

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

Dynamiques contractuelles, aléa moral et processus d'apprentissage

(La Soledad, Tlaxcala))

Chapitre 6

Emmanuelle Bouquet

Jean-Philippe Colin



Peinture (amate)
de Mario de La Rosa
Garcia

À travers l'arrangement *a medias* pour la culture de la pomme de terre, le chapitre précédent a fait apparaître deux grands types de mise en complémentarité des facteurs de production. La première est une complémentarité conjoncturelle des facteurs entre des acteurs locaux, sans asymétrie majeure dans les compétences techno-économiques des partenaires (contrats conclus dans la vieille zone de production qu'est la Sierra Madre orientale). La seconde complémentarité est plus marginale et se situe entre, d'une part, les apports techniques et en intrants de tenanciers de la Sierra qui délocalisent une partie de leur production et, d'autre part, l'apport en terre et travail de propriétaires fonciers locaux. L'étude des pratiques foncières à La Soledad donne l'occasion d'analyser plus finement le second type de *resource pooling*, saisi cette fois directement en zone de délocalisation (les tenanciers extérieurs ne venant pas pour autant de la Sierra Madre). Elle offre en particulier l'opportunité de cerner les conditions de l'introduction de nouveaux arrangements contractuels dans « l'arène contractuelle » locale, et d'analyser une situation – la seule rencontrée à travers les différents sites étudiés – marquée par un problème de non-respect des engagements contractuels (*enforcement*).

Le travail de terrain a été réalisé à l'occasion de plusieurs séjours dans le village, entre 1994 et 1998. L'analyse s'appuie sur des enquêtes formelles portant sur 39 exploitations, sur nombre d'entretiens informels et sur les documents d'archives disponibles à la délégation du *Registro Agrario Nacional* à Tlaxcala. Les données relatives à la culture de la pomme de terre couvrent la période 1991-1998. Les données sur les autres cultures couvrent la période 1993-1994 et 1997-1998.

Appropriation foncière et système de production

Les conditions de l'appropriation foncière et l'évolution du système de production fournissent le cadre d'une analyse des modes de faire-valoir à la Soledad, village localisé dans l'État de Tlaxcala, à 70 km au nord-est de la ville de Mexico, sur l'Altiplano.

Les conditions de l'appropriation foncière à La Soledad

Le groupe qui formule en 1936 la demande de dotation destinée à fonder l'*ejido* La Soledad est composé de 205 anciens *peones* de l'hacienda San Bartolomé del Monte. Au début du siècle, il s'agissait, avec ses 12 000 ha, de la plus grande hacienda de l'État de Tlaxcala (RAMIREZ RANCAÑO, 1990). Elle produisait principalement du *pulque* (alcool à base de sève d'agave fermentée), mais aussi des céréales, et exploitait la forêt recouvrant les zones accidentées. En 1935, l'hacienda est affectée par la Réforme agraire et ses terres cultivables sont réparties entre plusieurs *ejidos*. Ayant tardé à présenter sa demande de dotation, le groupe de La Soledad se voit attribuer, fin 1937, 1 540 ha de terres d'altitude boisées. Seuls 38 membres du groupe acquièrent le statut d'*ejidatarios* ayant droit à une parcelle, dont la superficie est limitée par les autorités forestières à un demi-hectare par personne ; les autres restent « en liste d'attente » (*derechos a salvo*). Du fait de la situation politique et militaire confuse et tourmentée, les nouveaux *ejidatarios* choisissent de rester dans les bâtiments de l'hacienda abandonnée et survivent de petits travaux forestiers clandestins (coupe de bois, charbon). La plupart des *derechos a salvo* quittent la région pour travailler dans des *ranchos* ou s'établir dans d'autres *ejidos*. Deux ou trois familles seulement partent s'installer sur les terres *ejidales* de San Bartolomé et y défrichent un petit lopin destiné à une production d'autoconsommation. De plus, malgré tous leurs efforts, les *ejidatarios* ne peuvent entrer en possession que de 1 340 hectares, du fait de conflits de limites avec d'autres *ejidos*.

En 1947, le nouveau propriétaire de l'hacienda obtient un certificat d'inaffectabilité (protégeant ses terres contre toute nouvelle action de

la Réforme agraire) et fait expulser les ejidataires qui s'y trouvaient encore. Ceux-ci rejoignent les premières familles et fondent alors, véritablement, le village de La Soledad. Pour des raisons qu'il ne nous a pas été possible d'élucider entièrement, l'interdiction de défrichement n'est levée qu'en 1962. Les débuts de l'*ejido* sont marqués par un immobilisme foncier forcé, mais d'autant mieux respecté que les ejidataires n'ont de toutes façons pas les moyens de mettre en culture des superficies plus importantes que le demi-hectare ou l'hectare concédé à chacun. La pression sur les terres cultivables augmente cependant avec le temps et le développement des moyens de production ; dans les années 1950, un groupe d'ejidataires tente même à deux reprises d'envahir des parcelles de l'hacienda, mais les semis sont détruits par l'armée.

En 1962, l'*ejido* obtient enfin une autorisation d'exploitation forestière portant sur 400 hectares, dont 150 en coupe à blanc destinés à l'ouverture de parcelles de culture (le reste conserve le statut de zone boisée collective). Ces parcelles sont réparties également entre tous les ejidataires et leurs fils âgés de plus de 18 ans, soit une dotation individuelle d'environ 2,5 hectares pour 55 bénéficiaires. Les revenus importants tirés de la commercialisation du bois sont utilisés pour acheter 400 hectares à l'hacienda voisine (230 hectares défrichés, 170 hectares boisés). L'*ejido* ne négocie pas directement avec le propriétaire, mais avec le gouvernement de l'État de Tlaxcala qui fait pression pour que l'*hacendado* accepte de vendre à un prix modéré. Les terres ainsi achetées auraient pu être intégrées à l'*ejido*, mais elles gardent le statut de propriété privée. Cette décision est le fait du commissaire ejidal de l'époque qui considérait, malgré l'opposition d'un grand nombre d'ejidataires à qui la propriété ejidale apparaissait alors comme plus sûre, que ce statut permettait une plus grande liberté d'action ainsi qu'un accès plus aisé au crédit. Ces terres sont réparties également par tirage au sort entre tous les ejidataires, soit une dotation individuelle de 4 hectares de culture et de 3 hectares de forêt, dûment attestée par un titre de propriété nominatif. Par la suite, l'exploitation forestière des terres ejidales est gérée collectivement sous le contrôle étroit des autorités forestières qui émettent chaque année un permis de coupe ; dans les faits, pratiquement aucune autorisation de coupe n'a été accordée pour les parcelles boisées en propriété privée. Les bénéfices tirés de la vente du bois sont affectés à des œuvres publiques : construction de l'école, du puits, de l'église, etc. En revanche, l'exploitation des parcelles de culture – d'*ejido* ou de propriété – est réalisée individuellement.

Par souci de simplicité, on utilisera dans la suite du texte les termes *ejido* et ejidataires, même si toutes les terres du village n'ont pas le statut d'*ejido* et si tous les producteurs ne sont pas exclusivement ejidataires.

En 1972, l'*ejido* obtient une deuxième autorisation d'ouverture de parcelles sur le domaine forestier collectif, portant sur 30 hectares et bénéficiant à 15 fils d'ejidataires. Enfin, en 1975, l'*ejido* obtient une ampliation de sa dotation initiale de 40 ha cultivables et 40 ha boisés, pour 28 bénéficiaires, jeunes ejidataires et fils d'ejidataires. Cette ampliation, prise sur un *rancho* voisin, est conditionnée à l'acceptation d'un statut collectif pour les parcelles de culture ainsi que pour la zone boisée ; cette expérience collectiviste, comme celle de Graciano Sánchez, s'inscrit dans le cadre de la politique ejidale de l'époque. Au bout de quelques années cependant, face à l'échec de l'organisation collective pour la mise en culture (comportements de type « free rider », encadrement déficient des organismes d'appui technique et financier), les terres cultivables sont fractionnées et distribuées individuellement. Ce passage du statut collectif au statut individuel pour les parcelles de culture est décidé et mis en œuvre par les ejidataires eux-mêmes, lesquels préfèrent ne pas en aviser les autorités agraires, afin d'éviter d'éventuels problèmes d'intromission et de corruption.

Par ailleurs, jusque dans les années 1970, certains ejidataires réalisent des défrichements de parcelles dans la zone collective ejidale, de façon illégale, la zone boisée étant théoriquement sous le contrôle des autorités forestières. Parallèlement à un effet « cohorte » qui a favorisé les vieux ejidataires (à partir des années 1970, un contrôle plus strict est exercé par les autorités forestières de l'État), les relations d'influence et de clientélisme ont probablement également joué un rôle dans le caractère différencié de ce mode d'accès à la terre, qui a concerné environ 70 à 80 ha au total. L'actuelle situation foncière à La Soledad est précisée dans le tableau 14.

Type d'occupation du sol	<i>Ejido</i> (ha)	Propriété privée (ha)
Aire collective (bois, zones de pâture)	1 055	-
Aire individualisée agricole	336	230
Aire individualisée boisée	-	170

Sources : pour l'*ejido*, PROCEDE 1995 ;
pour la propriété privée, enquêtes directes.

Tableau 14 –
Superficie, statut et type d'usage
du sol à La Soledad en 1995.

Hétérogénéité des dotations en facteurs de production

À sa fondation effective en 1947, l'*ejido* comprend un groupe d'*ejidatarios* économiquement homogène : il s'agit d'anciens travailleurs de l'hacienda San Bartolomé del Monte, qui possèdent tout au plus quelques outils manuels, éventuellement quelques poules, une chèvre ou un mouton. Dans un premier temps, la différenciation économique se manifeste par la taille du cheptel ovo-caprin, dans la mesure où l'*ejido* est presque entièrement boisé et ne permet pas une mise en culture importante.

Un recensement réalisé par les autorités agraires en 1962 (archives de la Secretaría de la Reforma Agraria) révèle que la taille des parcelles individuelles reste globalement homogène quinze ans après l'installation des *ejidatarios* : 30 parcelles de 1 hectare, 5 parcelles de moins de 0,5 hectare, 3 parcelles de 0,5 hectare, une parcelle de 1,5 hectare. En revanche, la dotation animale constitue la donnée discriminante : sur 39 *ejidatarios*, 17 possèdent un cheptel ovo-caprin dont la taille varie de 2 à 30 têtes. Si l'on regroupe les cheptels par famille (père et fils adultes), une seule famille possède plus de la moitié des animaux de l'*ejido*. Cette accumulation est favorisée par le libre accès aux clairières pâturables dans la zone boisée collective.

La superficie agricole utile individuelle est brutalement multipliée par six, au début des années 1960, avec l'autorisation d'importants défrichements dans l'*ejido* et l'achat, par l'*ejido*, de terres en propriété privée. L'*ejido* achète alors également des attelages de mules pour chaque *ejidatario*. Dès lors, l'activité d'élevage passe au second plan et un marché foncier se développe, pour l'achat-vente et surtout le faire-valoir indirect.

	Équipement disponible	Superficie possédée (ha)					Total
		5]]5-10]]10-20]]20-50]]50-100	
Tableau 15 – Distribution des unités de production en fonction de la dotation foncière et du capital d'exploitation.	Attelage	9	5	2	-	-	16
	Équipement motorisé						
	- tracteur et/ou véhicule	4	6	8	2	-	20
	- idem + moissonneuse-batteuse	-	-	-	1	2	3
	Total	13	11	10	3	2	39

Actuellement, le groupe d'ejidataires de La Soledad se caractérise par une importante hétérogénéité en termes de dotation en facteurs de production (terre, capital d'exploitation). Pour des raisons historiques, la dotation foncière individuelle « normale » est de 2 à 3 hectares d'*ejido* et de 4 hectares de propriété labourable. Elle est supérieure pour les ejidataires qui, en plus de leur dotation, ont acheté, défriché ou hérité de la terre. Elle est inférieure pour les ejidataires qui n'ont atteint la majorité qu'après 1962 (année de la distribution de terres), ainsi que pour ceux qui ont vendu de la terre. Dotation foncière et capital d'exploitation sont fortement liés (tabl. 15).

Cette différenciation des unités de production implique une variabilité dans la capacité individuelle de mise en culture ; elle interviendra dans l'identification des acteurs et l'explication des logiques inhérentes aux pratiques de faire-valoir indirect.

