

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs dans l'agriculture mexicaine

Chapitre 7

Jean-Philippe Colin



Peinture (amate)
d'Eleodoro Garcia

Une mise en perspective des différentes études de cas est proposée dans ce dernier chapitre, à la fois sur un plan empirique, en rapprochant les éléments les plus marquants qui sont ressortis de l'analyse des pratiques contractuelles sur chaque site, et sur un plan plus théorique, en positionnant ces résultats au regard des interprétations avancées par l'économie des contrats agraires.

Le faire-valoir indirect apparaît avec une importance relative variable, mais jamais marginale : de 20 à 80 % des superficies, de 40 à près de 100 % des enquêtés sont concernés (tabl. 23). De façon générale, la cession ou la prise en faire-valoir indirect se fait dans le cadre de contrats à court terme (sur une campagne agricole), avec une forte instabilité dans les paires propriétaire-tenancier ; elle intervient parallèlement à la production en faire-valoir direct (rares sont les tenanciers qui ne disposent pas de terre) et a un caractère conjoncturel. La seule exception notable à cet égard, outre des propriétaires âgés ou des veuves ne disposant pas d'aides familiaux, que l'on retrouve sur les différents sites, est celle des « ejidataires-rentiers » de Graciano Sánchez qui cèdent à bail de façon structurelle la totalité de leurs dotations foncières.

De façon générale, la cession ou la prise en faire-valoir indirect intervient parallèlement à la production en faire-valoir direct.

Sites	% superficie	% producteurs
San Lucas Quiavini (Oaxaca, <i>milpa</i>)	20 %	38 % (21/55)
La Soledad (Tlaxcala, sauf pomme de terre)	23 %	49 % (19/39)
La Soledad (Tlaxcala, pomme de terre)	70 %	79 % (11/14)
Sierra Madre orientale (Veracruz et Puebla, pomme de terre)	40 %	70 % (168/239)
Miguel Hidalgo (Tamaulipas, soja-carthame/maraîchage)	81 %	95 % (21/22)
Miguel Hidalgo (Tamaulipas, pâtures irriguées)*	26 %	69 % (18/26)
Felipe Angeles (Tamaulipas, soja-mais/maraîchage)	47 %	86 % (32/37)

Tableau 23 –
Importance relative
du faire-valoir indirect (superficie
et nombre de producteurs).

* Par ailleurs, 84 % des superficies en pâtures irriguées exploitées en FVD sont utilisées pour prendre des animaux avec un contrat d'élevage *a medias*.

Carte des contrats

La littérature économique sur les contrats agraires tend à ignorer la diversité locale des types d'arrangements et plus encore celle des termes contractuels, pour un même arrangement. Cette diversité apparaît bien à travers les quatre sites étudiés. Avec une exception (San Lucas Quiavini), plusieurs types d'arrangements sont en usage dans une même localité (tabl. 24). La plupart sont des contrats agricoles, mais certains concernent l'activité d'élevage (élevage *a medias* à Miguel Hidalgo). Certains contrats définissent une pure rente foncière, perçue en espèces avant le cycle de culture (aucun cas de versement *ex post* de rente fixe n'a été enregistré) : location et «arrangement Procampo» à Graciano. Les autres contrats sont des arrangements au pourcentage, qui révèlent un polymorphisme marqué (tabl. 25).

Dans certains arrangements, le tenancier prend en charge totalement la production et engage tous les frais. Le propriétaire reste passif pendant le procès de production ; sa contribution se réduit à la prise en charge des frais de récolte de la part de la production qui lui revient : contrat au tiers («*al tercio*»), ou contrat au pourcentage de la récolte) à

Sites	Location	Prime Procampo	<i>Medias</i>	<i>Tercio</i>	<i>Cuarto</i>	% RN	Autres
San Lucas Quiavini (Oaxaca) <i>milpa</i>	-	-	100 %	-	-	-	-
La Soledad (Tlaxcala)							
- orge	86 %	-	10 %	4 %	-	-	-
- maïs	21 %	-	44 %	35 %	-	-	-
- pois	22 %	-	70 %	8 %	-	-	-
- pomme de terre	49,5 %	-	23 %	27,5 %	-	-	-
Sierra Madre orientale (pomme de terre)	10 %	-	65 %	11 %	13 %	-	1 %
Miguel Hidalgo (Tamaulipas)							
- maraîchage	100 %	-	-	-	-	-	-
- soja-carthame	-	-	-	-	-	88 %	12 %
- pâtures irriguées	100 %	-	-	-	-	-	-
- animaux	-	-	100 %	-	-	-	-
Felipe Angeles (Tamaulipas)							
- maraîchage	100 %	-	-	-	-	-	-
- soja-maïs	55,5 %	5,5 %	-	28 %	-	5,5 %	5,5 %

% RN : pourcentage du résultat net.

Tableau 24 –
Types d'arrangement : appellations
locales, % des superficies.

Tableau 25 –
Caractéristiques des contrats
au pourcentage.

Contrat	Localités/production	Propriétaire foncier	Apports		Bases de partage du résultat	Part du propriétaire foncier
			Tenancier ou propriétaire des animaux	Frais partagés		
<i>al tercio</i>	LS (sauf P de T) SM (P de T)				production sur pied, ou valeur de la production – coûts de récolte et de transport	1/3
« <i>al tercio</i> »	Graciano		totalité CP jusqu'à la récolte	récolte et transport (au prorata de la part de récolte)		
<i>al cuarto</i>	SM					1/4
% résultat net	Graciano				valeur nette de la production	
<i>al tercio</i>	LS (P de T)	terre + travail	semences + produits agrochimiques		production sur pied, ou valeur de la production – coûts de récolte et de transport	1/3
	SLQ	terre + semences	préparation du sol, travail jusqu'à la récolte (culture attelée et manuelle)	récolte et transport ; frais éventuels de tracteur et engrais chimiques		
	LS (sauf P de T)	terre + préparation du sol	semences, engrais, produits phytosanitaires, travail jusqu'à la récolte	récolte et transport		
<i>a medias</i>	LS (P de T) (cas type)	terre + préparation du sol + travail	semences	récolte et transport ; engrais et produits phytosanitaires	production sur pied, ou valeur de la production – coûts de récolte et de transport	1/2
	SM (P de T) (cas type)	terre + préparation du sol + travail (ou engrais)	semences + engrais (ou travail)	récolte et transport ; produits phytosanitaires		
	MH	pâturage irriguée + travail + soins aux animaux	animaux	-	veaux	

CP : coûts de production ; P de T : pomme de terre ; SLQ : San Lucas Quiavini ; MH : Miguel Hidalgo ; FA : Felipe Angeles ; LS : La Soledad ; SM : Sierra Madre orientale.

La diversité constatée dans les termes des arrangements au pourcentage témoigne de la nécessité de fonder l'analyse sur une catégorie plus fine que celle du « métayage ».

Graciano ; contrat au tiers à La Soledad pour le maïs ; contrat au tiers et au quart pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre orientale. Plus exceptionnellement, le partage porte non sur la valeur de la production sur pied ou nette des frais de récolte, mais sur la valeur de la production nette de l'ensemble des coûts de production (contrat au pourcentage du résultat net à Graciano).

Dans d'autres contrats, le propriétaire est impliqué dans le procès de production avant la récolte. Il s'agit essentiellement des contrats *a medias* à San Lucas pour la *milpa*, à La Soledad pour le maïs et le pois, dans la Sierra Madre et à La Soledad pour la production de pomme de terre. Le contrat au tiers pour la production de pomme de terre à La Soledad est également de ce type.

Enfin, le contrat d'élevage *a medias* à Graciano relève d'un registre différent, puisque le partenaire du propriétaire de la terre (plus spécifiquement, de la pâture irriguée) est ici le propriétaire des animaux, qui n'intervient pas dans la gestion de son troupeau.

La contribution éventuelle du propriétaire à la production, dans certains contrats au pourcentage, intervient à travers la fourniture de semences, de travail manuel, attelé ou motorisé, ou d'intrants agrochimiques, soit en apportant intégralement ces facteurs, soit en partageant le coût avec le tenancier. Qu'en est-il de sa participation à la prise de décision ? La question du partage ou non des décisions ne se pose pas, lorsque les apports sont largement « normés » : réalisation de travaux selon des usages locaux établis (préparation du sol et entretiens courants), utilisation standardisée des intrants (par exemple, fumure minérale à La Soledad, pour le maïs). Il peut aussi y avoir codécision sur l'emploi des facteurs de production, même si certains sont ensuite à la charge de l'un des partenaires : c'est le cas le plus fréquent pour les contrats *a medias* entre producteurs pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre. Il arrive enfin que l'un des acteurs n'intervienne pas dans les décisions relatives aux apports du partenaire et aux charges (ou à certaines charges) conjointes, lorsque ce partenaire bénéficie d'une forte asymétrie en termes de compétences techniques. Cette situation est illustrée, à La Soledad, par les contrats *a medias* et au tiers pour la production de pomme de terre (nouvelle culture, non maîtrisée par les ejidataires) entre un ejidataire et un tenancier-entrepreneur.

La diversité constatée dans les termes des arrangements au pourcentage témoigne de la nécessité de fonder l'analyse sur une catégorie plus fine que celle du « métayage », d'autant que les termes contractuels peuvent différer pour un même intitulé ou pour une même répartition du produit.

Dans le contrat *a medias*, le partage se fait toujours par moitié mais le propriétaire, outre la terre, fournit les semences (San Lucas), la préparation du sol ou les engrais (La Soledad, pour les cultures autres que la pomme de terre), ou encore une combinaison de facteurs (arrangements *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra et à La Soledad). Dans le contrat *al tercio*, le propriétaire reçoit le tiers de la production (sauf décalage entre l'intitulé et la pratique, comme à Graciano où la part du propriétaire n'est que du quart) en restant usuellement passif jusqu'à la récolte (Graciano, mais à La Soledad, pomme de terre dans la Sierra Madre) ; il arrive cependant qu'il contribue au procès de production (pomme de terre à La Soledad).

Des conventions locales

L'économie des contrats agraires conceptualise ces derniers comme des arrangements strictement contractuels, au sens de systèmes d'obligations consenties entre des partenaires qui arrêtent (sur la base d'une rationalité calculatoire) les règles gouvernant leur interaction. Ces règles émergent-elles, de façon idiosyncrasique, de la négociation bilatérale, ou sont-elles « données » aux acteurs, antérieures à cette relation ? La littérature sur les contrats agraires considère explicitement ou implicitement que les termes des arrangements émergent de la relation bilatérale (approche dominante par la théorie Principal-Agent standard, en termes de *contractual design*), ou du moins qu'ils sont « rationalisés » par les acteurs cherchant à minimiser les coûts de transaction (approches en termes de coûts de transaction). Les relations contractuelles sont alors entendues, comme plus généralement au sein de la Nouvelle Économie Institutionnelle, au sens de règles du jeu débattues et déterminées par les agents économiques (FAVEREAU, 1989 b).

Il est bien entendu possible (et c'est l'option retenue dans ce texte), par commodité, de faire référence au « contrat » (formel ou non) liant le tenancier et le propriétaire foncier : l'arrangement correspond bien à un accord explicite coordonnant les relations entre les deux acteurs, et à ce titre le terme est justifié. La question est cependant, au-delà du choix binaire d'entrer ou non dans le rapport contractuel, celle de l'origine des règles qui organisent l'interaction. Cette « entrée » conduit à proposer une conceptualisation du contrat agraire comme arrangement institutionnel potentiellement composite, susceptible de comporter différentes dimensions en un temps donné.

a) La dimension conventionnelle traduit le fait que certaines des règles structurant la relation contractuelle ne sont pas définies de façon bilatérale et sont considérées par les acteurs comme données en un temps t , non négociables, « allant de soi ».

« Une convention est une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée [...] objets et règles s'imposent aux personnes, dans l'instant courant, comme des présupposés dont les conditions sociales de la genèse sont oubliées. » (DUPUY *et al.*, 1989 : 145) ; cette dimension conventionnelle constitue une référence « collectivement reconnue » (ORLÉAN, 1994 b). Dans le cas des contrats agraires, la dimension conventionnelle peut définir *in extenso* l'arrangement institutionnel, ou correspondre uniquement à certains des termes de l'arrangement (comme, souvent, les modalités de partage du produit, dans le cas du métayage). Elle peut exclure toute marge de manœuvre en définissant une seule façon de faire, ou correspondre à une règle générale susceptible d'aménagements, en fonction des conditions spécifiques de la coordination. Que la règle du jeu s'impose aux acteurs (en un temps t) n'exclut pas l'absence de comportements opportunistes dans l'exécution des engagements contractuels.

b) La dimension contractuelle se caractérise, dans l'acception retenue ici, par la négociabilité de certaines clauses de l'arrangement.

Une composante « contractuelle » de l'arrangement peut être explicitement normée. Les options du jeu contractuel sont alors données aux acteurs par des règles endogènes à la relation contractuelle. Par exemple, si cette relation comporte, dans un contrat de métayage, la règle « le tenancier conserve la proportion p du sous-produit Y s'il apporte l'intégralité du facteur X », la négociation portera sur le fait, pour le tenancier, de fournir ou non X , mais non sur la proportion p elle-même. Même si la composante contractuelle de l'arrangement ne repose pas sur des normes aussi explicites, la négociation s'appuiera toujours sur des jeux d'équivalences ancrés dans le système local de valeurs porté par les acteurs. Il en ira de même lorsque des circonstances particulières demandent des amendements *ad hoc* des règles définies par la dimension conventionnelle du contrat ou par sa dimension « contractuelle-normée ». Pour reprendre l'exemple antérieur, que se passe-t-il si le tenancier n'est pas en mesure d'apporter la totalité du facteur X ? Les acteurs auront alors à construire leur interrelation, sur ce point spécifique, sans recourir à un cadre conventionnel « de premier niveau ». Ils se référeront alors à un jeu de références « de deuxième niveau », non endogènes à la relation contractuelle.

c) La dimension réglementaire intervient lorsque le cadre légal fixe le contenu de certains termes de l'arrangement, à supposer évidemment que la contrainte légale soit effective. Cette dimension peut conduire à la non-négociabilité de certains termes de l'arrangement, non pas

parce que les règles du jeu foncier sont vues comme « allant de soi », mais par respect de normes explicitement exogènes et construites (la norme légale étant cependant susceptible d'acquiescer une dimension conventionnelle, au fil du temps). Cette dimension peut également se traduire par des restrictions qui configurent le jeu de la composante « contractuelle », en bornant cette dernière.

