avec le cultivateur les risques de production. Si le manque de produit n'est pas trop catastrophique, il suffit d'établir des accords par téléphone avec les agriculteurs la veille ou quelques jours à l'avance sur la base d'un prix minimal et parfois une prime en fonction du prix de vente. Le prix peut n'être fixé qu'à la revente, seul le volume est accordé au départ du camion.

Le grossiste de la *central de abasto* de Guadalajara cherche à maximiser ses bénéfices, mais aussi à limiter ses risques. En principe il rejette sur le maraîcher les risques de production et souvent sur le *fletero* ou l'intermédiaire les risques de transport et de manutention. Or, le manque de produit, et de produit de qualité, est un risque grave pour le *bodeguero* qui perdrait sa crédibilité auprès des acheteurs et se retrouverait au chômage (sans produits pour faire fonctionner son négoce). Il ne peut donc pas éluder totalement les risques de production et doit soit cultiver lui même soit négocier avec l'agriculteur. Il est amené à établir des contrats formels ou informels avec les maraîchers en acceptant un partage plus ou moins équitable des risques et des bénéfices. Si le prix s'emballé parce que la production vient à manquer, ces pratiques sont fort lucratives.

Sans sécurité concernant la qualité du produit, pour pouvoir fixer un prix, le négociant doit lui même évaluer la marchandise à Guadalajara, ou faire confiance à l'intermédiaire local. En effet, il n'existe pas de centre de tri et de conditionnement dans toutes les régions de production ni de normes appliquées sur l'ensemble du pays. La solution peut consister en une alliance à long terme avec un gros maraîcher disposant de suffisamment de moyens techniques et de connaissances pour assurer une qualité homogène. Une telle association aurait l'avantage d'éviter les dépenses de transport qu'implique la triangulation. Cette pratique semble fonctionner dans le cas de l'exportation et des échanges directs avec la *central de abasto* de Mexico. Mais le commerçant doit se garder de perdre sa position, car le maraîcher et le client pourraient en venir à se passer de ses services de médiation. Dans le cas de l'exportation, le client américain a en général encore besoin d'un intermédiaire mexicain. A Mexico, les grossistes de Guadalajara sont souvent représentés et suivent ainsi la transaction. Sur le marché aux halles de México, la famille Neri a opté pour apporter avec le financement du *serrano* tout un suivi technique lui assurant une qualité suivie (León A, 1989). Le danger d'un système de norme bien huilé peut aussi venir du fait qu'il ouvre la porte aux spéculateurs étrangers au domaine qui ne bénéficient pas d'une logistique et d'une expérience particulière. La mise en place d'un système de bourse aux fruits et légumes comme il en existe en Europe, plus dépendant des financiers et des courtiers que du savoir-faire et de l'expérience des grossistes régionaux, limiterait grandement leur pouvoir sur la filière. Encore que tout nouveau négociant ait besoin de s'assurer une offre minimale et ne peut pas se passer d'intégrer la production dans sa stratégie. La normalisation en évitant le passage obligatoire par un marché physique ôterait aux grossistes des halles le principal mécanisme de contrôle de l'offre. L'exclusion des acteurs périphériques ne seraient plus possible et nous pourrions nous trouver en situation d'offre excédentaire (et non plus structurellement déficitaire) éliminant la rente de la filière.

Mais les commerçants du marché aux halles de Guadalajara ont encore de beaux jours devant eux. Ce marché régional, loin d'assurer une décentralisation de la filière, concentre la production des zones voisines, tout en la mettant en concurrence avec celle des régions du nord. Les consommateurs des régions de production ont accès aux fruits et légumes grâce à l'intermédiaire de Guadalajara sans qu'il existe de marchés transversaux. Paradoxalement, à Tuxcacuesco où l'on produit diverses cultures maraîchères, tous les fruits et légumes proposés dans les épicerie du village proviennent de *la central de abasto* de Guadalajara et rarement de celle de Guzmán ou Sayula ou du terroir.

## **CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES SUR LA FILIERE MARAICHERE, AVENIR DES PETITS MARAICHERS.**

### **1. La souplesse d'un modèle d'exclusion.**

#### **1.1. Contrôle de l'offre et maintien d'une rente.**

Les filières maraîchères mexicaines sont caractérisées par l'existence d'une rente née de la croissance rapide de la demande et maintenue grâce au contrôle de l'offre au niveau des marchés aux halles. En effet l'absence de normes imposent le passage physique de l'essentiel des volumes de transaction par les halles des grandes villes de manière à établir les prix. Les grossistes qui se répartissent ces espaces sont alors en position de force et se livrent à des pratiques d'exclusion des acteurs situés en périphérie de la filière : les petits et moyens négociants, les intermédiaires et surtout les petits maraîchers. Les grossistes dominants pour se maintenir dans leur position favorable se doivent d'entretenir des réseaux de fournisseurs et d'acheteurs. La taille des entrepôts et leur coût imposent une limite physique à l'extension de l'offre et à l'entrée de concurrents sur le marché mais la capacité d'action collective des négociants syndiqués, l'expérience, la mise en place d'une logistique et les stratégies d'approvisionnement et d'entretien d'une clientèle sont des éléments indispensables au maintien de leur part de marché. Ainsi, les négociants, même en position de force sont obligés de passer des conventions avec d'autres acteurs de la filière. Ils assurent leur fond de commerce en participant eux-mêmes à la production (altérant ainsi la division du travail) mais surtout en passant des contrats avec les grands maraîchers qui rentrent alors dans la zone privilégiée, le coeur de la filière. C'est au delà de ce premier cercle que les dynamiques d'exclusion jouent à plein. Les petits agriculteurs, et dans une certaines mesures, les petits négociants et intermédiaires sont rejetés à la périphérie de l'organisation, ils fournissent l'offre complémentaire et assument l'essentiel des risques commerciaux. Ils se trouvent en situation de concurrence car le volume des transactions est pour l'essentiel fixé à l'avance, alors que l'offre effective peut être bien supérieure. Ces acteurs situés à la frange mettent en oeuvre des stratégies individuelles pour se rapprocher du centre et bénéficier d'une part de la rente. Ces stratégies dépendent de leur accès aux ressources productives (terre, eau, main d'oeuvre, capital) déterminé par les relations de pouvoir régnautes au sein de la communauté et résultantes de l'histoire, de leurs coûts de transaction pour accéder au marché mais aussi de leurs préférences. En effet ils peuvent choisir de répartir les risques en diversifiant leurs activités, de les contourner en évitant les spéculations dangereuses ou de les contrôler en investissant dans l'acquisition de

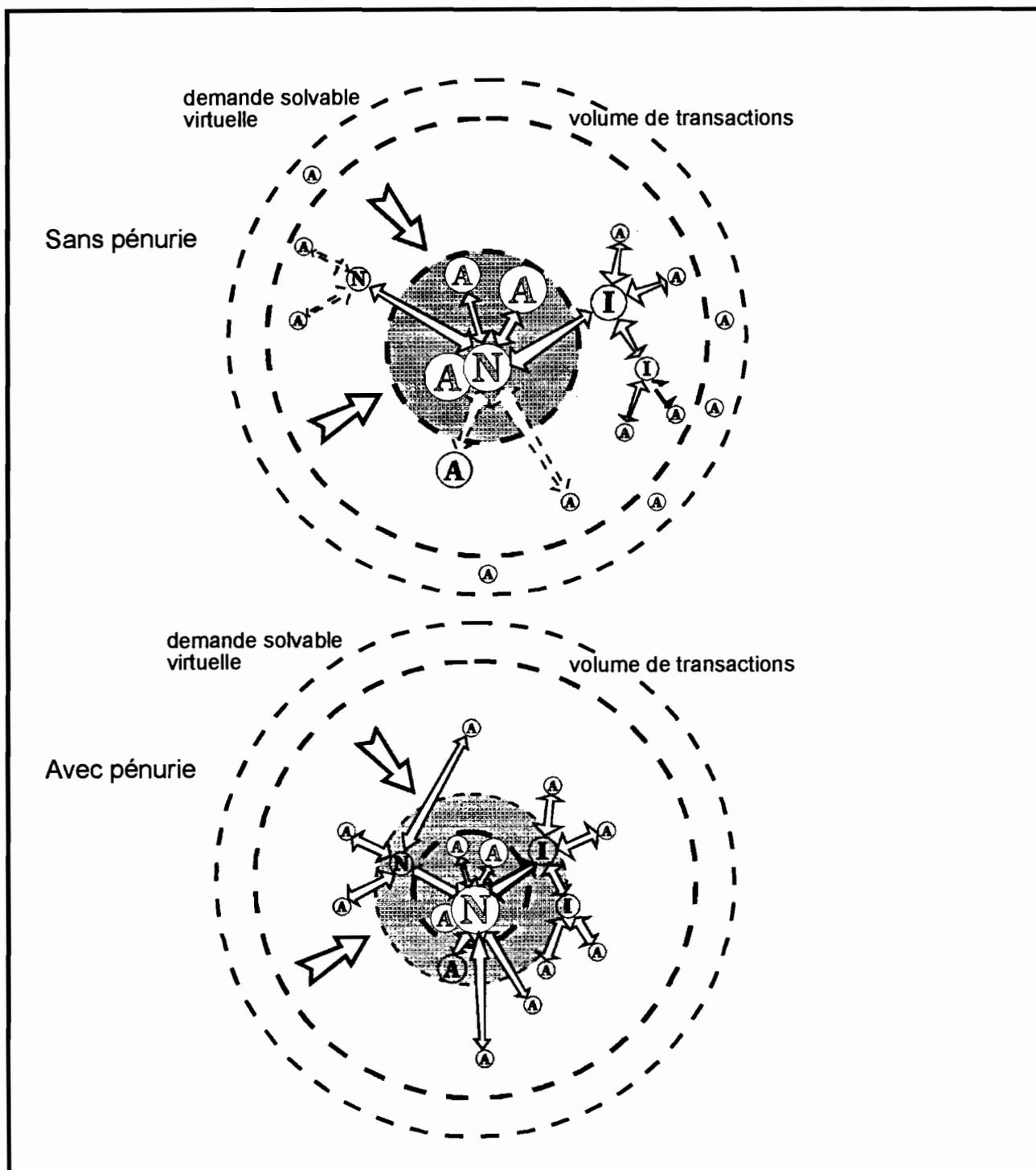
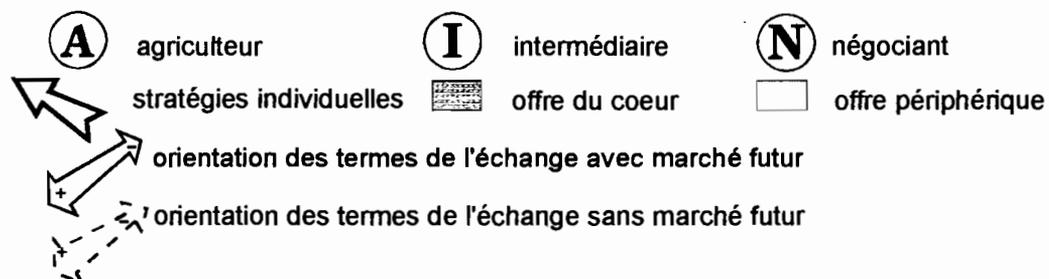


Fig n° 6.1. Effets d'une pénurie sur la situation des acteurs périphériques, l'équilibre et le degré de formalisation des échanges.



moyens de transport ou l'instauration de canaux de commercialisation plus stables. Ces agriculteurs qui optent pour les productions à risque, les légumes, tentent de se rapprocher du centre de la filière en établissant des relations de confiance avec les petits et moyens négociants situés plus près du coeur qu'eux, cherchant à se différencier de la myriade de petits maraîchers et éviter ainsi leur concurrence.

En cas de pénurie, le modèle évolue (voir Fig. n° 6.1). Les grossistes dominants ne disposent plus d'approvisionnement suffisant et doivent négocier avec les acteurs situés à la périphérie en acceptant des termes de l'échange plus égalitaires. Les petits maraîchers se rapprochent du coeur et reçoivent alors une meilleure part de la rente. C'est dans l'espoir d'une telle aubaine qu'ils participent chaque année à la production.

## 1.2. Rationalité individuelle, absence d'organisation pour la vente et avantages comparatifs des petits agriculteurs.

Ainsi, le modèle de fonctionnement des filières maraîchères impose une concurrence entre les acteurs situés à la périphérie des systèmes d'approvisionnement. Les petits maraîchers se retrouvent confrontés à deux alternatives : l'aventure hasardeuse et pleine d'embûches d'une stratégie d'organisation dont la réussite se traduirait en définitive par une diminution de la rente à répartir ; les aléas des stratégies individuelles qui lient les capacités d'initiatives et les efforts de chacun à son rapprochement du noyau central de chaque filière, où il y a peu d'élus mais des espoirs de gains très élevés. La rationalité des petits agriculteurs les poussent à choisir la deuxième option, leurs stratégies individuelles différant selon l'accès aux ressources et les préférences par rapport au risque (Chap. 4).

Ce n'est pas faute d'une capacité intrinsèque d'organisation au sein de la communauté paysanne. Le succès des luttes agraires et la gestion collective des systèmes d'irrigation prouvent le contraire aujourd'hui encore. Il ne s'agit pas non plus d'une incompatibilité d'échelle, même si nous aurions pu le croire au premier abord. En effet, lors de la réforme agraire, la communauté et son terroir, constituaient une échelle sociale, politique et territoriale qui s'accordait avec une organisation paysanne de lutte pour la terre ; la gestion de l'eau compte sur une organisation locale fonctionnelle même si l'échelle englobante est celle de la région où la SARH gère et répartit l'eau. Il est à noter que ces deux ressources, terre et eau, même si leur usage en est concurrentiel exigent une organisation collective dont on a vu qu'elle devrait être améliorée. Pour la production maraîchère, une telle organisation n'existe pas localement. Nous sommes en présence d'une multitude de maillons qui constituent les différents éléments de la filière. La plupart de ces maillons échappent totalement au producteur et se trouvent socialement, économiquement, politiquement et territorialement hors d'atteinte d'une organisation à l'échelle communautaire. S'il existe des associations de petits maraîchers au Mexique, elles ne sont

pas indépendantes et rentrent dans le cadre d'un modèle de quasi-intégration verticale (*agribusiness*), les maraîchers étant financés par des industries de transformation en échange de leurs produits<sup>1</sup>. L'unique association professionnelle d'horticulteurs a visé avant tout à réguler l'offre sur le marché de l'exportation, mais se faisant, elle participait aussi au contrôle du marché intérieur.

Les stratégies des petits maraîchers restent individuelles, ils ne s'organisent ni pour la production, ni pour la vente ni même pour le transport, il y a une logique dans ce comportement. La négociation individuelle avec le commerçant des halles a démontré qu'elle porte ses fruits pour certains petits producteurs. Pourquoi dépenser du temps et de l'argent à créer une coopérative de vente, à mettre en place des accords collectifs entre maraîchers ainsi que des mécanismes de contrôle des participants et de sanction des tricheurs ?

Plusieurs facteurs vont dans le sens d'une commercialisation individuelle. Les plus importants sont liés aux coûts de création et de maintien d'une organisation et surtout à son incompatibilité avec le fonctionnement actuel de la filière qui fait que les petits et moyens maraîchers ont avantage à se renvoyer mutuellement les risques de commercialisation et à trouver chacun de son côté un chemin d'entrée à la filière. Et puis, si ce genre d'organisation est autorisé et même appuyé par des négociants, les bases mêmes du système d'approvisionnement en légumes frais sont menacées. Sans acteurs périphériques comment assurer la permanence de la rente de la filière ?

Cet individualisme imposé par la structure des filières maraîchères et le modèle d'exclusion en vigueur, leur permet aussi une grande capacité d'adaptation d'autant plus qu'il est combiné avec une grande solidarité familiale et une vie communautaire qui même si elle est parfois houleuse a le mérite d'exister. Une telle souplesse de la production serait plus difficile à conserver dans une organisation suffisamment grande pour représenter un certain poids sur le marché. D'ailleurs les avantages des petits maraîchers sur les grandes entreprises sont évidents. Le coût d'opportunité de la main d'oeuvre locale n'est pas très élevé, les journaliers et les agriculteurs qui sont restés, faute de pouvoir ou de vouloir partir, trouvent dans le maraîchage une activité vitale. Il n'en est pas de même pour le coût d'opportunité du capital qui dans les grandes entreprises tend à remplacer le travail<sup>2</sup>, la spéculation financière entre autres comme le démontre le *crash* actuel de l'économie mexicaine offre (ou offrait) des bénéfices largement plus intéressants... Par ailleurs, les critères de rentabilité ne sont pas les mêmes, ils sont beaucoup plus souples pour les unités

---

<sup>1</sup> Voir Cruz Gómez sur la production maraîchère au Mexique, Dominguez et Bourret-Landier et Liepitz pour une discussion sur les modèles d'intégration dans le secteur agroalimentaire.

<sup>2</sup> Même il ya a beaucoup d'employés, il faut les payer alors que chez les paysans, l'essentiel de la main d'oeuvre (et surtout la main-d'oeuvre spécialisée qui est la plus chère) est familiale et non rémunérée.

de production familiales car ils sont calculés sur le long terme. Les pertes par cycle sont moins élevées du fait d'un relativement faible niveau d'investissement et d'une stratégie de gestion des risques basée sur la diversification. Au contraire, la grande entreprise ne peut pas supporter des pertes plusieurs années de suite, leur niveau d'endettement est tel (cf. Chap. 3) que leurs créanciers leur refuseraient des crédits de cultures ou exigeraient le remboursement sans réaménagement de leur dette<sup>3</sup>, poussant l'entreprise à déclarer faillite. C'est d'ailleurs pour cette raison que les grands producteurs n'ont pas la capacité de se retrouver à la périphérie et d'essayer deux ou trois cycles de pertes pour une bonne année comme arrivent à le faire les petits producteurs, il faut qu'ils soient sûrs de gagner presque tous les coups. En s'organisant, les petits maraîchers risquent de perdre leur souplesse d'adaptation sachant qu'il ne gagneront pas d'avantage dans la négociation avec les grossistes. Contrairement à ce que voudrait démontrer le modèle de développement agricole dominant, les économies d'échelles ne sont pas indispensables à la survie de l'agriculture, et cela tout particulièrement au Mexique où la main-d'oeuvre rurale est encore importante et où leurs perspectives de migration sont de plus en plus ternes.

## **2. Perspectives de la filière, décélération de la demande et ouverture des frontières.**

### 2.1. Perspectives d'évolution de la demande.

Le taux de croissance démographique de la population mexicain n'est plus le même que lorsque la filière maraîchère s'est mise en place. Entre 1965 et 1975, il était encore en moyenne de 3,3, entre 1990 et 1995 il est de 2,1 %, tandis que l'indice de fécondité est respectivement passé de 6,5 à 3,2. Par ailleurs, même si l'urbanisation se poursuit, c'est sur un rythme ralenti et la demande solvable en produits frais connaît un tassement certain (Linck T., 1995). Le taux de croissance a chuté de 6,7 % (entre 1965 et 1975) à 4,1 %, dix ans plus tard et 0,4 % pour 1993. T. Linck constate depuis 1982, une diminution du pouvoir d'achat et une contraction de l'emploi (du moins dans le secteur formel de l'économie), même si le PIB<sup>4</sup> par habitant a continué d'augmenter en moyenne. La baisse du revenu réel des familles pauvres et des classes moyennes entraîne une diminution des dépenses en alimentation. Des substitutions semblent s'opérer en faveur des aliments d'origine végétale tandis que des phénomènes de cliquet atténueraient l'impact de la dépression sur la consommation de produits frais. Malgré tout, l'expansion maraîchère semble s'infléchir à partir de 1985, il est vrai que la transformation des modes alimentaires

---

<sup>3</sup> C'est bien l'une des sources du mouvement de "El Barzón" qui exigeait au départ la renégociation collective par les banques de la dette des petits propriétaires.

<sup>4</sup> Le Produit Intérieur Brut était de 710 dollars par habitant en 1970, 2320 \$ en 1980 et 3470 \$ en 1992. Au Canada et aux Etats-Unis avec qui le Mexique a signé un accord de libre échange, il dépasse les 20 mille dollars ! (L'Etat du Monde, 1995).

a fini de jouer et que la croissance démographique est en baisse depuis déjà une vingtaine d'années. On peut s'interroger sur l'impact d'un ralentissement de l'augmentation de la demande solvable sur le fonctionnement de la filière maraîchère. Le noyau dur a-t-il les moyens de renforcer les modalités d'exclusion de manière à ce que la rente perdue dans l'éventualité où la demande interne en légume frais diminuerait ? Quels mécanismes pourront-ils être mis en place pour contenir la croissance de l'offre ? La transformation des rapports entre l'offre et la demande pourrait entraîner une évolution de l'intensité de la concurrence au sein même du noyau et par conséquent une baisse des prix et une baisse de la rente. Par ailleurs certains mécanismes de contrôle de l'offre ont déjà disparus suite aux mesures de déréglementation destinées à stimuler la concurrence, notamment avec la suppression du rôle de l'UNPH dans la programmation de l'offre (voir Chap. 1). Le développement du marché de l'exportation sur lequel table le gouvernement suffira-t-il à accroître la demande totale ?

Le phénomène de la rente qui ordonne le fonctionnement de la filière survivra-t-il au temps ? La force du système n'en fait-il pas aussi sa faiblesse ? Du fait de la moindre concurrence au sein du noyau dur, les grossistes n'ont pas fait d'effort pour améliorer leur logistique ni les grands maraîchers pour augmenter leur productivité. Dans le cadre d'une économie fermée, cela ne pose aucun problème. Mais l'ouverture des frontières avec l'entrée du Mexique dans le GATT puis dans l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord Américain) ôte ses "protections" (qui favorisaient les monopoles) aux filières d'approvisionnement. En se gardant de la périphérie, les acteurs dominants le marché intérieur ont quelque peu délaissé le contexte international.

## 2.2. Ouverture des frontières et transformation des structures.

Pour que l'ouverture des frontières profite au secteur maraîcher encore faut-il qu'elle soit effective dans les deux sens. Les barrières aux importations mexicaines n'ont pas encore disparu. Les taxes resteront un certain temps (seuls quelques rares produits maraîchers ont été immédiatement libérés) et les contrôles phytosanitaires (pour prévenir l'entrée de ravageurs et maladies) ainsi que les analyses de concentration en produits de traitements subsisteront (Gómez Cruz M. A., 1992). Le manque de discipline dans la classification des produits pénalise souvent le producteur mexicain et l'oblige à passer par des intermédiaires américains entre autres pour homogénéiser la qualité (Aguirre Jimenez A., 1992). Les exportateurs mexicains devront améliorer leur productivité au champ et au centre de conditionnement (voir encart). Les avantages comparatifs mexicains, climat, prix

de l'eau et de la main-d'oeuvre<sup>5</sup>, pourraient alors faire la différence entre les maraîchers mexicains et ceux de Floride ou de Californie. Quoiqu'il en soit l'exportation de fruits et légumes n'est pour l'instant pas accessible aux petits maraîchers et en réalité il est le fait de grandes entreprises ou de groupements de producteurs affiliés à l'UNPH (syndicat national des horticulteurs) qui eux-mêmes doivent passer par des intermédiaires nord-américains pour accéder au réseaux de vente. La commercialisation des productions maraîchères est un métier, et un métier encore plus exclusif à l'exportation.