Dynamiques du système de production

La production agricole à La Soledad est réalisée en culture pluviale, sur la base d'un cycle annuel, calé sur les risques de gelées nocturnes en automne (le village est situé à 2 750 mètres d'altitude). La pluviométrie (600 à 800 mm par an) ne constitue pas en général un facteur limitant. Les sols sont de relativement bonne qualité, profonds, bien drainés (PROAÑO, 1994). Les productions végétales constituent actuellement l'essentiel des activités agricoles.

À partir des années 1960, l'activité d'élevage tend à se réduire avec l'avancée de la zone de culture sur la zone de pâture, laquelle présente de médiocres qualités fourragères. L'élevage représente désormais essentiellement une activité d'appoint (fonction d'épargne sur pied). Seuls trois ejidataires possèdent un troupeau de plus de cent animaux. La pluriactivité est assez répandue, mais à la différence de nombreuses situations observées au Mexique, elle ne semble pas constituer un élément structurant de l'activité économique locale. Au sein du village, on recense des activités de petit commerce, de prestations de service (location de tracteurs et de moissonneuses-batteuses, transport de marchandises), de foresterie (coupe de bois ou fabrication de charbon). Les jeunes peuvent aussi s'employer localement comme journaliers agricoles pendant les périodes de pointe de travail.

Le système de production repose donc sur les productions végétales, en particulier sur l'orge (annexe 6, tabl. 1). La prépondérance de cette culture remonte aux années 1970, à la suite d'un programme de déve-

veloppement de l'industrie brassière nationale intégrant les pouvoirs publics (ministère de l'Agriculture, Banque de développement agricole) et le secteur privé (malteries). Jusqu'à la fin des années 1980, la culture de l'orge bénéficie de facilités de crédit de campagne en nature (semences et engrais), d'un appui technique assuré conjointement par la malterie et les organismes gouvernementaux de vulgarisation agricole, de débouchés garantis et de prix stables. Il s'agit alors d'une culture à la portée de tous les ejidataires. En appoint à cette culture centrale, le maïs – parfois en association avec la fève – obéit essentiellement à un objectif d'autoconsommation. Le blé, l'avoine et le pois peuvent également entrer, sur une petite superficie, dans l'assolement. Le blé est vendu aux moulins de l'État de Puebla, mais les conditions de commercialisation sont moins sûres que pour l'orge. L'avoine constitue une culture fourragère d'autoconsommation, avec vente éventuelle des excédents (grains ou paille) aux éleveurs de l'État de Mexico. La culture du pois présente un caractère aléatoire du fait de son caractère spéculatif sur le marché national. Elle est gérée de manière très extensive en intrants et en travail, dans une logique de minimisation des pertes en cas de prix défavorables. Les itinéraires techniques combinent travail manuel (semis, traitements sanitaires, récolte du maïs, de la fève et du pois), attelé (désherbages) et motorisé (préparation du sol, récolte de l'orge et du blé). Les parcelles présentent une pente plus ou moins prononcée, mais elles sont toutes accessibles au tracteur.

Dans les années 1990, ce système de production connaît des modifications liées à une crise de la production d'orge et à la diversification du système de culture villageois :

- la superficie semée en orge diminue fortement de 1990 à 1994, avant de remonter entre 1995 et 1998 ;

La diminution s'explique par la combinaison de deux éléments. Intervient en premier lieu une réduction de la rentabilité, imputable à la conjonction d'une hausse des coûts de production (attaque chronique de rouille, qui oblige désormais les producteurs à engager des traitements phytosanitaires coûteux, hausse généralisée du prix des intrants) et d'une baisse du prix au producteur. Selon les estimations de GUÉRIN (1995), le revenu net d'un hectare d'orge dans la région passe, entre 1986 et 1994, de 1900 à 350 pesos constants de 1994. Parallèlement, les conditions d'insertion des producteurs dans la filière se dégradent. Depuis que le traité de libre commerce avec les États-Unis (entré en vigueur en 1994) autorise l'importation par gros tonnages d'orge américain, meilleur marché et de qualité plus conforme aux standards industriels, la malterie impose des normes de qualité qui peuvent l'amener à refuser d'acheter la production des

petits exploitants. Enfin, à partir de 1990, la restructuration de Banrural conduit à une réduction drastique de l'offre de crédit. La situation se redresse à partir de 1995, avec l'introduction de variétés résistantes à la rouille (baisse des coûts de production et amélioration de la qualité), avec l'entrée de l'orge dans le programme Procampo (hausse du produit brut) et avec la baisse de compétitivité de l'orge américain liée à la dévaluation de décembre 1994. La superficie cultivée en orge dans notre échantillon de producteurs passe ainsi de 128 hectares (22 % de la superficie cultivée totale) en 1994, à 359 (65 %) en 1998 (annexe 6, tabl. 1).

- les problèmes spécifiques rencontrés par la production d'orge au début des années 1990 se sont traduits par un phénomène conjoncturel de substitution par le maïs (destiné à la vente), accentué en 1994 par la mise en place du programme Procampo qui intègre cette année-là le maïs et non l'orge. Lorsque la situation de l'orge se redresse, on observe un retour à une logique de production de maïs visant avant tout à assurer l'autoconsommation familiale ;
- parallèlement, le système de culture enregistre une modification structurelle avec l'introduction, en 1991, de la pomme de terre. À la différence de l'orge ou du maïs, cette culture spéculative se caractérise par un itinéraire technique complexe, par des coûts de production élevés (annexe 6, tabl. 2 et 3) et par un marché très imparfait. Ces caractéristiques vont imprimer une dynamique contractuelle spécifique.

Le faire-valoir indirect comme jeu foncier établi

Dans un premier temps, on s'intéressera au faire-valoir indirect comme « jeu foncier établi », *i.e.*, avant l'introduction de la culture de la pomme de terre, au début des années 1990. La coordination foncière s'exerce alors sur la base de relations personnalisées, autour de cultures pratiquées de longue date pour lesquelles le bagage technique et informationnel des acteurs est relativement homogène.

Le faire-valoir indirect revêt une importance non marginale à La Soledad, puisqu'il intéresse environ le quart des superficies cultivées. Il s'agit d'une pratique foncière banalisée à laquelle recourent plus de la moitié des

La coordination foncière s'exerce alors sur la base de relations personnalisées, autour de cultures pratiquées de longue date pour lesquelles le bagage technique et informationnel des acteurs est relativement homogène.

producteurs enquêtés sur les quatre années considérées. Un seul des producteurs enquêtés a affirmé n'avoir jamais pris ni donné de parcelle en faire-valoir indirect.

Jusqu'en 1992, la législation foncière interdisait tout mode de faire-valoir indirect sur les terres distribuées dans le cadre de la Réforme agraire, sous peine de confiscation de la parcelle et réallocation à un autre ejidataire (chap. II). Le risque de répression aurait pu créer une incertitude suffisamment importante pour dissuader les ejidataires d'entrer dans ce genre de pratiques sur leurs parcelles ejidales ; on n'aurait alors observé le faire-valoir indirect que sur les parcelles en propriété privée. Dans les faits, le faire-valoir indirect est pratiqué à La Soledad indifféremment sur les terres ejidales comme sur celles en propriété privée, depuis les années 1960. Le caractère récurrent du faire-valoir indirect s'appuie sur sa légitimation au niveau de l'*ejido*. Comme nous le verrons, les logiques foncières à l'œuvre à La Soledad sont des logiques de complémentarité, qui servent les intérêts de l'ensemble des ejidataires. Cet intérêt mutuel permet d'expliquer l'existence d'un consensus local qui légitime le recours au faire-valoir indirect, même si les ejidataires ont en général conscience de l'interdiction légale. La mise en œuvre de la répression par les autorités agraires supposerait en effet une dénonciation préalable de la part d'un ou plusieurs ejidataires, ce que le consensus permet d'éviter. Les archives de la Réforme agraire font certes mention de dénonciations effectuées dans les années 1960, qui se sont traduites par des confiscations et réattributions de 22 parcelles au début des années 1970. Dans tous les cas toutefois, il s'agissait de sanctionner l'abandon de parcelles pendant plus de cinq ans par un ejidataire absentéiste et non la pratique de faire-valoir indirect en tant que telle. Dans ces conditions, le changement légal majeur que représente la réforme de 1992 n'interfère pas dans notre analyse des dynamiques contractuelles.

Les contrats

Tous les contrats sont passés pour un cycle de culture, éventuellement reconduits plusieurs années. Il s'agit essentiellement de contrats oraux. On peut distinguer trois types de contrats :

- la location : le locataire décide librement de la culture et de l'itinéraire technique. Il règle la rente en espèces, dès l'accord conclu, jusqu'à neuf mois avant la période du semis. Le montant de la location constitue le seul élément à négocier, autour d'une valeur « normale » qui dépend de la localisation et de la qualité de la parcelle (de 500 à 800 pesos par hectare en 1993, de 1 000 à 1 500 en 1998) ;

Culture	Superficie (ha)	% FVI	Importance relative des différents contrats		
			location	<i>a medias</i>	<i>tercio</i>
Maïs	301	21 %	21 %	44 %	35 %
Orge	789	27 %	86 %	10 %	4 %
Pois	145	27 %	22 %	70 %	8 %
Autres cultures	194	10 %	97 %	3 %	-
Total	1 429	23 %	64 %	24 %	12 %

Tableau 16 –
Superficie cumulée
par type de contrat
(pomme de terre exclue).

Données cumulant les campagnes 1993, 1997 et 1998 ;
la spécificité conjoncturelle de l'année 1994 l'a fait exclure pour éviter
un biais en faveur du faire-valoir indirect pour le maïs.

- le contrat *al tercio* (au tiers) : le propriétaire peut intervenir dans le choix de la culture mise en place, mais le tenancier reste responsable de l'ensemble du processus productif. La part du propriétaire correspond au tiers de la production sur pied, à charge pour lui de la récolter ou de rembourser le tiers des frais correspondant à la récolte au tenancier ;
- le contrat *a medias* (par moitié) : le propriétaire fournit la terre et le travail de préparation du sol et le *mediero* fournit les semences, l'engrais, les produits phytosanitaires et le travail, du semis à la récolte (exclue) ; si le propriétaire ne fournit pas le travail du sol, il doit apporter l'engrais ou les semences. La production est partagée par moitié, sur pied ; chaque partenaire récolte et transporte sa part.

La location domine, tant en nombre de contrats (60 %) qu'en superficie (54 %). L'orge et les « autres cultures » (fève, blé, avoine) sont essentiellement cultivées sous des contrats de location ; le pois fait essentiellement l'objet de contrats *a medias* : le maïs est cultivé, de façon dominante, avec des contrats au pourcentage (*medias* et *tercio*) (tabl. 16). On reviendra sur cette relation entre culture et type de contrat.

Les acteurs

Les tenanciers

On peut distinguer trois groupes parmi les ejidataires de La Soledad qui prennent des parcelles en faire-valoir indirect :

- les agriculteurs aisés (12 cas représentés dans l'échantillon). La possession d'un tracteur et d'un véhicule constitue l'élément déterminant

de l'appartenance à ce groupe : elle donne à ses membres la capacité économique de cultiver une superficie plus importante que leur dotation foncière, pourtant conséquente (de 6 à 23 hectares par actif). Ces producteurs prennent essentiellement des parcelles en location, qu'ils sèment pour la plupart en orge. Le recours au faire-valoir indirect constitue pour ces exploitations un élément structurel de leur fonctionnement. Au sein de ce premier groupe, on peut distinguer un sous-groupe de cinq « tenanciers-entrepreneurs » qui ont accès à une moissonneuse-batteuse, en propre ou par l'intermédiaire de leur père. Ce sont eux qui prennent le plus de terre en faire-valoir indirect (de 10 à 30 hectares chacun), exclusivement en location. Ils sèment à La Soledad mais également dans les *ejidos* voisins, où ils recherchent des parcelles de plusieurs hectares d'un seul tenant. Ils ont également acheté de la terre chaque fois que l'occasion s'est présentée ;

- les « fils de famille » sous contraintes foncières (5 cas) : il s'agit d'*ejidatarios* de moins de 50 ans, qui n'avaient pas atteint la majorité en 1962 et n'ont donc pas eu accès aux terres en propriété. Leur dotation foncière (moins de 4 hectares par actif) ne leur permet pas d'assurer le plein emploi de leur force de travail. L'accès à un tracteur (en propriété ou emprunté dans le cadre familial) apparaît ici encore comme un élément déterminant. Ces producteurs sont en effet issus de familles relativement aisées au sein de l'*ejido*. Ils prennent régulièrement entre 2 et 10 hectares par an, en location et/ou selon un contrat au pourcentage. Ils ne trouvent pas toujours de terres à semer à La Soledad (le premier groupe tend à les accaparer) et doivent souvent aller semer dans des *ejidos* voisins ;
- les « occasionnels » (7 cas) : il s'agit d'un groupe plus hétérogène en termes de dotation en facteurs de production, qui sème en général en faire-valoir direct, mais saisit éventuellement une opportunité qui se présente pour prendre un hectare ou deux en faire-valoir indirect, en location ou selon un contrat au pourcentage. Certains de ces « occasionnels » peuvent se retrouver, certaines années, dans le groupe des « bailleurs ».