La distinction opérée entre ces trois dimensions force évidemment le trait, particulièrement une fois considéré le changement institutionnel. Elle est notamment susceptible de figer des processus en cours : institutionnalisation de clauses « strictement contractuelles », clauses « conventionnelles » devenant négociables. La distinction entre « un terme conventionnel laissant une marge de négociation » et un terme « contractuel » peut renvoyer à une différence de degré plus que de nature. Elle reste cependant analytiquement utile, en mettant explicitement en relief la dimension conventionnelle des arrangements contractuels.

Dans le contexte étudié, la dimension réglementaire des contrats pourrait trouver sa source dans la prohibition légale du faire-valoir indirect sur les terres ejidales et dans les articles du Code civil fédéral régulant les pratiques contractuelles sur les terres restées en propriété privée (stipulant, pour le métayage, que la part correspondant au travail fourni par le métayer ne peut être inférieure à 40 % de la production). Cette dimension est ici absente : l'interdiction du faire-valoir indirect dans les *ejidos* est restée sans effet notable dans les différents sites enquêtés, et les normes du Code civil sont totalement ignorées des acteurs. On n'a pas non plus observé d'effets indirects du cadre légal sur les pratiques locales, comme lorsque les acteurs en réinterprètent les dispositions en les déformant, ou encore lorsqu'ils jouent sur différents registres de normes (la loi, les usages) pour légitimer leurs pratiques (« pluralisme légal », GRIFFITHS, 1986).

Dans les différents sites étudiés, le faire-valoir indirect était largement développé avant 1992 sur les terres ejidales, et le statut foncier (terres ejidales, communales ou en propriété privée) n'était pas discriminant relativement aux pratiques contractuelles. Les enquêtes conduites après 1992 n'ont fait apparaître aucune rupture dans les logiques contractuelles exprimées par les acteurs et attestées par leurs pratiques. La seule incidence de la prohibition antérieure à 1992 était la précaution, prise par quelques propriétaires de La Soledad, de ne pas louer plus de deux ans la même parcelle à un même tenancier. Les ejidataires n'ignoraient généralement pas l'interdiction du faire-valoir indirect, même si selon certains, cette interdiction touchait la seule location et non les contrats au pourcentage. Cette perception ne

***L'interdiction
du faire-valoir
indirect dans
les ejidos est restée
sans effet notable
dans les différents
sites enquêtés.***

La prégnance de la dimension conventionnelle est telle qu'il conviendrait de qualifier les arrangements étudiés de « conventions » agraires plus que de « contrats » agraires.

se traduisait pas, dans les cas étudiés, par une restriction de la location au détriment du métayage (comme l'illustre le cas de Graciano, où cette perception a été le plus exprimée lors des enquêtes et où les locations ont dominé le faire-valoir indirect dès le développement de ce dernier).

La dimension conventionnelle des arrangements apparaît par contre essentielle : les règles organisant la coordination bilatérale peuvent être énoncées par tous les acteurs ; elles n'excluent pas des ajustements *ad hoc*, mais demeurent globalement extrêmement effectives. Dans le cas des contrats au pourcentage, elles définissent les apports des uns et des autres, ou des « équivalences conventionnelles » permettant de moduler ces apports en fonction des facteurs de production disponibles.

On retrouve dans certains arrangements des composantes négociables « normées » (pour reprendre le terme employé précédemment). Ainsi, l'arrangement *a medias* à San Lucas prévoit que le propriétaire de la parcelle fournit également les semences ; dans le cas contraire, le *mediero* conserve toute la production de cannes de maïs et non la moitié. À La Soledad, le propriétaire cédant *a medias* pour la culture du maïs assure la préparation du sol ou à défaut fournit l'engrais ; de façon réciproque, le *mediero* apporte l'engrais ou la préparation du sol. On a également pu observer une certaine marge de manœuvre dans le jeu contractuel (outre évidemment la décision d'entrer ou non dans le rapport contractuel). Il arrive par exemple que le propriétaire fournisse la préparation du sol, dans le contrat au quart pour la production de pomme de terre dans la Sierra. La part du tenancier, dans le contrat au pourcentage du résultat net à Graciano, varie normalement de 70 à 75 %, mais se réduit à 50 % pour un arrangement entre un père et son fils. Dans le contrat *a medias* à San Lucas, le coût du labour au tracteur est normalement partagé par moitié ; il arrive toutefois qu'il soit pris en charge en totalité par l'un des deux acteurs, qui dispose d'un tracteur ou en finance la location. Parfois, cet apport sera compensé par la prise en charge d'une partie des frais de main-d'œuvre, à la récolte, mais cette compensation n'est pas systématique. Lorsque la récolte est particulièrement mauvaise, le propriétaire peut abandonner au *mediero* une partie de la production lui revenant.

Au-delà de ces ajustements, la prégnance de la dimension conventionnelle est telle qu'il conviendrait de qualifier les arrangements étudiés de « conventions » agraires plus que de « contrats » agraires. Le rapport bilatéral n'est jamais purement ou principalement idiosyncrasique ; les acteurs opèrent leurs choix contractuels et négocient dans le cadre d'une gamme d'options limitée.

Le fait que les arrangements aient un caractère de règles locales ne signifie pas qu'ils soient locaux-spécifiques. Des constantes sont ainsi retrouvées dans divers contextes temporels et géographiques : partage systématique des frais de récolte, partage de la production selon quelques ratios simples (à la moitié, au tiers ou au quart). Même les termes précis des arrangements ne sont pas spécifiques : la convention suivie à San Lucas se retrouvait voilà trois décennies dans d'autres communautés des vallées centrales de Oaxaca, ou encore, à la même époque, dans le Michoacán (BELSHAW, 1967). Des enquêtes conduites dans des *ejidos* d'un autre municipio du Tamaulipas font état d'arrangements *al tercio* avec des termes identiques à ceux décrits à Graciano (VÁZQUEZ GARCÍA et COLIN, 1997).

S'interroger sur la forte dimension conventionnelle de ces contrats agraires renvoie à la question de la rationalité économique des comportements fondés sur des règles, peu sensibles aux fluctuations immédiates de l'environnement, par opposition à des ajustements au cas par cas face à de telles fluctuations (VANBERG, 1993). Les analyses, convergentes sur ce point, de l'économie des conventions, de l'économie évolutionniste et de l'économie comportementale (*behavioral economics*) renvoient fondamentalement au jeu de l'incertitude radicale et des contraintes informationnelles et cognitives pesant sur le processus de prise de décision (rationalité limitée). Le fait que le comportement soit « réglé » évite d'entrer à tout moment dans un processus de calcul qui demanderait à la fois l'accès à une information parfois difficile ou impossible à obtenir et la mise en œuvre d'une capacité de traitement de cette information dépassant éventuellement les compétences de l'acteur. Cet avantage est d'autant plus marqué que l'incertitude est forte.

Selon certains économistes, ces comportements n'infirmes pas le postulat d'un agent maximisateur, une fois pris en compte les coûts de transaction. Cette interprétation des normes en termes d'optimalité rejoint celle visant à réinterpréter, dans le cadre du « modèle du choix rationnel », le concept simonien de *satisficing* (l'acteur ne maximise pas, mais recherche un niveau de satisfaction). Elle suppose toutefois connus *ex ante* le coût marginal d'accès à l'information et de son traitement, ainsi que le gain marginal possible d'une décision, afin que l'acteur maximisateur puisse savoir quand suivre une routine et quand se livrer à une maximisation au cas par cas. Plus en amont, elle suppose l'existence d'un méta-critère permettant de prendre la décision de maximiser ou non, ce qui fait entrer dans une spirale itérative sans fin (HODGSON, 1988).

La référence à une convention ne présente pas le seul avantage de réduire la difficulté de la prise de décision du point de vue individuel : elle joue aussi un rôle déterminant dans la coordination interindividuelle, en

évitant une renégociation permanente des conditions de la coordination et en permettant d'anticiper le comportement des autres acteurs (l'économie des conventions définit ainsi ces dernières comme des « dispositifs cognitifs collectifs », FAVEREAU, 1989 a; ORLÉAN, 1994 a).

Que certains des termes du contrat soient considérés par les acteurs comme étant « donnés », non négociables, n'exclut pas une décision rationnelle (au sens de raisonnable) de ces derniers, quant au fait de nouer ou non un tel accord. Si l'ensemble des termes des contrats ne font pas systématiquement l'objet d'une réévaluation par l'acteur à chaque nouvel engagement contractuel, l'engagement contractuel lui-même est bien évidemment le fruit d'une décision prise au regard de la perception, par l'acteur, de sa situation et des opportunités qui s'offrent à lui. Il en va de même du choix entre différents contrats, lorsqu'une gamme d'arrangements contractuels existe localement.

Dynamiques contractuelles et changement institutionnel

Le travail de terrain a mis en évidence toute une gamme de dynamiques contractuelles, avec des intensités variables selon les sites : évolution dans l'importance relative du faire-valoir indirect (comparativement au faire-valoir direct) et des différents contrats (au sein du faire-valoir indirect), changement des acteurs du jeu foncier, introduction de nouveaux contrats ou évolution dans les termes des arrangements. On en soulignera ici un élément significatif : si l'importance relative des différents types de contrats a pu varier sensiblement ces dernières décennies pour un même site (en particulier sous le jeu de l'évolution des contraintes de financement, de la rentabilité des productions et de l'arrivée de nouveaux acteurs), la création de règles véritablement nouvelles – nouveaux arrangements contractuels, changements dans les termes des arrangements existants – reste exceptionnelle.

À Graciano, l'échec des *ejidos* collectifs conduit à l'introduction et au développement de contrats de faire-valoir indirect. Dans ce contexte, des *rancheros* deviennent tenanciers sur les terres ejidales aménagées pour la culture irriguée et d'anciens manœuvres deviennent ejidataires-rentiers ou ejidataires-tenanciers. Le contrat d'élevage *a medias* accompagne le développement de cette activité, et l'arrangement « Procampo » est proposé

comme substitut à la location et aux contrats au tiers, pour la production de céréales et d'oléagineux. À La Soledad, l'importance croissante du faire-valoir indirect, et en particulier de la location, à partir des années 1970, est imputable au développement de la culture de l'orge et, plus récemment, à un contexte de crise de la production agricole. L'introduction de la culture de la pomme de terre, par des tenanciers extérieurs à la région, se traduit par de nouveaux arrangements contractuels ; une tendance à l'internalisation du marché du faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre conduit ensuite à un retour à « l'arène contractuelle » antérieure. Dans la Sierra Madre, la situation de crise du début des années 1990 se traduit par un recours plus prononcé au contrat *a medias*, avec une régression de la location. Le seul changement à San Lucas concerne le partage du coût de nouveaux intrants (labour au tracteur et fertilisation chimique), dans les contrats *a medias*.

À l'exception de l'émergence de l'arrangement Procampo à Graciano, les cas relevés de dynamiques dans les règles du jeu sont le produit de l'adoption, par les acteurs, de règles déjà en usage ailleurs et dont ils avaient connaissance (contrats au pourcentage à Graciano pour la production agricole et animale, à La Soledad pour la production de pomme de terre), ou d'un simple aménagement des règles antérieures (partage par moitié du coût de nouveaux facteurs de production). Globalement, la recherche fait ressortir, d'une part, la stabilité plus que le changement des termes des contrats, ce qui peut paraître surprenant au regard de l'évolution continue des prix des facteurs de production et des produits, et, d'autre part, une évolution dans les règles du jeu contractuel par diffusion ou modification à la marge, et non par innovation radicale. Plusieurs éléments peuvent être avancés pour expliquer ces constats, d'ordre cognitif ou tenant davantage aux conditions d'interaction entre les acteurs, et renvoyant fondamentalement à la nature conventionnelle des arrangements contractuels.

On peut définir un équilibre conventionnel, en s'inspirant de la notion d'équilibre évolutionniste (DOSI et ORSENIGO, 1988 : 21), comme une situation dans laquelle les signaux reçus par les agents économiques n'induisent pas ces derniers à modifier les « théories » fondant leurs actions, ce qui permet l'expression d'un mode de coordination structurellement stable. Une telle situation est alors marquée par une forte composante conventionnelle des arrangements agraires. Cette stabilité durant une période donnée n'exclut en rien le changement institutionnel, graduel ou brutal, impulsé par la puissance publique ou des groupes organisés d'acteurs, ou procédant de la diffusion et de l'institutionnalisation progressive d'arrangements initialement bilatéraux. L'évolution

***Globalement,
la recherche
fait ressortir
la stabilité plus
que le changement
des termes
des contrats.***

La perception subjective, socialement et historiquement située, de ce qu'est un arrangement «juste» influe également sur l'inertie des règles du jeu foncier.

dans les ratios des prix des facteurs de production et des produits (à mettre en rapport avec le changement technique, l'évolution démographique, une mutation de la structure socio-économique, l'évolution des préférences des consommateurs, etc.), une modification du cadre légal, une évolution des systèmes de valeurs portés par les agents économiques, un processus d'apprentissage organisationnel des acteurs, tous ces éléments sont susceptibles de conduire à une remise en question des règles du jeu en vigueur, sous l'impulsion d'un *feedback* qui déstabilise l'équilibre institutionnel (AOKI, 1998). Cette rétroaction ne se réduit cependant pas à un simple effet mécanique.

En premier lieu, le changement dans certains paramètres (potentiellement) clés de l'arrangement peut ne pas être perçu par les acteurs. Tout comportement s'appuie sur la sélection de certaines informations et, en corollaire, sur l'ignorance d'autres informations (SIMON, 1986 a). Selon le degré de sensibilité à telle ou telle information, une modification dans un paramètre donné de l'environnement de l'arrangement sera ou non la source d'un *feedback*.

Le rôle joué par le prix des facteurs de production dans les pratiques contractuelles illustre ce point. Selon SMITH (1989), même si le choix initial d'un arrangement reflète un mode de raisonnement économique faisant abstraction des coûts d'opportunités évalués au prix du marché, le simple jeu de la concurrence marchande et la prise de conscience des opportunités non saisies conduiront les acteurs à rectifier leur modèle de décision. Toutefois, si le système de référence des acteurs n'est pas largement ouvert sur la sphère marchande (production autoconsommée, minimisation des coûts monétaires de production), ce *feedback* ne pourra pas opérer, ou n'opèrera qu'imparfaitement. Le fait que les arrangements contractuels soient organisés en totalité ou en partie sur la base d'équivalences en facteurs physiques, sans indexation directe au système des prix, leur confère une relative insensibilité (du moins jusqu'à un certain seuil) aux modifications de ce système. De fait, la logique de la nature fondamentalement conventionnelle des contrats agraires est précisément de permettre aux acteurs de s'abstraire d'une logique d'ajustements continus aux changements intervenant dans leur environnement économique.