L'importation de légumes par le Mexique existe depuis longtemps et se maintient à un bas niveau. Mais ce qu'il y a de remarquable aujourd'hui c'est le type de produits importés et les réseaux de distribution employés. La présence de légumes américains sous vide prêts à la consommation<sup>6</sup> dans les supermarchés des quartiers les plus riches de Mexico n'est pas sans importance pour la filière intérieure. Un nouveau concept de qualité se fait jour tandis que les consommateurs sont amenés à s'habituer à une normalisation du produit et de sa présentation (emballage). Les premiers pas d'un système normatif dans la grande distribution seraient-ils les indices d'un futur bouleversement de la filière maraîchère?

En réalité ce que le gouvernement recherche grâce à l'ouverture des frontières c'est une transformation des structures et une amélioration de la productivité. Par ailleurs, il pense que les progrès seront d'autant plus rapides qu'ils se feront sans l'aide de l'Etat. Le retrait des subventions du secteur productif agricole accélèrera la "selection naturelle" (on veut bien donner une aumône au petit paysan marginalisé pour qu'il le reste mais il n'est plus considéré en tant qu'agent économique il n'est plus qu'un coût social du progrès !). Mais ce choix de développement agricole n'est-il pas erroné à la base. Pourquoi viser une mode de production si difficilement accessible à la majorité des agriculteurs mexicains car basé sur un usage intensif en capitaux et une augmentation de la rentabilité du travail alors que la main-d'oeuvre n'est pas le facteur limitant au Mexique ? Pourquoi faire le choix des économies d'échelles et de la standardisation de la production sachant que dans ce domaine, le Mexique restera toujours loin derrière leurs voisins du nord ?

La mise en place d'une normalisation de la qualité semble inéluctable mais le Mexique n'a pas à se la laisser imposer. En élaborant un système de normes de qualité plus strict que celui en vigueur aux Etats-Unis, il se protège de la concurrence en ne recherchant pas la confrontation directe, se situant sur un autre marché. Le Ministère de l'agriculture semble faire des efforts pour favoriser le dialogue entre les différents acteurs de chaque

---

<sup>5</sup> Malgré une forte hausse du coût de l'irrigation suite au désengagement de l'Etat mexicain, il est loin de rattraper la cotisation exigée aux cultivateurs américains. Par ailleurs avec l'ALENA, même si les salaires des journaliers (qui n'ont pour l'instant aucun avantage social) augmentent au Mexique, ils resteront largement en deçà des salaires américains.

<sup>6</sup> Habituellement il est recommandé de désinfecter les légumes consommés en frais pour éviter des maladies gastro-intestinales.

### *Le secteur maraîcher fer de lance de l'exportation ?*

Même si le Mexique ne fournit que 1 % de la production maraîchère mondiale, il se place comme 6<sup>e</sup> exportateur mondial avec 4 % des volumes échangés (Gómez Cruz M. A. 1992). Six produits (tomate, piment, melon, pastèque, oignon et courgette) constituent 62 % des exportations mexicaines alors qu'une centaine de variétés de légumes est échangée. L'Etat du Sinaloa reste le premier exportateur maraîcher (assurant près de 47 % du volume exporté en 1990), le Sonora suit loin derrière avec 14 % des volumes échangés. Le Nord du pays (Sinaloa, Sonora, Baja California, Tamaulipas) assure près de 80 % des exportations mexicaines horticoles. Tous les producteurs maraîchers mexicains n'ont pas accès au marché de l'exportation, par manque de volume, qualité inadéquate, éloignement des réseaux commerciaux, difficulté d'obtenir des permis d'exportation ou tout simplement parce que le producteur préfère vendre sur le marché national. Gómez Cruz évalue que sur environ 100 000 producteurs horticoles 22 000 participent à l'exportation. Moins de 100 entreprises transnationales dont la moitié étrangère contrôlent la majeure partie des volumes à travers des contrats de quasi-intégration. Dans le Bajío Guanajuatense, les vallées du Yaqui, de Culiacán (Sinaloa), Mexicali et San Quintín (Baja California), des entreprises transnationales (Bird's Eye, Gigante Verde, Cambell's, Del Monte...) et nationales (Covemex, Marbran) travaillent des superficies allant de 1000 à 5000 ha.

Le secteur maraîcher fournit 58 % du revenu des exportations agricoles et sylvicoles soit plus de mille millions de dollars et près de 20 % de la production alimentaire transformée exportée. Les Etats Unis qui produisent presque 3 fois plus de légumes que le Mexique en sont les principaux clients. Ils importent plus de 16 espèces d'hiver dont les principaux sont la tomate, le concombre, le piment, l'aubergine et la courgette. Près de 61 % de l'offre en brocoli congelé sur le marché américain est d'origine mexicaine, la part est de 46 % pour le chou-fleur congelé, près de 33 % pour l'aubergine, 25 % pour l'asperge, 20 % pour la tomate et 11 % pour le melon cantaloup (Gómez Cruz M. A., 1992).

Les exportations mexicaines de légumes frais vers les Etats-Unis sont saisonnières et varient selon les produits. Avant la signature de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA), trois courtes périodes étaient ouvertes aux produits mexicains : de novembre à décembre, de janvier à mars et d'avril à juin. En automne, la Floride se place comme le principal producteur et satisfait 50 % de la demande, la Californie et le Texas qui récoltent aussi au printemps, participent avec 10 % de l'offre. En automne et en hiver la Floride entre donc en concurrence avec les états du Nord du Mexique (Mares). Durant les périodes de production des régions américaines, les frontières étaient pratiquement fermées aux produits mexicains qui supportaient une taxe de 6 à 35 %. Ces barrières à l'importation devraient se résorber après la signature du traité de libre échange entre les trois pays nord américains mais, selon les produits, la détaxation pourra attendre 15 ans. Le rôle des associations de producteurs des deux pays est indéniable dans les négociations des modalités de l'ouverture des frontières. Les producteurs mexicains eurent beaucoup moins d'influence sur les positions de leur gouvernement que leurs homologues américains.

Les rendements mexicains plus de 40 % inférieurs aux rendements américains. Les coûts de production à l'hectare sont inférieurs au Mexique, mais à la tonne ce n'est plus le cas malgré la disparité des coûts en main d'oeuvre (une journée de travail au Mexique coûte moins qu'une heure de travail aux Etats-Unis). Les coûts de conditionnement, de transport et de commercialisation viennent grever les avantages des mexicains sur la production. Au Mexique les coûts de production ne représentent que 22,5 % des coûts totaux contre 53 % aux Etats-Unis (Gómez Cruz M. A., 1992).

Sans une modification des structures agricoles au Mexique et une meilleure maîtrise des exigences de la filière américaine, les avantages de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain dans le secteur maraîcher ne sont pas encore démontrés.

filière alimentaire. On peut considérer que la prise en compte de l'agriculture par système-produit se rapproche de l'idée d'une interprofession où les négociations pour le partage des marges se fait autour d'une table. C'est à ce niveau qu'il faudrait repenser l'ouverture des frontières et élaborer une politique de qualité en dehors des courants dominants. Les petits producteurs mexicains de maïs réclament la valorisation de leur grain (un prix différencié entre le maïs blanc<sup>7</sup> et le maïs jaune n'est pas suffisant) face à la concurrence des importations nord-américaines de maïs jaune à bas prix. La valorisation de la qualité offrirait de nouvelles opportunités aux exploitations familiales qui ne peuvent pas rentrer dans le modèle compétitif actuel mais ont pour elles de nombreux atouts (savoir-faire, meilleur suivi du processus de production, capacité d'innovation).

Sinon, l'exclusion de la majorité et l'intégration d'une minorité d'élus se renforcera. L'ouverture des marchés aidant, le passage physique par les halles n'étant plus obligatoire, rien n'empêche l'arrivée d'entreprises étrangères de courtage aux méthodes plus agressives de couper l'herbe sous les pieds des grossistes traditionnels ou de leur "proposer" des associations de façon à bénéficier de leur savoir-faire et de leurs réseaux de fournisseurs et de clients. Des chaînes de supermarchés américaines sont déjà installées et même si elles n'ont pas encore révolutionné la logistique des produits frais on peut s'attendre à des changements au cours des prochaines années. Car contrairement aux grands magasins des chaînes mexicaines destinés aux classes moyennes motorisées (classes qui ne sont plus en expansion depuis 1982), les chaînes nord-américaines implantent des petits magasins de quartier proches de la population, ils sont ouverts tous les jours et à toute heure... mais ils ont encore un grand inconvénient, ils sont chers. On ne peut tout de même pas trop extrapoler, car le marché couvert ou le *tianguis* est encore le principal canal de commercialisation des produits frais et la transformation des modes d'acquisition des aliments frais est un phénomène visible sur le long terme (plus de 20 ans). Malgré tout cela vaut la peine de se pencher sur la question car les tendances économiques vont dans ce sens.

En France, la grande distribution qui s'est rapidement développée durant ces 20 dernières années a imposé, par une rapide augmentation de sa part des ventes, son propre système d'agrégation. Elle a réussi à changer son image n'étant plus seulement synonyme de consommation de masse car elle propose de plus en plus une différenciation qualitative des produits. Face aux difficultés de fournir en produits frais ses points de vente à partir de ses centrales d'achat, d'assurer des prix compétitifs tout en différenciant ses produits, les grandes chaînes de supermarchés ont développé en France trois stratégies principales :

---

<sup>7</sup> Utilisé de préférence pour la fabrication de la tortilla, galette de maïs, aliment de base accompagnant tous les repas.

l'agrégation, la logistique et le *merchandising*<sup>8</sup>. L'agrégation permet de s'assurer une qualité constante et adaptée aux besoins du consommateur (fraîcheur du produit, qualité gustative et nutritive...). Les producteurs ou leurs organisations se voient imposer un cahier des charges détaillé sur les modalités de production et de conditionnement qui fixe aussi les normes mêmes du produit. L'agrégation permet d'imposer sur la lancée un système simple de sanction : quand la qualité n'est pas assurée, le produit est rejeté. A partir d'une gestion serrée des flux d'informations et de produits, soit une logistique performante, les chaînes de supermarchés essaient de réduire les coûts au niveau de chacune des multiples opérations et de leur coordination. Enfin elles appliquent des techniques de gestion pour optimiser la rentabilité financière des linéaires sur les lieux de vente (*merchandising*). La grande distribution en France, en raison de son poids croissant a réussi à transformer l'ensemble de la filière lui faisant suivre ses critères de rentabilité. Elle n'a pas imposé une standardisation si marquée des produits, recherchant elle même à diversifier l'offre pour attirer le consommateur mais les pressions qu'elle exerce sur les agriculteurs sont de plus en plus fortes.

Est-il si difficile d'implanter un tel système de distribution au Mexique quand les chaînes de supermarchés nationales ont longtemps délaissé le secteur des produits frais ? La baisse des coûts n'entraînerait pas, là non plus une diminution du prix payé par le consommateur mais une hausse de la marge du distributeur. L'agriculteur pourrait-il en bénéficier, n'est-ce pas une contrainte de plus sans bénéfice réel ? On peut penser que l'agrégation résulte d'un processus de négociation entre les deux parties et que l'exigence de qualité peut être compensée par un meilleur prix payé au producteur. Or ce n'est plus vraiment le cas en France, où la grande distribution fait jouer la concurrence européenne entre agriculteurs si ce n'est internationale. Si proche de la quasi-intégration verticale, "partenariat à l'intérieur de la domination" (D. Leborgne et A. Lipietz), la contractualisation de l'agriculture présente des dangers et il faut laisser des espaces à la libre mise en marché, le cas échéant les producteurs perdent toute capacité de négociation.

### **3. Avenir des organisations de petits producteurs dans une filière normalisée.**

Malgré les bouleversements qu'il suppose, la mise sur pied d'un système de normes s'imposera sur le marché intérieur mexicain ou sera imposé par l'environnement international. Les acteurs nationaux seront moins pénalisés s'ils se lancent activement dans ce processus avant d'y être obligés, il est sûr que les mieux placés dans les filières maraîchères peuvent rechigner contre une innovation qui menace leurs monopoles. Mais la

---

<sup>8</sup> Voir les travaux de J. C. Montigaud (in CIRAD) sur la place de la grande distribution dans l'approvisionnement en produits frais en France.

prévision et le choix d'un système justicieux de normes de qualité peut permettre l'expression des multiples potentialités des agriculteurs mexicains sans uniquement privilégier la voix classique productiviste.

Avec un système strict de normes de qualité, la diffusion des nouvelles technologies (microprocesseur et interfaces électroniques) peut permettre une optimisation du processus de coordination de l'offre et de la demande et une gestion en temps réel des flux d'informations et de produits. Même sans contrats préalables de quasi-intégration et de cahier des charges, la communication entre vendeur et acheteur grâce à une interface électronique accélérerait les échanges. L'information sur l'offre individuelle pourrait être donnée au pied du champ où de plus en plus s'effectuent le triage, le calibrage et conditionnement des récoltes avec des chaînes mobiles. Avant que le produit ne parte, l'acheteur aurait les données sur les volumes et la qualité qui lui est proposée et ordonnerait le cas échéant une destination finale (c'est ce qui se passe sur les Bourses aux poissons en France). Il suffirait que les producteurs et les acheteurs se coordonnent à travers un réseau télématique. Ce système détruirait la structure atomisée de la filière maraîchère. Avec des normes reconnues et une information sur les prix plus facilement disponible, rien n'empêche l'entrée sur le réseau, à travers lequel il serait facile de faire circuler des informations sur les vendeurs et acheteurs (régularité dans la qualité proposée par tel ou tel producteur conditions de paiement d'un grossiste ou d'une centrale d'achat).

Que deviendraient alors les possibilités d'organisation des petits producteurs dans une filière normalisée ? Ils ne seraient plus obligés de sacrifier à une concurrence acharnée la perspective d'une organisation pour la vente. Au contraire, ils auraient tout intérêt à se mettre d'accord pour investir dans un centre de conditionnement (ou des chaînes mobiles) et une mise en réseau pour se placer sur le marché en réduisant les coûts de transaction. Avec des petits et moyens producteurs reliés directement au marché, la notion de périphérie perd largement son sens. L'organisation pour la vente pourrait réduire l'incertitude et accroître la stabilité des exploitations, élever la capacité de traitement de l'information et réduire les conflits internes et avec les autres acteurs de la filières.

Potentiellement, les avantages comparatifs des petits maraîchers sur les gros s'avèreraient alors tout à fait intéressants. Le suivi de ces cultures intensives est plus facilement assuré sur de petites superficies allant de moins d'1 ha à 5 ha. La main d'oeuvre familiale, plus motivée s'implique beaucoup plus dans le processus de culture et il est plus facile d'encadrer un nombre réduit de travailleurs journaliers. La petite exploitation montre une plus grande flexibilité aux contraintes extérieures et une considérable capacité de gestion des risques. La capacité d'innovation, n'est pas réservée à un groupe d'ingénieurs, comme dans le cas des grandes entreprises agricoles, elle recouvre l'ensemble de la famille et même des journaliers permanents qui participent aux activités productives. Du coup, la

petite exploitation présente une ample maîtrise à long terme des itinéraires techniques. Et enfin, tous ces producteurs, dont nous avons parlé tout au long de ce travail constituent un potentiel humain fantastique. Leur diversité et leur nombre accroît leur capacité d'innovations techniques et leur émulation réciproque. Les grandes entreprises gagneront toujours sur la maîtrise de l'eau et des intrants car elles ont les moyens d'investir dans des technologies sophistiquées telles que le goutte à goutte enterré couplé avec une gestion informatisée de l'irrigation et de la fertilisation. Mais une région riche en petits et moyens agriculteurs gagne en potentiel humain et la technique, le capital peuvent être palliés par leur capacité d'innovation et d'adaptation. D'autre part, le Mexique a tout à gagner à conserver un tissu rural qui structure la vie sociale, culturelle et économique de ce pays compensant tant bien que mal la forte polarisation urbaine.

Un groupement de petits maraîchers du Yucactan a bien compris l'enjeu de la différenciation par la qualité, ils produisent des tomates biologiques commercialisées directement sur la Bourse de New York mais pour ce faire ils ont loué les services de spécialistes israéliens leur assurant production et commercialisation.

## **ANNEXES**

## Annexe n° 1.1. Parcours de la recherche.

Notre recherche sur l'insertion du petit agriculteur dans la filière maraîchère mexicaine a suivi plusieurs étapes chacune caractérisées par un va et vient constant entre des séjours sur le terrain et des temps d'analyse et de réflexion.

### **I. Approche de la région d'étude, le Sud du Jalisco**

Le Sud du Jalisco rentre dans le cadre de ces zones de production de "nouvelles cultures d'exportation" qui se sont développées à partir des années 60 grâce à l'expansion de l'irrigation et à la faillite des cultures traditionnelles d'exportation. Dans une même région, à quelques 80 km de distance il était possible d'appréhender la mise en place, le fonctionnement et les débouchés de systèmes d'irrigation sur un grand district d'irrigation (El Grullo et Autlán) et sur de petites unités (les URDERAL du Río Tuxcacuesco et Ayuquila).

Une première visite dans la région de Autlán-El Grullo et Cd. Guzmán, guidée par un chercheur du CIESAS nous permet d'évaluer la diversité des paysages et des agricultures dans une même région et dénonce les problèmes de débouchés des productions maraîchères ainsi que les risques liés à cette production. Avant de choisir un terroir d'étude, plusieurs passages ont été effectués dans différents villages (Tuxcacuesco, San Gabriel et Toliman) avec des entretiens ouverts et généraux sur les URDERAL à différents usagers, responsables locaux et fonctionnaires du Ministère de l'agriculture.

En fin de parcours nous sommes revenu à cette approche régionale en nous questionnant avec une collègue A. Camarena) sur les manières de définir "la région d'une localité". Nous avons donc comparé l'histoire agraire, les transformations démographiques et économiques de deux villages appartenant à un même bassin versant mais au cadre écologique très différent (entretiens avec les habitants de Tuxcacuesco et Tapalpa). Par ailleurs ce travail nous a demandé d'approfondir les bases de pouvoir des élites économiques ou politiques de chaque village.

Enfin nous avons fait des entretiens avec des responsables régionaux des différentes organisations présentes à Tuxcacuesco (CNC, PRI, *Fundación para el desarrollo*) et des fonctionnaires des ministères et gouvernement du Jalisco (SARH dont Secrétariat à l'élevage, Secrétariat à l'irrigation et Secrétariat aux cultures pluviales, *Secretaría de Reforma Agraria*, Registre Agraire National) de manière à avoir une idée sur le cadre administratif et politique du Jalisco.

## **II. Le choix du terroir**

Nous avons choisi le village de Tuxcacuesco pour approfondir une étude locale après avoir visité plusieurs villages de la région. Ce choix s'est basé sur l'apparente compacité de ce terroir et sa taille relativement réduite, tandis qu'une agriculture intensive d'irrigation cotoyait un élevage extensif et des cultures pluviales. Par la suite il s'est avéré indispensable d'incorporer dans notre étude le village de Chachahuatlán si historiquement lié à celui de Tuxcacuesco.

Dès lors nous avons commencé des entretiens sur l'histoire du village et son actuelle organisation économique en nous appuyant pour nos contacts préliminaires sur trois informateurs privilégiés (un technicien de la SARH, une personne âgée, une commerçante).

Puis nous avons recompilé des données statistiques sur la région (démographie, agriculture locale et régionale à l'INEGI, México DF) et étudié la cartographie de la région ainsi que des photographies aériennes (INEGI, 1970 et AEROFOTO, 1988).

## **III. Panorama du village et de ses activités**

Avec l'aide d'un informateur nous avons fait un recensement des foyers du village, du nombre de personnes y habitant et des activités principales en s'interrogeant sur les causes d'abandon de nombreuses maison (migration, en construction...) Ces données ont été croisées avec des observations, des entretiens aux villageois et un recensement de la même année du dispensaire.

Ce recensement nous a permis de hiérarchiser les activités de la communauté et de mettre en place une enquête sur les exploitations agricoles (voir Questionnaire n° 1).

En fin de travail de terrain nous avons réalisé des entretiens avec des commerçants (3) sur l'origine de leur magasin et les caractéristiques du commerce local. Nous avons fait deux histoires familiales concernant la migration.

## **IV. Etude des exploitation agricoles**

A partir du recensement nous avons enquêté un agriculteur sur deux du village soit 44 chefs de famille. Puis nous avons fait une première classification structurelle des exploitations qui nous a servi à sélectionner 8 unités de production soit deux par classe (pas de terre, de 0,1 à 4 ha, de 4,1 à 8 ha plus de 8 ha). Les données sur les systèmes de production ont été travaillées avec des outils statistiques mais il a été impossible de sortir une classification basée sur des critères qualitatifs. Malgré tout, nous avons pu déceler

l'importance du choix des spéculations et de leur complémentarité. C'est pourquoi par la suite nous avons effectué une deuxième classification en fonction des activités réalisées en utilisant la méthode des arborescences et en privilégiant l'activité maraîchère.

Par la suite, l'analyse des trajectoires nous a permis de confirmer nos hypothèses sur les logiques de reproduction et de capitalisation des exploitations agricoles (Questionnaire n° 2).

Pour anticiper l'étape concernant la *Central de abasto de Guadalajara* nous avons fait une enquête sur le prix de vente du melon et de la pastèque à Tuxcacuesco en fonction du volume de transaction.

En dehors de cette enquête nous avons étudié les grandes entreprises maraîchères présentes à Tuxcacuesco (entretiens avec les associés et les responsables, travaux de H. Gonzalez).

## **V. Les systèmes d'irrigation**

L'étude des systèmes d'irrigation s'est effectuée en parallèle à celle des exploitations. Nous avons appliqué un questionnaire ouvert (Questionnaire n° 3) à deux membres de chaque système d'irrigation (un responsable ou *canalero*, un usager) ainsi qu'au technicien de la SARH.

## **VI. Histoire agraire et des haciendas**

Les entretiens avec les anciens, les ejidataires ayant joué un rôle important dans la lutte pour la terre, les responsables de l'ejido et les propriétaires ont été effectués en même temps qu'un travail d'archive (Archives de la Commission agraire mixte à Guadalajara, Archives de la SRA (Guadalajara), Archives municipales de Tuxcacuesco, Archive Général de la Nation à Mexico) et un travail bibliographique sur l'histoire régionale. Nous avons pu écrire l'histoire agraire de Tuxcacuesco et Chachahuatlán ainsi que les trajectoires des familles dominantes de 1920 à nos jours (en reprenant les données de 1992 sur les exploitations agricoles).