Les propriétaires

Les *ejidatarios* cédant en faire-valoir indirect correspondent à deux grands types :

- les « occasionnels » (8 cas représentés dans l'échantillon) : il s'agit d'*ejidatarios* qui donnent en faire-valoir indirect une ou plusieurs

Les preneurs de terre, plutôt aisés ou issus de familles aisées, disposant sauf exception d'équipements motorisés et insérés dans une logique de développement productif, se distinguent ainsi clairement des « bailleurs », plus fragiles économiquement ou tendant à sortir d'une logique productive.

parcelles pour résoudre un problème ponctuel de trésorerie, tout en continuant à travailler en faire-valoir direct le reste de leur dotation foncière. L'année suivante, dans la mesure du possible, ils recommencent à semer exclusivement en faire-valoir direct. Il s'agit, sauf exception, d'exploitations peu capitalisées : pas de tracteur, superficie par actif comprise entre 1,5 et 5,5 hectares ;

– les « non-disponibles » (3 cas) : ces ejidataires se trouvent dans l'incapacité plus ou moins permanente de cultiver eux-mêmes leurs parcelles : ejidataires âgés ou travaillant en ville. Comme la catégorie précédente, il s'agit d'exploitations peu capitalisées. Ils donnent chaque année une partie ou la totalité de leurs parcelles en location ou selon un contrat au pourcentage. Certains ont également vendu de la terre.

Les preneurs de terre, plutôt aisés ou issus de familles aisées, disposant sauf exception d'équipements motorisés et insérés dans une logique de développement productif, se distinguent ainsi clairement des « bailleurs », plus fragiles économiquement ou tendant à sortir d'une logique productive.

En moyenne, les tenanciers « structurels » possèdent 17,5 ha, les propriétaires cédant (plutôt conjonctuellement) à bail environ 6 ha, et les producteurs travaillant uniquement en faire-valoir direct, 8,7 ha.

Il ne s'agit cependant pas de catégories pures : tous les « tenanciers », à une exception près, et tous les « bailleurs », à une exception près également, sèment parallèlement en faire-valoir direct. Si le recours au faire-valoir indirect tend à être plutôt structurel pour les tenanciers, il est plutôt conjoncturel pour les propriétaires. Les tenanciers tendent à semer de la terre appartenant à plusieurs propriétaires, alors que les propriétaires la donnent en général à un seul tenancier. Enfin, à l'échelle de notre échantillon, les tenanciers sont plus nombreux que les propriétaires cédant en faire-valoir indirect. Il en résulte un déséquilibre à l'échelle du village, qui est résolu par l'élargissement des relations contractuelles aux *ejidos* environnants. Si tous les preneurs de terre appartiennent à l'*ejido*, les donneurs appartiennent soit à l'*ejido* même, soit aux *ejidos* voisins. Il faut enfin relever le caractère local – au sens de « micro-régional » – du marché des contrats de faire-valoir indirect à La Soledad jusque dans les années 1990. L'importance des relations personnelles est à souligner : chaque ejidataire connaît personnellement les donneurs et les preneurs potentiels ; il sait à qui s'adresser en fonction de ses objectifs propres.

Les logiques contractuelles

Logiques des tenanciers

Les preneurs de terre de type « structurels » manifestent une préférence pour la location, en particulier dans le cas de l'orge et avec l'exception de la culture du pois. Ces tenanciers-entrepreneurs considèrent pouvoir atteindre des niveaux de rendement suffisamment élevés pour que le paiement d'une somme forfaitaire soit jugé plus intéressant qu'un paiement proportionnel à la récolte.

Un calcul réalisé en valorisant l'ensemble des facteurs de production aux prix du marché montre que les contrats au pourcentage sont plus intéressants pour le tenancier que la location, en ce qui concerne la culture de l'orge en conditions moyennes ainsi que celle du maïs. Par contre, la location devient effectivement plus intéressante pour des niveaux de rendements élevés en orge, mais avec en fait un résultat comparable avec celui d'un contrat au tiers, si la rente locative est de 800 \$/ha. Un calcul effectué sur la base des seuls débours monétaires (*i.e.* dans une logique correspondant davantage à celle des acteurs) fait davantage apparaître l'intérêt de la location, y compris pour des rendements moyens en orge, mais la différence avec le contrat au tiers reste faible (annexe 6, tabl. 7).

Le recours à la location reste conditionné par la capacité de trésorerie des preneurs. La possession d'un tracteur représente ici un avantage, en tant que source de trésorerie (location à des tiers pour le travail du sol, mais aussi limitation des débours monétaires liés à la préparation des terrains personnels) qui peut être affectée au financement d'un ou de plusieurs contrats de location. La possession d'une camionnette ou d'un camion utilisé pour des activités de transport remplit également cette fonction d'accès à la trésorerie. En cas de contrainte de trésorerie, un contrat au pourcentage représente une alternative, dans la mesure où le paiement de la rente s'effectue en nature et est reporté à la récolte. Certains tenanciers cumulent d'ailleurs location et contrats au pourcentage, en fonction de leurs réserves de trésorerie initiales.

Parmi les contrats au pourcentage, les tenanciers manifestent leur préférence pour le contrat *al tercio*, jugé plus rentable que le contrat *a medias* (une appréciation corroborée par le calcul économique, voir annexe 6, tabl. 6). L'arrangement *a medias* correspond souvent à une faveur accordée à un membre de la famille ou à un *compadre* dans le besoin. Il peut cependant être explicitement recherché lorsque le tenancier ne

peut ou ne souhaite pas prendre à sa charge la préparation du sol, s'il ne dispose pas de tracteur, ou dans le cas spécifique de la culture du pois, du fait de la forte incertitude concernant le prix du produit. Le contrat *a medias* est dans ce cas jugé préférable car il réduit les coûts engagés dans le procès de production, par rapport au contrat au tiers et plus encore à la location (pas de versement d'une rente fixe). Dans la perspective des tenanciers de La Soledad, les contrats au pourcentage doivent donc se comprendre, dans le cas particulier de la culture du pois, comme un moyen de réduire le risque sur les débours monétaires, lié à la volatilité des prix ; dans le cas des autres cultures, comme un moyen de surmonter la contrainte de trésorerie, grâce au paiement différé de la rente.

Logiques des propriétaires

Comme dans les autres sites étudiés, la catégorie de propriétaire est ici fort éloignée du profil classique du propriétaire terrien confronté à des problèmes de gestion de la main-d'œuvre. Le cas du pois mis à part, la contrainte de trésorerie dans un contexte de pénurie de crédit apparaît comme le principal déterminant de la cession en faire-valoir indirect.

Les imperfections du marché du crédit tiennent aux conditions de l'offre (retrait de Banrural), mais aussi de la demande (réticences des ejdataires à entrer dans un processus d'endettement). Notons que le risque n'intervient pas dans les logiques des propriétaires, sauf relativement à la culture *a medias* du pois (voir logiques des tenanciers).

Une première logique avancée par les propriétaires se rapporte à la nécessité de résoudre un problème ponctuel de trésorerie, non nécessairement lié à l'activité agricole : maladie d'un membre de la famille, remboursement d'un emprunt arrivé à échéance. Dans ce cas, la location apporte une réponse dans la mesure où elle permet une rentrée d'argent immédiate. Le propriétaire cherche à louer la superficie correspondant à la somme dont il a besoin et conserve le reste de ses parcelles en faire-valoir direct. Une seconde logique renvoie aux contraintes de financement du procès de production. Selon les cas, le propriétaire peut céder tout ou une partie de son patrimoine en faire-valoir indirect. Le propriétaire recherche un contrat de location si son objectif est d'obtenir de la trésorerie pour investir dans une autre parcelle exploitée en faire-valoir direct. Il recherche un contrat au pourcentage si son objectif est de limiter les débours monétaires sur une parcelle donnée. Parmi ces contrats, les ejdataires interrogés manifestent leur préférence

pour l'arrangement *a medias*, jugé plus intéressant. Le contrat au tiers représente un compromis si le propriétaire n'est pas en mesure d'assurer sa part dans un contrat *a medias*.

Le calcul économique montre toutefois une faible différence de résultats entre les deux types de contrats pour le maïs et pour l'orge en conditions moyennes ; la différence est effective pour une culture d'orge à haut rendement ou pour une production de pois bénéficiant d'un prix favorable, (voir annexe 6, tabl. 4 et 5).

Dans une troisième optique, le fait de donner en faire-valoir indirect intéresse des propriétaires non disponibles (ejidataires âgés, femmes ejidataires, ejidataires travaillant en ville). Dans ce cas de figure, le propriétaire cède l'essentiel de ses disponibilités foncières en faire-valoir indirect, en conservant le cas échéant une parcelle à semer en maïs. Ces propriétaires peuvent préférer la location, dans la mesure où les autres contrats impliquent une participation au procès de production (récolte, parfois préparation du sol) qui peut être jugée trop astreignante ; la location s'apparente alors à une recherche de rente avec sortie de la logique productive. Le contrat au pourcentage peut cependant intéresser les propriétaires qui donnent toutes leurs parcelles en faire-valoir indirect mais recherchent un auto-provisionnement en maïs.

L'objectif d'autosuffisance est en effet souvent affiché par les familles, dans la mesure où le maïs disponible sur le marché provient généralement d'importations depuis les États-Unis et présente une qualité organoleptique et alimentaire beaucoup plus pauvre ; on retrouve ici, mais de façon atténuée, un élément mis en évidence lors de l'étude de San Lucas Quiavini.

La rencontre des logiques

De façon générale, à La Soledad, la logique des preneurs coïncide avec celle des bailleurs et le contrat observé correspond au souhait des deux acteurs, une fois prises en compte leurs contraintes propres. La location (le contrat le plus courant) fait ainsi converger la logique du tenancier disposant des capacités de trésorerie et celle du propriétaire recherchant une rente en espèces. Le contrat au tiers résulte de la rencontre d'un tenancier faisant face à une contrainte de trésorerie qui l'empêche de prendre en location et d'un propriétaire qui aurait préféré céder en faire-valoir indirect avec un arrangement *a medias* mais n'a pas les moyens d'assurer la préparation du sol. Enfin, pour la culture du pois, le contrat *a medias* répond à la logique commune de gestion du risque.

**De façon générale,
la logique des preneurs
coïncide avec celle
des bailleurs et
le contrat observé
correspond au souhait
des deux acteurs.**

Il peut cependant arriver que la location résulte de la rencontre entre un propriétaire qui préférerait un contrat au pourcentage et un tenancier dont la proposition de location est à prendre ou à laisser. Il en va de même pour le contrat au tiers, lorsque le propriétaire aurait préféré un contrat *a medias*. Inversement, le contrat *a medias* pour la culture du maïs correspond en général à la logique du propriétaire et à un *second best* pour le tenancier (à partir d'une recherche de contrat au tiers, voire de location), soit dans une logique de « faveur », soit parce qu'il n'a pas trouvé d'autre propriétaire disposé à lui céder sa parcelle selon le contrat souhaité.

Faire-valoir indirect et évolution du contexte

L'évolution du contexte économique et de l'assolement trouve certaines traductions directes dans les pratiques contractuelles. Les ejidataires expliquent que les contrats de faire-valoir indirect sont restés peu développés jusqu'au début des années 1970, parce que tous avaient globalement accès à la même quantité de terres et à un attelage qui leur permettait de les travailler, et parce que les itinéraires techniques faisaient essentiellement appel à des intrants non monétaires. Certaines familles étaient déjà plus riches que d'autres, mais la traction animale ne leur permettait pas d'augmenter de façon considérable leur superficie cultivée. Les contrats étaient principalement des arrangements au pourcentage car les tenanciers ne disposaient pas de la trésorerie suffisante pour prendre en location.

