

# C ontrats agraires ou conventions agraires ?

Jean-Philippe COLIN • Institut de recherche pour le développement et UMR Moïsa, Montpellier

Les analyses économiques contemporaines des contrats agraires, qu'elles soient développées dans la ligne de la théorie Principal-Agent standard ou qu'elles relèvent d'une approche en termes de coûts de transaction, interprètent ces derniers dans le cadre d'un paradigme contractualiste reposant sur la rationalité « calculatoire » (substantielle ou limitée) des acteurs. Empiriquement, on constate cependant que les clauses, ou certaines des clauses, des arrangements contractuels, sont fréquemment perçues par les acteurs comme étant données, non négociables. Les acteurs ne se trouvent pas alors dans une situation où ils ajusteraient systématiquement les règles régissant leur interaction, après toute perturbation de leur environnement. Ces règles n'émergent pas de la relation bilatérale et ne résultent pas d'un calcul, elles sont de nature conventionnelle. Le présent article propose une interprétation de cette dimension conventionnelle au travers d'une conceptualisation du contrat agricole comme arrangement institutionnel « composite », aux dimensions (potentielles) contractuelles, conventionnelles et réglementaires.

Cette proposition n'est pas sans incidences théoriques. L'arrangement institutionnel agricole cesse d'être seulement un dispositif de coordination palliant l'imperfection des marchés et le risque d'opportunisme (solution à un problème d'agence, réduction des coûts de transaction) et acquiert une dimension cognitive (heuristique de décision et repère de coordination). Relativement à

l'origine des règles du jeu et plus largement au changement institutionnel, la dichotomie mengerienne entre institution pragmatique (produit volontariste de l'ingénierie institutionnelle) et institution organique (produit non intentionnel de l'interaction des acteurs) se trouve questionnée. Dans une perspective plus large, l'interprétation proposée conduit à se positionner de façon médiane par rapport au dualisme « choix rationnel versus normes ». Cette proposition n'est pas non plus sans incidences méthodologiques : la dimension conventionnelle des contrats agraires ne peut apparaître que si elle est recherchée, ce qui suppose que l'on cesse de postuler le modèle de décision des agents économiques et que l'on retienne une démarche compréhensive, dans une logique simonienne et, plus en amont, dans la tradition weberienne.

Cet article se focalise plus spécifiquement sur le cas du métayage, ou contrat au pourcentage, défini comme un mode de coordination par lequel deux acteurs contribuent à un titre ou à un autre au processus de production (et éventuellement de commercialisation) végétale ou animale, cette contribution ouvrant un droit proportionnel à la production. Contrat agricole le plus complexe, il est l'objet de nombreux développements théoriques en économie, conduits exclusivement à travers une approche contractualiste. La mise en perspective de l'analyse proposée est illustrée par les résultats d'une recherche menée dans le contexte mexicain.

## Le contrat agraire comme arrangement institutionnel « composite »

### 1. Les dimensions du contrat agraire

L'économie des contrats agraires<sup>1</sup> analyse le métayage comme un arrangement strictement contractuel, au sens de système d'obligations librement consenties entre des partenaires qui arrêtent les règles qui gouverneront leur interaction. Ces règles émergent-elles, de façon idiosyncrasique, de la négociation bilatérale, ou sont-elles « données » aux acteurs, antérieurement 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 *débatues et déterminées* par les agents économiques (Favereau, 1989b).

On peut bien entendu, par commodité, faire référence au « contrat » (formel ou non) de métayage 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 qui mobilise ce texte 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 la définition du contrat agraire comme *arrangement institutionnel composite*, susceptible de comporter différentes dimensions :

- *La dimension conventionnelle* traduit le fait que certaines des règles structurant la relation de métayage 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). Cette dimension conventionnelle constitue une référence « collectivement reconnue » (Orléan, 1994), qui peut définir *in extenso* l'arrangement institutionnel (on aura alors une véritable « convention agraire » régissant les relations bilatérales), ou correspondre uniquement à certains des termes de l'arrangement (comme, souvent, les modalités de partage du produit). La dimension conventionnelle peut exclure toute marge de manœuvre, en définissant une seule façon de faire ; elle peut aussi correspondre à une règle générale qui est susceptible d'aménagements, en fonction des conditions spécifiques de la coordination. Elle renvoie, en amont, à un ensemble de systèmes de valeurs, de principes, de niveau supérieur. La dimension conventionnelle des contrats agraires telle qu'elle est entendue ici ne correspond pas strictement à la définition de la convention formulée par Lewis (1969), dans la mesure où les termes conventionnels des contrats agraires ne sont pas considérés comme étant auto-exécutoires (la première caractéristique d'une convention, pour Lewis, est que chacun s'y conforme). Le fait que la règle du jeu s'impose aux acteurs (à un moment donné) n'exclut pas des comportements opportunistes dans l'exécution des engagements contractuels.