## **VII. Les halles de Guadalajara et la filière maraîchère**

Nous avons appliqué un questionnaire ouvert à deux grossistes par produit étudié et eu un entretien sur le fonctionnement général de la central de abasto avec un représentant du syndicat. La bibliographie sur les halles de Guadalajara et Mexico a complété ces entretiens ainsi que les données du SNIM (système national d'information sur les marchés).

Les données de l'enquête locale sur les systèmes de production et les trajectoires ont été reprises.

Nous avons recompiled des données statistiques sur la production maraichère au Mexique et au Jalisco (statistiques de la SARH).

## **VIII. Bibliographie générale**

Tout au long de la recherche nous avons fait des lectures de façon à appréhender différentes approches théoriques nous permettant d'interpréter nos données de terrain. Ce travail bibliographique a donné lieu à un document personnel de synthèse qui ne figure pas dans la thèse.

## **IX. Rédaction**

### **QUESTIONNAIRE N° 1**

**ENCUESTA SISTEMA DE PRODUCCION / FAMILIA - TUXCACUESCO, octubre-noviembre 1992.**

#### **OBJECTIVOS**

- Checar el censo de actividades en el pueblo ;
- Definir hipótesis generales sobre el funcionamiento de la agricultura local (contratos de renta y de mediería, redes de comercialización, financiamiento de los cultivos...);
- Conocer las estrategias de combinación de actividades en la unidad familiar : peso de la agricultura de temporal, de riego y de la ganadería frente a otras actividades (migraciones, comercio...).
- Tener una base de tipología de productores para elegir algunos en cada grupo y profundizar la tipología.

#### **TEMAS**

##### **TIERRAS :**

- En propiedad, en renta, a medias
- Localización, potreros
- Calidad de la tierra (riego, temporal, agostadero)
- Explicitar los contratos
- ¿ De donde tiene la tierra, la compró, la heredó, de quien ?

##### **CULTIVOS**

- Ciclo PV 1992 y 1991
- Ciclo OI 1990-1991 y 1991-92
- Previsiones para el siguiente ciclo
- Como se realizan los cultivos, costos y rendimientos
- Donde se comercializan, transporte
- Desde cuando siembran hortalizas
- Tiene maquinaria, tiro, camioneta
- Siembra o ha sembrado con el banco

##### **GANADERIA**

- Tipo y número de animales
- Alimentación durante todo el año
- Papel de la ganadería y destino de los animales
- Desde cuando tienen animales

### **OTRA ACTIVIDAD**

- Tiene otra actividad actualmente (comercio), ayuda de otros miembros de la familia (esposa y hijos)
- Ha migrado a EU o a Colima alguna vez, ¿ lo ayudó para su actividad actual ?

### **FAMILIA**

- Cuantos son de familia, donde viven, edad
- ¿ Cuantos hijos en EU, en que trabajan, ayudan, vienen de visita ?
- ¿ Los papas los van a visitar ?
- Que nivel de educación tiene el jefe de familia, los hijos, la esposa

### **QUESTIONNAIRE Nº 2**

### **ENCUESTA SOBRE TRAYECTORIAS DE EXPLOTACIONES Mayo 1993**

#### **OBJETIVO DEL PRODUCTOR**

- ¿ Como ve el desarrollo de su explotación ? ¿ Cuales son las actividades que quiere privilegiar y porque ?
- ¿ Cuantas personas viven de la explotación ?

#### **ORIGEN DE LA EXPLOTACION**

- ¿ Desde cuando esta dirigiendo la explotación ?
- ¿ De quien era antes ? ¿ Usted que hacía ?
- ¿ Se ha modificado la unidad productiva cuando cambió de propietario ? cambios de actividades en la superficie, mano de obra...

#### **SAU**

- parcelas, nombres superficies
- Modo de adquisición de cada parcela, fecha, en vista de desarrollar cuales actividades

#### **ACTIVIDADES AGROPECUARIAS**

##### **CULTIVOS**

- Tipos de cultivos y evolución desde que tiene la unidad productiva. Grandes etapas de los cambios de cultivos importantes : fecha, origen
- Cambios técnicos por cultivo : uso de la fertilización, de pesticidas, de semillas mejoradas...fecha y modalidades
- cambios en la fuerza de trabajo, animal, mecánica...fechas y modalidades.

##### **CRIA**

- Origen de la cría de animal, especies criadas.
- Como se ha desarrollado la actividad, crecimiento del hato a través de los años.
- Especialización ganadera.
- Relaciones entre la cría doméstica y la cría productiva.
- Amelioraciones en el manejo de los animales : Alimentación, cuidado veterinario, selección... fecha y modalidades.

#### **LOS MERCADOS**

- ¿ Donde se venden los diferentes productos ?
- ¿ Ha cambiado el destino de algunos productos, cuando y porque ?

#### **LA MANO DE OBRA**

- ¿ Quien de la familia trabaja en la unidad productiva, cuanto tiempo al año y en que actividades?
- Mano de obra asalariada, idem
- La mano de obra cambia según las actividades o estas determinan quien se queda en la unidad productiva.

#### **FINANCIAMIENTO**

- ¿ Como se han financiado las distintas actividades, fechas y modalidades ?
- ¿ Se han abierto nuevas formas de financiamiento y cerrado otros ?

- ¿ Cual es su modo de financiamiento privilegiado ? ¿ obligatorio?

#### ACTIVIDADES EXTERIORES

- ¿ Cuales son sus actividades exteriores ? ¿ desde cuando las realiza y porque, como fue que las eligió?
- ¿ Los distintos miembros de la familia tienen otras actividades fuera de la unidad productiva, cuales, que ingreso aportan a la unidad, cual es su parte en el consumo ?

#### LOGICA. RELACIONES ENTRE OBJETIVO Y CAMBIOS EN LAS ACTIVIDADES

#### PERSPECTIVAS DE EVOLUCION

- ¿ Que piensa seguir produciendo en los próximos años ?
- ¿ Que piensa de los cambios en las instituciones de crédito (Banrural, FIRA...), de tenencia de la tierra (Reforma al Art. 27, que quiere decir para usted), de manejo del agua (Nueva Ley de aguas y las asociaciones civiles), abandono del apoyo técnico a los productores? ¿ Se siente concernido ? ¿ Que piensa hacer al respecto ?
- ¿ Como ve las evoluciones de los mercados y que piensa hacer al respecto ?

#### QUESTIONNAIRE N° 3

#### ENCUESTA UNIDADES DE RIEGO, ZONA TUXCACUESCO CHACHAHUATLAN

Mayo, noviembre 1992

#### OBJETIVOS

- Conocer y comparar las modalidades de creación de las unidades de riego.
- Conocer y comparar su organización para el funcionamiento y la conservación, basandose sobre datos de producción y encuestas. Determinar el equilibrio poder de decisión colectivo / poder de decisión individual.
- Evaluar el impacto del reparto del agua sobre la elección de los cultivos asimismo del tipo de cultivo (y de los problemas de comercialización) sobre el aprovechamiento de la unidad.
- Determinar si hay diferenciaciones entre usuarios y su origen.
- ¿ La UR es una unidad de organización funcional, se puede aprovechar para organizar la comercialización?

#### TEMAS

UNIDAD DE RIEGO :

Fecha :

Lugar :

Nombre del informante :

#### 1. HISTORIA DE LA UNIDAD

010. Fecha de **creación**

Fecha de **funcionamiento**

011. De quién venía la **iniciativa**

012. **Financiamiento** de las obras y costos

013. Descripción de las **infraestructuras** e importancia

014. **Participación** de los usuarios a la construcción de la UR

015. **Superficie** irrigada al origen

016. Número de **beneficiarios** al origen y padrón (están en el plano de la UR)

017. **Conservación** de la obra : ¿ quienes eran los responsables ? ¿ como fue asegurado ?

018. **Distribución** del agua entre usuarios

¿ Como se hacía ? ¿ Como se calculaban las necesidades de cada usuario y las cantidades a las cuales tenían derecho ?

019. **Cuota** de riego : monto y modo de cálculo

¿ Quien la tenía que pagar ? ¿ A quien ? ¿ Incluía una tasa de recuperación de la inversión ?

020. En caso de **ampliación** de la obra, retomar las preguntas

¿ Como se decidía la participación de nuevos usuarios, bajo que condiciones ?

021. En caso de **destrucción** de la obra, retomar las preguntas.

#### 2. GESTION ACTUAL DE LA UNIDAD DE RIEGO

020. **Superficie regable**  
 Superficie regada  
 Número de usuarios actuales  
 Plano de la unidad
021. **Agua disponible**  
 Variación en el transcurso del año
022. **Repartición** del uso del agua en el transcurso del año  
 ¿ Existen momentos de escasez ?
023. ¿ Como se realiza el reparto entre usuarios en distintas estaciones ?  
 ¿ Existen horarios de distribución ? ¿ Quien decide del reparto ? ¿ Existe cierta diferenciación en cuanto al acceso al agua entre los usuario ?  
 Localización ; Causas : técnicas, sociales...
024. **Conservación**  
 De cada elemento de la unidad (bomba, canales) ¿ Quien es responsable ? ¿ Estado de mantenimiento ?
025. **Cuota de riego**  
 Tasa y modo de cálculo ¿ Incluye mantenimiento ?  
 ¿ Quien paga (propietario de la tierra, cultivador) ? ¿ si no pagan por cuales razones ?  
 ¿ Donde, a quién y cuando se tiene que pagar ? ¿ Que pasa si no pagan ?
026. **Personal de riego**  
 Actuales responsables del reparto del agua (canalero, presidente...)  
 ¿ Como se designan ? ¿ Cuales son sus tareas ? ¿ Reciben compensaciones o sueldo ?  
 Eficacia de los responsables
027. **Conflictos para el agua**  
 ¿ Existen conflictos entre usuarios para el acceso al agua ? ¿ De que tipos ?  
 ¿ Como se resuelven (intervención del grupo, de su representantes, de la SARH...) ?

### 3. TENENCIA DE LA TIERRA

031. **Predios** donde se ubica la unidad de riego, nombre y superficie, en base a las listas disponibles
032. Número de **parcelas** por predio.  
 ¿ Cuales son las parcelas regadas ?
033. Tipo de **propiedad** (propietarios o usufrutario) de las parcelas y modo de explotación (trabajo directo, arrendamiento, mediero).
034. ¿ Cuales son los propietarios privados en la UR (grandes y pequeños) y los ejidatarios ? ¿ Que superficie total tienen en propiedad y que superficie explotan ?
035. ¿ Desde la creación de la unidad cuales fueron los **movimientos de renta o venta** de la tierra ?  
 ¿ Quien vendió/rentó, porque y a cuanto ?  
 ¿ Quien compró, porque, a que precio y para cultivar que ?  
 ¿ Cuales eran estos movimientos antes de la creación de la unidad de riego ?

### 4. CULTIVOS

041. Principales **cultivos** sembrados actualmente en la UR :  
 - Asociaciones  
 - Calendario  
 - ¿ Cuales son los más interesantes economicamente ?  
 - ¿ Cuales son los cultivos destinados al consumo familiar y a la venta ?
042. Introducción de **nuevos cultivos** en la UR  
 ¿ Cuales ? ¿ Quien los introdujó ? ¿ Cuando ? ¿ Porque ? ¿ Quien los cultiva actualmente ?
043. Desaparición o reducción de algunos cultivos  
 ¿ Cuales ? ¿ Porque ? ¿ Que los reemplazó ?

### 5. ACTIVIDAD PECUARIA

051. Principales **especies** presentes
052. ¿ Las parcelas regadas se habrán al pastoreo colectivamente, individualmente ?  
 ¿ Cuando ? ¿ después de cuales cultivos ?
053. ¿ Cuales son los **forrages** producidos por la unidad ? ¿ fuera de la unidad ?  
 ¿ Estan vendidos o transformados en la unidad productiva ?

### 6. SUELOS

## 061. Principales tipos de suelos existentes en la UR

- nombre
- características : comportamiento respecto al agua, fertilidad, cultivos
- localización y %

## 062. Evolución de la **fertilidad natural**

¿ Como se reconstituye la fertilidad ?

## 7. INSUMOS AGRICOLAS

¿ Cuales son los insumos agrícolas utilizados en la UR ?

- fertilizantes : precios, lugar de compra...
- pesticidas

¿ Quien los introdujó ? ¿ Cuando ? ¿ En que cultivos ? ¿ Quien los usa actualmente ?

## 8. MAQUINARIA

### 081. Introducción de **nuevo material agrícola** :

¿ Cuales ? ¿ Por quien ? ¿ Para que ? ¿ Con que financiamiento ? ¿ Quien los usa actualmente y para que ?

082. ¿ Se abandonaron algunos materiales ? ¿ Cuales ? ¿ Por quien ? ¿ En cambio de que ?

## 9. CREDITO AGRICOLA

091. ¿ Cuales son los **organismos** de préstamos en la región ?

092. ¿ Existen préstamos con personas privadas ? ¿ con comerciantes ?

093. ¿ Que tipo de **créditos** hay ? ¿ Cuales son las condiciones de acceso ? ¿ Quien los pide y los recibe ? ¿ Para que ?

094. ¿ Ha evolucionado el crédito en la región ?

## 10. COMERCIALIZACION

101. ¿ **Donde** se venden los productos ? (¿ en cuales mercados, en el lugar ?)

¿ A que **precio** (medio máximo, mínimo) ? ¿ **Quien** compra ? ¿ En que época del año ?

102. ¿ Existen o ha existido contratos con comerciantes o compañías grandes ?

¿ Desde cuando ? ¿ para cuales productos ? ¿ Bajo que condiciones ?

103. Existe una unidad de transformación o una **empacadora**

Localización, importancia, fecha de creación ¿ A quien pertenece ?

## 11. APOYO TECNICO

¿ Que tipo de **asesoría** (gobierno, privada) ? ¿ En que campo ? Eficiencia

## 12. INTERCAMBIOS CON UR VECINAS

Para los insumos y la maquinaria ; Intercambios de experiencias ; Mano de obra

## 13. MIGRACIONES

131. ¿ Migraron muchos productores ? ¿ De que categoría (propietarios privados, ejidatarios, grandes, pequeños...) ? ¿ Porque ? ¿ hacia donde ? ¿ Cuando ?

1.32. Impacto sobre el funcionamiento de la UR

133. Migraciones estacionales ¿ Porque ? ¿ hacia donde ? ¿ Cuando ?

## 14. ORGANIZACION EXISTANTES

141. Inventario de las **organizaciones** existentes en la UR

Para cada una : Fecha de creación, objetivos, número de participantes, actividades reales.

142. Tienen algun impacto sobre la UR

Annexe n° 2.1. Un contrat écrit de métayage, 1948 (Archives municipales de Tuxcacuesco).

## APARCERIA DE TEMPORAL

IMP. TRINTAS - D. DIEGO DE LA UNION, D.T.O.

**CONTRATO DE APARCERIA** que celebren por una parte el Sr. Lucio Cuevas en su calidad de aparcerista y por la otra el Sr. Vicente Méndez (Representante o propietario) de la Hacienda de esta lugar Municipio de ..... y el segundo como (vecino, solicitante de ejidos, etc.) del predio de referencia. de este mismo.

Ambos declaran que convienen en señalar como domicilio, en caso de conflicto y para todos los efectos derivados de la ejecución de este contrato, el propio lugar donde están ubicados los terrenos y que toman como base de este convenio el cultivo del maíz en tierras de temporal y manifiestan que están de acuerdo en obligarse a la celebración de este contrato al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.—El señor Lucio Cuevas García en su calidad de aparcerista, proporciona al aparcerero \$ 100.00. para la yunta, 55 kilos de maíz cada 8 días y seis --- hectáreas de terreno de temporal ubicadas en el lugar denominado Parota Virúeo o Ajón Santo perteneciente a su propiedad del Municipio antes mencionado, que tiene como colindancias, las siguientes:

Al Norte, con terrenos pertenecientes a Evaristo Cuevas García.  
Al Sur, con terrenos pertenecientes a Arturo Contreras, río de por medio.  
Al Oriente, con terrenos pertenecientes a Uresue nulo Corona y M/a. Pilar Trujillo.  
Al Poniente, con terrenos pertenecientes a con esta población.

SEGUNDA.—La tierra proporcionada al aparcerero es de 6 hectáreas de buena calidad.

TERCERA.—El aparcerista proporciona al aparcerero habitación en ..... perteneciente a la Hacienda o en su caso los materiales suficientes para que construya una con los anexos necesarios.

CUARTA.—Por lo que se refiere a la existencia en el terreno de que se trata, de caminos, cercas, canales y otras obras semejantes, expresan:

Obligándose el aparcerero a conservación buen estado las que ya existan.

QUINTA.—El terreno materia de este contrato se entrega al aparcerero con las siguientes cosas:

- a) Arboles frutales y plantaciones consistentes en .....
- b) Derechos de agua y servidumbres pasivas y activas .....
- c) Ganado consistente en dos bueyes para el trabajo
- d) Aperos consistentes en .....
- e) Maquinaria e implementos consistentes en .....

SEXTA.—El aparcerista se obliga a proporcionar al aparcerero, sin retribución alguna:

- a) Leña y astillero para su consumo personal y el de su familia.
- b) Agua para los mismos usos.
- c) Aprovechamiento de los frutos silvestres y productos naturales que se encuentren en el terreno, motivo de este contrato.
- d) Agostadero y pastos en los términos de Ley.

SEPTIMA.—Se obliga asimismo el aparcerista a proporcionar al aparcerero, además del terreno que representa un ..... 30%  
Yuntas aperadas que representan un ..... 10%  
Habitación que representa un ..... 5%

OCTAVA.—El aparcerero se obliga:

I.- A conservar en buen estado las acequias, cercas, obras de irrigación, caminos, puentes y demás obras que estén dentro del terreno, materia de este contrato.

II.- A conservar en buen estado la casa habitación que le ha de proporcionar el aparcerista.

III.- A cuidar los animales o implementos que reciba, de manera que solamente resientan las pérdidas o desgastes naturales del trabajo, siendo responsables de toda pérdida, maltrato o deterioro injustificados.

IV.- A devolver, cuando concluya el cultivo, los implementos y animales recibidos.

V.- A implantar los sistemas de cultivo que le indique el aparcerista, siempre que tiendan a aumentar los rendimientos.

NOVENA.—Asimismo se obliga el aparcerero: a prestar su trabajo que representa un 50%

DECIMA.—Los gastos de la cosecha serán hechos por ambas partes contratantes en la misma proporción de los porcentajes que los correspondan en los frutos y en esta misma forma se dividirán los rastrojos, pajas y en general toda clase de productos de las siembras o cultivos.

DECIMA PRIMERA.—Ambas partes convienen en que este contrato regirá durante el período agrícola comprendido desde la fecha de su firma hasta la terminación de las cosechas.

DECIMA SEGUNDA.— Todo lo previsto en el presente contrato se entendera regido de acuerdo con la Ley de Aparceria en vigor y, en su defecto, por la costumbre seguida en la región.

DECIMA TERCERA.— Este contrato se formula por triplicado para entregarse debidamente firmados, un tanto al aparcerista, otro al aparcerero, y el restante se envia a la Presidencia Municipal.

DECIMA CUARTA.— La semilla necesaria para el cultivo del terreno a que se refiere este contrato, será aportada por el Aparcerista.

DECIMA QUINTA.— Agregan: Que los bueyes antes citados, estan valuados en \$ 300.00, cada uno.

Tuxcacuesco, Jal. a 15 de junio de 1945.

EL APARCERO.

EL APARCERISTA.

*Vicente Méndez*  
Vicente Méndez.

*Linelo Cuevas García*  
Linelo Cuevas García.

Testigo.  
*[Firma]*  
Testigo.

Tuxcacuesco, Jal. a 15 de junio de 1945.  
Señor de la Ofna. de Esti. e Insp. Agro. Mpal.  
*[Firma]*  
Apolinar L. Guerrero.



DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA Y GANADERIA. OFICINA DE ESTADISTICA EN TUXCACUESCO, JALISCO.

Art. 15- El Aparcerista está obligado a proporcionar al aparcerero, sin retribución alguna y siempre que las condiciones del terreno lo permitan:

- I.- Leña y astillero para el consumo del aparcerero y su familia.
- II.- Agua para los mismos usos.
- III.- Aprovechamiento de los frutos silvestres y productos naturales que se encuentren dentro del terreno dado en aparcería para el consumo del aparcerero y su familia.
- IV.- Habitación, en caso de que ya exista construida en la finca a que pertenezca al terreno dado en aparcería, o, en caso contrario, los materiales de construcción que naturalmente existan en ella, para que el aparcerero pueda construirla con corrales de capacidad para cuatro cabezas de ganado mayor, seis de ganado menor y cincuenta aves de corral.
- V.- Agostadero y pastos que haya en la finca, para los animales a que se refiere la parte final de la fracción anterior. Los que excedan pagarán agostadero.

Art. 30- La repartición de la cosecha se hará, en terrenos de temporal, según lo que haya puesto cada parte, conforme a la siguiente proporción:

El terreno .....	representa el .....	30%
Los animales aperados .....	" "	10%
La semilla .....	" "	5%
La habitación .....	" "	5%
El trabajo .....	" "	50%

Annexe n°2.2. Lettre des ejidatarios de Tuxcacuesco au gouverneur de l'Etat du Jalisco.

04/07/1947. Tuxcacuesco El Comisariado ejidal Manuel Araiza al C. Lic. J. Jesus Gonzalez Gallo Gobernador del Estado.

... interponiendo los quejosos el recurso de amparo que fue en año de 1945, le toco actuar al Sr. Lucio Cuevas Garcia como presidente municipal de Tuxcacuesco y valido de ese puesto y unidos con otros afectados, empezó a extorsionarnos, sorprendiendo a varias Autoridades Agrarias y ejerciendo represarías en nuestra contra, valiendose de los hechos. Primero un grupo de trabajadores del poblado de San Miguel... solicitó tierras de nuestro ejido con caracter de prestadas, la Comunidad creyendo de que se trataba de trabajadores de ideas agraristas no tuvo inconveniente en prestarles las tierras solicitadas, pero es el caso que los señores terratenientes, Cuevas y Vicente Corona Naranjo, sorprendiendo a las autoridades militares solicitaron disque para la defensa de los Agraristas una defensa social y esas armas fueron entregadas a elementos exclusivamente vecinos de San Miguel con y sin tierras prestadas, los obrando de acuerdo con los Terratenientes de quien recibieron ordenes, empezaron a amagarnos a los agraristas, al grado de matar el año pasado el compañero Leon Velasquez habiendolo matado el Sr. Augustin Araiza, Comandante de la Defensa y validos de la fuerza nos despojaron de los terrenos "El Rincon" y la Mesa los sres. Cuevas y Aguacatito el sr. Escalante quien lo tuvo después de la resolución presidencial... debido a las gestiones que hizo esta comunidad , en el mes de mayo fueron desarmados dichos señores pero a los pocos días fueron rearmados por el actual presidente municipal Sr. Salvador Corona en la forma siguiente, el sr. Pres. mun. prestó dos maunser, Rafael Corona hijo del hacendado Vicente Corona N., dos maunser Inocencio Almaraz una carabina 32 retrogargadas entre ellos mismos una pistola 38 especial que la porta el criminal Augustin Araiza y otras que no las han sacado a luz, en distintas ocasiones han amangado a nuestros familiares llegando hasta golpear con sus armas a nuestras esposas buscandonos como si fuéramos criminales, con el excisivo objeto de hacernos correr del lugar para abandonar nuestro ejido y pretendiendo asesinar a nuestro Srio. Amado Gomez, y amenazas de otras intrigas que han hecho ante el Juzgado primero del distrito de Guadalajara, y el de primera instancia de C. Venustiano Caranza, al grado de encarcelarnos a varios de nosotros entre ellos el Comisariado Ejidal y tesorero ejidal...

en vista de esto, el Depto Agrario de Mexico... ordenan al Delegado Agrario del Estado, intervenga para que se nos den las garantias para entrar en posesion de los terrenos que nos estan despojando los Sres. B. Cuevas, LL. Cuevas y Juan Aguilar Escalante.