Les ejidataires ne sont pas en mesure de préciser l'origine des contrats au tiers et *a medias*. Les contrats à la moitié et au tiers existent au début du xx^e siècle, à l'époque des haciendas, mais avec un contenu très différent de celui des arrangements actuels du même nom (LEAL et MENEGUS BORNEMANN, 1995). Avant 1917, les *hacendados* fournissent généralement les outils, l'attelage et les semences. Ils récupèrent la moitié de la récolte s'il s'agit d'une parcelle pluviale, les deux tiers s'il s'agit d'une parcelle irriguée. Dans les années 1910, la pratique du métayage est développée par les haciendas dans une logique de partage des risques liés aux aléas de la Révolution (raids de groupes armés, principalement). En 1917, le gouverneur de l'État décrète une loi réduisant de moitié la rente : quart de la récolte pour les parcelles pluviales, tiers pour les parcelles irriguées, l'*hacendado* fournissant les outils, l'attelage et les semences. Si l'*hacendado* ne fournit que la terre, la rente est limitée au cinquième de la récolte. L'étude de Leal et Menegus Bornemann ne permet pas de déterminer si cette loi a effectivement été appliquée ; on notera cependant qu'actuellement les partages au quart et au cinquième ne sont pas observés à Tlaxcala.

À partir des années 1970, le développement simultané de la culture commerciale de l'orge, de la traction motorisée et des intrants monétarisés (semences, engrais chimiques, produits phytosanitaires) marque le début d'une extension du faire-valoir indirect en général et de la location en particulier. Par ailleurs, la quasi-disparition du système de crédit étatique à la fin des années 1980 touche de manière différenciée les ejidataires (les tenanciers-entrepreneurs continuent à avoir accès au crédit des banques commerciales) et stimule le marché du faire-valoir indirect. En 1993-1994, le déclin de la culture d'orge et les problèmes croissants de trésorerie contribuent à expliquer, d'une part, un regain d'intérêt des preneurs de terres pour des contrats au tiers ou *a medias* (objectif de minimisation des débours monétaires) et, d'autre part, une certaine augmentation de l'offre de terre, de préférence en location (recherche de numéraire par des propriétaires sous contrainte de trésorerie). Le déséquilibre induit par cette nouvelle situation sera résolu en faveur des propriétaires, grâce à l'arrivée des producteurs de pomme de terre qui cherchent des terres en location et sont disposés à payer un loyer élevé. Pour la période 1997-1998, la relation offre-demande semble se maintenir en faveur des propriétaires, comme l'illustre la gestion de la prime Procampo.

La mise en place de ce programme en 1994 avait en effet fait surgir une question nouvelle : à qui doit revenir l'aide dans le cadre d'un contrat de faire-valoir indirect ? Initialement, les responsables locaux du programme avaient suggéré une solution dans le cas de la location : l'aide attribuée étant une aide à la production, elle devait revenir au producteur, c'est-à-dire au locataire. Les ejidataires cherchant à prendre des terres en faire-valoir indirect avaient alors extrapolé pour les contrats *a medias* et au tiers : chaque acteur devait toucher une part de l'aide égale à la part de récolte qui lui correspondait (règle appliquée à Graciano Sánchez). Dans les faits cependant, tous les contrats observés en 1997-1998 font revenir la prime au propriétaire de la parcelle.

Un jeu établi

La situation prévalant à La Soledad dans les décennies 1970-1980 se caractérise par les éléments suivants :

- les conditions techno-économiques (itinéraires techniques, coûts de production, conditions de commercialisation, type de risque encouru) pour les cultures alors pratiquées sont familières à l'ensemble des producteurs ; on peut considérer, sans simplification excessive, que

les ejidataires partagent un même référentiel technique. Les circuits de commercialisation sont également caractérisés par l'absence de coûts de transaction majeurs et d'asymétries informationnelles entre les acteurs : les circuits existent et sont bien organisés ;

- le jeu foncier est limité aux acteurs locaux. Les acteurs se connaissent, ils sont en mesure d'identifier rapidement des partenaires potentiels ; en d'autres termes, il n'y a pas réellement de coût de recherche du partenaire ;
- le jeu foncier est régulé par des conventions locales. La coordination entre acteurs repose sur une gamme fixe d'arrangements : location, *a medias*, tiers. Tous les ejidataires sont capables de rationaliser le fait d'entrer ou non dans tel ou tel contrat, mais non les termes mêmes de ces contrats, considérés comme donnés. La négociation des arrangements n'induit donc pas de coûts de transaction majeurs. La question pour l'acteur est de trouver le « bon » partenaire, *i.e.* un partenaire intéressé par le même type d'arrangement que lui ; cette recherche est grandement facilitée par le caractère local du marché du faire-valoir indirect ;
- le contrôle de l'exécution des engagements contractuels (*enforcement*) ne pose pas de réel problème : le seul dispositif de contrôle « internalisé » tient à ce que chaque acteur récolte sa part de la production, dans les contrats au pourcentage. Les arrangements demeurent informels, sans contrats écrits ni témoins. La situation foncière des années 1970-1980 constitue une illustration des conditions sous lesquelles les contrats tendent à être auto-exécutaires : fort degré d'interconnaissance, réseau dense d'interaction sociale, etc. (NORTH, 1990 : 55). L'inscription locale du jeu foncier n'implique cependant pas que les acteurs interagissent systématiquement en parfaite harmonie, mais la personnalisation des relations tempère les différends éventuels.

De fait, on ne saurait voir La Soledad comme représentative de ces communautés paysannes idéalisées que l'on peut parfois rencontrer dans la littérature économique néo-institutionnelle. Rivalités et factionnalisme existent à La Soledad, comme dans beaucoup d'*ejidos* au Mexique.

Dans ces conditions, le jeu foncier du début des années 1990 est clairement défini. Les acteurs évoluent dans un espace de coordination balisé et fonctionnel ; ils disposent d'un cadre d'interactions qui est du ressort d'une connaissance commune. Trouver un partenaire, négocier et contrôler les arrangements contractuels ne présente pas de difficultés majeures.

L'introduction de la pomme de terre : un jeu foncier à établir

Tableau 17 – Développement de la culture de la pomme de terre (P de T) et faire-valoir indirect (FVI).		Superficie en P de T (ha)	% superficie totale cultivée	% P de T en FVI
	1991	2	0,4	100
	1992	22	4	98
Les années 1995 et 1996 ne sont pas incluses. faute de données sur la location.	1993	69,5	13	80
Elles sont prises en compte lors de l'analyse des contrats au pourcentage.	1994	103	18	82
	1997	116,5	19	56
pour lesquels nous disposons de plus de données.	1998	63,5	11	53

Introduite sur le terroir villageois en 1991, la culture de la pomme de terre connaît un développement rapide pour atteindre 20 % des superficies cultivées en 1996-1997. Le faire-valoir indirect a joué un rôle déterminant dans le développement de cette culture, même si son importance relative a décliné avec les années, passant de 100 % des superficies en 1991 à 53 % en 1998 (tabl. 17). Au moins dans un premier temps, la majorité de ces contrats de faire-valoir indirect pour la pomme de terre implique un tenancier extérieur. La conjonction de l'introduction d'une nouvelle culture et de l'arrivée de tenanciers extérieurs marque une rupture dans le jeu établi antérieur. Avec le changement de donne, un nouvel espace de coordination est à construire.

Un apprentissage nécessaire, de fortes contraintes

La culture de la pomme de terre présente des caractéristiques technico-économiques qui la distinguent des cultures traditionnellement pratiquées à La Soledad et qui constituent un ensemble de contraintes à surmonter pour l'ejidataire qui souhaite l'introduire dans son système de production. Sans revenir sur les caractéristiques de cette culture, mentionnées dans le chapitre précédent, on notera :

- la complexité de l'itinéraire technique : la production de pomme de terre exige de maîtriser les présentations commerciales, les fonctions

et les dosages d'une dizaine de produits différents, et de développer une capacité de diagnostic au champ pour raisonner leur application. Par contre, la production d'orge ou de maïs permet d'atteindre, dans les conditions de La Soledad, un niveau satisfaisant de rendement en appliquant systématiquement une même recette simple qui repose sur un ou deux engrais, éventuellement un herbicide et un insecticide ;

- l'accès aux semences : la région n'étant pas traditionnellement productrice de pomme de terre, il n'existe pas de marché établi pour les semences ;

Deux types de variétés sont utilisées : une variété dite blanche (*Alpha*) et une variété de couleur (*Jema*). Les semences de la variété *Alpha* doivent être renouvelées à chaque campagne ; dans le cas de la *Jema*, le producteur peut utiliser comme semences une partie de la production de l'année précédente, qu'il a sélectionnée et stockée à cette fin. Il est cependant recommandé, au bout de quatre à cinq ans, de se procurer de nouvelles semences (probablement pour des raisons d'altitude et de température, la dégénérescence est plus rapide que dans la zone de production de la Sierra Madre orientale).

- les circuits de commercialisation de la pomme de terre sont contrôlés par un petit nombre d'opérateurs et dominés par des relations de réseaux. Un producteur néophyte est ainsi confronté à un risque élevé lors de la commercialisation de son produit ;
- outre la contrainte liée à l'apprentissage, la production de pomme de terre pose un problème de financement, du fait de l'importance du coût des semences, des engrais et des produits phytosanitaires, sans commune mesure avec ceux du maïs ou même de l'orge (tabl. 18) ;
- ces coûts élevés supposent que les ejidataires puissent surmonter leur contrainte chronique de trésorerie. S'ils y parviennent, ils peuvent espérer un niveau de gain incomparablement supérieur à celui qu'ils obtiennent avec la culture de l'orge, même cultivée dans les

	Pomme de terre	Orge	Maïs
Semences	3 000	260	20
Engrais	1 000	140	70
Produits phytosanitaires	1 700	410	-
Total intrants	5 700	810	90

Tableau 18 –
Coûts des intrants,
par hectare (pesos 1993).

Tableau 19 –
 Résultat net par hectare
 et par culture
 en faire-valoir direct
 (pesos 1993).

Culture, rendement, prix	Résultat brut	Coût de production	Résultat net
Maïs 2,5 t/ha, 0,75 \$/kg	1 875	1 280	595
Orge 2,5 t/ha, 0,65 \$/kg	1 625	1 260	365
Orge 4 t/ha, 0,65 \$/kg	2 600	1 585	1 015
Pois 4,5 t/ha, 0,5 \$/kg	2 250	3 295	- 1 045
Pois 4,5 t/ha, 1,5 \$/kg	6 750	3 295	3 455
Pomme de terre			
20 t/ha, 0,7 \$/kg	14 000	8 890	5 110
20 t/ha, 1,2 \$/kg	24 000	8 890	15 110
30 t/ha, 0,7 \$/kg	21 000	9 805	11 195
30 t/ha, 1,2 \$/kg	36 000	9 805	26 195

Bases de calcul en annexe 5.

meilleures conditions : en faire-valoir direct, le facteur multiplicatif varie de 5 à 25, selon les rendements et les prix retenus pour le calcul (tabl. 19).

De nouveaux acteurs

L'introduction de la culture de la pomme de terre à La Soledad, dans les années 1990, est le fait d'un processus exogène. Des producteurs venant d'autres régions recherchent des parcelles en faire-valoir indirect dans le village, qui présente des conditions pédologiques et climatiques propices à la culture et dont les terres sont vierges d'une production antérieure de pomme de terre et donc de nématodes. Ces tenanciers forment un groupe hétérogène.