Par ailleurs, on ne saurait sous-estimer le rôle joué, dans l'inertie des règles du jeu contractuel, par la difficulté de concevoir des solutions alternatives appropriées (DIMAGGIO et POWELL, 1997). Les psychologues de la cognition ont ainsi mis en évidence un effet d'ancrage (*anchorage*) : une fois une première estimation faite pour un paramètre donné, les acteurs tendent à limiter l'exploration des options alternatives au voisinage de cette estimation initiale, plutôt qu'à envisager une remise en cause radicale du cadre de référence (TVERSKY et KAHNEMAN, 1974). La

perception subjective, socialement et historiquement située, de ce qu'est un arrangement « juste » (*fair*) influe également sur l'inertie des règles du jeu foncier. Ces différents éléments renforcent le jeu des dépendances de sentier (*path dependency*) : une fois une convention établie, l'interaction entre les acteurs bénéficie de règles du jeu claires qui ne réclament plus de négociation et permettent de définir sans ambiguïté les attentes des uns et des autres, même si une convention alternative, potentiellement plus efficiente, était envisageable (ARTHUR, 1990 ; NORTH, 1990). SCHELLING (1960) avait déjà noté le rôle du précédent dans la détermination des points focaux. Ces éléments favorisent le changement institutionnel par « traduction » (BOYER et ORLÉAN, 1994), ou encore par « bricolage » (CAMPBELL, 1997), avec le passage d'une convention à une autre par glissement, par déformation de la convention initiale.

Le contrat *al tercio* à Graciano (et ailleurs dans le Tamaulipas) illustre ce glissement, l'appellation « au tiers » pour un contrat qui est de fait au quart constituant vraisemblablement une « trace fossile » de l'origine de l'actuel arrangement. Toujours à Graciano, le fait que le montant de la prime Procampo accordée par hectare correspond au loyer en usage localement (sans qu'il y ait de relation de cause à effet, le montant de la prime étant établi à l'échelle nationale) est reconnu comme déterminant par les acteurs locaux à l'origine de cette initiative, pour expliquer l'émergence de « l'arrangement Procampo » en tant que substitut à la location. Dans le cas du contrat *a medias*, la logique d'équité conduit à partager par moitié le coût additionnel lié à l'introduction de la fertilisation chimique pour la production de *milpa* à San Lucas Quiavini.

Le cadre légal et son évolution sont généralement considérés, dans les analyses économiques institutionnelles, comme les éléments majeurs de l'environnement institutionnel susceptibles d'influer directement sur les pratiques contractuelles et leurs dynamiques (MÉNARD, 2000). On a cependant vu que la prohibition légale, jusqu'en 1992, était restée sans incidence notable sur les pratiques contractuelles.

Les études empiriques montrent que l'interdiction de régulation marchande des achats-ventes de parcelles ejidales était davantage effective que celle relative au faire-valoir indirect, même s'il faut ici encore contextualiser l'analyse. L'incidence du cadre légal sur le marché de l'achat-vente et sur le marché du faire-valoir indirect apparaît clairement dans l'État de Tlaxcala (BOUQUET, 2000), alors que la recherche conduite à Graciano conduit à expliquer le faible niveau des ventes par d'autres considérations que la prohibition légale.

La réforme de 1992 pourrait avoir une incidence indirecte sur les pratiques contractuelles à travers la possibilité qu'elle ouvre à la mise en gage de l'usufruit d'une parcelle ejidale pour garantir l'accès au crédit. Pour qu'un

tel effet se produise, deux conditions devraient être remplies. Premièrement, les banques doivent accepter effectivement ce type de garantie dont la mise en œuvre effective, en cas de défaut de l'emprunteur, conduirait à des coûts de transaction considérables (gestion locative de la parcelle). Deuxièmement, les ejidataires doivent envisager de s'endetter en risquant ainsi de perdre une partie de leur capital productif, des réticences étant souvent exprimées en la matière. Cet effet-crédit possible, susceptible d'induire une réduction du recours au faire-valoir indirect par certains propriétaires et un développement de la location au détriment du métayage, n'a pas été observé.

Le rôle joué par l'action collective comme moteur, mais aussi comme frein au changement institutionnel, est bien connu (BARDHAN, 1989 b ; NABLI et NUGENT, 1989). Cet élément n'est toutefois intervenu dans aucun des cas étudiés : les pratiques contractuelles restent organisées sur des bases interindividuelles et leurs dynamiques sont à analyser à travers des effets non de collusion, mais de diffusion. Trois éléments contribuent à expliquer l'absence d'action collective, relativement à la définition des termes des contrats de métayage. D'abord, les « statuts » de propriétaire foncier et de tenancier ne sont en rien exclusifs et ne correspondent pas à des catégories socio-économiques distinctes et antagonistes. Ensuite, ces pratiques ne sont généralement pas pérennisées : un même acteur est susceptible, selon sa disponibilité en facteurs de production, de passer de la prise *a medias* à la cession *a medias* à quelques années d'intervalle, voire d'une année à l'autre. La réversibilité des positions contractuelles va évidemment à l'encontre d'une cristallisation de positions conflictuelles. Enfin intervient la perception des contrats au pourcentage comme des arrangements équitables.

En fait, l'évolution de l'environnement des pratiques contractuelles a de façon évidente une incidence moins sur les termes des contrats que sur la prévalence des différents types de contrats. La coexistence locale de différents contrats – de systèmes de règles – (avec l'exception de San Lucas) permet de faire l'économie du changement de règles. Selon l'évolution du contexte économique, certains arrangements auparavant marginaux deviennent dominants, d'autres tombent en désuétude (régression de la location en temps de crise, etc.), selon le rapport entre l'offre et la demande d'arrangements fonciers. L'évolution de l'environnement peut également avoir une incidence non pas sur les termes des contrats, mais sur les conditions de la coordination foncière.

A San Lucas, l'excès d'offre de contrats *a medias* par rapport à la demande, au moment où les enquêtes étaient réalisées, ne se traduisait pas par un changement des règles au profit des *medieros*, mais par le fait

que les tenanciers étaient en mesure de ne pas accepter le contrat pour des parcelles dont la production potentielle était jugée trop réduite ou aléatoire, du fait des conditions agro-écologiques micro-locales.

Configurations contractuelles

Les théories des contrats agraires postulent généralement des conditions de coordination spécifiques : des grands propriétaires fonciers cèdent à bail à des producteurs sans terres, qui ont pour alternative le travail comme salarié agricole (« tenanciers-manœuvres potentiels ») ; le système de production agricole repose essentiellement sur les facteurs terre et travail ; la relation contractuelle, dans le cas du métayage, est interprétée comme un rapport salarial implicite. Les études de cas présentées dans les chapitres qui précèdent donnent une autre image des arènes contractuelles, en témoignant de la diversité tant des acteurs impliqués dans les relations contractuelles agraires que des types de production concernés.

Le concept de configuration contractuelle vise à structurer schématiquement cette diversité, en croisant la position socio-économique des acteurs, les caractéristiques des systèmes de production et la nature du rapport contractuel (rapport salarial implicite, pure rente foncière, mise en commun des ressources). L'idée est ici que l'importance du faire-valoir indirect relativement au faire-valoir direct, l'importance des contrats à rente fixe au regard des contrats au pourcentage, les termes des contrats au pourcentage et les fonctions des contrats sont susceptibles de différer sensiblement selon les configurations contractuelles.

Positionnement socio-économique des acteurs

La situation « standard » de grands propriétaires fonciers cédant à bail à des tenanciers sans terre n'a pas été observée lors des enquêtes. Elle correspond bien au cadre des pratiques contractuelles à l'époque des haciendas (chap. 2), mais la Réforme agraire a ensuite redistribué en partie les cartes du jeu foncier. Les producteurs enquêtés qui prenaient en faire-valoir indirect disposaient de terre, sauf exceptions.

***La situation
« standard »
de grands
propriétaires fonciers
cédant à bail
à des tenanciers
sans terre
n'a pas été observée
lors des enquêtes.***

Une différenciation importante des dotations foncières existe certes sur certains sites – intra-ejidale (ejidataires-entrepreneurs prenant en location à La Soledad) ou liée à l'intervention de tenanciers extérieurs aux *ejidos* (*rancheros* prenant en location à Graciano et La Soledad) – mais elle est alors l'inverse de celle considérée usuellement : ce sont les producteurs prenant en faire-valoir indirect qui possèdent les superficies les plus importantes. On désigne par *reverse tenancy* – sans équivalent en français – une telle situation, où des petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect une partie ou la totalité de leurs terres à de grands propriétaires fonciers (BINSWANGER et ROSENZWEIG, 1984 b ; SHARMA et DRÉZE, 1996 ; LASTARRIA-CORNHIEL et MELMED-SANJAK, 1999). Dans les autres cas (Graciano pour les pratiques contractuelles mettant en rapport des ejidataires, San Lucas, Sierra Madre), on ne constate pas de différences majeures en termes de dotations foncières entre « preneurs » et « bailleurs » de terres (tabl. 26). La différence est plus nette en termes :

- de disponibilité d'équipements, dans les systèmes pour lesquels ce facteur est essentiel : prennent à bail des acteurs qui possèdent un équipement de culture attelée (à San Lucas) ou un tracteur (Graciano, pour la production de soja-mais ; La Soledad) ;
- de capacités de financement : les propriétaires cédant en faire-valoir indirect (à Graciano, La Soledad et dans la Sierra Madre) une partie ou la totalité de leurs terres sont sous contrainte financière plus que de travail ;
- de compétences techno-économiques et de capacités d'organisation (avec la présence de *rancheros*, groupes d'ejidataires-entrepreneurs ou ejidataires-entrepreneurs à Graciano et La Soledad).

Sites	Superficie moyenne possédée (ha)	
	Exploitations cédant en FVI	Exploitations prenant en FVI
Graciano	10	10*
La Soledad	5,8	17,5*
San Lucas Quiavini	5	2,3
Sierra Madre orientale	5,7	7,4

FVI : faire-valoir indirect.
* Non compris les *rancheros* qui prennent de la terre localement en faire-valoir indirect (données non disponibles).

Tableau 26 –
Superficies moyennes possédées,
selon le mode de faire-valoir.

Le jeu des rapports entre les dotations en facteurs de production conduit à distinguer schématiquement deux types de situations caractérisant à cet égard les arènes contractuelles locales :

– des situations que l'on peut qualifier de *reverse tenancy*, mais en considérant que l'inversion de la position entre le propriétaire et le tenancier ne vient pas seulement des dotations en terre, mais aussi des disponibilités en équipements motorisés, des capacités de financement, des compétences techno-économiques ou des capacités organisationnelles ;

Au sens strict, le terme de *reverse tenancy* s'applique aux *rancheros* prenant en location les terres d'*ejidatarios* à Graciano ou à La Soledad et aux *ejidatarios-entrepreneurs* de La Soledad prenant à bail des parcelles dans l'*ejido*. Par extension, relèvent d'une même caractérisation les groupes d'*ejidatarios* de Felipe Angeles qui prennent en faire-valoir indirect les terres d'*ejidatarios* « passifs » (sans que joue alors un différentiel dans les dotations foncières).

– des situations où le degré de différenciation socio-économique entre acteurs est peu marqué, comme à San Lucas et dans la Sierra Madre ; à La Soledad, les *ejidatarios-entrepreneurs* cédant à *medias* à des petits entrepreneurs agricoles ne sont pas non plus dans une situation de déséquilibre flagrant.

Systèmes de production et « pression de sélection »

Les systèmes de production peuvent influencer sur les pratiques contractuelles à travers deux éléments majeurs. En premier lieu, dans certaines situations le niveau de contraintes posé par les caractéristiques techno-économiques de production exclut ou rend difficilement envisageable la production en faire-valoir direct de certaines cultures par certains acteurs, définissant ce que l'on désignera par une « pression de sélection » (ou encore « d'exclusion »). Cette pression s'exerce à travers le niveau des coûts de production, le degré de monétarisation des charges, ou encore le rôle joué par l'expertise technique et/ou commerciale ou les capacités organisationnelles. Elle conduit à restreindre certaines productions, en faire-valoir direct et/ou en prise en faire-valoir indirect, aux acteurs les mieux dotés. D'autres systèmes de production, qui restent essentiellement fondés sur les facteurs terre et travail, rendent la production accessible même à des acteurs disposant de peu de ressources.

La « pression d'exclusion » n'a de sens qu'en termes relatifs, dans une comparaison des caractéristiques techno-économiques des systèmes de production. Elle n'a bien évidemment pas de signification intrinsèque et demande à être mise en parallèle avec la situation des acteurs et le degré de différenciation entre acteurs, en termes de dotations en facteurs et de compétences.

En second lieu, lorsque la production agricole cesse d'être tributaire essentiellement de la terre et du travail, la logique des contrats agraires peut être à rechercher ailleurs que dans la relation entre ces deux facteurs. La complexification des systèmes de production ouvre le spectre des logiques contractuelles.

L'intensité dans l'usage du travail et du capital est très variable : une fois tous les facteurs valorisés aux prix du marché, les coûts de production par hectare cultivé varient de 1 (maïs à La Soledad) à 7 (pomme de terre à La Soledad) (tabl. 27). La structure des coûts, qui détermine le jeu de contraintes à surmonter, varie également d'une culture à l'autre. Les dépenses en intrants agrochimiques sont importantes pour la culture de la pomme de terre et celle de l'orge ; le travail mécanisé est déterminant à Graciano (sauf pour les activités d'élevage, puisque les animaux sont nourris sur les prairies permanentes irriguées) et à San Lucas (en culture attelée) ; les besoins relatifs en travail manuel sont sensibles pour la production de maïs (La Soledad, San Lucas), ainsi que pour celle du pois à La Soledad, ou encore pour l'élevage.

Le montant des coûts de production est évidemment variable selon le degré d'intensité avec lequel une culture est conduite. Des niveaux-seuils

Sites	Productions	Coût total	Intrants	Travail mécanisé	Travail manuel
Miguel Hidalgo	élevage*	835	295 (35 %)	-	540 (65 %)
Miguel Hidalgo	soja-carthame	1500	360 (24 %)	1020 (68 %)	120 (8 %)
Felipe Angeles	soja-maïs	2 170	495 (23 %)	1515 (70 %)	160 (7 %)
La Soledad	maïs	1340	95 (7 %)	620 (46 %)	625 (47 %)
La Soledad	orge intensif	1690	860 (51 %)	670 (40 %)	160 (9 %)
La Soledad	pois	3460	225 (7 %)	560 (16 %)	2675 (77 %)
San Lucas Quiavini	<i>milpa</i>	1585	30 (2 %)	900 (57 %)	655 (41 %)
Sierra Madre orientale	pomme de terre	4 180	1975 (47 %)	980 (23 %)	1225 (29 %)
La Soledad	pomme de terre	9340	5985 (64 %)	2125 (23 %)	1230 (13 %)

Base : valorisation monétaire de l'ensemble des facteurs, terre exclue.
* Données pour un hectare de pâture irriguée (2 animaux adultes).