... Señor Lic. Gobernador Constitucional lo suplicamos muy atentamente ya no sigan las persecuciones y encarcelamientos por que alegamos nuestros derechos de las tierras que nos fueron dotadas...

ccp a Derechos Agrarios México

ccp a CNC México

ccp a Presidencia de la República.

Se le suplica contestación a el Limon via Autlan de Navarro por tener horita de momento la encargada de Correos no nos entrega la correspondencia a la Comunidad la entrega a los contrarios para que no nos demos cuenta nosotros de lo que nos llega...

Annexe n° 2.3. Attestation des membres de l'*ejido viejo* de non responsabilité dans les invasions de terre de 1966.

**04/07/1966.** El pte del Comisariado Ejidal Inocencio Araiza Cuevas secretario J Jesus Perez Michel, Tuxcacuesco, a quien Corresponda.

... Que esta comunidad es ajena por completo a los actos de despojo, destrucción de pasturas y atropellos que vienen cometiendo Marcos Franco Flores, Jose Franco, Severiano Rdez, Jose Rdez, Leoncio Rdez, Rosendo Almaraz, Luis Galindo, Ramon Vadillo, Esteban Preciado, Eligio Canales, Lucio Virgen, Victoriano Sandoval, J Jesus Sandoval, J Glpe Montes de Oca, Juan Hdez, Nicolas Nuñez, Pedro Almaraz, J Jesus Espinoza, Epifanio Padilla, Juan Figueroa, J Jesus Lopez, Justino Espinoza, Pedro Garcia, Miguel Vargas, Jaime Escobar, Exiquio Rdez, Nazario Gtez, J Glpe Glez, J Ascencio Vargas, Irineo Garcia en el predio El Limoncito y Las Mesas o Mesillas o Potrero Nuevo, ya que de todos los individuos enumerados solamente el primero es ejidatario de este lugar a quien se dió su parcela en el Rincon.

... con la ampliación concedida por la res. pres. 10/05/1962... tocandoles en el predio El Pochote que fue afectado a Juan Hernandez, Nicolas Nuñez Rosales, Pedro Villalvazo, J Jesus Zamora, Marcos Figueroa, Dolores Sandoval e Higinio Llanos, aceptando su parcela solamente los dos últimos y negandose a recibirla los restantes por lo cual quedaron fuera del ejido y se adjudicaron las parcelas rehusadas a otros campesinos necesitados.

Por ultimo se hace constar que el citado potrero Nuevo o El Limoncito y las Mesas o Mesillas no ha estado en posesión de la comunidad agraria que respresentamos desde 1949 y que se ha venido respetando a su propietaria hasta que legalmente dispongan otra cosa las Autoridades Agrarias.

Annexe n° 2.4. Lettre de justification des invasions de terres par les *paracaidistas* de Chachahuatlán.

11/06/1971. Delegado del Partido (Miguel Vargas) al Lic. A. Gomez Villanueva Jefe del Depto. de Asuntos Agarios y Colonización.

Sr Lic:

Los saludamos los Campesinos de Tuxcacuesco y Chachahuatlán de Tuxcacuesco quienes estamos profundamente enterados y con el fin de felicitarlo por medio de este escrito por el puesto que tomo como Jefe de ese Departamento en el DF.

Porque en realidad sabemos que ahora sí tenemos un amigo en esa Dependencia y que tenemos confianza que los problemas agarios de los Campesinos se resolvieran en más poco tiempo de lo que ha venido haciendo, estamos seguros los Campesinos del Sur de Jalisco que los terrenos en solicitud en protección a nuestras familias muy pronto por su conducta serán repartidos.

De los problemas que nos aquejan en este bajo con el Reparto de la Tierras tiene amplio conocimiento el lic. Ruben Zuno Arce y el lic. J. Guadalupe Zuno Arce ya que Ud. debe comprender que nosotros los campesinos parte del problema se nos resuelve entregandonos un pedazo de tierra para el sosten de nuestros hijos y elevar las alimentaciones en la República Mexicana. Sr. Lic. le suplico de la manera más atenta tenga a bien nombrar una persona de su confianza o Ing. a deslindar los terrenos ya en posesión de la Comunidad Agraria de Tuxcacuesco, nosotros los Ejidatarios de Tuxcacuesco tenemos conocimiento que hace más de 20 años que las Directivas de esta Comunidad han estado confabulando con los terratenientes haciendo a su antojo lo que a bien les concierne les han recojido la Parcelas a las Viudas y Ejidatarios con gozo de sus derechos humildes e indefensos nuevamente se encuentran con nosotros la actual directiva de nuestra comunidad invadiendo junto con otros compañeros las Parcelas de unos ejidatarios ya en posesión y disfrutando de los bienes de la Comunidad, le rogamos Sr. Lic. ordenar la Destitución de este Comisariado e inclusive toda la Directiva y que se nombren personas de buena conducta y que sean con los campesinos es el unico grupo que esta en contra de la Comision del Sur o sea de las Comunidades que tiene unificadas el Lic. José Guadalupe Zuno Arce. A lo que me refiero , que estos señores estan invadiendole las parcelas a los señores Pedro Almaraz X., Pedro Preciado Quintero, Silvino Mata Hernandez, Epifanio Padilla Galindo, Antonio García, Francisco Zamora Vargas, Rosendo Almaraz, Nicolas Nuñez Rosales, José Madero Madrueño, Juan Castillo, Irineo García, Angel Mancilla, Miguel Araiza, Teodoro Araiza, Estas personas Sr. Lic. por medio de una lucha se les dió posesión en estas tierras porque fueron rescatadas de las manos de los terratenientes son terrenos que fueron repartido y entregados por resolución presidencial en 1940 los señores que estan invadiendo corresponden al nombre de 1.- El comisariado Jesús Perez Michel, Tesorero Abraham Nava, Salvador Rodriguez Castillo, Apolinar Canales García. Matías Gutierrez, Eulalio García, Ramón Michel, Odilón Perez, José Araiza, Jesús Canales Ayala, y otros más le ruego de la manera más atenta como miembro de esta Comunidad que estas personas desalojen las parcelas invadidas y se vayan solamente a trabajar sus parcelas que les fueron entregadas por el Depto. Agrario.

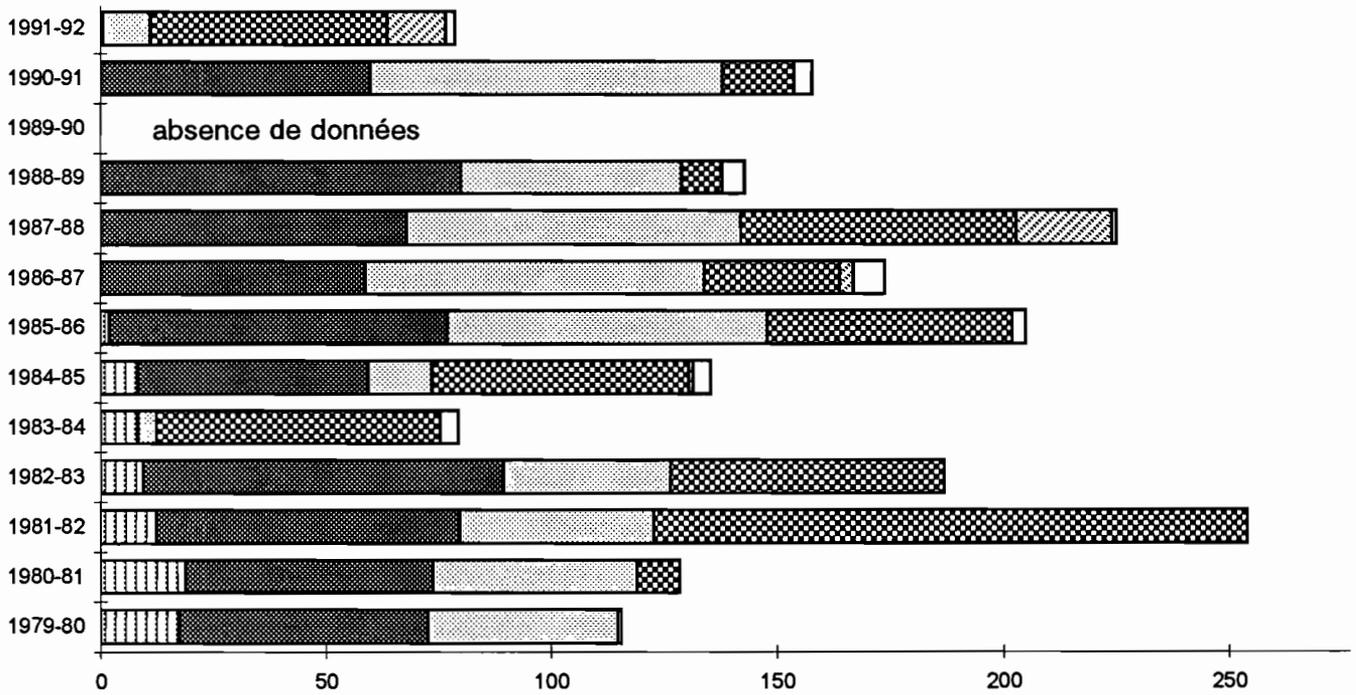
Sin más por el momento y en espera de sus apreciables órdenes me despido de Ud. afectuosamente

Su amigo Delegado del Partido

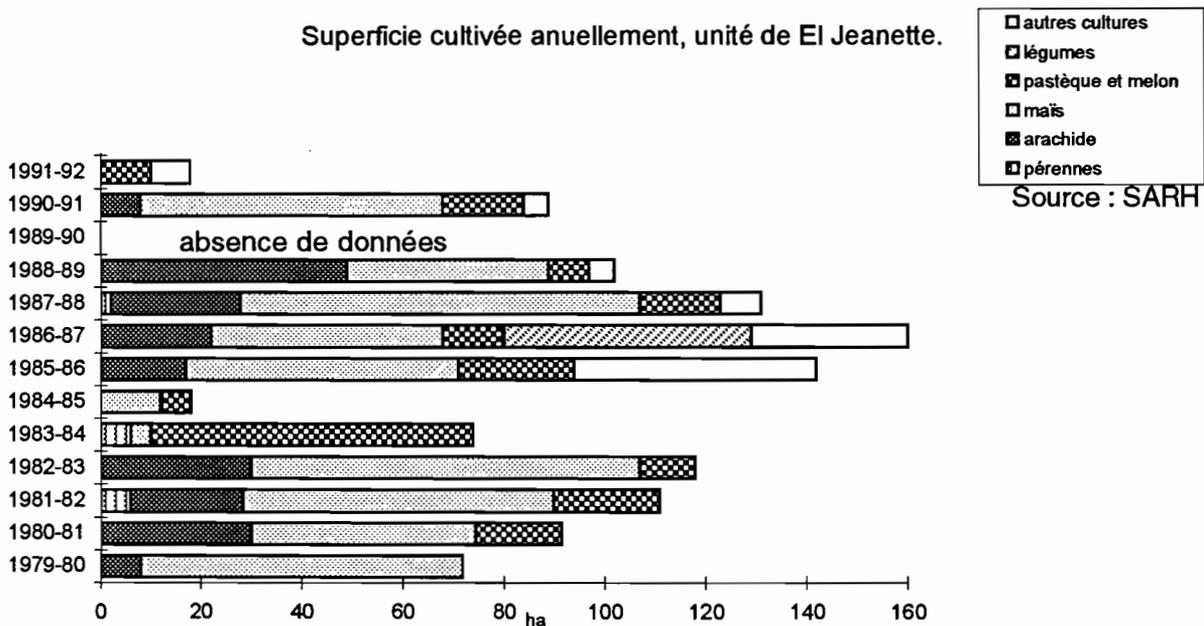
Miguel Vargas Camberos

Chachahuatlán, Municipio de Tuxcacuesco Jalisco.

Superficie cultivée annuellement, unité de El Rincón.



Superficie cultivée annuellement, unité de El Jeanette.



### Annexe n° 3.2. Entretien avec doña Candelaria : vie quotidienne d'une femme de Tuxcacuesco, migration des fils et difficultés du métier d'agriculteur.

"Nos casamos en 1950, ya estaba el primer ejido todos trabajando. Tuvimos 10 hijos, 5 hombres, 5 mujeres : Ruben, Neo, Silvia y Chato viven aqui. Cuando nació el Chato la más grande tenia 1 año 6 dias, Lucrecia, al año que me casé, luego Chato, Ruben tenia año y meses después del chato, [siguen] Maricela, Neo, Silvia, Cesar, Laura Soledad, Eva Clotilde y Victor Esteban. La casa era un cuartito de tierra en terreno ejidal cultivado, el presidente municipal, Crescencio Corona repartió unos lotes, le dieron a la mamá de mi esposo, ella hizo el cuarto. Poco a poco hicimos la casa... Fue un 26 de abril cuando entró la luz, mucho después de que nos casamos, en 1970... El agua llegó el día 11 de dic de 1945 a las 12 del días, hasta las campanas sonaron, toda la gente iba a ayudar. Antes iban en burritos con cantaritos hasta donde esta el nacimiento en el Rincón, pero era agua estancada con paludismo. Preferiamos la del rio, que herviamos o filtrabamos con filtros de piedra. Para lavar ibamos a la Pinchintota, ibamos a bañarnos el miercoles y el jueves. A nosotros nos gustaba ir a principio de la semana para no lavar en mugre ajena, ibamos en burritos con tambaches<sup>1</sup>. Aqui habia una noria en el pie de la iglesia, la sacó el padre Julian para cuando se acabe el agua que tenemos, porque como se va derrumbando el monte... Ahora que no ocupamos el gobierno, se la dieron al gobierno para que nos cobre cobros bien pesados. Y a nosotros nos costó, hicimos un tunel de 150 m y no ocupamos ni un cinco del gobierno. Se hizo la instalacion por canales porque no teniamos para tubos. Hicimos la caja de agua. Cuando se instaló el agua, cada semana se pagaba 3 pesos para los mozos y el material, el tubo llegó donde venden la gasolina...

... [En mi familia] queria que nada se desperdiciara y a parte de esto a mi señor le gustaba desperdiciar el dinero. Tenia una granjita de puercos, tenia más de 100 gallinas. El día que no tenia para comprar de comer, le mochaba el bucho a una gallina y la ponía a cocer. El día que no tenia, era el día que comian mejor. Teniamos mucho plátano encino y manzano y los vendiamos. Los poniamos a maduración en un pozo que haciamos con hojas de platano. Cosia ajeno a la maquina, hasta me cegué. De un modo o de otro, viviamos al día pero no nos faltaba.

Mi esposo trabajaba en la panaderia y cuando se enfadaba ponía una cantina pero para él. Le salía cola, a veces no sacaba ni para los impuestos. Tres pagos para dos meses y uno a principio de año. Ya que se cansó de andar ligando borrachos y él tambien de andar de ratecón, se puso a trabajar la panaderia.

---

<sup>1</sup> Concession de l'eau potable à des entreprises privées par le municipe depuis 1992.

En 1968 le nombraron una parcela para él. Era un grupo de 80 personas, los primeros ejidatarios tenían ya afectados, tenían de 4 a 5 parcelas pero no las cultivaba. Había nombramiento para este personal del cual estuvo mi esposo, les tuvieron que dar. Se dieron cuenta que los otros tenían de más y no les daban. Desde entonces no había sembrado, fue huérfano y la mamá hacía pan y mantenía a mi esposo, él se enseñó la panadería. Cuando tenía 12, 13 años se lo llevó a un cuñado que era teniente y le dieron entrada en el colegio del ejército en Guadalajara, se enseñó a leer y estudiar, porque aquí no le interesaba y hacía lo que quería. El cuñado lo metió a la escuela. No más, a trabajar no se enseñó y cuando lo iban a llevar a México para darle ascenso, la mamá lo recogió, no quería que lo enseñara para criminal. Ahora se lamenta. Cuando tuvimos nuestros hijos nos regalaron 3 becas, el general Marcelino García Barragán las regaló pero no tenían el 3º año de primaria ya cursado y apenas se enseñaban a leer. Y por falta de recursos no podían estudiar, no teníamos para mandarlos hasta allá...

El Chato se fue a Estados Unidos en 1973 por falta de recurso, les pagaban 600 \$ en la presidencia y cuando se casó tuvo problemas su mujer (José Elvira Arias) con su primer hijo (nació de 6 meses 16 días) lo llevó al sanatorio y se endrogó vendió todo, tenía un rifle, una televisión. De todo se deshizo para atender a su mujer. Viéndose comprometido con tanto dinero que debía de la curación, se fue por allá. No conocía a nadie se fue a la aventura, le faltaban 3 meses para salir de la presidencia, pidió permiso. Cuando encontró trabajo en una panadería en California mandó su renuncia irrevocable. Después no más fue por su mujer y su hijo Ivan. Todos los demás nacieron allá Eunice, Ivan, Jesús y Jeanette. En seguida se fue Maricela, llegó con él, se andaba yendo con el novio que era un mal viviente (venía de México, un familiar de alguien del pueblo). Mi hija trabajaba en el radio comunicación. El Chato le ayudó a mi esposo a irle a alcanzar en el camino. Entonces como había un montón de muchachas queriéndose ir a EU, la dejó ir para que sepa como se gana el dinero. Ya tengo mis nietos de ella... se casó con un jarocho. Después se fue Rubén, fue y se volvió quedó unos 3-4 años, vino porque me enfermó y fue el pretexto para que se viniera, trabajaba en una fábrica de madera labrada. Se iban de pasaditas de 20 [años], hasta que no supieran chambear. Les guardan sus trabajos, son muy activos en sus trabajos. Maricela trabaja como hombre allá haciendo casas, tapando techos, haciendo cocinas integrales... A veces saca más grande el cheque ella que su esposo, viven en Fontana California. Después ya se encontró la novia Rubén, María de Los Angeles hija de Secundino Gutiérrez. Lucrecia se casó con Marcos Cobian de Los González, dió 5 hijos (una nació allá), tenía tortillería paleta, pero no le daba, vendió todo y se fueron por allá. Sus hijos estudiaron allá, están en la universidad... Después se fue Chole y ultimamente se casó la más chica y se fueron por allá con Antonio González que tocaba en un conjunto. Aquí no tenían los medios para pagar un maestro de música, allá le dije que siguiera estudiando, entró en una banda de moda de allá en William cerca de San Fernando.

Tambien trabaja en un fábrica de cajas de madera. Tienen dos hijos Tonio y Elizabeth. Cesar se fue hace años, tiene 3 hijos, allá se encontró la señora con que se juntó de los Altos de Jalisco, una güera chapeada... En la Navidad vienen, hacemos unas pachangotas. Neo nunca quizo ir a EU, es muy tímido, muy nervioso, muy trabajador pero fuera de sus cosas... Trabaja en lo de su papá, ordeñando...

Tenemos 30 nietos y un bisnieto, no quiero ir a EU de arrimada, un viejo es cochino, enfermo, vamos a estrañar el clima... es muy húmedo y frio en invierno. Mi esposo es él que no quiere y a mi me hizo consentir también. Aqui vienen muy poquito...una, dos semanas... no pueden dejar su trabajo... Se comprometieron a mandar cada mes 100 \$US, menos la más grande que tiene sus hijos en la universidad. No dejan de mandar. Traen camionetas pero ya vienen muy gastadas y después del viaje hay que componerlas.

Es muy duro, la agricultura como da quita. Mete uno todas sus fuerzas y energias para el cultivo y a la hora lo que nos friega son los mercados, los sin verguenzas que estan en los mercados, aún que sepan como se sufre para obtenerlo. Dicen "dejalo ahí a ver si se vende o si no lo tiramos". Después no le da a uno nada. A mi esposo le quedaron debiendo 6 millones. Y ahi estan estos coyetones que nos agarran estos tontos de por aca. Desde el viaje que cuesta tantisimo. Eso para tomate, melón, sandia, chile. El maíz y el cacahuate aqui se vende o nosotros lo damos a los animales, nunca nos ha tocado vender a la CINSA. Compramos salvado y soya y le hacemos un revoltijo. Es una tonteria tener puercos porque está muy caro el alimento y no les pagan bien. Mis hijos cuando nos mandan una ayudita para el sustento, él asegura la comida de los puercos no la de nosotros, quiere decir que los quiere más que a nosotros. Pero ya está uno habituado..."