Ce sont trois riches tenanciers qui introduisent cette culture au début des années 1990. Ces producteurs sont propriétaires de *ranchos* de plusieurs centaines d'hectares dans l'État voisin d'Hidalgo et disposent de moyens substantiels. À La Soledad, ils plantent plus de 15 hectares chacun, presque exclusivement avec des contrats de location ; à partir de 1993, le locataire le plus puissant déroge à son principe de location exclusive pour conclure un contrat au tiers avec un petit nombre d'*ejidatarios*. Ces gros producteurs repartent au bout de quelques années (1995-1996), pour aller planter dans d'autres régions. Tous les autres tenanciers, arrivés par la suite, plantent avec des contrats *a medias* et proviennent d'horizons professionnels et économiques variés. Il ne s'agit plus de *rancheros* disposant d'un capital foncier et de moyens économiques considérables, mais de petits négociants en pomme de

Les rapports contractuels autour de la culture de la pomme de terre se nouent ainsi dans un premier temps sur une base impersonnelle et non plus sur des relations familiales ou de voisinage.

terre, de commerçants de produits phytosanitaires ou encore d'ingénieurs agronomes salariés de l'agro-industrie. On observe chez les *medieros* une instabilité beaucoup plus forte que chez les locataires, lesquels sont restés plusieurs années.

Sur les 11 tenanciers recensés, 8 sont restés un an seulement, 2 sont restés deux ans, un seul est présent depuis cinq ans. Deux éléments sont à l'origine de cette instabilité : la relative fragilité économique de ces tenanciers, qui peut les amener à cesser de planter avec un arrangement *a medias* après une mauvaise année, et surtout les conflits avec les ejidataires cédant en faire-valoir indirect, qui conduisent au non-renouvellement du contrat et au départ du tenancier. Nous reviendrons sur ce point.

Les rapports contractuels autour de la culture de la pomme de terre se nouent ainsi dans un premier temps sur une base impersonnelle et non plus sur des relations familiales ou de voisinage. Ce sont les tenanciers qui ont l'initiative de la relation contractuelle, dans la mesure où ce sont eux qui se présentent dans le village. Dans la perspective des ejidataires de La Soledad, cette nouvelle configuration du jeu foncier a deux implications. D'une part, trouver un tenancier pour la production de pomme de terre peut poser problème, étant donné que l'arrivée sporadique dans le village de nouveaux tenanciers ne permet pas de satisfaire la demande croissante d'arrangements au pourcentage. D'autre part, les conditions de la rencontre impliquent pour les ejidataires l'absence d'information initiale sur le partenaire, ses capacités techno-économiques et son éventuelle inclination à adopter un comportement opportuniste.

De nouveaux types de contrats

Les nouveaux tenanciers proposent trois types de contrats, qui sous une appellation identique peuvent différer substantiellement des arrangements pratiqués dans le village pour les autres cultures : la location, le contrat au tiers et le contrat *a medias* correspondant respectivement à 49,5, 27,5 et 23 % des superficies en faire-valoir indirect (moyenne pour les campagnes 91 à 98, campagnes 95 et 96 exclues faute de données).

Relativement à la location, une première différence porte sur le montant de la rente. Les locataires proposent initialement un loyer supérieur à celui en vigueur avant leur arrivée (de 1 000 à 1 500 pesos par hectare la première année, avec une tendance à la baisse : 700 à 1 000 pesos par hectare, les années suivantes). Une deuxième différence est la formalisation de l'arrangement par la signature d'un contrat, à l'initiative des

locataires qui sont munis de formulaires préétablis. Il s'agit cependant de modifications de forme mineures si on les compare aux contrats au pourcentage.

Dans l'arrangement *al tercio*, à la différence des contrats conclus pour la production d'orge ou de maïs, le propriétaire doit fournir la totalité du travail manuel et motorisé jusqu'à la récolte. Le tenancier fournit les semences, l'engrais et les produits phytosanitaires (*i.e.* la plus grande partie des intrants monétaires); il fournit également son expertise technique. Les frais de récolte (manuels et motorisés) sont partagés au prorata de la répartition du produit : un tiers pour le propriétaire, deux tiers pour le tenancier. Ce dernier commercialise l'ensemble de la production, faisant ainsi profiter le propriétaire de son insertion dans les réseaux de commercialisation, et reverse sa part au propriétaire sur présentation de factures. Les acteurs établissent un contrat écrit, signé par les deux parties, sans témoin.

Les termes de l'arrangement *a medias* sont plus complexes et variables que pour les autres cultures. Le tableau 20 met néanmoins en évidence des régularités :

- dans la grande majorité des cas, le propriétaire fournit la terre et la préparation du sol, le tenancier fournissant les semences ;
- le coût des engrais et des produits phytosanitaires est en général partagé par moitié. Si les produits phytosanitaires ne sont pas partagés, ils sont le plus souvent à la charge du tenancier ; si l'engrais n'est pas partagé, il revient presque aussi souvent au propriétaire qu'au tenancier ;
- le travail est toujours fourni par le propriétaire, mais les frais correspondants (travail familial valorisé au coût du marché et travail salarié éventuel) peuvent être partagés avec le tenancier ;

	Postes	Propriétaire	Tenancier	Partage 1/2
Tableau 20 – Répartition des coûts et travaux, contrat <i>a medias</i> pour la production de pomme de terre.	Préparation du sol	13	-	2
	Semences	-	13	2
	Engrais	3	4	8
	Produits phytosanitaires	1	4	10
	Travail/plantation-désherbage	10	-	5
	Travail/traitements phytosanitaires	8	-	7
	Récolte	-	-	15

Données pour 15 contrats noués entre 1992 et 1998.

- le travail de récolte et la production finale sont toujours partagés par moitié ;
- la commercialisation est réalisée conjointement, le propriétaire bénéficiant de l'insertion du *mediero* dans les réseaux de commercialisation.

Dans deux cas, le contrat s'entend *peso por peso*, tous les facteurs de production (terre et semences incluses) étant comptabilisés au prix du marché et leur coût partagé par moitié.

À la différence du contrat au tiers, le contrat *a medias* ne doit donc pas se comprendre comme un échange « terre + travail contre intrants monétaires ». Si le propriétaire fournit toujours le travail, il participe également aux dépenses monétaires dans 13 cas sur 15. Dans deux cas seulement, le *mediero* a fourni une avance au propriétaire pour le financement d'une partie des dépenses qui lui étaient imputées ; la participation à un contrat *a medias* suppose donc de la part de l'ejidataire une certaine capacité de trésorerie. Les contrats *a medias* présentent un degré d'informalité plus élevé que les contrats de location ou au tiers (pour la production de pomme de terre) : sur 10 contrats, 2 contrats seulement sont écrits, signés par les deux parties mais sans témoin ; les 8 autres sont oraux (*a la palabra*).

De nouvelles logiques contractuelles

Logiques des propriétaires

Les ejidataires qui donnent en faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre obéissent à différentes logiques. Il peut s'agir, comme dans la situation antérieure, de résoudre un problème ponctuel de trésorerie. Au début des années 1990, même des ejidataires aisés peuvent se voir confrontés à ce problème, avec la crise de l'orge et la multiplication des cessations de remboursement des emprunts bancaires. Ces ejidataires cherchent à donner en location, d'autant que l'arrivée des producteurs de pomme de terre se traduit dans un premier temps par une flambée du montant de la rente locative. À l'origine, la culture de la pomme de terre n'a ainsi représenté pour les villageois de La Soledad qu'une source de revenus fonciers ; par la suite, certains ont été tentés d'adopter une culture manifestement plus rentable que l'orge ou le maïs. Dans le contexte des fortes contraintes identifiées

plus haut, le contrat au pourcentage pour la pomme de terre est perçu par les ejidataires comme :

- un dispositif d'apprentissage, à travers l'accès à l'expertise du tenancier et son appropriation. Dans une telle logique, la pratique contractuelle doit être comprise, dans la perspective du propriétaire, comme un mode de coordination provisoire, ouvrant la voie à une future activité autonome ;

Cette autonomisation ne signifie pas que l'ejidataire soit devenu un expert en production de pomme de terre, mais simplement que ses compétences sont suffisantes pour lui permettre de produire avec une chance raisonnable de succès. La recherche conduite dans la Sierra Madre orientale a montré que même dans cette zone de « vieille » production de pomme de terre, il existe un réel potentiel d'amélioration des compétences techno-économiques des producteurs (BIARNÉS *et al.*, 1995).

- un moyen d'assurer l'accès total ou partiel aux intrants, dans un contexte d'imperfection du marché du crédit ; selon le niveau d'accumulation des ejidataires et leur attitude face au risque, cette stratégie peut être permanente ou non (le contrat *a medias* joue alors le rôle d'un catalyseur pour la reprise d'un processus d'accumulation) ;

En raison des caractéristiques de la culture de la pomme de terre relativement aux cultures traditionnellement pratiquées à La Soledad, le fait même pour un ejidataire d'envisager de l'introduire dans son système de culture traduit une attitude de prise de risque. Cependant, les ejidataires peuvent adopter une attitude différente par rapport au risque, la prise de risque étant plus facilement envisagée pour les investissements en facteurs propres que pour les débours monétaires.

- un moyen d'assurer l'accès aux circuits commerciaux, à travers l'insertion du tenancier dans les réseaux marchands (aussi bien pour les semences que pour la production) ; ici encore, cette stratégie peut être permanente ou pas, selon les capacités de l'ejidataire à pénétrer ces réseaux et selon son attitude envers le risque.

L'importance de cette insertion peut être illustrée par un exemple. En 1993, au moment de commercialiser la production de 5 hectares plantés en faire-valoir direct, un ejidataire demande l'aide du tenancier avec lequel il a planté parallèlement 30 ha selon un contrat au tiers. Un coup de téléphone du tenancier aux halles de Mexico permet à l'ejidataire d'écouler sa production à 0,9 S/kg, un prix tout à fait correct mais presque de moitié inférieur au prix obtenu par le tenancier à la même époque pour écouler la production des 30 hectares cultivés au tiers (1,7 S/kg). Les deux lots de pomme de terre provenaient pourtant de semences identiques et avaient été produits sous un même itinéraire technique sur des parcelles de qualité équivalente.

Le contrat a medias est perçu par les ejidataires comme un dispositif d'apprentissage, à travers l'accès à l'expertise du tenancier et son appropriation.

Les caractéristiques des ejidataires cédant en faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre diffèrent de celles des ejidataires cédant en faire-valoir indirect pour les autres cultures. On retrouve certes des acteurs sous forte contrainte de trésorerie cédant des parcelles en location, mais le groupe des « bailleurs » comprend désormais des ejidataires appartenant au groupe des « tenanciers structurels » pour la production d'orge, qui voient la cession de parcelles sous un contrat au pourcentage comme le moyen de développer la production de pomme de terre. Sur les 15 ejidataires qui plantent selon un contrat au pourcentage, 14 font partie du groupe des « tenanciers structurels » décrits dans la première partie de ce chapitre. De fait, seuls les ejidataires aisés (et notamment les tenanciers « structurels ») sont susceptibles de participer au nouveau jeu des contrats au pourcentage pour la pomme de terre. Comme on l'a vu, le contrat au pourcentage suppose une certaine capacité d'investissement de la part du propriétaire : participation aux frais monétaires pour le contrat *a medias*, fourniture de la totalité du travail (manuel et surtout motorisé) pour le contrat au tiers.

Les préférences des propriétaires pour le contrat au tiers ou *a medias* tiennent essentiellement à la superficie qu'ils souhaitent planter en pomme de terre. Les ejidataires-entrepreneurs qui veulent planter d'emblée une superficie importante (plus de 10 hectares) vont dans un premier temps privilégier le contrat au tiers, pour limiter le risque financier. Si perte il y a, elle portera essentiellement sur l'investissement en travail familial, qui n'est pas valorisé par les ejidataires de la même façon qu'une perte monétaire. En cas de résultat positif, la perte de revenu relativement au contrat *a medias* est compensée dans une certaine mesure par le niveau élevé du revenu absolu, lié à l'importance de la superficie alors plantée. Les ejidataires plus modestes qui souhaitent planter une petite superficie préfèrent au contraire largement le contrat *a medias* : la prise de risque absolue reste limitée par la superficie en jeu (généralement 1 ou 2 hectares), et les ejidataires considèrent comme injuste de recevoir le tiers de la production alors qu'ils fournissent la totalité du travail. Ce type de contrat souffre par ailleurs d'un jugement de valeur négatif : pour les ejidataires, il revient à se rabaisser au statut de *peón* (ouvrier agricole) sur sa propre parcelle. Si la disponibilité en trésorerie est limitée, les ejidataires ajusteront à la baisse la superficie proposée selon un contrat *a medias*, plutôt que de rechercher un contrat au tiers.

Pendant la période des enquêtes, deux ejidataires se sont vus proposer un contrat au tiers pour une petite superficie. Ils ont refusé et ont proposé

en échange un contrat *a medias*, à prendre ou à laisser, ce qui a provoqué l'échec de la négociation et le départ du tenancier potentiel.