Tableau 27 –
Niveau et structure des coûts de production (pesos 1994).

existent cependant, qui font qu'une culture maraîchère conduite « extensivement » ou « semi-intensivement » (pomme de terre dans la Sierra) demande toujours une mobilisation des facteurs, par unité de superficie, incomparablement supérieure à une production intensive de céréales.

Le niveau élevé des coûts, en valeur absolue, représente une contrainte d'autant plus forte que ces coûts sont monétarisés : le recours au marché est incontournable pour l'achat des fertilisants et des produits phytosanitaires, ainsi parfois que des semences (pomme de terre de la variété *Alpha*, orge). Par contre, un niveau d'investissement élevé en valeur calculée représente une moindre contrainte relativement au travail mécanisé (pour un exploitant qui dispose de l'équipement) et manuel (si la main-d'œuvre familiale peut assurer au minimum les tâches courantes), ou encore aux semences, lorsque ces dernières proviennent de la récolte précédente (pomme de terre de couleur, dans la Sierra Madre).

Le degré de maîtrise nécessaire dans l'usage des intrants agrochimiques (choix des produits, dosages, moment opportun d'utilisation) et dans le processus de commercialisation varie considérablement, entre :

- des productions qui demandent une technicité caractéristique d'une agriculture d'entreprise, telles que celle de l'oignon à Graciano, pour le marché d'exportation, ou encore celle de la pomme de terre *Alpha* à La Soledad ;
- des productions qui demandent une réelle technicité, mais en restant dans le domaine d'une « petite agriculture marchande » (production de variétés rustiques de pommes de terre dans la Sierra, qui s'accommode d'itinéraires techniques approximatifs et dont l'exigence de qualité sur le marché est moins élevée que pour la variété *Alpha* ; production mécanisée et irriguée de céréales et d'oléagineux à Graciano, activité d'élevage intensif à Miguel Hidalgo) ;
- les productions « traditionnelles », pour lesquelles les techniques employées relèvent de la « connaissance commune » locale (*milpa* à San Lucas Quiavini, maïs à La Soledad).

Le niveau espéré des gains en faire-valoir direct varie également considérablement d'une production à l'autre, en termes de résultat monétaire net : de l'ordre d'une dizaine de milliers de pesos (1994) par hectare pour le maraîchage intensif, de deux à trois mille pesos pour la production de variétés rustiques de pommes de terre dans la Sierra, du millier de pesos pour les systèmes de production technifiés (orge à La Soledad, céréales-oléagineux à Felipe Angeles) et l'élevage à Miguel Hidalgo. Le gain est seulement de quelques centaines de pesos, voire

nul, pour les systèmes traditionnels (maïs à La Soledad, *milpa* à San Lucas) ; de fait, ces systèmes de production relèvent d'une logique d'autoconsommation, et non de production commerciale. Il est évident que ces différences dans les niveaux de résultats ont un effet direct sur le caractère incitatif ou non de la prise en faire-valoir indirect.

La combinaison de ces critères conduit à distinguer schématiquement les systèmes de production suivants (tabl. 28) :

- des systèmes « technifiés », du type « Révolution verte », avec des façons culturales motorisées et l'emploi d'intrants issus de l'agrochimie. La pression de sélection est « moyenne » (sur une échelle faible/moyenne/forte) : les compétences nécessaires ne relèvent pas du « bagage technique traditionnel » des ejidataires et une disponibilité en équipement de culture motorisé est ici une variable-clé ;
- un maraîchage de plein champ intensif en capital (coûts de production élevés et monétarisés), avec un rôle déterminant joué par la capacité de financement et l'expertise technique et commerciale. La pression de sélection est ici maximale ;
- un maraîchage semi-intensif, avec un moindre niveau et une moindre monétarisation des coûts par rapport au cas précédent. La pression de sélection (« moyenne ») est également plus faible ;
- l'élevage tel qu'il est pratiqué à Graciano, avec des besoins réduits en intrants et en travail, mais une forte contrainte d'accès au capital animal et une compétence nécessaire, relativement à une activité qui n'était pas exercée traditionnellement par les acteurs concernés. La pression de sélection est « moyenne » ;

	SP technifiés	Maraîchage intensif	Maraîchage semi-intensif	SP « traditionnels »	Élevage
Expertise	++	+++	++	+	++
Consommation en intrants	++	+++	+++	+	+
Besoin en travail mécanisé	+++	+	+	++	+
Monétarisation des charges*	++	+++	++	+	+
Pression de sélection	++	+++	++	+	++
Cas	céréales/oléagineux à Graciano, orge à La Soledad	oignon à Graciano, P de T à La Soledad	P de T dans la Sierra Madre	maïs à La Soledad, <i>milpa</i> à San Lucas	Graciano

* Pour un exploitant qui dispose d'un équipement de culture.

Tableau 28 –
Types de systèmes
de production (SP).

– les systèmes de production « traditionnels », dont les coûts monétaires incontournables restent réduits et pour lesquels l'expertise techno-économique n'est pas discriminante. Ces systèmes restent fondamentalement à base de travail mécanisé et manuel ; la pression de sélection est faible.

Nature du rapport contractuel

Le contrat agraire comme rapport salarial implicite est caractéristique du métayage tel qu'il était pratiqué dans le cadre des haciendas, avant la Réforme agraire, mais ne correspond à aucune des situations étudiées. Les locations, l'arrangement Procampo à Graciano et les contrats au pourcentage sans participation du propriétaire à la production correspondent à de purs rapports fonciers (recherche de l'accès à la terre par le preneur, recherche d'une rente foncière par le bailleur). Par contre, lorsque les propriétaires s'impliquent dans la production à travers un contrat au pourcentage, le contrat agraire tend vers une relation partenariale.

Trois configurations contractuelles

La mise en perspective de la position socio-économique des acteurs, des caractéristiques des systèmes de production et de la nature du rapport contractuel fait émerger trois grandes configurations contractuelles (tabl. 29).

a) La configuration « standard » : cette configuration, usuellement retenue par la littérature théorique, est introduite ici comme point de référence. Elle peut être considérée comme caractérisant les pratiques contractuelles au sein des haciendas.

b) La configuration « Rentier/Entrepreneur » : dans cette configuration, l'accès au capital (équipement et capacité de financement des coûts variables) et l'expertise techno-économique jouent un rôle essentiel. La valeur élevée de la production constitue une incitation au faire-valoir direct et à la prise en faire-valoir indirect, pour qui en a les moyens. Du fait d'un différentiel dans les dotations en facteurs de production (en particulier dans les autres facteurs que la terre), des tenanciers-entrepreneurs prennent à bail les terres de propriétaires sous contraintes. Dans ce

***Le tenancier
recherche
l'accès à la terre
et le propriétaire
a pour objectif
la perception
d'une rente foncière.***

	« Standard »		« Rentier/Entrepreneur »		« Mise en commun des facteurs de production »		
	« usuelle » (grands propriétaires versus producteurs sans terre)		<i>reverse tenancy</i> (tenancier en position dominante)		avec cogestion	avec délégation	
Position socio-économique des acteurs					peu/non différenciée	variable	peu/non différenciée
Pression de sélection	+		++/+++		++	++	+
Facteurs de production clés	travail manuel, équipement de culture attelée		équipement motorisé, intrants agrochimiques, expertise		intrants agrochimiques, semences	intrants agrochimiques, semences expertise/pâturage, animaux	équipement de culture attelée
Nature du rapport contractuel	mode de rémunération du travail	rente foncière	rente foncière		partenariat cogestion	partenariat- délégation	partenariat- délégation
Types de contrat	%	location	location	%	%	%	%
Cas types	contrats agraires dans les haciendas		contrats pour la production d'oignon et de soja-mais à Graciano, d'orge et de P de T à La Soledad		contrat <i>a medias</i> pour la production de P de T dans la Sierra	contrat <i>a medias</i> pour la production de P de T à La Soledad et pour l'élevage à Graciano	contrat <i>a medias</i> pour la <i>milpa</i> à San Lucas

Tableau 29 –
Configurations contractuelles.

rapport, le tenancier recherche l'accès à la terre et le propriétaire a pour objectif la perception d'une rente foncière. Le tenancier accorde sa préférence, dans une logique de retour sur investissement, à un contrat de location (RAO, 1971 ; REID, 1977 ; BLISS et STERN, 1982). Il recherche un contrat au pourcentage du type « au tiers » (sans contribution du propriétaire à la production) s'il n'est pas en mesure de régler *ex ante* une rente fixe, du fait d'une contrainte de financement.

Cette configuration est illustrée par la location pour la production maraîchère à Graciano, pour la culture des céréales et oléagineux à Felipe Angeles (tenanciers-entrepreneurs agricoles et groupes d'ejidataires disposant de tracteurs), ou encore pour la production d'orge (tenanciers-gros ejidataires) et de pomme de terre à La Soledad (tenanciers-entrepreneurs agricoles). Le contrat dit « au tiers » à Felipe Angeles, lorsque des groupes d'ejidataires prennent des parcelles avec un contrat au pourcentage faute de capacité de trésorerie pour payer une location, relève d'une logique similaire. Dans tous ces cas, la contribution du propriétaire à la production dans le cadre d'un contrat du type « mise en commun des facteurs de production » n'est guère envisageable : le tenancier n'en a pas besoin et souhaite un contrôle maximal sur la production ; le propriétaire n'en a pas les moyens.

c) La configuration « Mise en commun des facteurs de production » : cette configuration renvoie aux modèles de *resource pooling* de la littérature présentée dans le chapitre 1. Les deux acteurs qui se coordonnent à travers une relation contractuelle sont des producteurs sous contraintes qui mettent en commun leurs ressources complémentaires, à travers le plus souvent un contrat *a medias*. Le degré de technicité des systèmes de production est variable, mais les systèmes de production les plus sophistiqués ne se trouvent pas régulés par ce type de coordination, qui suppose qu'une contribution du propriétaire soit possible. La différenciation socio-économique entre acteurs est variable, mais est en tout état de cause moins forte que dans les configurations antérieures. Lorsqu'on la constate, elle s'établit plutôt en faveur du tenancier, le propriétaire foncier sous contrainte de financement recherchant un tenancier mieux doté que lui en certains facteurs (équipement de culture, capacité de financement, expertise). Deux types de mise en commun des facteurs peuvent être distingués :

– la production est organisée dans le cadre d'une interaction entre les deux acteurs dense et continue pendant le cycle productif ; il y a alors partenariat avec cogestion. Dans ce contexte, bien illustré par le contrat *a medias* dans la Sierra, la différenciation socio-économique entre les acteurs ne saurait être prononcée, tous deux étant impliqués au même titre dans le procès productif. Le contrat « à la moitié » émerge comme l'arrangement contractuel « qui va de soi » ;

***Les deux acteurs
mettent en commun
leurs ressources
complémentaires,
à travers
le plus souvent
un contrat a medias.***

le partage du produit est clairement la conséquence de la mise en commun des facteurs (JAYNES, 1982) ;

- il y a délégation de tâches entre les acteurs, sans interaction au quotidien – le plus souvent, l'un des deux acteurs ne réside pas sur place. La distance sociale entre les acteurs peut être proche (San Lucas), ou plus marquée (contrat *a medias* pour la production de pomme de terre à La Soledad avec des tenanciers extérieurs, contrat d'élevage *a medias* à Graciano), parallèlement ou non à une distance en termes de stratification socio-économique (situations du type *reverse tenancy*, lorsque des *rancheros* confient des animaux *a medias* à des ejidataires ; situations peu ou non différenciées, lorsque le propriétaire des animaux est un autre ejidataire ou un petit commerçant).

La rencontre des acteurs : de l'arrangement recherché à l'arrangement conclu

Les arrangements recherchés par les acteurs peuvent évidemment différer des contrats effectivement conclus, en fonction des conditions de leur rencontre dans l'arène contractuelle locale.

La littérature économique empirique (économétrique) tend à inférer les modèles de choix des agents à partir des arrangements réalisés. Elle ignore cette distinction qui suppose, pour être appréhendée, que l'on s'intéresse aux stratégies contractuelles et demande donc une approche relevant d'une économie compréhensive.

Certains contrats sont le produit d'une convergence des choix contractuels des propriétaires et des tenanciers ; d'autres sont acceptés faute de mieux par l'une des parties. De façon notable, la convergence est forte dans le cas des locations et du contrat *a medias*, mais le contrat au tiers ou au quart ou encore le contrat au pourcentage du revenu net correspondent à des *second best* dans l'optique de l'un des acteurs (tabl. 30).

La convergence sur la location est observée dans des situations caractérisées par une certaine différenciation locale (configuration « Rentiers-Entrepreneurs »). Des propriétaires sortent d'une logique de production (structurellement à Graciano, plus conjoncturellement à La Soledad) et recherchent un revenu monétaire immédiat, du fait de besoins urgents et/ou par aversion au risque. Des tenanciers (plus ou

Tableau 30 –
Du contrat recherché au contrat conclu.