## Annexe n°4.1. Enquête systèmes de production.

N° du Système de production	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Superficie travaillée en ha.	2500	7	13	12	190	511,3	9,25	4,75	515	5	670	40	20,35	3	0	1	4	4	8	11	4	20
en faire valoir direct	2480	7	8	12	170	5,25	9,25	4,75	515	0	670	40	20,35	3	0	1	0	0	8	5	4	20
en fermage	0	0	5	12	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	6	0	0
en métoyage	20,00	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	4	4	0	6	4	20
irrigable	80	7	2	12	18	11,25	5,25	4,75	6	0	4	9	4,35	3	0	1	si	si	8	11	4	20
non irrigable	120	0	11	0	22	0	0	0	7	5	37	11	6	0	0	0	si	si	0	0	0	0
parcours	2300	0	0	0	150	500	4	0	500	0	634	20	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
origine de la terre	1	1	1	2	1	3	1	1	3	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	2
<b>Cultures</b>																						
marafchage	2	3	2	3	1	3	2	2	non	non	3	non	2	1	non	non	1	non	non	3	2	3
maïs	3	2	1	1	3	3	1	3	3	2	2	3	2	2	non	non	1	2	1	3	2	3
arachide	oui	oui	oui	oui	non	non	oui	non	oui	oui	oui	oui	oui	non	non	non	oui	oui	oui	oui	oui	oui
piment vert	non	oui	oui	oui	oui	non	oui	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non
piment sec	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	oui	non	non	non	non	non
fourrage	oui	non	non	non	oui	oui	non	non	oui	non	oui	non	non	non	non	non	oui	non	non	oui	non	non
nombre de tracteurs	4	2	0	2	2	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
nombre d'attelages	2	0	1	2	2	1	1	2	1	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	1
nombre de camions	1	1	1	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
nombre de camionnettes	4	3	4	3	2	0	1	1	1	0	2	0	2	0	1	1	0	0	0	1	0	0
main d'oeuvre	3	2	2	3	3	3	2	2	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2
financement	1	3	1	1	1	4	4	1	4	1	4	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	5
<b>Elevage</b>																						
bovins viande	300	5	3		100	30	10	2	80		80	4	14	4	20					31		3
vaches laitières	100				25			2	10		10				3					6		
autres que l'attelage	30 veaux				25 veaux				120 porcs		25 veaux											
alimentation	1,2,3	2	2		1,2	2	2,3,1	1,3	1,2		1,2	1,2	2		3					1		1
origine de l'élevage	3	2	2		1	2	2	2	1		3	1	1		1					1		0
<b>Autre activité</b>	1,2,3,6	6,2		6	3	5	non	non	non	non	non	non	3	non	1	non	7	7	non	3	non	non
migration	non	1	1	non	non	non	non	non	1	non	non	non	1	non	2	non	2	non	3	non	non	non
combien de fois		1	1						1				1	0	1	0	1	0	1			
années		17	12						3 mois				1	0	2	0	30	0	2			
<b>Famille</b>	3	5	5	11	8	2	12	12	12	13	14	12	5	5	3	9	3	4	3		13	2
au foyer	2	5	5	9	4	1	3	4	1		2	3	5	5	3	3	2	4	1	5	3	2
aux États Unis		frères		2			5	6	6	4					4	1				1	10	
ailleurs	1				4	1	4		3	1	10									2		
aide des migrants		1		non			1	2	2	1					non	non	non	non	non		1	non
éducation du chef de famille	2	1	3	1	2	1	1	2	1	0	1	3	1	1	1	2	0	1	3	1	0	1

23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	
40,5	16	160	179	0	6	12	30	0	27	8	70	0	0	0	25	7	8	58	
32,5	16	160	179	0	6	12	30	0	27	8	70	0	0	0	25	7	8	20	
0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	0	
8	8	0	0	4	6	0	20	4	0	0	20	2	0	7	0	7	0	38	
12,5	8	0	6	0	6	5	20	0	8	2	20	0	2	0	5	7	8	46	
8	8	40	13	4	0	3	0	4	4	6	0	2	0	7	10	7	0	0	
20	0	120	150	0	0	2	10	0	15	0	50	0	0	0	10	0	0	12	
2	3	2	3	0	1	2	1	0	1	1	3	0	0	0	1	0	1	3	
3	3 non		3 non		3	1 non	non		3	1 non	non	non	non		3	2	3	3	
3	3	3	3	1	3	1	3	2	3	3	3	1 non	2		3	2	3	3	
oui	oui	oui	oui	oui	oui	non	oui	oui	oui	non	oui	oui	non	oui	non	non	non	oui	
non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	non	oui	non	oui	oui	
oui	oui	oui	oui	non	non	non	oui	non	non	non	non	oui	non	non	non	oui	non	non	
non	non	oui	non	non	non	oui	oui	non	non	non	non	non	non	non	oui	non	non	non	
2	0	1	2	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	
0	1	0	0	0	1	0	4	1	1	0	4	1	0	0	1	0	0	2	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1	1	1	1	0	0	2	1	0	1	0	2	0	0	0	1	0	1	1	
3	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	
1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	2	4	4	
20	10	70	70				50	2	10		50				15		20		
			5				15												
2,3,1	2,1	1,2,3	1,3,2		1		1,2		1,2,3,1		2,1				1,2		1,2		
2	2	2	2		1		1		2		1				1,2		2		
6,3,2	non	non	3	7 non	3	3	7 non	5	3	7 non	7	1 non	non	non					
1	1	1 non	non	non		1 non	non	3	1 non	non	1 non	1	1 non	1	1 non	non			
1	3	3				2		5	1		2			1	1				
1	8	14				16		5	8		1			15	20				
6	5	13	9	4	2	5	7	8	8	5	4	10	1	9	3	4	4	8	
6	2	4	2	4	2	5	5	4	2	5	3	6	1	4	3	4	4	4	
	3	9	7				1	2	5		1	3		5				2	
		1					1	2	1			1						2	
non	non	non	3				non	1 non		1	1		non					non	
1	0	1	0	0	0	2	1	0	0	1	1	0	1	0	1	2	2	0	

## origine de la terre et de l'élevage

1 héritage (ejido)

2 achat

3 les deux

## cultures (maraîchage, maïs)

1 de 0,1 à 2 ha

2 de 2,1 à 4 ha

3 plus de 4 ha

## Financement

1 autofinancement

2 autofinancement et usuriers

3 autofinancement et migration

4 autofinancement et banque

5 banque

## main d'oeuvre

1 famille seul

2 famille et journaliers

3 famille journaliers et ouvriers permanents

## éducation du chef de famille

0 pas d'école

1 primaire

2 secondaire

3 au delà

## alimentation du bétail

1 fourrages produits

2 parcours

## autre activité

1 maquignon

2 vente de légume

3 commerce local, restauration

5 administration, employé

6 transport

7 journalier

## migration

1 aux Etats Unis

2 au Colima

3 les deux

Quelques données résumées sur les systèmes de production.

Superficie travaillée		Superficie en parcours	
de 0 à 3,9 ha	5	aucune	24
de 4 à 9,9 ha	17	de 0,1 à 9,9 ha	5
de 10 à 19,9 ha	9	de 10 à 100 ha	5
20 ha et plus	10	plus de 100 ha	7

Système foncier	faire valoir direct	FVD et métayer	fermier	métayer	FVD, en fermage ou métayage	propriétaire ne cultivant pas
de 0 à 3,9 ha	2	0	3	0	0	0
de 4 à 9,9 ha	5	7	1	6	0	2
de 10 à 19,9 ha	1	4	0	0	0	1
20 ha et plus	1	3	0	0	3	2

	Superficie irriguée	Maraiçage	Piment vert
aucune	9	15	34
de 0,1 à 1,9 ha	1	5	2
de 2 à 3,9 ha	7	7	3
de 4 à 9,9 ha	13	14	2
10 ha et plus	11		

Annexe 4.2. Possibilités inter-générationnelles, accumulation.

N°	ACTIVITES PASSES ET PRESENTES DES PRODUCTEURS	CLASSE D'AGE	ACHATS POUR LE SYSTEME DE PRODUCTION	ORIGINE ET ACTIVITES DES PARENTS	ACTIVITES DES ENFANTS
10	Métayer	40-50 ans		Métayer	4 aux EU, 1 à Puerto Rico
18	Métayer et ouvrier agricole	40-50 ans		Métayer	1 jeune
17	Métayer et fermier	50-60 ans		Journaller, métayer	1 aux EU, 1 dépendante ici
27	Métayer et journalier	30-40 ans		De San Miguel	1 jeune
37	Métayer et journalier	50-60 ans		De Oaxaca, soldat	10 filles (3 restaurant ici), 4 fils (1 aux EU, 2 journaliers, 1 jeune)
35	Métayer et journalier	plus de 60		Métayer	3 aux EU, 1 à Guadalajara, 2 journaliers, 2 dépendantes
40	Journalier aux EU, métayer et migrant saisonnier	30-40 ans		Métayer, journalier	2 jeunes enfants
31	Métayer	plus de 60		De El Grullo	2 aux EU, 1 camionneur, 1 dépendante, 2 mariées
16	Commerçant, transporteur, propriétaire	50-60 ans		Commerçant, transporteur	4 aux EU, 1 médecin, 1 jeune, 1 mariée
15	éleveur, maquignon	30-40 ans		Éleveur	1 jeune
36	Boucher, producteur sur parcelle fédérale, fermier	plus de 60		De Carranza	célibataire
19	Étudiant, éleveur	30-40 ans		Majordome de la hacienda	2 jeunes enfants
9	Ejidataire, propriétaire, éleveur	plus de 60	terres arables, parcours, tracteur	Éleveur	6 aux EU, 1 commerçant, 1 éleveur-agriculteur, 2 mariées
25	Ejidataire, ouvrier aux EU propriétaire et éleveur	50-60 ans	terres arables, parcours, tracteur	De San Miguel, métayer	3 producteurs avec lui, 3 dépendantes, 4 aux EU
12	Juge, propriétaire et éleveur	plus de 60		De Zenzontla, grand propriétaire	célibataire
30	propriétaire, éleveur	50-60 ans		Éleveur, grand propriétaire	1 aux EU, 3 mariées, 1 à Guadalajara, 1 producteur avec lui
34	propriétaire, femme commerçante	plus de 60	tracteur	Grand propriétaire, éleveur	1 aux EU, 1 producteur avec lui
14	Ejidataire	30-40 ans		Boulangier, ejidataire	3 jeunes enfants
29	Journalier aux EU, ejidataire, commerçant	30-40 ans	parcelle ejidale	Ejidataire, employé municipal	3 jeunes enfants
33	employé aux EU, ejidataire, employé	30-40 ans		Boulangier, ejidataire	3 jeunes enfants
21	ejidataire, veuve donne sa parcelle en métayage à son fils	plus de 60 ans		mari ejidataire	1 ejidataire, 10 aux EU, 1 journalier
28	ejidataire, veuve donne sa parcelle en métayage	plus de 60		mari ejidataire	1 vit des revenus de la parcelle

3	<i>employé aux EU</i> , ejldataire, mécanicien	30-40 ans	camion et camionnettes	ejldataire	femme employée aux EU, 3 jeunes enfants aux EU
8	<i>Boulangier</i> , ejldataire	plus de 60		(mère boulangère veuve)	2 ejldataires, 1 boulangier, 1 mariée, 6 aux EU
40	<i>fermier</i> ejldataire	30-40 ans	camionnette, tracteur, semoir, pulvérisateur, serre	De Cd. Guzmán	3 jeunes enfants
2	<i>Employé aux EU</i> , ejldataire, transporteur, femme commerçante	30-40 ans	camionnettes, camion, tracteurs	Ejldataire	3 jeunes enfants
7	Ejldataire	50-60 ans	camionnette	Ejldataire	5 aux EU, 1 au San Luis Potosí, 3 étudiants à Guadalajara, 1 dépendante
38	<i>Cuisinier aux EU</i> , ejldataire, maquignon	30-40 ans	camionnette	Ejldataire, propriétaire, éleveur	2 jeunes enfants
4	<i>Ouvrier, métayer</i> , transporteur, propriétaire	plus de 60	camionnettes, camions, tracteur	Majordome de la hacienda	3 producteur-commerçants avec lui, 2 aux EU, 6 filles
32	Ejldataire, propriétaire, éleveur	30-40 ans	camionnette, parcours, tracteur	Métayer	5 aux EU, 1 mariée ici
6	employé municipal, ejldataire, propriétaire	50-60 ans	terres arables, parcours, tracteur	Métayer	1 à Tijuana
13	Ejldataire, femme restaurant	30-40 ans	camionnettes	Ejldataire	1 mariée ici, 3 jeunes enfants
20	Ejldataire, restaurant, pharmacie	50-60 ans	camionnettes	Ejldataire	3 aux EU, 1 ici
24	Ejldataire-transporteur, donne ses 2 parcelles en métayage à son fils	plus de 60	camionnette, camion, tracteur,	De Zenzontla, métayer, journalier	1 ejldataire-prop-transporteur, 3 aux EU
28	Ejldataire, propriétaire, éleveur	50-60 ans	parcours, camionnette, tracteur	père mort	1 fermier, 7 aux EU
11	Propriétaire, éleveur	plus de 60	camionnette, tracteur	Grand propriétaire	10 au Mexique, 2 agriculteurs-éleveurs avec lui
1	Propriétaire, éleveur	40-50 ans	camionnette, terres arables, parcours, tracteurs	Fermier, commerçant, propriétaire	1 mariée à Guadalajara
23	<i>Journalier aux EU</i> , Ejldataire, propriétaire, transporteur, commerçant	50-60 ans	parcelle ejldale, camionnette, camion, tracteur, parcours	Ejldataire, transporteur	1 travaille avec lui, 3 jeunes enfants
22	<i>Commerçant, propriétaire</i> donne ses terres en métayage	plus de 60	terres arables, tracteur		pas d'enfant
5	Propriétaire, éleveur, commerçant, production de mezcal	40-50 ans	camionnettes, parcours	Grand propriétaire, éleveur	1 mariée ici, 1 dépendante, 1 producteur avec lui, 3 à Guadalajara
41	Ejldataire, propriétaire, éleveur, finance des parcelles de maraichage	plus de 60	camionnettes	Métayer	1 ejldataire, autres aux EU

N.B. Les activités entre italiques sont les activités passées.

Ne sont pas reportés les enfants décédés. Les filles qui vivent à la maison mais n'ont pas d'activités rémunérées sont considérées comme dépendantes du producteur.

SOURCES : entretiens

Annexe n° 4.3. Prix payé à l'agriculteur du melon et de la pastèque, Tuxcacuesco.

MELON				PASTEQUE			
date	prix \$/t	volume en t	modalités	date	prix \$/t	volume	modalités
12/3/93	700		2 sur pied	12/3/93	600		sur place
14/3/93	600		1 sur pied	20/3/93	500		aux halles
20/4/93	700		0,3 sur place	mar-93	44000 N\$	4 ha	la huerta
21/4/93	700		0,5 aux halles*	2/2/93	900	10 t	aux halles
22/4/93	650		1 aux halles	12/2/93	700	10 t	aux halles
23/4/93	600		2 aux halles	1/4/93	600		Sayula
diverses	550	2.5, 3, 0.2 t	aux halles	10/4/93	750	5t	sur place
10/5/94	700		60 sur place	15/4/93	1000	12	aux halles
10/5/94	700		50 sur place	18/4/93	750	18t	aux halles
16/5/94	700		18 sur place	26/4/93	800		9 aux halles
17/5/94	850		18 aux halles	3/5/93	800		9 aux halles
18/5/94	1000		18 aux halles	11/5/93	800		8 aux halles
				12/5/93	1000		3 aux halles
				diverses	750	6,7,8,9,3	

\* aux halles de Guadalajara

Sources : entretiens

Annexe n° 5.1. Evolution de la production de melon, pastèque et piment vert au Mexique et dans l'Etat du Jalisco.

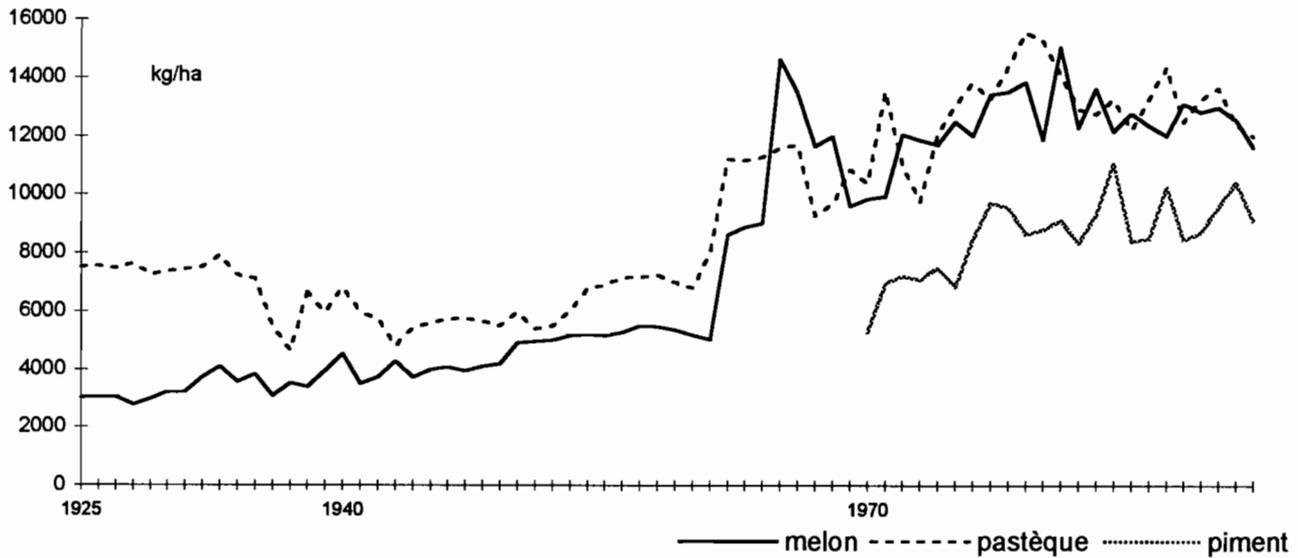
La production de melon s'est multipliée par deux en moins de 20 ans pour se situer en 1992 à près de 500 mille tonnes même si durant cette période le rendement a stagné. Depuis 1990, l'Etat du Michoacán n'est plus le premier producteur, il s'est fait devancer par le Sinaloa et le Sonora.. Le Jalisco, loin derrière n'apporte plus que 1 % de la production nationale, contre 6 % dix ans plus tôt. La production fort irrégulière de cet Etat ne cesse de chuter depuis 1989 malgré une augmentation des superficies cultivées depuis 1991.

C'est au début des années 50 que la production de pastèque a décollé avec une forte augmentation de la consommation nationale qui s'est poursuivie durant 10 ans, époque où s'observe une amélioration des rendements. Les exportations de pastèque dépassent les 50 mille tonnes dès 1970 et ajoutées à celles de melon elles représentent aujourd'hui entre 250 et 400 mille tonnes, faisant de ces deux produits les principales cultures d'exportation après la tomate. Le Veracruz, à la faveur d'une année difficile, a pris en 1992 la première place à l'exportation devant les Etats du nord (Sinaloa, Sonora) tandis que le Jalisco a été rejetté en 10<sup>e</sup> place, avec 3 % du volume total, contre 8 à 20 % les 10 années précédentes.

Si la production du piment vert a doublé en 15 ans, son rendement a peu changé et oscille entre 8 et 10 tonnes par hectare. Là aussi les principaux producteurs se situent au nord du pays avec le Chihuahua comme leader, bien que selon la variété de piment ce classement change. San Luis Potosí, Hidalgo et Tamaulipas sont les Etats les plus gros producteurs de serrano. La production de piment vert du Jalisco reste réduite.

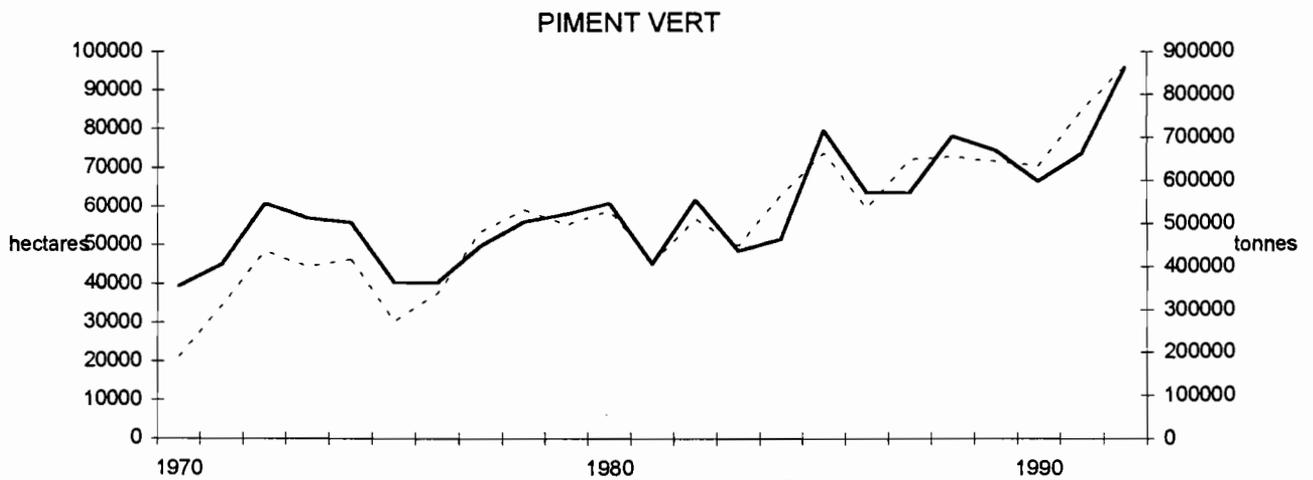
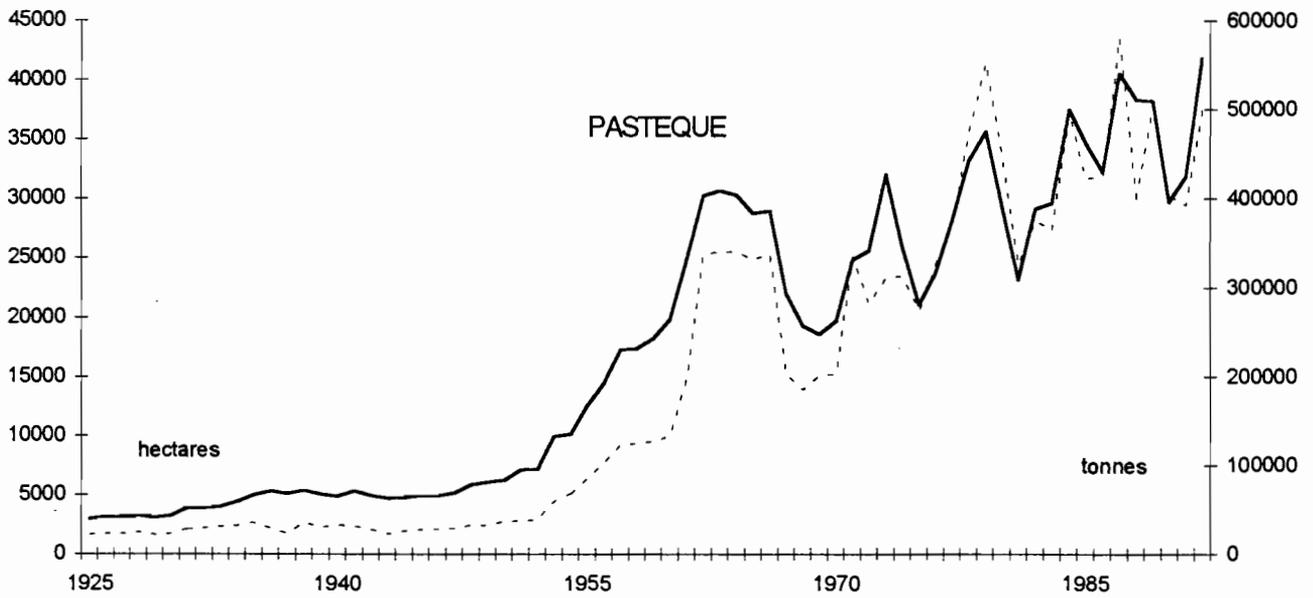
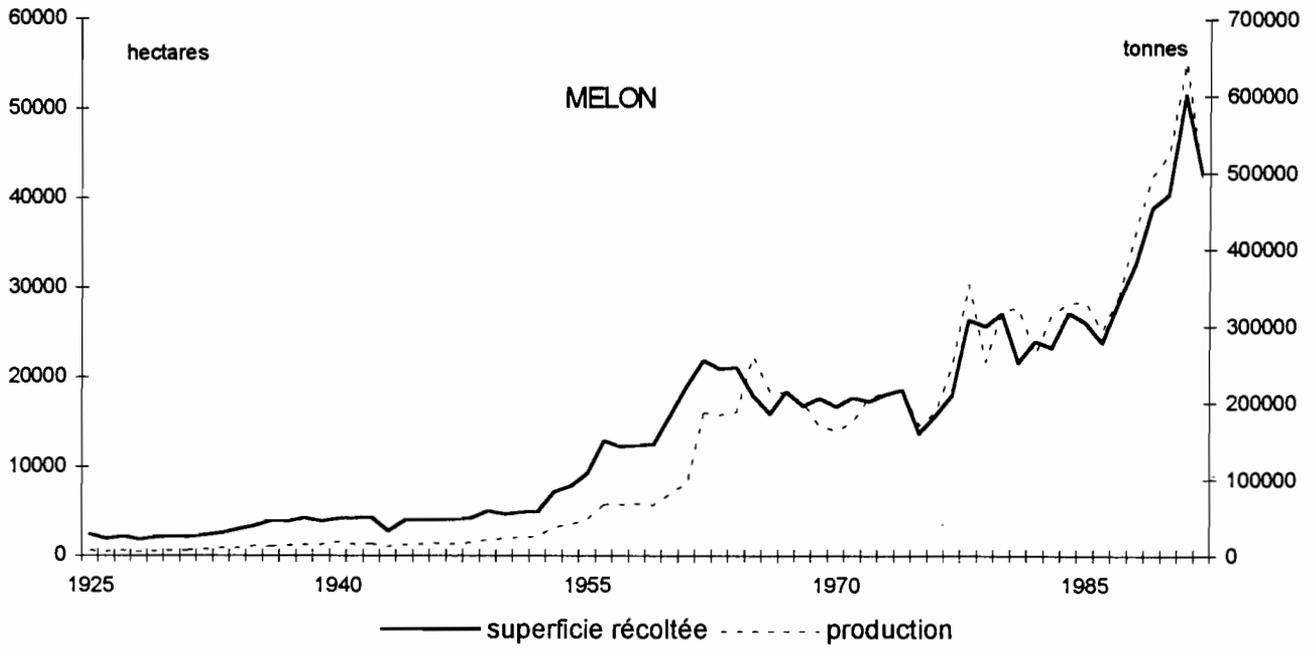
De ces trois produits, le piment semble le moins touché par les pertes (différence entre la superficie totale semée et la superficie récoltée) qui peuvent aller de 8 à 13 % de la superficie semée selon les années contre 5 à 20 % pour le melon et la pastèque.