Les logiques des propriétaires ne sont pas statiques, mais obéissent à une dynamique dépendant du processus d'apprentissage et de l'expérience individuelle. Par exemple, les ejidataires qui donnent une parcelle au tiers peuvent adopter dès l'année suivante une attitude plus *risk taker* et rechercher un contrat *a medias*. Dans le cadre des contrats *a medias*, la logique d'apprentissage est à son tour remplacée par une logique d'accès aux semences, notamment en 1997 et 1998, lorsque l'ensemble des ejidataires producteurs de pomme de terre a dû faire face à un problème sanitaire se traduisant par l'absence de germination des pommes de terres sélectionnées comme semence.

Logiques des tenanciers

La logique première des tenanciers extérieurs à La Soledad est la recherche de terres vierges de pathologies spécifiques à la pomme de terre (essentiellement nématodes et *Rhizoctonia*, rémanents dans le sol pendant plusieurs années). La poursuite d'une logique d'exploitation de rente différentielle (absence de pathologies) est la plus manifeste chez les tenanciers-locataires. Leur niveau technique élevé et leur capacité de mobilisation de ressources financières considérables leur font rechercher des contrats de location afin de bénéficier intégralement du retour sur investissement.

Ils proposent dans un premier temps le double des loyers en vigueur, afin de surmonter le handicap lié au fait qu'ils sont inconnus au village; les années suivantes, face à l'afflux d'offre de parcelles, le prix baisse, sans pour autant retrouver son ancien niveau.

Les locataires procèdent à une stricte sélection des parcelles à louer, qu'ils vont en général inspecter eux-mêmes. Les parcelles hautes, plus froides, sont favorisées car plus adaptées aux exigences pédo-climatiques de la culture. Les années suivantes, il faut en outre qu'elles satisfassent une exigence de rotation (trois ans sans pomme de terre). Une fois la rente épuisée – avec le développement de la culture de pomme de terre au village, il devient de plus en plus difficile de trouver des parcelles satisfaisant leurs critères de sélection – ces locataires quittent la région.

La location suppose des moyens logistiques et une capacité d'investissement considérable. Moyens logistiques d'abord, car le locataire

doit prendre en charge la totalité du procès de production, alors qu'il réside dans une autre région où il est engagé dans d'autres activités productives. La solution adoptée par les locataires consiste à établir à La Soledad une partie de leur propre main-d'œuvre salariée pendant la durée du cycle, ce qui suppose une superficie cultivée suffisante pour bénéficier d'économies d'échelle. Capacité d'investissement ensuite, puisque le locataire assume l'ensemble des dépenses. Par opposition, les tenanciers de moindre envergure économique font face à des contraintes qui excluent la location : incapacité de financer et d'assurer la supervision d'une main-d'œuvre salariée, voire incapacité de prendre en charge la totalité du coût des intrants. Si le tenancier fait face à une contrainte de travail, il cherche un contrat au tiers afin de reporter sur le propriétaire la gestion quotidienne de la parcelle. Cela lui permet de réduire les coûts de transaction liés à la gestion de la main d'œuvre. S'il fait face à la fois à des contraintes de travail et de trésorerie – cas général –, il recherche plus spécifiquement un contrat *a medias*, afin de reporter sur le propriétaire la gestion quotidienne de la parcelle et une partie des débours monétaires.

Une analyse en termes de contraintes permet donc de différencier de manière nette les deux groupes de tenanciers extérieurs. Les (rares) tenanciers « sans contraintes » cherchent à prendre en location une superficie importante (plus de 15 ha), dans une logique d'entrepreneurs. Leurs critères de sélection portent sur les parcelles, non sur les propriétaires avec lesquels les relations sont de toute manière limitées au strict minimum. Les tenanciers sous contraintes cherchent à prendre en faire-valoir indirect avec un arrangement *a medias* une superficie beaucoup plus limitée (pas plus de 5 ha). Leurs critères de sélection portent plus sur les propriétaires que sur les parcelles : il leur faut en effet trouver un partenaire qui puisse prendre en charge une partie des frais monétaires.

Le contrat au tiers noué par le plus gros des locataires avec quelques ejidataires présente un caractère exceptionnel. Celui-ci démarche dans un premier temps un des ejidataires-entrepreneurs et lui propose de planter en location son *rancho* de 60 hectares d'un seul tenant. Ce dernier refuse et négocie un contrat au tiers sur 30 hectares, en faisant valoir les avantages logistiques de ses parcelles, ainsi que sa capacité à fournir à la fois le travail manuel et motorisé. Les deux années suivantes, le contrat est renouvelé et un contrat similaire est noué, sur les mêmes arguments, avec un deuxième ejidataire-entrepreneur (le gendre du premier ejidataire) pour une superficie de 15 hectares, dans une logique de faveur familiale. Ce type de contrat prend fin avec le départ du tenancier en 1996.

Opportunisme et coûts de transaction dans le nouveau jeu foncier

L'introduction à La Soledad de contrats au pourcentage pour la production de pomme de terre ouvre une « arène de coordination » qui diffère profondément de la situation décrite pour les autres cultures. La situation initiale se caractérisait par des transactions organisées localement, fondées sur des rapports personnalisés, sans asymétries informationnelles entre les acteurs et sans problème majeur d'*enforcement*. Les nouvelles pratiques contractuelles autour de la culture de la pomme de terre se développent sur la base d'un échange impersonnel, dans un contexte d'asymétries informationnelles relativement à l'itinéraire technique et à l'accès aux marchés, mais également (dans la perspective des ejidataires) relativement à la compétence et à l'honnêteté des tenanciers potentiels. Le contrôle de l'exécution des engagements contractuels devient un enjeu d'autant plus important que les asymétries informationnelles et la complexité des techniques de production ouvrent un large champ aux comportements opportunistes du tenancier.

Des *medieros* opportunistes

Avec l'introduction de nouvelles modalités pour les arrangements au pourcentage, appliquées de surcroît à une nouvelle culture, les ejidataires ne sont pas en mesure, initialement, d'évaluer *ex ante* les implications de tel ou tel terme des contrats proposés par les tenanciers (méconnaissance du coût de l'engrais, des produits phytosanitaires, de la quantité de travail requise pour les différentes opérations culturales). Ce déficit d'information individuelle est accentué par les déficiences de circulation de l'information au niveau collectif.

Quand un ejidataire négocie avec un tenancier, il ignore les propositions éventuellement faites par ce dernier à d'autres ejidataires. Il ignore également dans une grande mesure les termes des contrats *a medias* en cours ou passés dans le village. Il évite d'ailleurs lui-même de diffuser l'information sur le fait qu'il a trouvé un tenancier et est en négociation avec lui. Dans la mesure où les tenanciers sont rares, les négociations s'effectuent en général avec une certaine discrétion et un ejidataire « novice » n'ira pas

demander conseil à des voisins par peur de perdre son tenancier. En conséquence, l'apprentissage organisationnel s'opère essentiellement sur la base de l'expérience individuelle.

On pourrait penser que cette asymétrie informationnelle conduit à un biais dans le contenu des arrangements, à l'encontre des propriétaires. Cette hypothèse n'a été vérifiée que dans deux cas ; le plus souvent, le tenancier ne semble pas tirer parti de sa meilleure connaissance des implications des termes contractuels.

Un ejdataire accepte en 1992 un contrat *a medias* qui stipule le partage des dépenses de produits phytosanitaires. Le tenancier propose de se charger du premier et du quatrième traitement, en laissant au propriétaire le deuxième et le troisième traitement. Quelques mois plus tard le propriétaire découvre, en discutant avec un ingénieur agronome, que les traitements 1 et 4 nécessitent moins de produits et des produits moins coûteux que les traitements 2 et 3 ; le propriétaire refuse de renouveler le contrat avec le même tenancier l'année suivante. Un an plus tard, il entre en contact avec un tenancier et lui propose le même contrat que deux ans auparavant, mais avec cette fois une inversion des rôles à son avantage (il propose d'assurer les traitements 1 et 4), illustrant ainsi un apprentissage organisationnel rapide ! Le tenancier ne donne pas suite, mais propose à un autre ejdataire (novice) un arrangement également déséquilibré, en fournissant les semences et les fertilisants et en laissant à la charge de l'ejdataire, outre le travail, la totalité du coût des produits phytosanitaires.

La plupart des ejdataires déclarent avoir accepté les termes contractuels proposés par les tenanciers (supprimant ainsi tout coût de négociation...) et considèrent ces termes comme justes. Une estimation de la répartition des charges montre d'ailleurs que la part des charges imputées aux propriétaires (intégrant la valeur locative de la terre) est généralement légèrement inférieure à leur part du produit.

Comment expliquer que les tenanciers ne tirent pas avantage de l'asymétrie informationnelle dont ils bénéficient pour imposer systématiquement des termes contractuels déséquilibrés ? On peut penser que les tenanciers se fondent, pour avancer leurs propositions d'arrangements contractuels, sur une pratique contractuelle développée dans des conditions où les propriétaires ne sont pas dans cette situation d'asymétrie informationnelle et peuvent veiller à une juste répartition des charges. Une autre explication possible est qu'il ne serait pas réaliste, pour les tenanciers, d'imposer aux propriétaires des charges qu'ils ne seraient à l'évidence pas en mesure d'assumer.

En fait, l'opportunisme des tenanciers s'exprime non dans la définition des termes des arrangements, mais dans le non-respect de ces termes.

À cet égard, différents types de comportements « problématiques » ont été identifiés, un même tenancier pouvant combiner ces comportements :

- le tenancier refuse *a posteriori* de payer sa part des frais d'engrais ou de traitements phytosanitaires qui avaient été préfinancés par le propriétaire, prétextant des problèmes financiers ou prétendant que le contrat n'était pas explicite au départ (2 cas) ;
- il tente d'escroquer le propriétaire en évaluant la production sur la base de caisses de 26 kg, alors qu'elles en contiennent 30 (1 cas) ;
- il part commercialiser la production en refusant de se faire accompagner par le propriétaire, puis lui reverse sa part sans présenter de facture (1 cas) ;
- il part seul vendre la production parce que des relations de confiance se sont instaurées avec le propriétaire, ne reverse pas l'intégralité de sa part au propriétaire et disparaît du village (3 cas) ;

Cette pratique de « rapt » de la récolte n'est pas circonscrite aux seuls tenanciers. Les négociants qui viennent acheter la pomme de terre au village y recourent aussi à l'occasion : ils assurent la transaction en proposant un prix plus élevé que le concurrent, laissent un acompte et disparaissent avec la production.

- il néglige le suivi de la parcelle (4 cas) ; le propriétaire est alors amené à prendre des décisions stratégiques sans toujours savoir si elles sont pertinentes et doit préfinancer l'achat des produits phytosanitaires alors que sa situation de trésorerie est fragile. Dans un des cas, le tenancier a ensuite refusé de payer les produits qui avaient été appliqués en son absence, arguant que le choix des produits réalisé par le propriétaire était erroné.

En définitive, sur 14 contrats *a medias* arrivés à terme au moment des enquêtes, 9 s'étaient soldés par un conflit lié au comportement du tenancier – plusieurs de ces cas relevant non de formes « subtiles » d'opportunisme (MASTEN, 1988 : 186), mais de fraudes caractérisées, de versions brutales d'aléa moral. On trouve dans la littérature sur les contrats agraires de multiples références au principal-propriétaire foncier faisant face à l'opportunisme de l'agent-tenancier, avec comme risque majeur un sous-investissement en travail ; l'éventualité d'un comportement opportuniste du principal n'est pas envisagé. La Soledad fournit un exemple d'inversion dans la distribution des rôles, relativement à ce cas de figure. Le tenancier y a les attributs du principal et non de l'agent : c'est lui qui contrôle l'accès aux intrants cruciaux (expertise

Le propriétaire est ici l'agent qui doit affronter l'opportunisme du principal-tenancier, sur d'autres aspects du rapport contractuel que sa dimension « travail ».

technique, financement, connaissance des circuits de commercialisation) et qui propose les termes de l'arrangement contractuel. Le propriétaire est ici l'agent qui doit affronter l'opportunisme du principal-tenancier, sur d'autres aspects du rapport contractuel que sa dimension « travail ». Le risque d'un investissement insuffisant en travail du propriétaire est par contre pratiquement annulé par la difficulté qu'éprouvent les ejidataires à trouver des tenanciers pour la production de pomme de terre, et par leur intérêt pour cette production qui constitue à leurs yeux la seule possibilité de réamorcer un processus d'accumulation économique mis à mal à partir de la fin des années 1980.