	Types de contrat et localisation	Objectifs du contrat pour le tenancier	Objectifs du contrat pour le propriétaire de la terre
Convergences contractuelles	<i>Medias</i> P de T La Soledad, producteurs Sierra délocalisant	Gestion de travail, éventuellement partage du coût des intrants et économie sur la location	Accès à la technique, aux semences et au marché éventuellement partage du coût des intrants
	<i>Medias</i> P de T Sierra	Économie sur la location et les intrants	Économie sur les intrants et parfois minimisation du risque sur les débours monétaires
	<i>Medias</i> San Lucas	Rente <i>ex post</i> , en nature et proportionnelle à la production	Accès au travail manuel et à un attelage
	Élevage <i>a medias</i>	Accès au travail et au fourrage, Miguel Hidalgo du propriétaire de la pâture (propriétaire animaux)	Accès au capital animal (propriétaire pâture) éventuellement à l'expertise
	<i>Medias</i> pois La Soledad	Rente proportionnelle à la production et réduction risques sur débours	Économie sur les intrants
	Location/Procampo Graciano, La Soledad	Accès à la terre	Rente monétaire
Divergences contractuelles	Tiers/quart P de T Sierra	Rente à crédit	Produit ou semence à coût monétaire nul
		Non recherché (préférence pour la location)	Produit ou semence à coût monétaire nul
	Tiers P de T La Soledad	Non recherché (préférence pour la location)	Minimisation du risque sur débours monétaires, accès à la technique, aux semences et au marché
	<i>Medias</i> maïs La Soledad	Non recherché (préférence pour la location ou le contrat au tiers)	Économie sur les intrants
	Tiers maïs La Soledad	Rente à crédit	Non recherché (préférence pour la location ou le contrat <i>a medias</i>)
	« Tiers » Felipe Angeles	Rente à crédit	Non recherché (préférence pour la location)
	% du résultat net Miguel Hidalgo	Minimisation des risques sur investissement	Non recherché (préférence pour la location)

Dans l'ensemble, les arrangements contractuels qui marquent le plus le paysage contractuel local correspondent à des situations de convergence des choix contractuels des acteurs, dans une logique d'appariement.

moins) capitalisés cherchent à optimiser le retour sur leur investissement et sur leur expertise en contrôlant la totalité du produit, en ayant les moyens de payer une rente *ex ante* et de financer l'ensemble des coûts de production. La convergence sur le contrat *a medias* vient le plus souvent d'une recherche explicite de complémentarités entre les facteurs de production dont disposent les partenaires, tous deux dans une logique de production sous contraintes (configuration « Mise en commun des facteurs »).

Les autres contrats au pourcentage correspondent presque systématiquement à des arrangements initialement non voulus par l'un des acteurs. Les contrats au tiers ou au quart dans la Sierra Madre constituent ici l'exception, lorsqu'ils sont recherchés à la fois par les tenanciers (sous contrainte de trésorerie pour payer une location) et par les propriétaires (visant une production marchande ou de semences à coût de production nulle).

Dans l'ensemble, les arrangements contractuels qui marquent le plus le paysage contractuel local correspondent à des situations de convergence des choix contractuels des acteurs, dans une logique de *matching*, d'appariement, en fonction des ressources disponibles et des objectifs recherchés : location à Graciano (terres labourables) et à La Soledad (orge) ; contrats *a medias* à San Lucas, dans la Sierra Madre et à Graciano pour l'élevage. Dans le cas des contrats pour la culture de la pomme de terre à La Soledad, la bipolarité location-contrat au pourcentage vient de la forte hétérogénéité tant des tenanciers (*rancheros* ou petits entrepreneurs) que du groupe des ejidataires cédant à bail (petits ejidataires visant la perception d'une rente monétaire, ou ejidataires-entrepreneurs dans une logique de développement de cette culture).

Le métayage dans le contexte rural mexicain

Les différents éléments d'interprétation des contrats de métayage qui ont émergé des études de cas seront d'abord rappelés, puis mis en perspective avec les théories économiques contemporaines des contrats agraires.

Un arrangement institutionnel polyfonctionnel

Le métayage comme réponse à une contrainte de financement

Les contrats au pourcentage pallient la contrainte de financement à travers le jeu de deux mécanismes. En premier lieu, ces contrats permettent aux tenanciers le paiement d'une rente foncière à crédit, dans la configuration « Rentier/Entrepreneur ». Les contraintes de financement font alors émerger les contrats au pourcentage comme alternative à la location (contrats *al tercio* à Graciano, au tiers ou au quart dans la Sierra Madre – sauf s'ils sont imposés par le propriétaire). Les tenanciers préféreraient prendre en location, mais des contraintes de trésorerie excluent le versement *ex ante* d'une rente. Le fait que ces tenanciers, soucieux d'un retour sur investissement, prennent effectivement en location lorsqu'ils en ont les moyens, ou encore qu'ils cherchent à développer l'arrangement « Procampo contre la parcelle » (Graciano), corrobore cette interprétation.

Relativement à cette fonction de rente foncière à crédit, un arrangement alternatif serait le versement *ex post* d'une rente fixe. Trois hypothèses (non exclusives) sont susceptibles d'expliquer le fait qu'un tel arrangement n'ait émergé dans aucune des localités étudiées. La première hypothèse concerne la difficulté de concevoir et de faire admettre un arrangement contractuel radicalement nouveau. La deuxième hypothèse se réfère à la préférence des propriétaires pour la disponibilité immédiate de numéraire. La troisième hypothèse tient au risque induit par le paiement *ex post* de la rente ; le tenancier pourrait ne pas être en mesure de payer la rente monétaire après une mauvaise campagne, ou pourrait chercher des prétextes pour ne pas payer ou pour retarder le règlement (ce qui suppose donc l'absence de garanties suffisantes) (SHETTY, 1988 ; PLATTEAU, 1992). Ces deux dernières hypothèses supposent que les propriétaires soient en position favorable dans la négociation du choix du contrat.

En second lieu, lorsque les deux acteurs contribuent au procès de production (configuration « Mise en commun des facteurs de production »), le contrat au pourcentage permet, en jouant sur les complémentarités dans les apports en facteurs du tenancier et du propriétaire, de réduire les débours monétaires.

Le cas type est ici celui du contrat *a medias* dans la Sierra Madre. Cette fonction intervient également dans les arrangements qui permettent au propriétaire une économie sur le travail jusqu'à la récolte (San Lucas), ou

encore une économie à la fois sur le travail et sur les intrants (La Soledad, pour la production de maïs et de pois). Dans l'optique du propriétaire, les contrats au tiers et au quart pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre relèvent de la même logique, en assurant l'accès à une production utilisable en partie comme semences lors de la campagne suivante.

La contrainte de financement est évidemment d'autant plus marquée que la production engage des débours pour l'achat de certains intrants. Elle peut venir d'une imperfection du marché du crédit ; dans ce cas, le contrat au pourcentage tendrait à régresser et à disparaître si un système de crédit non usuraire était disponible. Une relation négative entre l'accès au crédit et l'importance des superficies exploitées avec des contrats au pourcentage a été effectivement notée sur tous les sites, à l'exception de San Lucas qui n'a jamais eu accès à un système de crédit formel. La contrainte de financement peut aussi venir d'un refus d'endettement induit par le rejet du risque de perte des biens mis en garantie (attitude rencontrée sur les différents sites).

La relation entre la disponibilité d'équipements d'exploitation (attelage, tracteur, véhicule de transport) et la contrainte de financement doit être soulignée. Le fait de disposer d'un équipement permet d'atténuer la contrainte de financement en assurant une source de revenus hors exploitation (offre de prestations de service) et en évitant à l'inverse le recours à des prestataires de service pour les parcelles mises en culture (réduction des débours monétaires). Cet effet est particulièrement marqué pour les systèmes de production à base de travail attelé ou motorisé, comme à Graciano pour la production de céréales et d'oléagineux, à La Soledad pour la production d'orge et de maïs, ou encore à San Lucas. Par contre, il ne joue qu'un rôle secondaire dans le cas de la production de pomme de terre, face aux contraintes déterminantes que constituent la disponibilité en semences et la capacité de financement des intrants agrochimiques.

Une réponse à l'imperfection des marchés autres que celui du crédit

Le rôle joué par l'imperfection du marché du crédit dans les pratiques contractuelles a déjà été évoqué. Dans l'optique du tenancier et/ou du propriétaire, les contrats au pourcentage peuvent également avoir pour fonction de faciliter l'accès à des facteurs de production ou au marché des produits, dans un contexte d'imperfection ou d'inexistence de ces marchés.

– **Marché du travail.** La seule relation nette entre l'imperfection de ce marché liée à une absence d'offre ou de demande (je reviendrai sur la question de l'incitation et du contrôle) et les pratiques contractuelles concerne l'élevage

a medias à Miguel Hidalgo. Le propriétaire de quelques animaux qui n'est pas en mesure de s'occuper lui-même de son troupeau parce qu'il ne réside pas sur place ou parce qu'il a une autre activité ne peut envisager d'avoir recours au marché du travail : ses besoins, quotidiens mais réduits, ne justifient pas l'emploi d'un manoeuvre à plein temps et le marché du travail ne propose pas de contrat adapté à sa demande. Céder ses animaux *a medias* permet de résoudre ce problème.

– Marché des équipements de culture. L'imperfection notable relative à la location de ces équipements concerne tout particulièrement la réalisation des travaux en culture attelée à San Lucas. Un propriétaire qui n'a pas d'attelage court le risque de ne pas en trouver à louer au moment opportun ; la solution consiste à nouer un contrat *a medias* avec un producteur disposant d'un attelage. Une telle situation est décrite à Palanpour (Inde), où, pour les mêmes raisons, la possession d'un attelage constitue une condition pour l'établissement d'une relation de métayage (BLISS et STERN, 1982). Toutefois, à San Lucas cet élément n'a une incidence sur le mode de faire-valoir qu'une fois l'autosuffisance en maïs considérée comme assurée ; dans le cas contraire, les producteurs qui n'ont pas d'attelage préfèrent cultiver en faire-valoir direct en le louant, malgré le risque encouru, plutôt que de céder leur terre à un *mediero*, afin de conserver toute la production.

– Marché du conseil technique. La nécessité d'apprentissage technico-économique peut jouer un rôle central dans les pratiques contractuelles, en l'absence de « marché » du conseil technique ou de service public de vulgarisation. Pour les producteurs de La Soledad désireux de développer la culture de la pomme de terre, le contrat *a medias* représente ainsi (outre un moyen d'accès aux semences et à une partie au moins des intrants) un dispositif d'apprentissage, à travers l'accès à l'expertise du tenancier et son appropriation. Le métayage joue ici un rôle direct dans le changement technique et économique, infirmant l'idée selon laquelle ce type de contrat constituerait par nature une contrainte pour le changement technique (BHADURI, 1973). Dans une telle logique, la pratique contractuelle doit être comprise non comme un outil de coordination pérennisé, mais comme un dispositif provisoire de transfert de connaissances, ouvrant la voie à une future activité autonome. Le différentiel d'expertise joue également parfois dans le cas de l'élevage *a medias* à Miguel Hidalgo, lorsque le propriétaire des animaux (ejidataire ou petit commerçant) achète ces derniers dans un but de thésaurisation, sans avoir les compétences techniques pour s'en occuper. La cession en métayage des animaux permet de surmonter cette contrainte – ici dans une recherche de délégation de la conduite technique et non d'apprentissage.

– Marché des semences. Les ejidataires de La Soledad qui souhaitent développer la culture de la pomme de terre, ainsi que les producteurs de la Sierra Madre qui cherchent à développer celle de la variété *Alpha* dans les étages inférieurs de la Sierra, doivent faire face à l'absence de marché local pour les semences. Céder *a medias* à des tenanciers qui les fournissent permet de surmonter cette contrainte.

- Marché des fourrages. À San Lucas, certains tenanciers expliquent qu'ils prennent une parcelle en métayage moins pour la production de maïs-grain que pour celle des cannes de maïs servant de fourrage, du fait du risque de ne pas pouvoir assurer, par le recours au marché, l'alimentation de leur attelage en période de soudure. L'absence d'un marché organisé des fourrages a également été notée à Graciano.
- Marché du produit. L'incidence de l'imperfection du marché du produit sur les pratiques contractuelles concerne plus particulièrement La Soledad, où les producteurs néophytes de pomme de terre se trouvent confrontés à un risque élevé lors de la commercialisation. Le contrat *a medias* est alors un moyen d'assurer l'accès aux circuits commerciaux, à travers l'insertion du tenancier dans les réseaux marchands. Cette stratégie peut être permanente ou pas, selon les capacités de l'ejidataire à pénétrer ces réseaux et selon son attitude envers le risque.
- Marché de l'assurance. Le fait que, dans certains contextes, un contrat au pourcentage soit recherché dans une logique de gestion de l'incertitude renvoie bien sûr à l'absence de marché de l'assurance.

Gérer l'incertitude

La littérature interprétant le métayage comme pur dispositif de gestion du risque (je ne fais donc pas référence ici à l'arbitrage risque/incitation modélisé dans une approche Principal-Agent) se fonde sur le rôle joué à cet égard par le versement d'une rente proportionnelle à la production. Cette interprétation se trouve corroborée dans certaines situations (en termes stricts, il convient de parler d'incertitude, dans l'optique des acteurs), mais les enquêtes ont également mis en évidence une logique de minimisation des coûts de production dans une optique de gestion du risque.

L'indexation de la rente sur le niveau de production comme moyen de gérer l'incertitude pesant sur le résultat du procès de production concerne les seuls tenanciers : pour les propriétaires, une location reste préférable de ce point de vue. Le contrat *a medias* à San Lucas fournit le cas où une telle fonction conditionne fondamentalement les pratiques contractuelles. La fonction du contrat au pourcentage comme dispositif de minimisation des coûts de production grâce aux apports du partenaire, afin de réduire le risque de perte sur les investissements monétaires, est susceptible de concerner aussi bien des tenanciers que des propriétaires restés dans une logique productive.

Le cas le plus flagrant est celui du contrat au pourcentage du résultat net pratiqué à Miguel Hidalgo : la production de céréales et d'oléagineux est rendue particulièrement risquée par les conditions pédologiques locales. Sauf erreur d'appréciation de ces conditions par des tenanciers extérieurs

à la zone, les tenanciers n'acceptent de prendre une parcelle en faire-valoir indirect qu'en se protégeant au maximum des risques de production, non seulement en versant une rente proportionnelle à la production, mais également en déduisant du produit à partager l'ensemble de leurs coûts de production.

De façon plus ponctuelle, certains propriétaires de la Sierra Madre minimisent le risque de perte sur les débours monétaires en recherchant des partenaires sous contrainte foncière mais disposant des capacités financières pour prendre en charge la totalité ou une partie des intrants marchands. Le contrat *a medias* permet alors de faire jouer des complémentarités entre apports marchands et non marchands, afin de ne risquer dans la production que des facteurs de production non acquis sur le marché. Le contrat au tiers pour la production de pomme de terre à La Soledad témoigne d'une logique similaire, le propriétaire engageant essentiellement dans la production des facteurs propres (travail mécanisé et manuel, jusqu'à la récolte).

Toujours à La Soledad, des tenanciers recherchent un contrat *a medias* pour la production du pois non seulement afin de verser une rente proportionnelle à la production (ce que permet également le contrat au tiers), mais aussi pour réduire les coûts engagés dans une production dont l'issue est incertaine (économie de la préparation du sol). Enfin, cette logique contribue à expliquer le fait que les propriétaires de San Lucas qui ne possèdent pas un attelage, ou dont les disponibilités foncières excèdent leur capacité de production sur la base de leurs facteurs propres, préfèrent (une fois leur autoconsommation garantie, au moins en partie) céder *a medias* plutôt que de réaliser une mise en valeur directe, avec le risque de perte sur les investissements en salaires et sur la location de l'attelage.