Evolution des rendements



Superficies récoltées de melon, pastèque et piment vert, Etat du Jalisco





## RAPPEL CHRONOLOGIQUE DES EVENEMENTS IMPORTANTS POUR TUXCACUESCO.

1910-1916	Révolution mexicaine
1921	Mort de Pedro Zamora
1926-1929	La <i>Cristiada</i> , rebellion catholique contre le gouvernement
1927- 1930	La <i>Segunda (Cristiada)</i> résurgence de la rebellion
1937	Première demande écrite de terre au gouvernement du Jalisco de la part des paysans de Tuxcacuesco
début des années 40	premières migrations saisonnières vers les Etats-Unis
1944	Résolution présidentielle dotant l'ejido de Tuxcacuesco de terres
début des années 1950	accès à la terre des ejidataires de Tuxcacuesco
1962	réclamation des terres de la vallée de Chachahuatlán par Marcos Franco
1964-1970	plusieurs invasions de parcelles par les habitants de Chachahuatlán
1970-1971	invasion du Potrero Nuevo par des paysans de Tuxcacuesco
1972-1973	apaisement des conflits sur la terre
1975	début de la construction des unités d'irrigation par le gouvernement
1979	inauguration des premières unités d'irrigation à Tuxcacuesco
1986	entrée du Mexique dans le GATT Loi Simpson aux Etats-Unis : amnistie aux immigrés clandestins ayant un travail
1989	création de la Commission nationale de l'eau, CNA les permis d'exportation des fruits et légumes ne sont plus nécessaires (fin du monopole de la CNPH)
1991	proposition de réforme à l'article 27 constitutionnel, fin de la réforme agraire, début des réformes du secteur ejidal
1993	proposition de Nouvelle Loi sur l'Eau

## GLOSSAIRE

<i>agostadero</i>	parcours
<i>agraristas</i>	Agrariens, par extension, groupes mobilisés pour l'obtention de terres (Barragan E., 1994)
<i>aparcero</i>	Métayer
<i>arrendatario</i>	Locataire ou fermier
<i>arriero</i>	Muletier, commerçant ambulant.
<i>bodega</i>	entrepôt
<i>bodeguero</i>	grossiste, expéditeur ayant un entrepôt au marché aux halles
"cacique"	<i>cacique</i> , meneur d'une faction politique locale, "notable", médiateur de la communauté ou d'un groupe de personnes
<i>canalero</i>	<i>fontanero</i> , responsable de la distribution physique de l'eau dans une unité d'irrigation
<i>casco</i>	Désigne l'ensemble des bâtiments situés au centre de l'hacienda (Op. Cit.)
<b>CEDA</b>	marché aux halles de la ville de Mexico
<i>central de abasto</i>	marché aux halles
<i>certificado de inafectabilidad</i>	titre protégeant des terres privées d'une expropriation dans le cadre de la réforme agraire
<i>changarito</i>	<i>cantinas</i> , café, bar
<i>chile</i>	piment
<i>chile serrano</i>	piment vert de variété serrano
<i>coa</i>	Bâton fouisseur : un manche de bois dont une pointe est durcie ou renforcée par une pièce de métal (Op. Cit.)
<i>coamil</i>	Petite parcelle défrichée dans l' <i>agostadero</i> , généralement non labourable, semée en saison des pluies durant deux années en maïs
<i>compadrazco</i>	Lien qui unit deux compadres
<i>compadre</i>	Parrain des enfants
<b>CONASUPO</b>	Consejo Nacional de Subsistencias Populares; Entreprise publique chargée de la collecte de produits paysans, de leur industrialisation et de leur distribution dans un chaîne de magasins populaires. Aujourd'hui privatisée pour l'essentiel (Op. Cit.)
<i>coyote</i>	intermédiaire commercial, commissionnaire (péjoratif)
<b>CNA</b>	Commission nationale de l'eau créée en 1989, elle dépend de la <i>SARH</i>
<b>CNC</b>	<i>Confederación Nacional Campesina</i> , syndicat paysan aligné sur le PRI
<b>CNPH</b>	UNPH, <i>Confederación Nacional de Productores de frutas y Hortalizas</i> , syndicat des maraîchers et arboriculteurs
<i>criollo</i>	Créole. Descendant des espagnols établis en Amérique (Op. Cit.). Employé pour une semence d'origine locale
<i>Cristiada</i>	Guerre civile suscitée par les mesures anticléricales de Calles qui a embrasé les régions occidentales du Mexique de 1926 à 1929 (Op. Cit.)

<i>Departamento Agrario desguaje</i>	Secrétariat aux affaires agraires
"ejidal(e)"	séparation des gousses d'arachide du reste de l'appareil racinaire
"ejidataire"	<i>ejidal</i> , propre à <i>l'ejido</i>
<i>ejido</i>	<i>ejidatario</i> , membre d'un <i>ejido</i>
<i>elote</i>	Produit particulier de la réforme agraire mexicaine. <i>L'ejido</i> désigne à la fois la communauté des attributaires et le territoire attribué à la communauté et qui fonde son identité (Op. Cit.)
<i>esquilmos</i>	épis de maïs au stade laiteux
<i>fletero</i>	<i>rastrojo</i> , chaumes
<i>guardias blancas</i>	Transporteur
<i>hacendado</i>	Milices privées entretenues par les grands propriétaires
<i>hacienda</i>	Propriétaire d'une <i>hacienda</i>
<i>huerta</i>	Grande propriété de la période coloniale à la réforme agraire
<i>INEGI</i>	Champ de fruits ou légumes, verger
<i>jagüey</i>	Institut national de géographie et de statistique
<i>machete</i>	Réservoir d'eau de pluie creusés dans le sol, pour le bétail (Op. Cit)
<i>mediero</i>	Sabre d'abattis
<i>Mesa</i>	Métayer
<i>mesa directiva</i>	Plateau
<i>mezcal</i>	représentants élus de <i>l'ejido</i> ou des usagers d'une <i>URDERAL</i>
<i>mozo</i>	plante d'agave, alcool d'agave
"municipe"	Jeune homme, journalier ou métayer de la hacienda
<i>peones</i>	<i>Municipio</i> , division politique élémentaire du territoire mexicain contemporain
<i>potrero</i>	Journalier agricole
<i>PRI</i>	pré, champ, lieu-dit
<i>ranchería</i>	<i>Partido Revolucionario Institucional</i> , parti dominant au pouvoir depuis plus de 60 ans
<i>rancho</i>	hameau
	Le terme renvoie à de nombreuses acceptations:
	- Exploitation agricole de taille moyenne ou moyennement grande généralement, mais pas toujours, spécialisée dans l'élevage.
	- Groupe de bâtiments définissant un hameau. Le rancho est alors la catégorie élémentaire des recensements de population (synonyme de <i>rancheria</i> )
	- Résidence des <i>rancheros</i> .
	- Bâtiment principal généralement dissocié de la cuisine (Op. Cit)
	Nous employons les deux premiers sens
<i>Río</i>	Rivière
<i>Secretaria de Agricultura y de recursos Hidráulicos</i>	Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques, SARH

<i>Secretaria de Reforma Agraria sierras</i>	Ministère de la réforme agraire, SRH
<i>taverna</i>	montagnes
<i>temporal</i>	fabrique d'alcool de <i>mezcal</i> , <i>cantina</i>
<i>terrateniente</i>	Qui renvoie à la saison des pluies et par extension, cultures dépendantes des précipitations
<i>tienda de raya</i>	Propriétaire foncier
<i>tierras de humedad</i>	Magasin d'un <i>hacendado</i> où ses <i>mozos</i> viennent se procurer biens de première nécessité
<i>tierras de monte</i>	ou <i>tierras de jugo</i> , terres inondables semées en saison sèche en culture de décrue
<i>tierras de pan llevar</i>	ou <i>monte</i> , terres situées dans les <i>sierras</i> , non labourables souvent utilisées comme parcours
<i>tortilla</i>	terres arables
<i>trapiche</i>	Galette de maïs
<i>UNPH</i>	Moulin de canne à sucre
<i>URDERAL</i>	<i>Unión Nacional de Productores de frutas y Hortalizas, CNPH</i>
<i>yunta</i>	<i>Unidad de Riego para el Desarrollo Rural</i> , ouvrage de petite irrigation
	paire de boeufs, parcelle cultivable par une paire de boeufs, 4 à 5 ha selon la qualité du terrain

## QUELQUES NOTES SUR LA BIBLIOGRAPHIE

De nombreux ouvrages et articles auxquels je n'ai pas fait référence dans le texte m'ont été d'une grande utilité. J'aimerais rapidement citer les auteurs qui m'ont aidé à appréhender des thèmes essentiels sans discuter ici leurs concepts ou leur appartenance théorique.

Les approches systémiques et de Recherche-Développement en agronomie m'ont servi à définir les échelles d'analyse pertinentes et leur emboîtement et m'ont largement secouru sur le terrain (Mazoyer M., Dufumier M., Pillot D.). La recherche des flux (de matière, d'énergie, d'information) au sein de l'exploitation et à l'interface avec son environnement naturel et socio-économique permet de trouver les facteurs déterminants du fonctionnement de l'exploitation (Gras R., Sebillotte M., Badouin R., Capillon A). Quant à la typologie des systèmes de production, il n'existe pas de recette unique mais de nombreuses possibilités que l'on peut choisir en fonction de ce que l'on cherche à découvrir (BLACT, Bernard C., Dominguez C., Jouve P.). Pour replacer l'exploitation dans son contexte spatial et historique, les travaux de T. Linck, P. Campagne, H. Cochet et E. Léonard m'ont aussi été bien utiles en façonnant les notions de terroir et de communauté.

T. Linck m'a aussi amené à concevoir la communauté comme une organisation, un lieu de convergence de trajectoires individuelles en une stratégie collective. De même, les auteurs ayant écrit sur les théories des organisations en économie ou en sociologie m'ont conduit à m'interroger sur les modalités des échanges entre individus et la régulation de l'accès de chacun aux ressources disponibles (Ménard C., Bernoux P.). Les coûts de transaction, chers aux néo-institutionnalistes (Bardhan P., Bromley W., Stiglitz E., Ruttan W. et Hayami Y.) ne suffisait pas à m'expliquer le phénomène d'exclusion des petits et moyens producteurs, il a fallu en chercher l'explication dans une définition plus large des bases de pouvoir et de la négociation collective (Bernoux P., Crozier M., Linck T., Barragan E.). De nombreux chercheurs font référence à l'opposition entre intérêts collectifs et rationalité individuelle prise au sens large et notamment pour comprendre la gestion des biens communs tels que l'eau et les parcours collectifs (Bates R., Popkin S., Sen A., Orstrom E., Acheson J., Mc Kean M.).

Les différents auteurs cités ci-dessus m'ont aussi aidé à appréhender le concept d'innovation et de changement technique que j'ai pu retrouver en sociologie rurale. Les sociologues, socio-économistes ou même géographes ruraux que j'ai pu lire m'ont obligé à considérer l'importance des facteurs sociaux, culturels et historiques dans la définition des préférences individuelles au sein d'un groupe social et la mise en oeuvre d'actions collectives (Darre J. P., Mendras H., Eizner N., Haubert M., Hervieu B., Pernet F., Jollivet M.).

L'approche du concept de filière m'a été facilité par le paradigme le plus connu en organisation industrielle de Structure-Conduite-Performance, mais il a fallu laisser de côté les aspects particuliers aux industries et approfondir avec les théories des organisations. Les travaux de plusieurs chercheurs du CIRAD sur la filière maraîchère à Brazzaville et de Montigaud sur les fruits et légumes en France m'ont été d'une grande utilité ainsi que le manuel de M. Bourret-Landier sur la commercialisation des produits agricoles.

Enfin K. Vergopoulos, D. Leborgne et A. Lipietz m'ont éclairé sur la notion de centre et de périphérie et son rapport avec les modèles généraux de développement.

## BIBLIOGRAPHIE

### LIVRES ET ARTICLES CONCERNANT LE MEXIQUE ET LE JALISCO

#### *Marachage et approvisionnement alimentaire .*

AGUIRRE JIMENEZ A. A., 1992. Dinámica y perspectivas de la hortofruticultura en Jalisco, in *Carta Económica Regional*, marzo-abril 1992, año 4, n° 23, INESER, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, pp 11-24.

AGUIRRE JIMENEZ A. A., 1992. Exportaciones hortofrutícolas mexicanas, ¿Dinamismo o espejismo ? in *Carta Económica Regional*, enero-febrero 1991, año 4, n° 16, INESER, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, pp 16-21.

ASCENCIO FRANCO G., 1992. *Los mercaderes de la carne*. Zamora : El Colegio de Michoacán, Instituto Chiapaneco de Cultura, 192 p.

BANZO M., 1994. *Dynamique de l'espace péri-urbain et stratégies des producteurs agricoles. La périphérie sud-est de Mexico*. Thèse de doctorat en géographie (nouveau régime), Université de Toulouse II, 325 p.

BARRON A., 1992. Características y tendencias de los salarios entre los trabajadores de las hortalizas, in *Problemas del desarrollo*, Vol. XXIII, n° 91, oct.-dic. 1992, IIES, UNAM, México, pp 213-232.

BUSTAMANTE ALVAREZ T. 1992. Las empresas transnacionales en la producción de hortalizas y el tratado de libre comercio : el caso de Guerrero, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*, GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur). México : UNAM, Universidad de Chapingo, J. P. Editores, pp 152-161.

CARTON de GRAMMONT H., 1991. *Los empresarios agrícolas y el Estado*. México : IIS-UNAM, 279 p.

CNPH, 1983-1988. *Boletines anuales*. Culiacan.

ECHANOVE F., 1992. Abasto de piña al Distrito Federal : un caso de integración, in *El abasto de alimentos en México*, BASSOLS BATALLA A., TORRES TORRES F., DELGADILLO MACIAS J. (coordinateurs). México : UNAM, Cámara de Diputados LV legislatura, pp 251-275.

GOMEZ CRUZ M.A. et al., 1991. *El consumo de hortalizas en México y la marginación del medio rural*. Texcoco : Universidad de Chapingo, CIESTAAM, pag. multip.

GOMEZ CRUZ M.A. et al., 1992. Principales indicadores del sector hortícola en México para la negociación de un tratado trilateral de libre comercio, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*, GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur). México : UNAM, Universidad de Chapingo, J. P. Editores, pp 108-135.

GOMEZ CRUZ M.A. et al., 1993. El consumo de hortalizas en México y la marginación del medio rural, in *Los retos de la soberanía alimentaria en México*, Tomo I, GONZALEZ C. et TORRES TORRES P. et F. (coordinateurs). México : UNAM, J.P. Editores, pp 135-166.

GONZALEZ H., 1981. *Terratenientes, campesinos y empresarios capitalistas. Un estudio socio económico local : Amacueca, Jal.* México : Universidad Iberoamericana, Thèse de maîtrise en anthropologie sociale, 252 p.

GONZALEZ H. 1991. La agricultura de exportación en el Occidente de México : una práctica de conquista, in *Agriculture et paysanneries en Amérique Latine*, Colloque International, Toulouse, 13-14 décembre 1990, UTM, pp 105-122.

GONZALEZ H. 1991. Los empresarios en la agricultura de exportación en México : un estudio de caso, in *Revista de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, n° 50, junio de 1991, Mexique, pp 87-114.

- GONZALEZ H., 1994. Una interpretación sobre las discontinuidades de la política agraria en México. Las asociaciones de productores agrícolas, in XVI° Colloque de El Colegio de Michoacán *Las disputas por el México rural*, 16-18 novembre 1994, Zamora, 15 p.
- GONZALEZ H., 1994. *El Empresario Agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas de México*. Hollande : Thèse de Doctorat Université de Wageningen, 361 p.
- GONZALEZ J.C., 1993. *El abasto de melón en la ciudad de México*. México : Tesis de maestría en ciencias económicas, CIDE, 66 p.
- HEIDRA H., 1988. *Local organisation : outside intervention and peasant strategies*. Hollande : Thèse de l'Université Agricole de Wageningen.
- INEGI, 1994. *El sector alimentario en México*. Aguascaliente : INEGI, CONAL, 308 p.
- LEONARD E. 1991. *De vaches et d'hirondelles. Elevage extensif et agriculture minifundiste sur le Tropique Sec mexicain, les Terres Chaudes du sud est michoacán*. Thèse de Doctorat de l'INA Paris Grignon, 265 p + annexes (Directeur Mazoyer M.).
- LEON LOPEZ A., 1989. Los empresarios de la central de abasto : el caso de la familia Neri, in *L'Ordinaire, Mexique Amérique Centrale*, n° 124, GRAL, UTM, Toulouse, pp 73-83.
- LEON LOPEZ A. 1992. Mercado y participación de los grandes comerciantes de la central de abasto de la Ciudad de México en el acopio del Limón, in *El abasto de alimentos en México*, BASSOLS BATALLA A., TORRES TORRES F., DELGADILLO MACIAS J. (coordinateur). México : UNAM, Cámara de Diputados LV legislatura.
- LINCK T., 1990. Habitudes alimentaires et systèmes d'approvisionnement au Mexique : Crise et recompositions, in *Les Papiers du G.R.E.S.E.* n° 7, printemps 1990, pp 145-168.
- LINCK T., 1995. Approvisionnement de Mexico en produits frais et recompositions de l'agriculture mexicaine, in *Nourrir les métropoles d'Amérique Latine*, Douzant-Rosenfeld D. Grandjean P. (direction). Paris : L'Harmattan, pp 41-68.
- MARES D. R., 1987. *La irrupción del mercado internacional en México. Consideraciones teóricas y un estudio de caso*. México : El Colegio de México, 343 p.
- OSWALD U., 1979. El monopolio de la central de abastos y sus efectos en la sociedad campesina, in *Mercados y Dependencia*, OSWALD U. (coord.). México : Ed. Nueva Imagen, pp 171-200.
- PADILLA C., 1990. Organización empresarial y estructura familiar : los bodegueros del Mercado de Abasto de Guadalajara, in *Nueva Antropología*, Vol. XI, N° 40, México, pp 55-74.
- POILLY C., 1994. Centralisme régional de Guadalajara dans la commercialisation de fruits et légumes, in Colloque *Decentralización y regionalización*, UAM I, Universidad de Chapingo, Guanajuato, 28-30 novembre 1994, 30 p.
- RELLO F., 1989. El abasto de frutas y legumbres en México, in *Comercio Exterior*, Vol. 39 n° 9, septiembre 1989, México, pp 791-798.
- SANDOVAL S. et al., 1994. Agroindustrias "globales y reconvertidas" : las nuevas empresas hortofrutícolas ante la reconversión exportadora en Sonora, in 2° colloque de recherche en Etudes Rurales *Desarrollo Regional y Decentralización : aliento de fin de siglo*, du 28 au 30 novembre 1994, Guanajuato, Mexique, 12 p.
- SCHOTT D., 1985. *Les diverses formes de "tianguis" du Mexique central. Adaptations d'une forme particulière des rapports ville-campagne aux rapports intra urbains*. Mémoire de DEA de Géographie de l'aménagement, Université de Lyon 2, 178 p.
- SNIM, 1994. *Directorio nacional de centrales de abasto*. México : Sistema Nacional de Mercados, Mercomex Siglo XXI, 3° édition, 282 p.

Sistema Nacional para el Abasto. S. D. *Jalisco Frutas y Hortalizas, Diagnóstico para la instalación de centros de acopio.*

STANFORD L., 1993. El Tratado de Libre Comercio y el impacto de los cambios en la política agraria : el caso de la Tierra Caliente michoacana, in *RELACIONES Estudios de Historia y Sociedad*, Vol. XIV, n° 54, primavera de 1993, pp 71-101.

TORRES TORRES F. 1993. El abasto alimentario en la ZMCM. La eficiencia comercial de la irracionalidad social, in *Zona metropolitana de la Ciudad de México. Complejo geográfico socio económico y político*, BASSOLS BATALLA A. et GONZALEZ SALAZAR G. (coordinateurs). México : UNAM, DDF, pp 218-245.

VEERKAMP V., 1982. Productos agrícolas y el tianguis en Ciudad Guzmán. In *Nueva Antropología*, año VI, Num. 19, Junio 1982. pp 97-130.