- *La dimension contractuelle* se caractérise, dans l'acception retenue ici, par la négociabilité de certaines clauses de l'arrangement. Une composante « contractuelle » de l'arran-

1. Pour des revues récentes, voir : Otsuka et al., 1992 ; Dasgupta et al., 1999.

gement peut être explicitement normée. Les options du jeu contractuel sont alors données aux acteurs par des règles endogènes à la relation de métayage. Ainsi, par exemple, si cette relation comporte 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'appuie toujours sur des jeux d'équivalences ancrés dans le système local de valeurs porté par les acteurs. Il en est 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 inter-relation, 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 spécifiques à la relation de métayage.

• *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'acquérir 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. On pourrait complexifier cette conceptualisation en prenant en compte les effets induits par le cadre légal 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», cf. Griffiths, 1986). Je n'insisterai pas sur la dimension réglementaire dans ce texte, les pratiques contractuelles agraires dans les pays en développement étant souvent largement détachées du cadre juridique formel - on en verra l'illustration mexicaine.

La distinction opérée entre ces trois dimensions force évidemment le trait. Elle est susceptible de faire obstacle à la prise en compte du caractère «processuel» de certains phénomènes : institutionnalisation de clauses «strictement contractuelles», clauses «conventionnelles» devenant négociables (je reviendrai sur la question du changement institutionnel). La distinction entre «un terme conventionnel laissant une marge de négociation» et un terme «contractuel» peut également renvoyer à une différence de degré plus que de nature. La distinction reste cependant analytiquement utile, en faisant apparaître explicitement la dimension conventionnelle du contrat.

La dichotomie «composantes contractuelles versus composantes conventionnelles» des contrats agraires peut être rapprochée des analyses développées par certains économistes néo-institutionnalistes, relativement aux rapports entre le contrat et l'institution (qu'ils assimilent alors à l'environnement institutionnel) : «*l'analyse des contrats s'étend jusqu'à l'identification des limites de l'approche contractuelle de l'activité économique. Il s'agit notamment des organisations ou des institutions qui ne sont pas réductibles à la notion de contrat... [et] ont un caractère éminemment collectif : on y adhère sans négocier chacune des règles qui régiront les interactions entre les membres, et l'évolution de ce cadre relationnel reste incontrôlable par chaque individu séparément*» (Brousseau et Glachant, 2000). Traduite en ces termes, la «dimension contractuelle» du contrat

agraire correspond au « contrat » et sa « dimension conventionnelle » au « dispositif collectif privé » des économistes néo-institutionnalistes (la composante conventionnelle des contrats agraires étant toutefois analysée ici comme un élément de l'arrangement institutionnel alors qu'elle relève, pour ces auteurs, de l'environnement institutionnel). La position défendue dans ce texte est que cette dernière dimension est centrale, s'agissant des contrats agraires. De fait, on peut avancer que dans de nombreuses situations empiriques, cette dimension détermine très largement les pratiques foncières, au point qu'il conviendrait de parler de « conventions agraires » plus que de « contrats agraires »<sup>2</sup>. On peut illustrer ce point avec le cas des contrats agraires au Mexique<sup>3</sup>.

## 2. Illustrations mexicaines

Jusqu'en 1992, les ejidataires disposaient d'un droit d'usage permanent sur leurs terres, transmissible sans fractionnement par héritage, mais toute régulation foncière marchande était exclue : vente, mise en gage et faire-valoir indirect (sauf exceptions, comme une incapacité pour raison de santé)<sup>4</sup>. Les pratiques foncières qui font l'objet de cet article étaient donc illicites jusqu'à une réforme de la législation intervenue en 1992, autorisant sans aucune contrainte le faire-