Un substitut au contrôle

Dans la littérature économique, la question des incitations joue un rôle central dans l'explication des pratiques contractuelles. Elle intervient effectivement dans certaines options contractuelles recherchées par les acteurs enquêtés, mais jamais en tant que déterminant unique.

Tant que leur autosuffisance alimentaire n'est pas considérée comme acquise, les propriétaires de San Lucas cherchent à produire en faire-valoir direct en employant si nécessaire des manœuvres et en louant un attelage. Par contre, passé ce seuil, ils tendent à favoriser la cession *a medias* plus que le faire-valoir direct, du fait d'une stratégie de minimisation du risque de perte sur les débours monétaires, de l'imperfection du marché des locations d'attelage, mais aussi du problème de supervision du travail des manœuvres dans la parcelle.

Une autre configuration où la question du contrôle et des incitations joue dans les choix contractuels est celle où des producteurs venant d'autres régions prennent des parcelles en faire-valoir indirect pour la production

de pomme de terre : producteurs enquêtés dans la Sierra qui délocalisent une partie de leur production sur l'Altiplano, ou encore tenanciers développant la culture de la pomme de terre à La Soledad. Ces tenanciers non résidents se heurtent aux difficultés liées à la nécessité d'embaucher des manœuvres, de trouver des prestataires pour faire réaliser les travaux en culture animale ou motorisée, d'organiser le travail dans les parcelles et de superviser les manœuvres. Deux solutions possibles existent pour surmonter ces difficultés : nouer en tant que *mediero* un arrangement avec un propriétaire local qui se chargera de ces tâches, ou prendre de la terre en location et rémunérer un contremaître. Cette dernière solution a été rencontrée à La Soledad, où quelques tenanciers-*rancheros* ont installé sur place un agent pendant la saison de culture. Tous les tenanciers intervenant à La Soledad ne disposent pas de tels moyens ; il en va de même pour les producteurs de la Sierra qui délocalisent une partie de leur production. Nouer un contrat *a medias* est alors la seule solution. Notons que tous les coûts de transaction liés à la gestion du travail ou à des prestations de service lors des délocalisations ne sont pas réductibles à des coûts induits par un risque d'opportunisme. La nécessité de superviser le travail des manœuvres et de vérifier la qualité des prestations de service relève effectivement du risque d'aléa moral. Par contre, pour un producteur qui ne réside pas sur place, embaucher des manœuvres, trouver des prestataires de service et organiser le travail dans les parcelles constitue autant de contraintes indépendantes d'un aléa moral.

Relation d'agence et coûts de transaction

Les deux grandes approches économiques théoriques du métayage ont été évoquées dans le premier chapitre : le modèle Principal-Agent (P-A) et l'approche par les coûts de transaction.

Le métayage est conceptualisé par le modèle P-A standard comme une relation d'agence, avec un principal-propriétaire foncier, un tenancier-agent averse au risque, et des intérêts divergents entre les acteurs ; ce type de contrat résulte alors d'un arbitrage entre aversion au risque et incitation du tenancier.

Ce modèle, qui assimile le rapport de métayage à un rapport salarial implicite, est infirmé dans le cas des contrats au tiers ou au quart, qui sont fondamentalement des dispositifs permettant de payer la rente à crédit, sans participation du propriétaire à la production. Le choix de ce type de contrat ne vient pas de l'aversion des tenanciers au risque, mais de leur contrainte de financement relativement à la prise en location.

Cette observation est confortée par le fait que les tenanciers sont également, sauf rares exceptions, producteurs en faire-valoir direct. Lorsque aversion au risque il y a, on la trouve plutôt chez les propriétaires cédant en faire-valoir indirect. Par ailleurs, le postulat d'un propriétaire-principal en mesure de définir l'arrangement sous la seule contrainte d'assurer au tenancier un revenu équivalent à celui qu'il obtiendrait sur le marché du travail ne correspond pas aux relations entre les acteurs dans les situations étudiées, où le tenancier est dans une situation économique plus favorable que le propriétaire, voire dans une relation de *reverse tenancy* (configuration « Rentier/Entrepreneur »).

Dans le cas de la configuration « Mise en commun des facteurs de production », le modèle P-A est également infirmé par la remise en cause du rôle central qu'il accorde à l'aversion au risque du tenancier pour expliquer les choix contractuels : les contrats *a medias* trouvent fondamentalement leur logique dans les contraintes de financement et l'imperfection des marchés. La fonction de gestion du risque jouée dans certaines situations par ces contrats, à travers la minimisation du risque de perte sur débours monétaires, concerne autant les *medios* que les propriétaires (contrats *a medias* à San Lucas et à La Soledad pour la culture du pois) ou est exprimée plutôt par les propriétaires (lorsque des petits producteurs cherchent à nouer un contrat *a medias* dans une logique de complémentarité entre leurs apports non marchands et les apports marchands du tenancier). Par ailleurs, le postulat d'un propriétaire en mesure de dicter au tenancier les termes des arrangements contractuels est ici encore infirmé.

Les modèles relevant de l'approche par les coûts de transaction retiennent le postulat d'acteurs neutres vis-à-vis du risque et mettent l'accent sur l'imperfection ou l'inexistence de certains marchés. Ils conservent le postulat d'un rôle central joué par l'aléa moral, toutefois non limité au risque de comportement opportuniste du tenancier vis-à-vis de son investissement en travail (risque d'opportunisme relativement à la dégradation de la ressource foncière, effort insuffisant dans la supervision du travail familial ou salarié, fraude lors du partage de la production). Ils intègrent également les risques d'opportunisme venant du propriétaire, lorsque ce dernier contribue au procès de production (modèles du type *resource pooling*). Ces modèles avancent donc l'hypothèse d'un choix contractuel déterminé par un arbitrage entre différents types de coûts induits par l'opportunisme des acteurs.

On retrouve bien, dans les différentes situations étudiées, le caractère non structurant de l'attitude face au risque et le poids de l'imperfection

***Le postulat
d'un propriétaire-
principal
en mesure de définir
l'arrangement sous
la seule contrainte
d'assurer au tenancier
un revenu équivalent
à celui qu'il obtiendrait
sur le marché
du travail
ne correspond pas
aux relations entre
les acteurs***

Objectifs	Arrangements alternatifs	Contraintes relativement aux arrangements alternatifs	Cas types
Rente assurée	-	-	Location (FA/MH ; LS)
Accès conjoncturel à la trésorerie	Emprunt	Imperfection du marché du crédit	
Rente avec prise de risque	-	-	Tiers/quart P de T Sierra
Financement de la production	Emprunt	Imperfection du marché du crédit	<i>Medias</i> P de T SM et LS
Minimisation du risque sur les débours monétaires	Assurance	Absence de marché de l'assurance	<i>Medias</i> pois LS
		Contrainte de financement/minimisation risque sur débours monétaires	<i>Medias</i> SLQ
Accès au travail manuel	Emploi de manœuvres	Impossibilité de contrôler le travail (producteurs âgés...)	
		Si petit troupeau, imperfection du marché du travail	Élevage <i>a medias</i> (MH) (propriétaires des animaux)
		Problème d'incitation/contrôle	
		Imperfection du marché des locations d'attelages	<i>Medias</i> SLQ
Accès à un attelage	Location d'un attelage	Contrainte de financement/minimisation risque sur débours monétaires	
		Contrainte de financement	<i>Medias</i> P de T LS
Accès aux semences	Achat	Marché local inexistant (<i>Alpha</i>)	
Apprentissage techno-économique	Service de conseil technique privé ou public	Absence de système de vulgarisation	<i>Medias</i> P de T LS
	Achat de fourrage	Imperfection du marché	
Alimentation des animaux (élevage intensif)	Location de pâture	Si non-résident et gestion directe, problème logistique	Élevage <i>a medias</i> (MH) (propriétaires des animaux)
		Si non-résident et emploi de manœuvres : imperfection du marché du travail si petit troupeau et problème d'incitation/contrôle	

274

Jean-Philippe Colin
Figures
du métrage

Tableau 31 –
Objectifs recherchés par
les propriétaires et arrangements
institutionnels alternatifs.

Objectifs		Arrangements alternatifs	Contraintes relativement aux arrangements alternatifs	Cas types
Accès à la terre avec contrôle de la production		-	-	Location/Procampo (maraîchage Graciano, soja-maïs FA, orge et P de T LS)
Résoudre une contrainte de financement/ minimisation des débours	par rapport au paiement de la rente	Rente fixe versée <i>ex post</i>	Risque d'aléa moral par rapport au paiement <i>ex post</i> de la rente Recherche, par le propriétaire de numéraire à court terme	Tiers/quart (soja-maïs FA, LS sauf P de T)
	par rapport aux coûts de production	Location, si accès au crédit	Contraintes/innovation institutionnelle Imperfection du marché du crédit	
	par rapport à l'accès au capital animal	Emprunt	Imperfection du marché du crédit	<i>Medias</i> P de T SM et LS
Réduction du risque sur débours monétaires (rente + coûts de production)		Achat des animaux à crédit	Imperfection du marché du crédit	Élevage <i>a medias</i> (MH) (propriétaire pâture)
		Assurance	Réticences à l'endettement Absence de marché de l'assurance	% du résultat net MH ; <i>medias</i> pois LS ; <i>medias</i> SLQ
Gestion courante de la parcelle		Emploi d'un agent salarié	Contrainte de financement Superficies trop réduites Risque d'aléa moral	<i>Medias</i> P de T LS et producteurs de la Sierra qui délocalisent une partie de leur production

Tableau 32 –
Objectifs recherchés par
les tenanciers et arrangements
institutionnels alternatifs.

Les pratiques contractuelles étudiées trouvent fondamentalement leurs sources dans une logique de rationnement du crédit.

des marchés – marché du crédit en premier lieu. Par contre, l'analyse qui précède a fait apparaître le faible poids du risque d'aléa moral, et le caractère dominant de la contrainte de financement dans le choix des types de contrats. Les principaux éléments en sont repris dans les tableaux 31 et 32, qui mettent en rapport les objectifs poursuivis par les acteurs lorsqu'ils cherchent à conclure tel ou tel contrat, les arrangements alternatifs envisageables et les contraintes majeures qui font que ces arrangements ne peuvent être retenus. Ce dernier point permet de vérifier si les arrangements contractuels recherchés le sont du fait d'un risque d'aléa moral encouru si un type alternatif d'arrangement institutionnel était retenu pour atteindre l'objectif recherché à travers la coordination. Il ressort clairement que les pratiques contractuelles étudiées trouvent fondamentalement leurs sources dans une logique de rationnement du crédit. Dans cette logique, le partage du produit à travers un contrat de métayage s'explique soit par l'impossibilité des « locataires potentiels » de verser une rente *ex ante* (sans participation du propriétaire aux frais de culture), soit, comme pressenti par JAYNES (1982), par la nécessité de répartir les coûts de production entre deux acteurs qui sont sous contraintes de financement (*resource pooling*).

Ce questionnement des modèles développés en économie des contrats agraires dans une approche « coûts de transaction » ne conduit pas à ignorer l'incidence des coûts de transaction – induits ou non par le risque d'opportunisme – dans les pratiques contractuelles.

Les études de cas confortent la critique adressée par MATTHEWS (1986) à la tendance, en économie des coûts de transaction, à considérer que ces derniers trouvent leur source uniquement dans l'opportunisme des agents.

Des coûts de transaction concernant le fonctionnement même du marché foncier peuvent créer un déséquilibre local : on observerait davantage d'arrangements *a medias* à La Soledad pour la production de pomme de terre et à Miguel Hidalgo pour l'élevage, si les ejidataires avaient moins de difficultés à trouver des partenaires. Ailleurs (ou sur ces deux sites, pour d'autres productions), le caractère local de l'arène contractuelle réduit considérablement les coûts de recherche du partenaire.

Des coûts de transaction effectifs ou potentiels influent effectivement sur les choix contractuels. Certains sont induits en partie par un risque d'aléa moral : gestion du travail (San Lucas, production délocalisée de pomme de terre), refus d'entrer dans un arrangement *a medias* en l'absence de relations de confiance (contrôle impossible ou trop coûteux). L'absence de rente fixe payée *ex post* peut être interprétée comme induite par un risque de comportement opportuniste du tenancier,

mais on a vu que d'autres explications peuvent être avancées, plus plausibles dans les situations étudiées. D'autres coûts de transaction, par contre, ne sont pas induits par le risque d'aléa moral : accès à un attelage à louer (San Lucas), aux semences (pomme de terre *Alpha*), aux fourrages (San Lucas, Miguel Hidalgo).

Enfin, les coûts de transaction peuvent être invoqués pour expliquer la dimension conventionnelle des arrangements, et en particulier le système d'équivalences conventionnelles qui régissent les contrats *a medias*. Dans un contrat au pourcentage, la coordination entre le tenancier et le propriétaire est susceptible de s'appuyer sur un calcul économique explicite valorisant en termes monétaires les apports des uns et des autres, ou sur un système d'équivalences physiques (avec éventuellement un partage de certains coûts).

Dans les arrangements fondés sur une valorisation monétaire des facteurs de production, chacun des acteurs est remboursé de la valeur de ses apports au moment de la commercialisation, avant partage, sur la base des coûts réels ou d'une estimation aux prix du marché ; le partage intervient ensuite, sur la base du résultat net. Ces types d'arrangements, peu fréquents, ont été rencontrés pour la production de pomme de terre (La Soledad, Sierra Madre) avec le contrat *peso por peso* et à Graciano avec le contrat au pourcentage du résultat net.

Le fait que l'organisation de la relation bilatérale sur la base d'un calcul économique strict reste marginale peut s'expliquer par plusieurs types de coûts de transaction induits par :

- la nécessité d'un suivi comptable des débours ;
- la nécessité d'un accord sur les bases à retenir pour la valorisation marchande des facteurs propres ;
- le risque d'aléa moral dans la détermination des charges, en particulier lorsque le propriétaire ne participe pas directement au procès de production et n'est donc pas en mesure d'exercer un contrôle dans l'utilisation des produits dont il supportera *ex post* une partie du coût.

La grande majorité des arrangements *a medias* s'organise sur la base d'une combinaison d'apports non valorisés explicitement en termes monétaires, avec parallèlement un partage de la totalité ou d'une partie des coûts monétaires pour les facteurs acquis sur le marché.