*Agriculture mexicaine, politique agricole, migrations, ALENA.*

ABOITES AGUILAR L., 1987. *La irrigación revolucionaria. Historia del sistema nacional de riego río Conchos, Chihuahua 1927-1938.* Mexique : SEP, CIESAS, 350 p.

ALCANTARA FERRER S. 1979. Industrias colectivas del pueblo : Un estudio de caso sobre industrialización rural en el sur de Jalisco, in *Cuadernos del CES*, n° 25, El Colegio de México, México, 50 p.

ALCANTARA FERRER S. y SANCHEZ RUIZ E., (compilateurs) 1985. *Desarrollo rural en Jalisco: contradicciones y perspectivas.* Guadalajara : El Colegio de Jalisco, CONACYT, 267 p.

ALDANA RENDON M., 1986. *El campo jalisciense durante el Porfiriato.* Guadalajara: IES/Universidad de Guadalajara, Coll. Aportaciones, 168 p.

ARROYO ALEJANDRE J., WINNIE W., VELAZQUEZ GUTIERREZ L., 1986. *Migración a centros urbanos- el caso del occidente de México.* Guadalajara : Centro de Investigación Sociales y Económicas de la Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara, 314 p.

ARROYO ALEJANDRE J., DE LEON ARIAS A., VALENZUELA VARELA M. B., 1991. *Migración rural hacia Estados Unidos. Un estudio regional en Jalisco.* Guadalajara : Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Coll. Regiones, 289 p.

ARROYO J. et PAPAIL J., 1993. Jalisco : migraciones, empleos y urbanización, in *Ciudades* n° 18, abril-junio 1993, México, pp 48-55.

BARRAGAN E., 1994. *De recoins en recoins. Formation et glissements des sociétés rancheras dans la construction du Mexique moderne.* Thèse de doctorat en géographie (nouveau régime), Université de Toulouse II, 233 p.

BATAILLON C., 1988. *Las regiones geográficas en México.* México : 9° edición, Siglo XXI, 1° ed. en français 1967, 346 p.

BORTOLI L., SOURNIA G., 1991. Les mirages de l'irrigation et le sous-développement : cas de l'Afrique sèche du Sud Ouest, in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence : CEGET-CNRS. pp 3-15.

CALVA J. L., 1988. *Crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988.* México : Ed. Fontamara, 230 p.

CAMARENA A. et POILLY C., 1993. Tapalpa y Tuxcacuesco, pueblos rurales en el Sur de Jalisco. Estudio comparado de las relaciones local-regional, in *Séminaire international Nuevos procesos rurales en México. Teorías, estudios de caso y perspectivas*, Taxco, Guerrero du 30 mai au 3 juin 1994, 16 p.

CARTON de GRAMMONT H.(coord.), 1986. *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano.* Mexique : Juan Pablo editores, 236 p.

CARTON de GRAMMONT H. et AGUIRRE B., 1982. Los jornaleros agrícolas en México. México : ed. Macehual, pp 122-131.

CARTON de GRAMMONT H., 1994. Nuevos actores y formas de representación social en el campo, in XVI° Colloque de El Colegio de Michoacán, *Las disputas por el México rural*, 16-18 novembre 1994, Zamora, 30 p.

CARTON de GRAMMONT H., 1995. *La organización gremial de los agricultores frente a los procesos de globalización en la agricultura*. México : IIS UNAM, 34 p.

CHAUVET M., 1992. Los desafíos de la ganadería ante el tratado de libre comercio, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*, GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur). México : UNAM, Universidad de Chapingo, J. P. editores, pp 326-340.

CHEVALIER F., 1953. *La formation des grands domaines au Mexique. Terre et Société au XVI°-XVII° siècle*. Paris : Institut d'Ethnologie, 485 p + pl 15 + cartes.

CLAFFEY B. A. et al., 1992. U.S.-Mexico Agricultural Trade Under a NAFTA, in *Agricultural Outlook*, June 1992, EU, pp 32-37.

Dirección General de Estadísticas, Secretaría de Economía ou Secretaría de Industria y de Comercio, 1900-1970. *Censo de población, Estado de Jalisco*. México.

Dirección General de Estadísticas, Secretaría de Agricultura, 1935-1970. *Censo agrícola ganadero y ejidal, Estado de Jalisco*. México.

EDELMAN M., 1980. Agricultural modernization in smallholding areas of Mexico : a case study in the sierra norte de Puebla, in *Latin American Perspectives* issue 27, Vol. VII n°4, Fall 1980, EU, pp 29-49.

FUENTES AGUILAR L. y SOTO MORA C., 1992. El tratado de libre comercio y la eliminación de ventajas comparativas en la producción agrícola de México, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*, GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur): México, UNAM, Universidad de Chapingo, J. P. editores, pp 221-239.

GARCIA L., 1992. Perspectivas de la agroindustria cañera de México ante el Tratado de Libre Comercio, in *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de libre Comercio*. México : CIESTAAM, Juan Pablo Editores, pp 77-99.

GOMEZ CRUZ M. A. et al., 1994. La producción de alimentos ante la situación del sector agropecuario mexicano en el TLC, in *Sociedad, Economía y cultura alimentaria*. Doode S. et Pérez E. (éditeurs). México : CIESAS, CIAD, A. C., pp 59-92.

GONZALEZ H. S.D. *El Uso de agua del subsuelo : sostenibilidad e internacionalización. Un estudio de caso en la Costa de Jalisco*. Guadalajara, 41 p.

HEARTH J.R., 1992. Evaluating the Impact of Mexico's Land reform on Agricultural Productivity, in *World Development* Vol. 20. n° 5, EU, pp 695-711.

HERNANDEZ TRUJILLO J. M., 1991. La política de modernización en crédito y seguro y su impacto en los productores de maíz y frijol, in *Análisis Económico* n° 18/19, septiembre-diciembre de 1991, volumen IX. UAM Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales, México, pp 115-134.

HEWIT de ALCANTARA C., 1985. *La modernización de la agricultura mexicana*. Siglo XXI, 5° ed., 1° ed. en anglais 1976, 319 p.

IMTA. 1991. *Características de los distritos de riego. Año agrícola 1990*, Mexique : vol. II, pp 103-107.

INEGI. 1980-1990. *Censo general de población y vivienda, Estado de Jalisco*. Aguascaliente.

INEGI. 1980-1988. *Censo ejidal*. Aguascaliente.

- JARDEL P. E.J., 1992. *Estrategia para la conservación de la reserva de la biósfera, Sierra de Manantlán, documento base para la integración de un programa de manejo integral*. Guadalajara : Ed. Universidad de Guadalajara, col. Fin de Milenio.
- KROTZ E. et al., 1986. Cooperativas agrarias y conflictos políticos en el sur de Jalisco, in *Cuadernos Universitarios* 24 UAM Iztapalapa, México, 201 p.
- LANZ CARDENAS J. T. 1982. *Legislación de aguas en México - Estudio legislativo de 1521 a 1981*. México : Tomo I, Consejo editorial del Estado de Tabasco, 605 p.
- De LEON ARIAS A. (comp), 1993. *Estados Unidos y el Occidente de México. Estudios sobre su interacción*. Guadalajara : Universidad de Guadalajara, 172 p.
- LINCK T., 1985. La tractorización de la agricultura de temporal. ¿ Hacia que tipo de desarrollo ? in *Comercio Exterior*, vol. 35, n° 2, febrero 1985, México, pp 150-160.
- LINCK T., 1992. Cambio técnico y macroeconómico de la "modernización" de la agricultura campesina, in *Relaciones* vol. XIII, n° 49, invierno 1992, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp 7-33.
- LOPEZ G., 1984. *La casa dividida*. : un estudio de caso sobre la migración a Estados Unidos en un pueblo michoacana. Zamora : El Colegio de Michoacán.
- LOPEZ G., CALVO T. (coord.), 1988. Movimientos de población en el occidente de México. Zamora: El Colegio de Michoacán, CEMCA.
- LOPEZ G. E. et MATA G. B. (coord.). 1992. *Análisis Crítico de la Nueva Reforma Agraria*. Texcoco : Universidad Autónoma de Chapingo, 266 p.
- MERAZ JIMENEZ A. de J., 1988. *Ejido et Etat territorial au Mexique. Politique et organisation spatiale dans la zone septentrionale aride*. Thèse de Doctorat Espaces et Sociétés de l'Université de Montpellier III, 325 p.
- MEYER J., 1976. *La Cristiada*. México : Siglo XXI, 4° ed. 1976, 3 tomes, 1° ed. en español 1974.
- MORALES SANTOS T., RAMIREZ DIAZ F., 1992. Consideraciones económicas y jurídicas sobre la iniciativa de la Ley de Aguas Federales, in XII *Seminario sobre economía agrícola del tercer mundo, Agricultura autosostenible, reformas a la Ley Agraria y cultura indígena*, diciembre de 1992.
- MUÑOZ M. et ORDERMATT P., 1992 El sistema leche de México en el marco del tratado trilatral de libre comercio, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*. GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur). México : UNAM, Universidad de Chapingo, J.P. editores, pp 189-211.
- MUSSET A., 1989. *Le Mexique*. Paris : Masson, Coll. Géographie, 255 p.
- MUSSET A., 1989. *L'eau dans la vallée de Mexico : enjeux techniques et culturels (XVI°-XIX° s.)*. Paris : Thèse de Doctorat de l'EHESS, 772 p.
- NAFINSA. 1981. *La economía mexicana en cifra*. México, 400 p.
- NAFINSA. 1990. *La economía mexicana en cifra*. México.
- PAPAIL J et ARROYO J., 1994. Coyuntura económica y migración hacia los Estados Unidos : el caso de los flujos con origen en ciudades medias de Jalisco 1976-1992, in *Carta Económica regional*, año 6, n°35, INESER, Universidad de Guadalajara, marzo-abril 1994, Guadalajara, pp 46-52.
- PEARSE A., 1982. Un resumen de las consecuencias sociales de la revolución verde, in *Comercio Exterior*, vol. 32, n° 4, México, pp 417-419.
- De La PEÑA G., 1977. Ensayos sobre el Sur de Jalisco, in *Cuadernos de la Casa Chata 4*, CIESAS, México, 206 p.

- De La PEÑA G. y ESCOBAR A. (compilateurs), 1986. *Cambio Regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*. Guadalajara : El Colegio de Jalisco, 363 p.
- PUGEAT D., 1983. *La politique de petite irrigation au Mexique, étude de cas à Tlazazalca (Michoacán)*. Zamora : El Colegio de Michoacán, Centro de Estudios Rurales, 107 p.
- RESTREPO I., ECKSTEIN S., 1979. *La agricultura colectiva en México, la experiencia de la laguna*. México : Siglo XXI editores, 1° édition 1975, 2° édition 1979, 320 p.
- REYNOLD C., 1994. Agricultura y perspectivas de convergencia en el desarrollo económico de México, in *Sociedad, Economía y cultura alimentaria*, Doode S. et Pérez E. (éditeurs). México : CIESAS, CIAD, A. C., pp 23-37.
- RIVIERE D'ARC H., 1973. *Guadalajara y su región*. México : SEP Setentas, 1° ed. en français 1970, 231 p.
- ROMAN G., 1992. El sector social en el campo, in *Este País*, septiembre 1992, México, pp 10-15.
- RODRIGUEZ M. D., 1990. Notas sobre el comercio en el sur de Jalisco, desde la colonia hasta los albores del siglo XX, in *Economía y Región*, n° 4, juillet-décembre 1990. Guadalajara : Facultad de Economía, pp 31-53.
- RONIGER L., 1987. Caciquismo and coronelismo : contextual dimensions of patron brokerage in Mexico and Brazil, in *Latin American Research Review*, vol. XXII, n° 2, EU, pp 71-99.
- SARH. 1988-1993. *Anuarios estadísticos de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*. México : SARH.
- SARH. 1946-1981. *Anuarios estadísticos de los distritos de riego*. Mexique : SRH, SARH, CNA.
- SARH. 1993. *Diagnóstico general y programa de desarrollo del distrito de desarrollo rural N.V.- El Grullo*. SARH, DDR El Grullo, 37 p.
- SCHRYER F. J., 1986. *Una burguesía campesina en la revolución mexicana. Los rancheros de Pisaflores*. México : Ediciones Era, 1° édition en anglais 1980, 191 p.
- SCHWENTESIUS R. et GÓMEZ M. A., 1992. La porcicultura mexicana ante la posible firma de un tratado trilateral de libre comercio con EE.UU. y Canada, in *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*. GONZALEZ PACHECO C. (coordinateur), México : UNAM, Universidad de Chapingo, J.P. editores, pp 145-188.
- SOLIS ROSALES R., 1990. Precios de garantía y política agraria, un análisis de largo plazo, in *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 10, México, pp 923-937.
- SRH et SARH, 1957-1980. *Estadísticas agrícolas de los distritos y unidades de riego. Distrito de riego de Autlán El Grullo*. Mexique : SRH, SARH, pag. multip.
- VARGAS S., 1994. La política de regionalización por cuencas hidrológicas y sus efectos sobre la agricultura de riego, in *Colloque Decentralización y regionalización UAM I*, Universidad de Chapingo, Guanajuato 28-30, novembre 1994, 10 p.
- VARGAS. S., 1994. La nueva política hidroagrícola, in *Séminaire international Nuevos procesos rurales en México. Teorías, estudios de caso y perspectivas*, Taxco, Guerrero, du 30 mai au 3 juin 1994, 23 p.
- VILLA-ISSA M. R., 1990. Performance of Mexican Agriculture : The Effects of Economic and Agricultural Policies, in *Amer. J. Agr. Econ.* Vol 72, n°3, EU, pp 745-748.
- WIONCZEK M. S., 1982. La aportación de la política hidráulica entre 1925 y 1970 a la actual crisis agrícola mexicana, in *Comercio Exterior* vol. 32, núm. 4., México, pp 394-409.
- Van der ZAAG. 1992. *Changing practice in irrigation management in Western Mexico*. Hollande : Latin America Studies CEDLA n° 65, 267 p.

LIVRES ET ARTICLES CONCERNANT DES APPROCHES THEORIQUES.

*Approche territoriale, agrosystémique, Recherche-Développement et notion de filière.*

BADOUIN R., 1987. L'analyse économique du système productif en agriculture, in *Cahiers des Sciences Humaine*, Vol 23 n° 2-4, ORSTOM, Paris, pp 357-375.

BERNARD C., 1988. *Différenciation des systèmes de production à la périphérie du bassin caféier de Xalapa-Coatepec (Ver, Mexique)*. Thèse de Docteur Ingénieur de l'Institut National Agronomique Paris-Grignon, (directeur Mazoyer M.).

BLACT y al. 1984. *Démarches de Recherche Développement appliquées au secteur de la production rurale des Pays en Voie de Développement*. France : BLACT, CFECT, GRET, SGAR-PACA, Collection des Ateliers du Développement n° 2, 91 p.

BOURGEOIS A. SEBILLOTTE M. Reflexion sur l'évolution contemporaine des exploitations agricoles, in *Les Cahiers de la Recherche-Développement*, 11 août 1986, Montpellier, pp 17-28.

BOURRET-LANDIER M., 1980. *La commercialisation des produits agricoles : prix, filières et marchés*. Paris : J. B. Baillière, 154 p.

BROSSIER J., 1987. Système et système de production. Notes sur ces concepts, in *Cahiers des Sciences Humaines*, Vol 23 n° 2-4, ORSTOM, Paris, pp 377-390.

BURAC M., 1991. L'irrigation du Sud-Est de la Martinique : un bilan, in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence: CEGET-CNRS, pp 57- 78.

CAMBREZY L., 1991. La distribución de la propiedad social en el Estado de Veracruz, in *Geografía y Desarrollo* Vol. II, Núm. 6, pp 30-42.

CAMPAGNE P., 1988. *Analyse des zones rurales*. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, 44 p.

CAPILLON A., SEBILLOTTE M., 1980. Etude des systèmes de production des exploitations agricoles, in *Com. Carribean Semin. on farming systems research methodology*. Pointe à Pitre : INRA, pp 85-111.

CARRIER M., 1990. *Intégration au marché et stratégies paysannes : analyse comparative des systèmes de production dans trois communautés paysannes de l'Etat de Guanajuato, Mexique*. Mémoire de M. Sc. Faculté des Sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Ecole des gradués-Université de Laval, mai 1990, 224 p.

CIRAD, AGRICONGO, 1991. *Filières maraîchères à Brazzaville. Premiers éléments*. Montpellier : CIRAD (direction, A. Leplaideur), 231 p.

CIRAD et al. 1989. *Economie des filières en régions chaudes. Formation des prix et échanges agricoles*. Montpellier : Actes du X<sup>e</sup> séminaire d'économie et de sociologie, 11-15 septembre 1989, Ministère de la Coopération, CTA, CIRAD, 887 p.

COCHET H., 1991. *Alambradas en la sierra*. Mexique : CEMCA, El Colegio de Michoacán, ORSTOM, 350 p.

DUFUMIER M., 1992. La importancia de la tipología de las unidades de producción agrícolas en el análisis-diagnóstico de realidades agrarias, in *Colloquio Mesoamericano sobre sistemas de producción y desarrollo agrícola*, 22-26 juin 1992. Texcoco : ORSTOM, Colegio de Postgraduados de Chapingo, 10 p.

ELDIN M. et MILLEVILLE P. (ed.), 1989. *Le risque en agriculture*. Paris : Editions de l'ORSTOM, Coll. A travers champs, 619 p.

FAO, 1991. *Développement des systèmes agricoles. Lignes directrices pour la conduite du cours de formation en développement des systèmes agricoles*. Rome : FAO, 257 p.

GRAS R., 1985. *Fonctionnement de l'exploitation agricole : point de vue d'agronome sur les concepts et les découpages*. Groupe de Recherches non sectorielles (animateur R. GRAS), INRA, 49p.

HOFFMAN O., 1994. El mercado de la tierra en dos ejidos del Estado de Veracruz, in *Nuevos procesos rurales en México. Teorías, estudios de caso y perspectivas*, Taxco, Guerrero du 30 mai au 3 juin 1994.

HUETZ DE LEMPS C., 1991. Evolution des techniques d'irrigation aux îles Hawaii, in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence : CEGET-CNRS, pp 79- 94.

JOUVE P. 1986. Quelques principes de construction de typologies d'exploitations agricoles suivant différentes situations agraires, in *Les Cahiers de la Recherche-Développement*, 11 de agosto de 1986, Montpellier, pp 48-56.

LEBORGNE D. et LIPIETZ A., 1988. L'après-fordisme et son espace, in *Les Temps Modernes* n° 501, avril 1988.

LEFEVRE D. 1991. L'irrigation dans les deux principales îles des Mascareignes, in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence : CEGET-CNRS, pp 39-56.

LEONARD E. Y MOLLARD E., 1989. Caracterización y perspectivas de las agriculturas periféricas, in *RELACIONES Estudios de Historia y Sociedad*, VOL X n° 37, invierno 1989, El Colegio de Michoacán, Zamora, pp 25-60.

LESOURD M., 1991. L'eau agricole en République du Cap-Vert : un enjeu économique et politique, in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence : CEGET-CNRS, pp 3-15.

LINCK T., 1988. *El campesino desposeído*. Zamora : CEMCA, El Colegio de Michoacán, 176 p.

LINCK T., 1992. Apuntes para un enfoque territorial agricultura campesina y sistema-terruño, in *Coloquio Mesoamericano sobre sistemas de producción y desarrollo agrícola*, 22-26 juin 1992. Texcoco : ORSTOM, Colegio de Postgraduados de Chapingo, 10 p.

LINCK T., 1988. Apuntes teóricos, in *Paisajes agrarios de Michoacán*, COCHET H. et al. Zamora : El Colegio de Michoacán, pp 14-31.

MARCHAND J. P., 1990. Le climat : de l'analyse spatiale au stéréotype, in *Etudes Rurales* n° 118-119, avril-septembre 1990, Paris, pp 83-101.

MARIUS-GNANOU K., 1991. L'irrigation et les mutations socio-économiques récentes dans la région de Pondichéry (Inde), in *Eau et aménagements dans les régions inter-tropicales*, T. 2, Espaces Tropicaux, n° 3. Talence : CEGET-CNRS, pp 133- 160.

MATHIEU D., 1986. Mutation de l'organisation rurale dans un village de la Sierra Norte de Puebla, Mexique. Toulouse II, IGDF, 139 p (M. Maîtrise).

MILLEVILLE P., 1986. Recherche sur les pratiques, in *Les Cahiers de la Recherche-Développement*, 11 août 1986, Montpellier, pp 17-28.

Ministère de la Coopération, 1984. *Le mémento de l'agronome*.

OSTY P. L., 1986. L'exploitation agricole vue comme un système. Diffusion de l'innovation et contribution au développement in *Les Cahiers de la Recherche-Développement*, 11 août 1986, Montpellier.

PEGUY Ch. P., 1989. *Jeux et enjeux du climat*. Paris : Masson, 254 p.

PERNET F., 1982. Résistances paysannes. Condé sur Noireau : Presses Univesitaires de Grenoble, 191 p.

PILLOT D., 1987. *Recherche-Développement et Farming System Research. Concepts, approches et méthodes*. France : Travaux de Recherche-Développement, 40 p.

POILLY C., 1992. *Manejo de agua en el valle de Ecuandureo, Michoacán*. Zamora : El Colegio de Michoacán, ORSTOM, UTM, 131 p.

POILLY C. y Linck T., 1993. Agricultura y manejo de un patrimonio comunitario, in *TRACE* n° 24 , décembre 1993. México : CEMCA, ORSTOM, pp 23-36.

RUF T., 1987. Ensayos sobre el análisis de los conceptos y de los modos, in *Sistemas agrarios en el Peru*, MALPARTIDA E. POUPON H. (compilateurs), Pérou : UNALM, ORSTOM, pp 135-145.

SEBILLOTTE M., 1987. Agronomie et agriculture. Essai d'analyse des taches de l'agronome, in *Regards sur l'activité agricole, diversité des approches disciplinaire et des niveaux d'analyse*. Paris : cours de DEA Economie du développement agro-alimentaire et rural, pag. multip.

TURRENT FERNANDEZ C., 1983. *Fonctionnement et évolution des exploitations agricoles de los Tuxtlas (Mexique). Approche typologique, utilité pour l'analyse de la conduite des cultures de maïs*. Thèse de Docteur Ingénieur de l'Institut National Agronomique Paris-Grignon, (directeur Sebillotte M.).

*Théories des organisations, organisation industrielle, sociologie et économie rurale.*

BARLETT P., 1984. *Agricultural decision making. Anthropological Contributions to Rural Development*. New York : Academic Press, Barlett P., éditeur 378 p.

BEITONE A. y al. 1988. *Economie générale. Aide mémoire*. Paris : Economie et Gestion Sirey, 204p.

BERNOUX P., 1985. *La sociologie des organisations*. France : Ed. du Seuil, 3° ed. 1989, 382 p.