Une autre source d'asymétrie informationnelle, souvent mentionnée dans la littérature, pourrait venir de la meilleure connaissance par les propriétaires des caractéristiques pédologiques locales. Cet élément n'intervient cependant pas, parce que les propriétaires ont intérêt à mobiliser la meilleure parcelle possible, et que les tenanciers sont de toute manière capables d'évaluer ces caractéristiques, au regard des exigences de la production de pomme de terre.

Un enforcement impossible

Le jeu contractuel tel qu'il s'est mis en place pour la production de pomme de terre à La Soledad présente un paradoxe : ce sont les acteurs qui bénéficient de la marge de manœuvre la plus importante pour développer des comportements opportunistes qui sont le plus en mesure de contrôler le risque de comportements opportunistes de leurs partenaires. En effet, les tenanciers peuvent (ce qui ne signifie pas qu'ils le fassent systématiquement) contrôler le propriétaire en étant présents lors de la plantation, de la fertilisation (réalisée en majeure partie à la plantation) et des traitements phytosanitaires, et s'assurer que les intrants fournis sont effectivement et correctement utilisés. Dans la mesure où ces travaux sont concentrés dans le temps, le fait que le tenancier ne réside pas sur place ne constitue pas un handicap majeur. Par ailleurs, la commercialisation, phase cruciale de la relation contractuelle, est sous son contrôle.

De leur côté, les ejidataires ne sont pas en mesure d'exercer un contrôle effectif sur les tenanciers, sauf à la dernière étape du contrat, en les accompagnant aux halles lors de la commercialisation (mais sans totalement exclure les difficultés à cette étape, comme on vient de le voir). On notera que dans les conditions de La Soledad, la difficulté des propriétaires à faire respecter les engagements contractuels ne

vient pas de l'impossibilité d'observer ou de mesurer les facteurs à contrôler, comme cela est habituellement envisagé dans la littérature. Le non-respect de l'engagement est en général patent et le problème est moins celui de parvenir à établir l'existence d'un comportement opportuniste que l'absence de recours et de sanctions face à ces comportements. La question qui se pose est donc de savoir ce que peuvent faire les propriétaires si un tenancier ne visite pas la parcelle avec une fréquence suffisante pour en assurer le suivi technique, s'il ne fournit pas tous les intrants prévus par l'arrangement, s'il refuse de rembourser certaines avances faites par le propriétaire, ou tout simplement s'il « part avec la caisse ou une partie de la caisse ».

Outre le recours à la coercition légale, plusieurs solutions à la question du contrôle du respect des engagements contractuels ont été explorées théoriquement et empiriquement (GREIF, 1997 ; MENARD, 1997). Certains dispositifs de contrôle peuvent être endogènes à la transaction : système d'incitations rendant l'arrangement contractuel auto-exécutoire ; mise en place d'un dispositif de contrôle (*monitoring*) ; internalisation de la transaction par l'intégration (WILLIAMSON, 1985). D'autres dispositifs peuvent être exogènes à une transaction donnée, mais endogènes à la relation contractuelle appréhendée dans une perspective temporelle. Dans une logique de « jeux » répétés, la menace de non-reconduction du jeu sert de dispositif d'autocontrôle, si les gains attendus de la reconduction du jeu contractuel sont suffisants (KLEIN et LEFFLER, 1981 ; KLEIN, 1985) ; les transactions liées ont le même effet (BARDHAN, 1980). Enfin, d'autres dispositifs peuvent être exogènes aux relations contractuelles et reposer sur les dimensions morale et sociale de la coordination économique. Ce sont la crainte de l'ostracisme social, souvent évoquée pour les sociétés « traditionnelles » ou les petits groupes d'acteurs ; le rôle des systèmes de valeur, *i.e.* de codes éthiques internalisés par les acteurs, qui font que la question de l'opportunisme ne se pose même pas (NORTH, 1986, 1990 ; PLATTEAU, 1994 ; WINSTON, 1988) ; et le rôle des réseaux sociaux, dans la ligne des travaux de GRANOVETTER (1985) qui insiste sur les bénéfices, pour l'établissement des coordinations économiques, des relations interpersonnelles et de la confiance entre acteurs spécifiques.

Ces solutions au problème de l'*enforcement* s'avèrent inopérantes à La Soledad. Tout d'abord, le système judiciaire ne constitue pas un recours et sa saisie ne sera jamais envisagée, même si les contrats agraires dans les *ejidos* ont été légalisés en 1992 et peuvent donc prétendre à entrer dans le droit commun. Intenter une action en justice a un coût,

et l'opportunisme n'est pas absent du système légal, ce qui rend l'issue de tout procès incertaine sauf à être dans une relation de pouvoir bien établie. D'autre part, dans la mesure où les propriétaires sont de fait dans la position de l'agent, ils ne peuvent concevoir l'arrangement contractuel d'une façon telle qu'il soit auto-exécutoire. Par ailleurs, la pression sociale ou la confiance interpersonnelle dans le cadre de réseaux de relations sociales sont sans effet lorsque les partenaires sont initialement étrangers les uns aux autres, ou lorsque la relation contractuelle est limitée dans le temps à une ou quelques campagnes. Enfin, à l'évidence, les codes éthiques ne jouent pas.

On considère généralement que si la pression sociale, la moralité individuelle ou le système légal sont inopérants, le renouvellement du jeu peut constituer un élément incitatif suffisant pour éliminer ces comportements, si les acteurs ont plus à gagner à respecter les règles du jeu qu'à tricher. À La Soledad cependant, un constat s'impose : sur quinze contrats *a medias*, dix ont pris fin après une seule campagne, trois après deux campagnes, un seul durait depuis cinq ans au moment des enquêtes (nous ne disposons pas de l'information concernant l'issue du dernier contrat, noué en 1998). Certains non-renouvellements (3) sont explicables par des contraintes économiques, mais la plupart (9) tiennent au départ du tenancier à la suite d'un conflit.

Pourquoi ce mécanisme de répétition du jeu ne joue-t-il pas dans le cas présent ? On peut ici avancer deux hypothèses, non exclusives l'une de l'autre. La première renvoie à une forte préférence des tenanciers pour le présent, rendant l'opportunisme intéressant à leurs yeux. La seconde repose sur l'intérêt limité des tenanciers pour une répétition du jeu (avec une incidence directe sur le coût d'opportunité du non-renouvellement des rapports contractuels). Pour le tenancier, la répétition du jeu contractuel apparaît en effet à double tranchant. D'un côté, l'amélioration des compétences du propriétaire lui assure que la parcelle sera mieux gérée, s'il n'est pas lui-même en mesure de réaliser des passages avec une fréquence suffisante. De l'autre, la reconduction du contrat n'est pas certaine, le propriétaire pouvant estimer son apprentissage suffisant pour s'affranchir de son tenancier et continuer à produire en faire-valoir direct. Des ejidataires nous ont d'ailleurs signalé des pratiques d'obstruction de l'information de la part de leurs tenanciers, qui fournissent les produits phytosanitaires à appliquer sans expliquer à quoi ils servent, voire en ayant au préalable enlevé les étiquettes permettant de les identifier.

Investir dans la construction d'une relation durable ne présente donc pas nécessairement un grand intérêt pour le tenancier. Un « raid sur les asymétries informationnelles » dans une logique de jeu non répété peut alors être jugé plus payant que de miser sur des gains inscrits dans un horizon potentiellement limité par les velléités d'autonomie du propriétaire. Une telle stratégie se trouve facilitée par le fait que les tenanciers viennent

d'autres régions et peuvent ainsi développer sans contraintes majeures des comportements opportunistes. La seule conséquence d'une pratique ouvertement déloyale pour un tenancier est l'impossibilité de revenir à La Soledad à la campagne suivante pour engager un nouveau contrat avec un autre ejdataire. Il faut souligner que si l'information sur les contrats *a medias* pour la pomme de terre circule mal à l'intérieur du village, celle sur les fraudes dont ont été victimes les ejdataires circule nettement mieux.

En définitive, la seule solution pour éviter le risque élevé de comportements opportunistes des tenanciers serait de refuser d'entrer dans un arrangement *a medias*. Ce point a été clairement énoncé voilà quelques décennies par AKERLOF (1970 : 495), lorsqu'il notait que l'opportunisme peut inhiber le développement des marchés à travers un processus d'antisélection. La question est donc d'expliquer l'émergence du marché des contrats au pourcentage dans un tel contexte.

Ni « *voice* » ni « *exit* » : la logique du jeu pour les ejdataires

Confrontés à l'opportunisme des tenanciers, les ejdataires de La Soledad n'expriment pas leur insatisfaction à travers une protestation explicite – la *voice option*, pour reprendre l'expression d'HIRSCHMAN (1970), car ils savent que cette protestation serait sans effet en l'absence d'un système crédible de sanctions. Leur réaction relève plus de la sortie du jeu (*exit option*), mais cette sortie ne s'applique qu'à la « partie » avec le tenancier indélicat, pas au jeu des contrats *a medias* pour la pomme de terre en général. S'ils parviennent à trouver un autre tenancier avec lequel engager une relation contractuelle, ils entrent à nouveau dans le jeu. L'attitude des ejdataires suggère donc que l'on examine les bénéfices attendus de ce jeu contractuel à risque.

Le premier élément tient à l'intérêt comparatif du contrat *a medias* et du faire-valoir direct, en termes d'espérance de revenu. Les gains nets d'une production de pomme de terre en faire-valoir direct et sous les différents arrangements contractuels possibles sont évalués dans le tableau 21.

Les résultats varient considérablement selon le rendement et le prix du produit, eux-mêmes dérivés en grande partie des compétences technico-économiques du propriétaire ou du tenancier. Schématiquement, les scénarios caractérisés par les niveaux de rendements et de prix mentionnés dans les trois premières colonnes correspondent aux compétences des *medieros*, alors que la dernière colonne correspond à celle des tenanciers les plus compétents, qui plantent en location (ou acceptent exceptionnellement un contrat au tiers) et excluent le contrat *a medias*.

MFV ou type de contrat	20 t/ha, 0,7 \$/kg	20 t/ha, 1,2 \$/kg	30 t/ha, 0,7 \$/kg	30 t/ha 1,2 \$/kg
FVD	5 110	15 110	11 195	26 195
<i>Al tercio</i>	2 970	6 310	5 000	10 000
<i>A medias</i>	3 640	8 640	6 680	14 180
Location	1 000-1 500	1 000-1 500	1 000-1 500	1 000-1 500

Tableau 21 –
Gain net du propriétaire
selon le mode de faire-valoir
et le type de contrat
pour la production
de pomme de terre (\$/ha).

Les calculs sont basés sur les données de l'annexe 5.
FVD : faire-valoir direct ; MFV : mode de faire-valoir.

Le tableau met en évidence le fait qu'en l'état actuel de leur maîtrise techno-économique de la culture de la pomme de terre, les ejidataires (dont les résultats correspondent plutôt, schématiquement, à la première colonne) ont en général plus intérêt à céder une parcelle sous un arrangement *a medias* ou même au tiers à un tenancier plus expérimenté (résultats correspondant aux autres colonnes) qu'à planter en faire-valoir direct. Les données du tableau 21 viennent également rappeler la différence importante de résultats entre la production d'orge et celle de pomme de terre.

Le gain net d'un propriétaire cédant *a medias* pour la production de pomme de terre (même en considérant un faible niveau de rendement et de prix) est de trois à quatre fois plus élevé que le gain net d'une production d'orge en faire-valoir direct, avec un rendement élevé (1 015 \$). Par ailleurs, le niveau élevé de la location (à laquelle s'ajoutent généralement les 620 pesos du Procampo) permet d'expliquer l'émergence d'une logique de rentiers chez certains ejidataires.

On a noté précédemment que, dans la perspective des ejidataires, le contrat *a medias* remplit trois fonctions : instrument d'apprentissage, moyen d'accéder aux intrants et moyen d'accéder aux circuits de commercialisation. Pour comprendre la poursuite du jeu foncier dans des conditions aussi (potentiellement) problématiques, il faut donc également prendre en compte l'absence d'alternatives eu égard à ces trois fonctions.