À San Lucas, le propriétaire apporte la terre et les semences, le *mediero* fournissant le travail ; les débours éventuels pour le labour au tracteur ou l'achat de fertilisants sont partagés. À La Soledad (à l'exclusion de la pomme de terre), le propriétaire prend en charge les travaux pré-culturaux, le *mediero* fournit le reste du travail et les intrants. Le cas le plus illustratif reste celui des contrats *a medias* pour la production de pomme de terre

dans la Sierra Madre, gérés sur la base d'un système d'équivalences en nature entre la terre préparée pour la plantation, les semences, le travail jusqu'à la récolte, les engrais et les traitements phytosanitaires.

Ce mode de coordination assure une réduction des coûts de gestion de la coordination, en évitant des calculs « compliqués » et le suivi précis des apports des uns et des autres, en palliant la difficulté d'établir une évaluation marchande indiscutable pour les facteurs propres, et en facilitant la négociation de l'arrangement.

La question des coûts partagés

Tous les contrats au pourcentage du type partenarial étudiés s'organisent autour d'apports de facteurs de production complémentaires par les partenaires, mais aussi autour du partage – physique ou en valeur – de certaines charges. La littérature économique sur le métayage propose différentes interprétations du partage des coûts de production. Dans l'approche dominante, en termes d'incitations, la participation du propriétaire aux frais de production aurait pour fonction d'inciter le tenancier à utiliser de façon optimale les intrants ; il y aurait partage des coûts parce que le partage du produit n'inciterait pas à un usage optimal des facteurs si ces derniers restaient à la charge exclusive du tenancier (chap. 1).

Ce caractère incitatif est couplé par BRAVERMAN et STIGLITZ (1986) à un problème d'asymétrie informationnelle : dans la mesure où le niveau optimal d'intrants dépend des conditions climatiques futures, il constitue une donnée inconnue au moment où le contrat est conclu. Par la suite, le tenancier est en meilleure position (car plus près du terrain) que le propriétaire foncier pour gérer au mieux ces intrants ; ce dernier, en participant à leur financement, cherche à inciter le tenancier à en optimiser l'emploi. « On ne peut pas comprendre le rôle du partage des coûts à partir d'un modèle dans lequel le propriétaire et le tenancier ont une information identique relativement aux intrants [...] l'asymétrie informationnelle offre une explication des contrats avec coûts partagés » (BRAVERMAN et STIGLITZ, 1986 : 646). Un point repris par STIGLITZ (1987 : 321) : « Mettre en place un contrat à coût partagé suppose que les coûts soient observables. Si les coûts sont observables, le contrat peut, en principe, spécifier le niveau requis d'emploi des intrants ; il ne peut y avoir de problème d'aléa moral. Pourquoi donc les contrats avec partage des coûts sont-ils aussi fréquents ? De nouveau, la réponse tient à l'asymétrie informationnelle : le travailleur [worker] est souvent mieux informé que le propriétaire relativement au niveau approprié d'intrants. De ce fait, le contrat doit fournir au travailleur une incitation à utiliser sa meilleure information ; et c'est cela que le partage des coûts fait. »

Un autre type d'analyses, en termes de *resource pooling*, inverse la causalité : c'est parce que les coûts de production doivent être partagés que s'impose le partage du produit. Le partage des coûts de production viendrait de contraintes dans les dotations en facteurs de production, dans un contexte d'imperfection des marchés de ces facteurs (JAYNES, 1982). Enfin, le partage des coûts est parfois analysé comme un crédit implicite de campagne, en considérant que ce partage correspond généralement au préfinancement, par le propriétaire, des achats d'intrants, avec déduction de ce montant avant le partage de la production (OTSUKA *et al.*, 1992 ; BINSWANGER *et al.*, 1995).

De quelle logique relève le partage des charges décrit dans les différentes situations analysées ? Trois cas sont à distinguer : le partage systématique des frais de récolte pour tous les contrats au pourcentage, dont la pratique est ancrée dans l'histoire agraire mexicaine, le contrat au pourcentage du résultat net à Miguel Hidalgo et le partage de certaines charges dans les contrats *a medias*.

a) Dans les contrats au pourcentage, la production peut être partagée sur pied (chacun récoltant sa part) après une récolte conjointe (avec partage du coût des manœuvres éventuellement employés), ou après la récolte réalisée par l'un des acteurs (qui dispose d'un équipement approprié, comme dans le cas de l'orge) ou par une société de service (systèmes mécanisés à Graciano), avec une déduction des frais de récolte. La logique d'incitation n'a guère de sens quant au partage des charges de récolte : est-il nécessaire d'inciter le tenancier à récolter correctement une production arrivée à maturité ? La logique de rationnement du crédit n'intervient pas non plus, dans la mesure où les manœuvres et les sociétés de service peuvent être payés après la commercialisation. On peut offrir deux interprétations de ce partage : d'une part, de façon générale interviendrait non pas une logique d'incitation, mais de contrôle (*monitoring*) de la production qui fait l'objet du partage ; d'autre part, pour les contrats du type cogestion, ce partage serait une conséquence « naturelle » de la nature partenariale de l'arrangement.

b) Dans le contrat au pourcentage du résultat net pratiqué à Miguel Hidalgo, le partage *ex post* de l'ensemble des coûts ne peut pas être analysé comme un système d'incitation du tenancier, puisqu'il est imposé par les tenanciers aux propriétaires ; ni comme un système de mise en commun des ressources, puisqu'il intervient après la récolte ; ni comme un crédit accordé par le tenancier (qui finance la production) au propriétaire, dans la mesure où ce dernier n'est pas dans une logique de production et accepte un tel contrat faute d'avoir trouvé un

locataire – la composante « crédit » (du propriétaire au tenancier) de l'arrangement correspond au versement différé de la rente foncière, non au partage des coûts. Ce contrat a été analysé avant tout comme un dispositif permettant de réduire le risque supporté par le tenancier, dans un environnement agro-écologique peu favorable à la production de céréales et d'oléagineux.

c) Le partage des charges dans les contrats *a medias* concerne les frais de labour au tracteur et de fertilisation chimique à San Lucas, lorsque de telles dépenses sont engagées, et surtout les charges relatives aux traitements phytosanitaires, à la fertilisation et au travail, dans les contrats pour la production de la pomme de terre (Sierra Madre, La Soledad). Les différentes études de cas font apparaître plusieurs logiques à l'œuvre dans ce partage, qui relèvent des contraintes de financement et de gestion de l'incertitude, et non du risque d'aléa moral – ces différentes logiques étant susceptibles de jouer simultanément. Le partage des coûts peut en effet être interprété comme :

- un effet induit de la logique de mise en commun de facteurs de production complémentaires : « On met en commun des facteurs complémentaires et on partage la charge des autres, pour lesquels on n'est pas sous contrainte. » La prise en charge conjointe du travail pour la production *a medias* de la pomme de terre dans la Sierra en constitue une illustration, lorsque le contrat met en relation deux producteurs résidant sur place et sans contrainte de travail ;
- un effet direct de la logique de mise en commun de facteurs complémentaires, au sens de « on met en commun un même facteur, pour lequel on est tous deux sous contrainte » (outre la mise en commun de facteurs complémentaires dont disposent les deux contractants). C'est fréquemment le cas de la trésorerie, avec le partage du coût des facteurs de production achetés sur le marché. Ici, le partage du coût intervient comme un élément majeur du *resource pooling*, mais dans une logique de contrainte de financement et non de risque d'aléa moral ;
- le résultat d'une évolution dans les systèmes de production. Une fois une convention stabilisée, l'intégration de nouveaux facteurs (labour au tracteur ou fertilisation chimique à San Lucas) aux itinéraires techniques conduit, dans une logique d'équité des arrangements, à un partage des nouvelles charges dans les mêmes proportions que la récolte (SHARMA et DRÉZE, 1996, proposent une analyse similaire) ;
- un dispositif de crédit, dans la logique décrite par OTSUKA *et al.* (1992), lorsque le tenancier (plus que le propriétaire, dans les cas

étudiés) préfinance l'achat d'un intrant et récupère le montant avant le partage du produit. À la différence de l'analyse du partage des coûts dans le contrat au pourcentage du revenu net à Miguel Hidalgo, le propriétaire est ici dans une logique de production ;

- un dispositif de gestion de l'incertitude. On retrouve une partie de l'argumentation de Braverman et Stiglitz (*op. cit.*) dans l'importance du partage du coût des traitements phytosanitaires pour la culture de la pomme de terre (en particulier dans la Sierra, où ces traitements, moins systématiques qu'à La Soledad, sont souvent réalisés au coup par coup en curatif plus qu'en préventif). Ce coût, qui peut être élevé, est en partie imprévisible car largement tributaire des conditions climatiques qui favorisent ou non le développement de maladies cryptogamiques. Par contre, l'élément « incitation » de l'argumentation de ces auteurs ne joue pas, la majorité des contrats étant conclus entre des producteurs qui s'investissent tous deux dans le procès de production.

D'une façon plus générale, la position de Braverman et Stiglitz selon laquelle seules des asymétries informationnelles sont susceptibles d'expliquer le partage des coûts est clairement infirmée par les cas étudiés ici. Il suffit de mentionner le partage des frais de labour au tracteur à San Lucas, ou encore le partage de frais de fertilisants ou de produits phytosanitaires dans la Sierra Madre, lorsque les deux acteurs interviennent simultanément sur la parcelle.

Répartition des charges et partage du produit

L'émergence de points focaux, reconnus par tous, joue un rôle central dans l'établissement d'une convention, en favorisant la convergence des attentes réciproques des différents acteurs. L'attraction que revêtent ces points focaux tient à leur « prééminence, unicité, simplicité, antériorité, ou quelque logique qui les rend qualitativement différenciables du continuum des alternatives possibles » (SCHELLING, 1960 : 70). Le magnétisme exercé par la simplicité mathématique sur les modalités de la coordination apparaît clairement dans le partage de la production, point focal de l'accord, avec des partages par moitié, au tiers ou au quart – une caractéristique rencontrée dans les contextes historiques et géographiques les plus divers.

La règle qui se dégage distingue le cas où le propriétaire ne participe pas au procès de production et perçoit alors le quart ou le tiers du produit

du cas où il participe et perçoit la moitié de la production – un principe général retrouvé au long de l'histoire agraire mexicaine. Ce principe doit ensuite être modulé pour intégrer l'intensité de la pression foncière, l'importance et la structure des coûts de production, ainsi que l'importance relative des coûts de récolte et de transport sur le coût total. La logique régissant les contrats au pourcentage du type « mise en commun des ressources » est une logique d'équilibre entre les apports et les gains de chacun.

L'importance relative de la contribution du propriétaire à la production jusqu'à la récolte (valorisation de la terre exclue) est très variable : de 0 (contrat *al tercio* à Graciano) à 40 % (contrat *a medias* dans la Sierra) (annexe 7). La variabilité peut être forte pour un même type de contrat ; la contribution du propriétaire de San Lucas au contrat *a medias* reste ainsi symbolique. La variabilité se réduit cependant une fois prise en compte la contribution du propriétaire à la récolte. Un ajustement global se dégage enfin nettement entre la contribution du propriétaire et sa part du produit, une fois pris en compte le partage des frais de récolte et la valeur locative de la terre : dans les contrats au tiers ou au quart, la contribution du propriétaire est estimée entre 20 et 30 % du coût total ; dans les contrats à la moitié, cette contribution varie de 45 à 60 %. Le rapport entre la répartition des coûts et celle du produit est ainsi globalement équilibré.

À la différence du contrat de location qui renvoie souvent à une bipolarisation structurelle des rapports entre acteurs, les contrats au pourcentage mettent en relation des partenaires de façon souvent conjoncturelle, avec une réversibilité possible des rôles. Cette fluidité dans la composition des groupes d'acteurs constitue évidemment un élément inhibiteur relativement à l'émergence de normes contractuelles déséquilibrées en faveur des « tenanciers » ou des « propriétaires ».

La question de l'exécution des engagements contractuels (*enforcement*)

Dans les situations étudiées, le contrôle de l'exécution des termes des arrangements est *a priori* d'autant plus problématique qu'en cas de litige, aucun recours légal n'était possible jusqu'en 1992 relativement aux contrats conclus illégalement sur des parcelles ejidales, et que les

contrats au pourcentage sont incomplets. Les arrangements définissent systématiquement les conditions de répartition du produit ; par contre, dans les arrangements sans participation du propriétaire au procès de production, les apports du tenancier ne sont pas fixés contractuellement mais restent à sa discrétion, même si ces apports ont une incidence directe sur le résultat et donc sur la part du propriétaire. Dans les contrats avec participation des deux acteurs au procès de production, les apports de l'un et de l'autre sont définis *ex ante* en termes globaux (qui prendra en charge les engrais), mais non de façon précise (tant de sacs d'engrais de telle formule). Les points critiques potentiels des contrats au pourcentage concernent les apports des acteurs et le risque de fraude sur la production faisant l'objet du partage. Relativement à l'ensemble des contrats (location et contrats au pourcentage), un risque potentiel est lié à l'entretien du capital productif ; cet élément est en particulier susceptible de jouer dans le cas des animaux confiés *a medias* (mauvaise maintenance sanitaire) et des infrastructures hydroagricoles (risques de dégradation).

Un résultat marquant des études de cas est l'absence de problèmes flagrants d'opportunisme, de conflits, à l'exception de La Soledad pour la production de pomme de terre avec des tenanciers extérieurs à la région. Dans les autres sites, ou encore à La Soledad pour les contrats « internes » à la sphère contractuelle locale, les conflits sont très rares et la question du respect des engagements contractuels n'est pas vécue comme un problème par les acteurs.

Ce constat concorde avec le résultat d'une étude réalisée par la Procuraduría Agraria (1998), qui n'a enregistré que 6 conflits sur 507 contrats au pourcentage.

On considère souvent que la sécurisation des transactions peut venir de la formalisation écrite des contrats et donc d'un possible recours légal en cas de litige. La grande majorité des contrats étudiés dans le cadre de cette recherche étaient de simples arrangements verbaux, sans témoins. Seuls les tenanciers pratiquant une agriculture d'entreprise (et prenant essentiellement en location) imposent des contrats écrits, voire leur enregistrement auprès d'un notaire. La sécurisation procurée par l'écrit ne joue que pour de tels acteurs ; pour les autres, le recours légal en cas d'opportunisme du partenaire n'est pas envisagé, même depuis la légalisation du faire-valoir indirect sur les terres ejidales. 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. Dans ces conditions,

le fait que le marché du faire-valoir indirect fonctionne de façon globalement satisfaisante dans l'optique des acteurs peut être expliqué par la conjonction de différents éléments.

a) Certains éléments tendent à exclure un comportement opportuniste de la gamme des actions envisagées par les acteurs et se traduisent donc par une absence de nécessité de contrôle et de problème d'*enforcement*.