BRESNAHAN T. et SCHMALENSSEE R., 1987. The empirical renaissance in industrial economics : an overview, in *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXV n° 4., juin 1987, EU, pp 371-378.

CHAMPAGNE P., 1975. La restructuration de l'espace villageois, in *ARRS* n° 3, mai 75, pp 43-54.

CROZIER M., 1971. *Le Phénomène bureaucratique*. Paris : Editions du Seuil, Collection Points, 1° ed. 1963, 382 p.

DARRE J. P., 1991. Fond commun et variantes dans un système local de connaissance technique, Lauraguais, France, in *Savoirs paysans et développement*, DUPRE G. (coord.). France : Ed. Karthala, ORSTOM, pp 333-345.

DOMINGUEZ C., 1995. *Territoire, produit et convention. La dynamique tabacole sur le front pionnier de la province agrentine de Misiones. A la croisée de plusieurs mondes*. Thèse de Doctorat en Développement Rural, spécialité Economie, Université de Toulouse le Mirail, 271 p.

EIZNER N., 1972. L'idéologie paysanne, in *L'univers politique des paysans*, Cahiers de la fondation nationale des sciences politiques 184, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, pp 317-334.

GUERRIEN B., 1989. *L'économie néo-classique*. Paris : Ed. La Découverte, Coll. Repères, 127 p.

HAUBERT M., 1991. Le retour des paysans : mythes et réalités, in *Revue Tiers-Monde*, vol. XXXII n° 128, octobre-décembre 1991, pp 725-740.

HAUBERT M., 1978. Le paysan, le village et l'utopie, in *Revue Tiers Monde*, t. XIX, n° 75, juillet-Septembre 78, pp 573-599.

- HERVIEU B., 1993. *Les champs du futur*. Paris : Ed. François Bourin, 172 p.
- JOLLIVET M., 1972. Sociétés rurales et classes sociales, in *L'univers politique des paysans*, Cahiers de la fondation nationale des sciences politiques 184, Presses de la fondation nationale des sciences politiques, pp 79-106.
- JOLLIVET M. (coord.). 1988. *Pour une agriculture diversifiée. Arguments, questions, recherches*. Paris : Ed. L'Harmattan, 335 p.
- MALINVAUD E., 1992. *Leçons de théorie microéconomique*. Paris : 4° ed. Dunod, 1° éd. 1982, 385 p.
- MARZOUK Y. Histoire des conceptions hydrauliques étatiques et paysannes en Basse Casamance, Sénégal, 1960-1990, in *Savoirs paysans et développement*, George Dupré (sous la direction de). Paris: KARTHALA, ORSTOM, pp 1-37.
- MENARD C., 1990. *Economie des organisations*. Paris : La Découverte, coll. Repères, 127 p.
- MENDRAS H., 1967. *La fin des paysans*. Paris : SEDEIS, Futuribles.
- MENDRAS H., 1974. *Elementos de sociología*. Barcelona : Editorial Laria, 294 p.
- MENDRAS H., 1976. *Sociétés paysannes*. Paris : Armand Colin, 232 p.
- MILLER G., 1992. *Managerial Dilemmas. The political Economy of Hierarchy*. EU : Cambridge University press, 254 p.
- MORIN P. 1976. *Le développement des organisations et la gestion des ressources humaines*. Paris : Dunod, 1° éd. 1971, 165 p.
- MOUNIER A., 1992. *Les théories économiques de la croissance agricole*. France : INRA, Economica, 427 p.
- POILLY C. et LINCK T., 1993. Agricultura y manejo de un patrimonio comunitario, in *TRACE* n° 24, décembre 1993, CEMCA, ORSTOM, México, pp 23-36.
- ROBINEAU C. (coord.), 1992. *Les terrains du développement, Approche pluridisciplinaire des économies du Sud*. Paris : Editions de l'ORSTOM, Collection Didactiques, 279 p.
- RUF T. 1992. Vers une typologie des aménagements hydro-agricoles anciens, in *Gestion sociale de l'eau*, Bulletin n° 1, 2° semestre 1992. Paris : ORSTOM, CNEARC, pp 9-15.
- RUF T., SABATIER J. L., 1992. La gestion sociale de l'eau, in *Chroniques du SUD* n°8, ORSTOM, juillet 1992, Paris, pp 75-79.
- SALLES P., 1984. *Problèmes économiques généraux*. Tome 1, Microéconomie. Paris : Dunod, 1° éd. 1972, 431 p.
- VERGOPOULOS K., L'agriculture périphérique dans le nouvel ordre international. Réflexions sur la question des systèmes alimentaires nationaux, in *Revue Tiers Monde*, t. XXII, n° 85, janvier-mars 1981, pp 7-32.
- SEN A., 1984. *Resources, Values and Development*. EU : Basil Blackwell, 547 p.
- SEN A., 1969. *La selección de técnicas. Un aspecto de la teoría del desarrollo económico planificado*. México : Fondo de Cultura Económica, 1° éd. anglais 1960, 124 p.
- YUNG J. M. et ZASLAVSKY J., 1991. *Pour une prise en compte des stratégies des producteurs*. Collection "Documents Systèmes Agraires" n° 18, 72 p.

*Economie néo-institutionnaliste et théorie du choix rationnel*

ACHESON J., 1993. La administración de los recursos de propiedad colectiva, in *Antropología Económica*, México, pp 476-512.

BARDHAN P., 1988. Alternative Approaches to Development Economic, in *Handbook of Development Economics*. EU : Ed. Hollis Chenery y T.N. Srinivasan, pp 41-58.

BARDHAN P., 1989. Alternative Approaches of the Theory of Institutions in Economic Development, in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. EU : éditeur Pranab Bardhan, Clarendon Press, pp 3-17.

BATES H. R., 1988. Macro-political Economy in the Field of development, in *Papers in Internacional Political Economy, Working Paper N° 40*, Duke University, EU, 69 p.

BATES H. R., 1988. Toward a Political Economy of Development, in *Toward a Political Economy of Development. A Rational Choice Perspective*, Bates H. R. (éditeur) EU : University of California Press, pp 239-244.

BATES H. R., 1989. *Beyond the Miracle of the Market. The political economy of agrarian development in Kenya*. EU : Cambridge University Press, pp. 203.

BATES H. R., 1992. Social Dilemmas and Rational Individuals. An Essay on the New Institutionalism, in *Papers in Internacional Political Economy, Working Paper N° 164*. Duke University, EU, 26 p.

BROMLEY W. D., 1989. *Economic Interests and Institutions. The conceptual foundations of public policy*. EU : Basil Blackwell, 274 p.

COASE R. H., 1960. The Problem of Social Cost, in *Journal of Law and Economics* 3, n° 1, EU, pp 1-44.

EGGERTSSEN T., 1990. *Economic Behavior and Institutions*. EU : Cambridge University Press, 385 p.

FEENY D., 1988. The Development of Property Rights in Land : A Comparative Study, in *Toward a Political Economy of Development. A Rational Choice Perspective*, BATES H. R. (éditeur). EU : University of California Press.

GARCIA BARRIOS R. y L. ALVAREZ-BUYLLA E., 1991. *Lagunas, deterioro ambiental y tecnológico en el campo semiproletariado*. México : El Colegio de México.

Mc KEAN M. 1992. *Success on the commons : a comparative examination of institutions for common property resource management*. EU : Duke University, 30 p.

NEWBERY M. D., 1989. Agricultural Institutions for Insurance and Stabilization, in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. EU : éditeur Pranab Bardhan, Clarendon Press, pp 267-296.

NORTH C. D. , 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. EU : Cambridge University Press, 152 p.

NORTH C. D., 1991. Institutions, in *The Journal of Economic Perspectives*, winter 1991, Vol. 5, n° 1, EU, pp 91-112.

ORSTROM E., 1991. *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. Californie : ICS Press, Institute for Contemporary Studies, pp 1-39.

PETERS E. P., 1993. Is "Rational Choice" the Best Choice for Robert Bates, An Anthropologist's Reading of Bates' Work, in *World Development*, Vol. 21, N° 6, EU, pp 1063-1076.

POPKIN S. L., 1988. Public Choice and Peasants Organization, in *Toward a Political Economy of Development. A Rational Choice Perspective*, BATES H. R. (Editeur). EU : University of California Press, pp 271- 294.

RUTTAN W. V. y HAYAMI Y., 1984. Toward a Theory of Induced Institutional Innovation, in *The Journal of Development Studie*, juillet 1984, Vol. 20, n° 4, EU, pp 203-223.

SINGH N., 1989. Theories of Sharecropping, in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Pranab Bardhan (éditeur). EU : Clarendon Press, pp 33-71.

STEIN H. y WILSON J. E., 1993. The political Economy of Robert Bates : A Critical Reading of Rational Choice in Africa, in *World Development*, Vol. 21, n° 6, EU, pp 1035-1053.

STIGLITZ E. J., 1989. Rational Peasant, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization. Methodological Remarks for Theories Economics, in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Pranab Bardhan (éditeur). EU : Clarendon Press, pp 18-29.

STIGLITZ E. J., 1989. Economic Organization, Information and Development, in *Handbook of Development Economics*, Hollis Chenery et T.N. Srinivasan (éditeurs). EU, pp 94-160.

## TABLE DES MATIERES

Remerciements	p4
Sommaire	5
Résumé en espagnol	6
Introduction	9
Première partie : La filière maraîchère mexicaine.	18
<b>CHAPITRE 1. STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE MARAICHERE</b>	<b>19</b>
<b>AU MEXIQUE : RENTE ET EXCLUSION A L'ORIGINE DU JEU DES ACTEURS.</b>	
1. Les conditions de la construction de la filière maraîchère : le poids de l'urbanisation.	
Du côté de la demande	21
1.1. Explosion de la demande interne et polarisation du développement urbain.	
1.2. Montée des classes moyennes, amélioration du niveau de vie et transformation des habitudes alimentaires.	19
Du côté de l'offre	23
1.3. L'irrigation et la "modernisation" de l'agriculture.	
2. Particularités de la filière maraîchère et modes de fonctionnement.	30
2.1. Le poids de la ville de Mexico sur le système national d'approvisionnement.	31
2.2. Les différents niveaux de mise en marché.	35
2.3. Particularités de la filière mexicaine de légumes frais, hypothèses sur son fonctionnement général et place des petits agriculteurs.	36
3. La filière, un outil transverse s'analyse des pratiques sociales et économiques sur différentes échelles de temps et d'espaces.	38
3.1. Imperfections du marché et profits excédentaires.	39
3.2. Croisement de l'approche filière et de l'approche territoriale, organisation, négociation et équilibre collectif.	46
Deuxième partie : Tuxcacuesco, Chachahuatlan, deux communautés un terroir disputé. Conflits locaux et "déterritorialisation" des communautés rurales.	55
<b>CHAPITRE 2. HISTOIRE AGRAIRE DE TUXCACUESCO. APPROPRIATION D'UN TERROIR ET ETABLISSEMENT DES BASES DU POUVOIR LOCAL.</b>	<b>59</b>
1. Haciendas et ranchos du municpe de Tuxcacuesco : un début de siècle mouvementé.	60
2. Organisation de la production des haciendas et des ranchos.	70
2.1 Harmonie des paysages et des activités.	
2.2. Modes d'exploitations, institutions foncières et régulation sociale.	73
2.3. L'arriería et le contrôle des réseaux de communication.	78
3. Les familles des grands propriétaires et leur trajectoire.	80
3.1. Les familles qui restent.	81
3.2. Les familles qui quittent les lieux.	86
4. La lutte pour la terre à Tuxcacuesco.	89
4.1. Premier épisode : Les grands propriétaires ne veulent pas lâcher le morceau.	90
4.2. Deuxième épisode, luttes fratricides et dissidence chez les agraristes.	96
4.3. La lutte pour la terre troisième et dernier épisode : la réforme agraire s'essoufle, les petits propriétaires sont divisés. Qui va gagner ?	100
5. L'organisation de la production après la réforme agraire.	103
<b>CHAPITRE 3. IRRIGATION, CHANGEMENT TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL.</b>	<b>107</b>
1. Mis en place de systèmes d'irrigation à Tuxcacuesco.	108
1.1. Le tardif développement de la petite hydraulique au Mexique.	
1.2. Les administrations agricoles et hydrauliques, une intégration régionale difficile.	110
1.3. Construction des unités d'irrigation à Tuxcacuesco : une volonté extérieure.	113
1.4. Mise en place des systèmes d'irrigation : de l'absence de participation à l'appropriation grâce aux attraits du maraîchage.	114
2. Développement des cultures maraîchères et nouvelle organisation de la production.	119
2.1. Les nouvelles cultures.	
2.2. Les cultures traditionnelles.	124
2.3. Capacité d'adaptation technique des paysans et recherche de marché.	130
3. Gestion technique et sociale de l'eau : les unités d'irrigation comme organisation des exploitants agricoles.	132
3.1. Structure foncière et rotations culturales sur les unités d'irrigation.	
3.2. Gestion des unités d'irrigation	147
3.3. Les nouvelles règles de la gestion de l'eau.	149
4. Irrigation et ouverture de la communauté sur son environnement.	154

4.1. Un nouvel équilibre socio-économique au village.	155
4.2. Les compagnies transnationales à Tuxcacuesco.	168
Troisième partie : Insertion des petites exploitations dans le filière maraîchère.	182
<b>CHAPITRE 4. PRATIQUES ET STRATEGIES PAYSANNES DE GESTION DES RISQUES DE PRODUCTION ET DES RISQUES COMMERCIAUX A TUXCACUESCO.</b>	184
1. Origine, variabilité des risques et pratiques individuelles.	185
1.1. Les risques productifs : le climat, le sol, les ravageurs et les maladies des cultures.	
1.2. Les risques d'exploitation	189
2. Les agriculteurs de Tuxcacuesco et leurs trajectoires.	193
2.1. Les paysans sans terre.	
2.2. Les exploitants sans maraîchage, retraités ou éleveurs.	195
2.3. Les exploitants faisant du maraîchage, ejidataires, moyens et gros propriétaires.	197
3. Pratiques et stratégies contre les risques de production et les risques commerciaux.	200
3.1. Les itinéraires techniques et les conduites d'élevage.	
3.2. Le financement des cultures, les investissements, le rôle de la migration.	203
3.3 Stratégies de commercialisation.	
3.4. La diversification des activités.	205
3.5. Possibilités "inter-générationnelles" et logiques d'accumulation.	206
<b>CHAPITRE 5. CENTRALISME REGIONAL DE GUADALAJARA DANS LA COMMERCIALISATION DE FRUITS ET LEGUMES.</b>	212
Les stratégies des grossistes pour contrôler la filière maraîchère.	
1. Le marché aux halles de Guadalajara : les enjeux d'un espace restreint sur le contrôle de l'offre.	213
2. Origine et prix de la pastèque, du melon et du piment serrano à Guadalajara : une difficile anticipation des prix.	219
3. Les stratégies et tactiques d'approvisionnement des bodegueros.	224
3.1. Le négoce de la pastèque.	
3.2. Le négoce du melon	226
3.3. Le négoce du piment serrano	228
3.4. Approvisionnement, déséquilibre des termes de l'échange et négociation de conventions entre les grossistes et les maraîchers.	230
<b>CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES SUR LA FILIERE MARAICHERE, AVENIR DES PETITS MARAICHERS.</b>	237
1. La souplesse d'un modèle d'exclusion.	
1.1. Contrôle de l'offre et maintien d'une rente.	
1.2. Rationalité individuelle, absence d'organisation pour la vente et avantages comparatifs des petits agriculteurs.	239
2. Perspectives de la filière, décélération de la demande et ouverture des frontières.	241
2.1. Perspectives d'évolution de la demande.	
2.2. Ouverture des frontières et transformation des structures.	242
3. Avenir des organisations de petits maraîchers dans une filière normalisée.	246
<b>ANNEXES</b>	249
Chronologie	278
Glossaire	279
Quelques notes sur la bibliographie	282
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	283
Table des matières	297
Liste des figures	299
Liste des graphiques	300
Liste des tableaux	
Liste des encarts	
Liste des annexes	371

### LISTE DES FIGURES

Fig. n° 1.0. Localisation de la zone d'étude : Tuxcacuesco dans le Sud du Jalisco	17
Fig. n° 1.1. Principaux axes de communication routière	20
Fig. n° 1.2. Action structurante du nucléide maraîcher	45
Fig. n° 1.3. Localisation de principaux lieux cités	54
Fig. n° 2.0. Tuxcacuesco au coeur du Sud du Jalisco	58
Fig. n° 2.1. Propriétés rurales des hacendados, 1937	67
Fig n° 2.2. Toponymie terroir de Tuxcacuesco et Chachahuatlan	68

Fig n° 2.2b. Les ensembles physiographiques du terroir de Tuxcacuesco et Chachahuatlan	69
Fig. n° 2.3. Voies de communication dans le Sud du Jalisco	79
Fig. n° 2.4. Arbres généalogiques des familles dominantes, relation à la terre et migration	83-84
Fig. n° 2.5. Propriétés rurales des familles dominantes, 1993	87
Fig. n° 2.6. Propriétés urbaines des hacendados, 1937 - 1993	88
Fig.n° 2.7. Les ejidos du municipio de Tuxcacuesco	102
Fig. n° 3.1. District de Développement Rurale de El Grullo	111
Fig. n° 3.2. Unités d'irrigation du fleuve Tuxcacuesco	117
Fig. n° 3.3. Calendrier des cultures et irrigation	128
Fig. n° 3.4. Parcellaire, unité d'irrigation Chachahuatlan	134
Fig. n° 3.5. Parcellaire, unités d'irrigation El Jeanette, El Rincon et Ruben Zuno	135
Fig. n° 3.6. Parcellaire, unité d'irrigation Las Parotas	136
Fig. n° 3.7a. Cultures saison sèche 1991-92, unité d'irrigation Las Parotas	137
Fig. n° 3.7b. Cultures saison des pluies 1992, unité d'irrigation Las Parotas	138
Fig. n° 3.7c. Cultures saison sèche 1992-93, unité d'irrigation Las Parotas	139
Fig. n° 3.8a. Cultures saison sèche 1991-92, unité d'irrigation Chachahuatlan	141
Fig. n° 3.8b. Cultures saison des pluies 1992, unité d'irrigation Chachahuatlan	142
Fig. n° 3.8c. Cultures saison sèche 1992-93, unité d'irrigation Chachahuatlan	143
Fig. n° 3.9. Rotation des cultures 1991-93, unités d'irrigation El Jeanette	144
Fig. n° 3.10. Rotation des cultures 1991-93, unités d'irrigation Lic. Ruben Zuno	145
Fig. n° 3.11. Rotation des cultures 1991-93, unités d'irrigation El Rincon	146
Fig. n° 3.12. Densité de population, village de Tuxcacuesco	160
Fig. n° 3.13. Activités économiques, village de Tuxcacuesco	161
Fig. n° 3.14. Les modalités de l'expansion du village de Tuxcacuesco	162
Fig. n° 4.1. Système de production et stratégies	208
Fig. n° 5.1. Marché aux halles de Guadalajara	217
Fig. n° 6.1. Effets d'une pénurie sur la situation des acteurs périphériques, l'équilibre et le degré de formalisation des échanges	238

## LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique. n° 1.1. Une croissance construite sur l'essor du transport routier	p 22
Graphique n° 1.2. Evolution de la superficie récoltée en blé, maïs et sorgho en milliers d'hectares.	25
Graphique n° 1.3. Evolution de la superficie récoltée en coton et en canne à sucre en milliers d'hectares.	26
Graphique n° 1.4. Evolution de la production et du commerce extérieur de légumes en milliers de tonnes, 1925-1991	26
Graphique 1.5. Evolution de la superficie irrigable au Mexique en milliers d'hectares	27
Graphique n° 2.1. Evolution démographique du municipe de Tuxcacuesco et des villages de Chachahuatlán et de Tuxcacuesco.	62
Graphique n° 3.1. Unités d'irrigation du municipe de Tuxcacuesco, type de propriété, usagers	118
Graphique n° 3.3. Evolution des surfaces et des rendements en pastèque, unités d'irrigation de Tuxcacuesco	120
Graphique n° 3.4. Evolution du prix moyende la pastèque payé au producteur, Tuxcacuesco	120
Graphique n° 3.5. Pyramide des âges, municipe de Tuxcacuesco	166
Graphique n° 5.1. Imprévisibilité des cours	221

## LISTES DES TABLEAUX

Tab. n° 1.1. Structure et fonctionnement des différentes filières maraichères à partir de Mexico.	p 34
Tab n° 2.1. Dotations ejidales, communauté de Tuxcacuesco	91
Tab. n° 3.1. Caractéristiques des unités d'irrigation	116
Tab. n° 3.2. Les activités au village de Tuxcacuesco	157
Tab. n° 4.1. Comparaison des deux typologies	208
Tab. n° 5.1. Marché aux halles de Guadalajara, caractéristiques des locaux répertoriés.	216
Tab. n° 5.2. Les filières pastèque, melon piment serrano et le marché de Guadalajara	222

## LISTES DES ENCARTS

Le syndicat des producteurs de fruits et légumes mexicains un instrument du centralisme de la filière	p 52
La fabrication du mezcal de Tuxcacuesco par Don Juan	72
Les activités au village	157
Deux familles de migrants	165-166
Vergeles : la montée d'une grande entreprise	168
De Rancho Seco à Oasis del Desierto : de l'entreprise familiale à la société transnationale	169
Les aléas climatiques à Tuxcacuesco	187
Le secteur maraîcher, fer de lance de l'exportation ?	244

## LISTES DES ANNEXES

Annexe n° 1.1. Parcours de la recherche.	p 251
Annexe n° 2.1. Un contrat écrit de métayage, 1948 (Archives municipales de Tuxcacuesco).	259
Annexe n° 2.2. Lettre des ejidataires de Tuxcacuesco au gouverneur de l'Etat du Jalisco.	260
Annexe n° 2.3. Attestation des membres de l' <i>ejido viejo</i> de non responsabilité dans les invasions de terre de 1966.	262
Annexe n° 2.4. Lettre de justification des invasions de terres par les <i>paracaidistas</i> de Chachahuatlán.	263
Annexe n° 3.1. Rotations des cultures sur les unités d'irrigation de Tuxcacuesco et Chachahuatlán (1980-1991).	264
Annexe n° 3.2. Entretien avec doña Candelaria : vie quotidienne d'une femme de Tuxcacuesco, migration des fils et difficultés du métier d'agriculteur.	267
Annexe n° 4.1. Enquête sur les systèmes de production, Tuxcacuesco.	270
Annexe n° 4.2. Possibilités "inter-générationnelles", Tuxcacuesco.	273
Annexe n° 4.3. Prix aux producteurs de Tuxcacuesco.	275
Annexe n° 5.1. Evolution de la production de melon, pastèque et piment vert au Mexique et dans l'Etat du Jalisco.	276



**Centre de Traitement de Documents Scientifiques**