– L'apprentissage technique : en l'absence de système de vulgarisation, quelques ejidataires ont pu développer une logique « d'espionnage économique » en envoyant leurs fils travailler comme manœuvres dans les parcelles des tenanciers-locataires pour noter les applications d'engrais et de produits phytosanitaires. Ils obtiennent ainsi une liste de pratiques, mais coupées de leur logique et donc d'un intérêt limité. D'autres demandent conseil aux vendeurs de produits phyto-

sanitaires, mais cela suppose l'établissement de relations de confiance préalables ; les vendeurs pourraient s'avérer incompetents ou encore chercher à gonfler leurs ventes en proposant des produits ou des quantités superflus. Cette stratégie suppose également une certaine confiance dans ses propres capacités de traitement de l'information, ce qui n'est pas toujours le cas chez les ejidataires qui ont en général quitté le système scolaire dès la fin du primaire. En résumé, cette stratégie alternative n'apparaît pas nécessairement plus simple ni plus sûre aux ejidataires que le contrat *a medias*.

- L'accès aux intrants : il n'apparaît pas d'alternative à l'entrée dans un contrat de faire-valoir indirect pour amorcer l'accumulation initiale de capital, étant donné l'état de délabrement du système de crédit. L'offre de crédit est en effet pratiquement limitée au crédit usurier (10 % par mois) et les ejidataires cherchent à éviter d'entrer dans un processus d'endettement.
- L'accès aux réseaux de commercialisation : il est difficile en l'absence de contacts personnels préalables ; les coûts de transaction induits par l'imperfection du marché sont, ici encore, importants.

Dans cette perspective, le fait que le marché des contrats *a medias* pour la production de pomme de terre n'ait pas immédiatement avorté devient logique. On comprend également pourquoi les ejidataires ne tentent pas de concevoir un arrangement *a medias* qui évite le risque d'opportunisme des tenanciers : concevoir et gérer un contrat *a medias* dans le contexte étudié générerait des coûts de transaction extrêmement élevés (infiniment élevés, à la limite, et à l'évidence non quantifiables) s'il s'agissait d'être actif dans la recherche du partenaire, de « monitorer » les termes du contrat et d'assurer un contrôle *ex post* du respect des engagements contractuels. L'alternative beaucoup plus réaliste pour les ejidataires-proprétaires consiste à accepter de courir le risque de subir un comportement opportuniste, *i.e.* de supporter un coût de transaction *ex post* correspondant au manque à gagner lié au comportement opportuniste du tenancier. L'analyse fait ainsi apparaître deux facettes de l'incidence des coûts de transaction sur les pratiques contractuelles :

- d'abord, du point de vue des coûts de transaction endogènes à l'arrangement institutionnel, l'arbitrage entre les coûts de transaction qui seraient induits inéluctablement par toute tentative de réduire *ex ante* le risque d'opportunisme du tenancier et le coût de transaction *ex post* induit éventuellement par ce type de comportement, est réalisé en faveur de la seconde option (si tant est que l'on puisse ici parler

d'option). Ce point est à mettre en correspondance avec les gains élevés attendus du contrat, qui peut rester rentable pour le propriétaire même en cas de fraude du tenancier (du moins sous certaines limites). Le coût de ces comportements pour l'ejidataire est variable et difficile à évaluer – comment chiffrer l'incidence d'un suivi technique insuffisant sur le rendement ? Pour les quelques cas pour lesquels il a été possible de produire une estimation, ce coût va de quelques centaines de pesos, lorsque le tenancier refuse de payer sa contribution à certaines dépenses, à plusieurs milliers de pesos, en cas de fraude lors de la commercialisation. Même si le comportement opportuniste du tenancier représente un manque à gagner pour le propriétaire, son revenu reste sauf exceptions positif et supérieur à celui correspondant aux autres cultures pratiquées à La Soledad ;

À deux occasions, les fraudes lors de la commercialisation se sont traduites par une perte nette pour l'ejidataire. Un revenu net faible peut également venir non d'une pratique déloyale du tenancier, mais d'une compétence technique défaillante et surtout d'une mauvaise insertion dans les circuits de commercialisation. À La Soledad, trois contrats n'ont pas été renouvelés pour cette raison. Dans ce cas de figure, les ejidataires ne se considèrent pas victimes d'un comportement opportuniste, mais se déclarent déçus des performances de leur tenancier, dont ils attendaient mieux.

– ensuite, l'arbitrage entre le coût de transaction *ex post* (coût de l'éventuel comportement opportuniste du tenancier) qu'implique un contrat *a medias* pour la pomme de terre et les coûts de transaction qu'impliquerait le fait de planter de la pomme de terre en faire-valoir direct (coûts de transaction exogènes à l'arrangement institutionnel) est réalisé, au moins dans un premier temps, en faveur de la première option. Courir le risque d'être floué par le tenancier correspond alors au prix à payer pour avoir accès à l'apprentissage technique, aux intrants et aux marchés des semences et du produit.

L'autonomisation des ejidataires et le retour à un jeu interne

La solution au problème d'*enforcement*, pour les ejidataires de La Soledad, repose donc sur l'apprentissage et sur une accumulation de capital permettant l'autonomisation vis-à-vis des tenanciers extérieurs. Une telle tendance est de fait observée : le nombre d'ejidataires produisant la pomme de terre en faire-valoir direct passe de 0 à 14 entre

1991 et 1998, sur un échantillon de 39 ejidataires ; la superficie plantée en faire-valoir direct passe de 0 % à 47 % du total planté en pomme de terre durant la même période.

Parallèlement au développement du faire-valoir direct, la solution au problème d'*enforcement* passe par une internalisation du marché foncier pour la production de pomme de terre ; on retrouve alors le contexte du jeu contractuel décrit pour les autres cultures pratiquées à La Soledad, ou encore la situation contractuelle décrite dans la Sierra Madre. En quelques années, le faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre à La Soledad a ainsi changé de nature, passant d'un processus impliquant des acteurs extérieurs au village (100 % de la superficie plantée en faire-valoir indirect en 1991-1992) à un processus essentiellement interne (70 % de la superficie en faire-valoir indirect en 1998) (tabl. 22). Après avoir été partenaires d'arrangements au pourcentage avec des tenanciers extérieurs, certains ejidataires prennent eux-mêmes en location pour la production de pomme de terre, ou plantent avec un arrangement *a medias* la parcelle d'un ejidataire « novice ».

Les tenanciers de La Soledad poursuivent une logique de rotation de leurs propres parcelles, afin de laisser passer deux ou trois ans entre deux cycles de pomme de terre. La préférence pour la location obéit aux mêmes raisons que celles des tenanciers extérieurs. Par contre, si la contrainte de trésorerie est toujours présente, les tenanciers internes n'ont pas à faire face à la contrainte logistique, puisqu'ils résident sur place.

Cette autonomisation est cependant fragile, comme en témoigne la forte réactivité des superficies plantées aux conditions conjoncturelles adverses de la campagne 1997, marquée par un problème sanitaire spécifique empêchant la germination d'une grande partie des semences,

La solution au problème d'enforcement, pour les ejidataires de La Soledad, repose donc sur l'apprentissage et sur une accumulation de capital permettant l'autonomisation vis-à-vis des tenanciers extérieurs.

Types de contrats et de tenanciers

	Location tenancier extérieur	Tiers/ <i>a medias</i> tenancier extérieur	Location tenancier local	Tiers/ <i>a medias</i> tenancier local
1991	100 %	-	-	-
1992	74 %	26 %	-	-
1993	33 %	63 %	4 %	-
1994	35 %	56 %	9 %	-
1997	-	45 %	49 %	6 %
1998	-	30 %	67 %	3 %

Tableau 22 –
 Autonomisation des
 producteurs et
 internalisation du marché
 du FVI à La Soledad
 (% superficie).

et par des cours très bas. En 1998, les producteurs dans leur ensemble se sont trouvés confrontés à une pénurie de semences et à l'impossibilité d'en racheter, étant donné les mauvais résultats de l'année précédente. La plupart des ejidataires producteurs de pomme de terre auraient volontiers accédé à de nouvelles semences par l'intermédiaire d'un contrat *a medias* avec un tenancier extérieur, malgré les risques contractuels inhérents, s'ils avaient pu en trouver un. Le « stock » de tenanciers potentiels ne s'est en effet pas renouvelé au rythme des conflits et des départs des premiers venus : outre le problème de *l'enforcement* demeure le problème d'entrer en contact avec un partenaire éventuel.

Conclusion

Le cas de La Soledad illustre le problème contractuel dans des conditions où la réputation ne joue pas et où il n'existe pas de pouvoir effectif de coercition.

La situation initiale à La Soledad se caractérise – comme dans les autres études de cas – par un jeu foncier de nature conventionnelle, dans le cadre d'un marché interne (limité à La Soledad et aux *ejidos* avoisinants) s'appuyant sur des relations personnelles entre acteurs, sans asymétries informationnelles et sans difficultés particulières du point de vue du contrôle du respect des engagements contractuels. L'introduction de la pomme de terre par des tenanciers venus d'autres régions bouleverse les conditions du jeu contractuel pour cette culture : les nouvelles pratiques contractuelles s'organisent sur la base d'un échange impersonnel, avec des tenanciers qui bénéficient d'asymétries informationnelles et d'asymétries en termes de maîtrise technique. Dans ces conditions, les nouveaux rapports contractuels se caractérisent par une problématique d'*enforcement*, qui reste largement non résolue : la majorité des contrats de métayage pour la pomme de terre se soldent par des conflits liés à un comportement de type opportuniste de la part des tenanciers extérieurs.

De ce point de vue, la situation décrite reste exceptionnelle, comparée aux autres études de cas. Ailleurs, comme à La Soledad avant l'arrivée des tenanciers extérieurs, les contrats agraires peuvent être considérés comme autorégulés par le jeu des mécanismes de contrôle jouant implicitement dans le cas de transactions fondées sur des rapports interpersonnels forts. Le cas de La Soledad illustre ainsi le problème contractuel dans des conditions où la réputation ne joue pas – que ce

soit à travers une logique utilitariste ou une logique de contrôle social – et où il n'existe pas de pouvoir effectif de coercition. En d'autres termes, ce cas reflète le coût d'une absence de « moralité générale » (PLATTEAU, 1994), qui serait le seul mécanisme de contrôle dans un tel contexte.

Qu'un jeu conflictuel n'ait pas conduit à l'avortement du marché des arrangements *a medias* pour la culture de la pomme de terre à La Soledad s'explique par l'absence d'alternative assurant un niveau de revenu comparable et par la fonction du contrat au pourcentage comme dispositif d'apprentissage techno-économique des ejidataires. La fonction correspondante disparaît une fois passée la phase d'apprentissage ; avec la (ré)internalisation du marché du faire-valoir indirect, on retrouve le type de configuration contractuelle analysée dans la Sierra Madre orientale, vieille zone de production de pomme de terre.



Éditeur scientifique

Jean-Philippe Colin

Figures du métayage

Étude
comparée
de contrats
agraires

(Mexique)

IRD
Éditions

Sommaire

Prologue	7
Glossaire	9
Introduction	15

Chapitre 1	
Les contrats agraires comme objet de recherche	19
Jean-Philippe Colin	

Chapitre 2	
Le métayage à travers l'histoire agraire du Mexique	55
Jean-Philippe Colin	

Chapitre 3	
Métayage et agriculture d'autosubsistance :	83
<i>l'arrangement a medias</i> à San Lucas Quiavini (Oaxaca)	
Jean-Philippe Colin	

Chapitre 4	
Réorganisations productives et pratiques foncières	113
sur un périmètre irrigué (Graciano Sánchez, Tamaulipas)	
Jean-Philippe Colin, Christophe Blanchot, Enrique Vásquez García, Hermilio Navarro Garza	

159	Chapitre 5 Métayage et flexibilité dans la gestion des facteurs de production L'arrangement <i>a medias</i> dans la Sierra Madre orientale Jean-Philippe Colin, Emmanuelle Bouquet
195	Chapitre 6 Dynamiques contractuelles, aléa moral et processus d'apprentissage (La Soledad, Tlaxcala) Emmanuelle Bouquet, Jean-Philippe Colin
239	Chapitre 7 Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs dans l'agriculture mexicaine Jean-Philippe Colin
287	Conclusion
291	Bibliographie
309	Annexes
333	Résumé
337	Summary
341	Tables