Joue en premier lieu, de ce point de vue, le capital social, qui intervient en particulier dans les arrangements *a medias*. Ces contrats sont le plus souvent noués sur la base de liens familiaux ou amicaux antérieurs à la relation contractuelle, et indépendants de cette dernière. Le rôle de la confiance dans une relation *a medias* est reconnu explicitement par les producteurs et le terme revient en permanence dans toute conversation sur le contrôle du respect des termes de l'arrangement. En l'absence d'une relation de confiance, l'engagement dans la relation contractuelle est exclu, ou des dispositifs de contrôle sont explicitement mis en œuvre. L'élément important à souligner ici est ce rôle de filtrage opéré par la relation de confiance dans l'établissement d'un arrangement ouvrant potentiellement un champ d'expression à l'opportunisme des acteurs.

Le contrat *a medias* correspond à une relation intrafamiliale ou entre *compadres* dans 40 % des cas à San Lucas Quiavini et dans la Sierra Madre orientale, dans 53 % des cas à La Soledad ; l'étude de la Procuraduría Agraria (1998) fait un constat identique (60 % des cas). Par contre, l'élevage *a medias* à Miguel Hidalgo met en rapport des acteurs non apparentés.

Un second élément tendant à exclure un comportement opportuniste tient à la perception du contrat *a medias* comme résultant d'une convergence d'intérêts interdépendants. Chacun considère qu'il a autant à perdre que son partenaire en cas de réalisation incorrecte des tâches qui lui incombent. L'incitation induite par le partage du produit intervient ici pour expliquer l'intérêt que trouvent les deux acteurs à conduire la production dans de bonnes conditions, même si la question des incitations a un poids marginal pour expliquer la cession des métayage, comparativement à la contrainte de financement. Par ailleurs, le fait que ce type de contrat soit perçu comme équitable, avec un partage par moitié du produit et une recherche d'équilibre dans la contribution des partenaires, ne peut que réduire le risque de comportement opportuniste.

Enfin, l'incomplétude des contrats relativement à certains termes est parfois seulement apparente, lorsque les apports potentiellement soumis à un risque d'aléa moral sont des apports « normés », peu flexibles (« un labour est un labour »).

b) L'absence de problème majeur d'opportunisme est susceptible de venir également d'une logique de « jeux répétés » (KLEIN et LEFFLER, 1981 ; KLEIN, 1985 ; WINSTON, 1988 ; MILGROM *et al.*, 1990 ; GREIF, 1993 ; CLAY, 1997). Le contrat est rendu auto-exécutoire par le risque que fait peser l'interruption de la relation contractuelle bilatérale en cas de découverte d'un comportement opportuniste, ainsi que par la publicité donnée à ce comportement vis-à-vis de futurs partenaires possibles. Alors que les éléments précédents se traduisaient par le fait que les acteurs « ne pensaient pas à tricher », ici les acteurs considèrent qu'ils n'ont pas intérêt à tricher.

Le risque d'un investissement en travail insuffisant des propriétaires de La Soledad qui cèdent une parcelle *a medias* ou *al tercio* à un producteur de pomme de terre est pratiquement annulé par la difficulté qu'éprouvent les ejidataires à trouver des tenanciers (ainsi que par leur intérêt pour cette production qui constitue à leurs yeux la seule possibilité de réamorcer un processus d'accumulation économique). Dans le cas des parcelles irriguées de Graciano, quel que soit le contrat (location ou pourcentage), on n'a pas enregistré d'indices de pratiques minières, et un seul cas de conflit relatif à la dégradation des canaux d'irrigation a été relevé. Les tenanciers sont des acteurs locaux qui ne veulent pas louer des parcelles trop éloignées de leurs exploitations et ont donc tout intérêt à préserver leur accès au marché local en ayant soin de ne pas endommager les parcelles prises à bail ou l'infrastructure hydro-agricole.

c) Enfin, un contrôle peut être exercé, explicitement ou *de facto* :

- lorsque les deux contractants résident sur place, les déplacements sur le terroir permettent – même si ce n'est pas leur objet – un suivi de l'état des cultures ;
- des visites de contrôle explicites à échéances régulières et lors de la réalisation des tâches cruciales (semis, fertilisation) peuvent être opérées, dans les contrats de type partenarial avec délégation (tenanciers de la Sierra Madre délocalisant une partie de leur production sur l'Altiplano, tenanciers extérieurs à La Soledad, propriétaires des animaux confiés *a medias* à Miguel Hidalgo) ;

Ces cas infirment l'idée selon laquelle tout contrat au pourcentage serait exclu lorsqu'un des partenaires est absentéiste (AGRAWAL, 1999). Rappelons par ailleurs que les contrats d'élevage *a medias* engagent explicitement la responsabilité du propriétaire de la pâture : tout animal qui disparaît doit être remboursé ; si une bête est malade, son propriétaire doit être prévenu des soins engagés, faute de quoi le propriétaire de la pâture est considéré responsable.

- pour tous les contrats au pourcentage, le risque de comportement opportuniste lors du partage du produit est écarté par un partage sur pied avant la récolte ou par une participation du propriétaire à la récolte et à la commercialisation ;
- dans les contrats *a medias* avec participation effective des deux partenaires au procès de production, la co-intervention sur la parcelle a un effet évident de contrôle *in situ* même si ce n'est pas là son objet ; en d'autres termes, la coproduction rend le contrat « naturellement » auto-exécutoire.

Dans certaines situations cependant, une forte asymétrie dans les compétences techniques entre les acteurs exclut tout contrôle du propriétaire, sauf sur le produit (contrats conclus entre des ejidataires-rentiers et des groupes d'ejidataires ou des *rancheros* à Graciano ; production *a medias* de pomme de terre à La Soledad). Du point de vue du propriétaire, qu'un tenancier disposant de compétences supérieures aux siennes ne conduise éventuellement pas la production de façon optimale pèse toutefois peu face au fait que le résultat reste nettement plus avantageux que celui qu'il aurait pu obtenir par lui-même.

Le seul cas flagrant de pratiques contractuelles litigieuses rencontré lors des enquêtes concerne les arrangements *a medias* conclus à La Soledad avec des tenanciers venant d'autres régions. Ce cas corrobore l'importance des éléments qui viennent d'être mentionnés, testant en quelque sorte le rôle de l'environnement institutionnel sur les conditions d'exécution des contrats. L'existence d'un champ de pratiques opportunistes pour les tenanciers extérieurs à la région peut être interprétée comme résultant de l'absence de capital social. Joue également la perspective de non-répétition du jeu et de l'absence de toute sanction sociale ou judiciaire.

Conclusion

Jean-Philippe Colin

Otsuka *et al.* (1992), dans leur revue des travaux en économie des contrats agraires, soulignent que les modèles théoriques ne traitent pas du choix entre faire-valoir direct et cession en faire-valoir indirect. Dans ces modèles, la question centrale est celle du choix du contrat, la décision de cession en faire-valoir indirect étant considérée comme donnée. Ils soulignent également que les études économiques dans ce domaine ne prennent pas suffisamment en compte les caractéristiques des exploitations, les conditions de marché, de l'organisation sociale locale : autant d'éléments qui influent sur le choix contractuel et son efficience.

Ils suggèrent, comme champs de questionnement à privilégier dans les recherches empiriques en intégrant les caractéristiques des exploitations, l'identification des éléments qui conduisent : à la cession en faire-valoir indirect plutôt qu'à la production directe, et au choix des contrats ; au fait que certains arrangements prédominent localement ; à la diversité locale des arrangements ; à la logique du partage des charges, dans les contrats au pourcentage ; au fondement d'un partage usuel par moitié du produit, dans ces contrats.

L'étude des pratiques contractuelles agraires dans le contexte mexicain apporte une contribution qui s'inscrit dans la ligne de ces suggestions. L'approche qui a été retenue – micro-analytique et compréhensive, fondée sur des études de cas – se donnait pour objectif d'expliquer les pratiques contractuelles en prenant en compte à la fois la situation et les logiques d'acteurs. Comparativement à une démarche économétrique classique, cette approche a ses avantages, en assurant une exploration affinée de choix contractuels contextualisés et en permettant d'ouvrir largement

le champ des variables à explorer. Elle autorise également la production de données d'une qualité incomparablement supérieure aux statistiques disponibles ou aux données collectées par des méthodes d'enquête traditionnelles (passage de questionnaires à grande échelle). Ce choix a aussi son coût : l'ouverture du champ des variables explicatives et la dimension réduite des échantillons excluent le test rigoureux des relations de causalité. La question centrale de l'efficacité des contrats n'a été appréhendée que qualitativement à travers la capacité des arrangements à résoudre les problèmes de coordination auxquels font face les acteurs. Enfin, les enseignements de la recherche sont plus significatifs de certaines situations que représentatifs des pratiques contractuelles dans le secteur rural mexicain.

Cette étude a fait apparaître l'importance des pratiques contractuelles agraires en milieu rural mexicain, y compris sur les terres ejidales avant la réforme légale de 1992. Sans évidemment généraliser le constat d'une absence de relation notable entre la prohibition légale et les pratiques contractuelles agraires, on peut en déduire que l'impact de la réforme de 1992 sur le développement du marché du faire-valoir indirect sera moins marqué que cela est généralement envisagé, par les tenants comme par les détracteurs de la réforme.

Cette recherche témoigne de la diversité des formes – parfois pour une même culture dans un même site – et des fonctions des contrats agraires, ainsi que des configurations contractuelles dans lesquels ils s'inscrivent et qui leur donnent leur sens. Le rôle joué, dans les modalités de coordination entre acteurs, par les hétérogénéités dans les dotations en facteurs de production et le degré de monétarisation de l'économie locale a été souligné. Les contrats agraires étudiés, par leur existence même et du fait de leur nature conventionnelle, permettent un ajustement flexible des facteurs de production dont disposent les acteurs, dans un contexte de marchés imparfaits. Il y a là convergence avec les analyses développées ces deux dernières décennies par l'économie des institutions agraires, qui réhabilite des pratiques considérées auparavant comme intrinsèquement inefficaces ou comme des survivances de rapports d'exploitation, et qui remet en question les politiques publiques cherchant à les prohiber (DEININGER et FEDER, 2001).

Les études de cas illustrent également le poids de ce que NORTH (1990) appelle l'environnement institutionnel informel : le cas de La Soledad, avec ses tenanciers-entrepreneurs venant d'autres régions, vient en contrepoint des autres situations pour illustrer comment un même type d'arrangement peut ou non conduire à des problèmes de respect des

engagements contractuels, selon les caractéristiques de cet environnement. Ce point suggère aux décideurs publics de s'interroger sur les moyens de sécuriser non seulement les droits sur la terre (objectifs du programme PROCEDE et de la nouvelle législation foncière), mais aussi les relations contractuelles, dès lors qu'un objectif affiché de la politique publique mexicaine est de favoriser le développement de relations contractuelles entre les petits producteurs et les détenteurs de capitaux et de technologie.

La relation de confiance conduit à une sélection *ex ante* des partenaires potentiels qui permet d'assurer à un coût faible ou nul le contrôle de l'exécution des engagements contractuels. Une péréquation optimale « locale » des facteurs de production n'exclut cependant pas qu'une combinaison supérieure pourrait être atteinte grâce à l'intervention d'acteurs (*i.e.*, de tenanciers) extérieurs à la sphère contractuelle locale ou micro-régionale. En d'autres termes, la confiance et la réputation comme dispositifs (efficaces) d'*enforcement* pourraient tendre à segmenter le marché du faire-valoir indirect, avec une incidence possible en termes d'efficience, une fois cette efficience évaluée sur une base plus large (OTSUKA *et al.*, 1992). C'est précisément à cet élargissement qu'aspire la politique gouvernementale depuis le changement légal de 1992, avec un succès qui semble toutefois limité.

À travers les différents sites, le métayage, entendu dans son acception générique, apparaît comme un arrangement institutionnel polymorphe, avec une grande diversité de formes relativement aux modalités de partage des charges et du produit, aux types de productions concernées, aux types d'acteurs impliqués, à leur degré d'implication dans le procès de production, et à l'idéal type vers lequel tendra la relation contractuelle (dispositif de règlement d'une rente foncière, mode de rémunération de la force de travail, relation partenariale dans une logique de cogestion ou de délégation). Cette diversité de formes s'accompagne d'une poly-fonctionnalité, d'une variété des fonctions possibles de l'arrangement. Le contrat au pourcentage constitue en premier lieu un dispositif permettant de surmonter des contraintes de financement (donc l'imperfection du marché du crédit et une insuffisante accumulation de capital) en réduisant ou en reportant les coûts de production monétaires (versement *ex post* de la rente, apport de facteurs de production propres en échange de facteurs qui auraient dû être acquis sur le marché) et par la mise en commun des disponibilités de trésorerie pour l'achat d'intrants (partage des coûts monétaires). Cet argument était déjà avancé par les économistes classiques ou par des praticiens du XIX^e ou du début du XX^e siècle (chap. I) pour expliquer l'existence du métayage, mais il est resté peu

pris en compte par la littérature économique contemporaine, focalisée sur les problèmes d'agence. Ce type de contrat permet également, dans certaines circonstances, de gérer l'incertitude agro-écologique, de marché ou stratégique (risque d'aléa moral) ; d'intervenir comme dispositif d'apprentissage ; de surmonter l'inexistence ou l'imperfection de certains marchés, outre celui du crédit (prestations de service, semences, travail...).

En conséquence, d'un point de vue théorique, toute explication moniste de la forme prise par les contrats agraires se trouve rejetée ; une seule théorie ne saurait épuiser la richesse des situations empiriques, la quête du modèle unique reste illusoire. Toujours d'un point de vue théorique, les analyses proposées montrent que l'approche en termes de relation Principal-Agent standard renvoie à une configuration contractuelle que l'on ne retrouve pas dans les situations étudiées. Au demeurant, la relation d'agence, lorsqu'elle existe, tend à être l'inverse de celle envisagée dans la littérature, avec ici un tenancier-principal et un propriétaire foncier-agent. Les approches en termes de coûts de transaction sont davantage vérifiées, mais sans qu'apparaisse le rôle central qu'elles accordent à la question de l'aléa moral. En soi, ce constat n'infirmes pas la validité de ces approches, mais infirme, une fois encore, toute prétention universaliste de ces modèles. Le fait qu'ils soient indexés sur des configurations contractuelles spécifiques ne pose pas de problème en soi. Que ces théories conduisent à des explications universalistes, et surtout à des recommandations en matière de politique publique, est beaucoup plus discutable.



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