valoir indirect sur les terres distribuées dans le cadre de la réforme agraire. Dans tous les cas étudiés, le faire-valoir indirect était cependant 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. Le changement de la législation foncière, en 1992, n'a fait qu'officialiser des pratiques d'ores et déjà florissantes, reconnues socialement et régulées localement. Nos travaux de terrain ne révèlent pas de modifications dans le volume ou la forme du faire-valoir indirect à la suite de la réforme ; les enquêtes conduites avant 1992 dans la Sierra Madre orientale faisaient déjà bien apparaître le fait que les ejidataires n'intégraient pas la prohibition légale comme paramètre dans les pratiques foncières. Cette distance entre le cadre légal et les pratiques foncières locales s'explique par un consensus reconnaissant la légitimité du faire-valoir indirect (à la différence des achats-ventes) et une complémentarité d'intérêts entre les différents acteurs du marché des contrats, et donc par l'absence de dénonciation aux autorités agraires. Parallèlement, le métayage dans le cadre des terres restées en propriété privée est régulé par le Code civil fédéral, qui stipule que la part correspondant au travail fourni par le métayer ne peut

2. La nature conventionnelle de nombreux contrats, dans les domaines d'activité les plus divers, conduit Young (1998) à proposer le concept de *conventional contract*.

3. L'analyse s'appuie sur un jeu d'études réalisées, entre 1990 et 1998, sur différents sites : les ejidos Felipe Angeles et Miguel Hidalgo, dans le village de Graciano Sánchez (municipe de Gonzalez, Tamaulipas) ; le village de La Soledad (municipe de Calpulalpan, État de Tlaxcala) ; la communauté de San Lucas Quiavini (Vallées centrales de l'État de Oaxaca) ; enfin, les villages de Los Altos, La Toma et Tlanalapa, dans la région productrice de pomme de terre située entre le Cofre de Perote (États de Veracruz) et le Pico de Orizaba (État de Puebla). Au total, 438 enquêtes ont été réalisées, dont 199 plus particulièrement approfondies (Colin, sous presse).

4. L'ejido est l'institution centrale du monde rural mexicain contemporain ; il correspond à une dotation foncière attribuée collectivement par l'État, lors de la Réforme agraire, à un groupe de paysans attributaires de terre, les ejidataires. La réforme agraire n'a pas fait disparaître la propriété privée, qui demeure sous l'appellation de « petite propriété » (*pequeña propiedad*), mais avec une limite de superficie selon l'usage et le type de terres. L'assise foncière de l'ejido est formée d'une zone de culture, de la zone d'habitation et d'un indivis collectif constitué de zones boisées ou de pâtures naturelles. Chaque ejidataire cultive individuellement la ou les parcelles qui lui ont été attribuées au moment de la dotation, ou qui lui ont été transmises par héritage ; la zone d'indivis est gérée par l'assemblée ejidale. L'ejido peut également être totalement collectif, sans parcelles individualisées.

être inférieure à 40 % de la production (article 2741). Cette disposition légale était totalement ignorée des acteurs, dans les différents sites enquêtés. La « dimension réglementaire » du contrat agraire est donc ici absente. Le tableau 1 rappelle l'importance relative du faire-valoir indirect et le type de contrats pratiqués sur les différents sites<sup>5</sup>.

Certains arrangements définissent une pure rente foncière, perçue en espèces avec le versement *ex ante* d'une somme fixe (locations). Un contrat assimilable à une location se développait à Graciano Sánchez lors des enquêtes : « l'arrangement Procampo<sup>6</sup> », par lequel le tenancier laissait au propriétaire toute la prime Procampo en échange du droit d'usage de la parcelle pour la durée du cycle agricole.

D'autres arrangements définissent une rente perçue *ex post* et proportionnelle à la pro-

duction. Le tenancier prend en charge totalement la production et engage tous les frais, le propriétaire restant passif pendant le procès de production ; sa contribution se limite à l'apport de la parcelle et à la prise en charge des frais de récolte de la part de la production qui lui revient (du quart au tiers) : contrat dit « au tiers de la récolte » à Graciano Sánchez (de fait, il s'agit d'un contrat au quart, le propriétaire recevant 25 % de la valeur de la production, une fois déduits les coûts de récolte et de transport) ; contrat au tiers à La Soledad (sauf production de pomme de terre) ; contrat au tiers et au quart pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre orientale. Plus exceptionnellement, le partage peut porter non sur la valeur de la production sur pied ou nette des frais de récolte, mais sur la valeur de la production après déduction de l'ensemble des coûts de production, comme dans le cas du contrat au pourcentage du résultat net à Graciano Sánchez. L'ensemble des coûts est alors préfinancé par le tenancier, en charge de tout le procès de production, qui reçoit de 70 à 75 % de la valeur nette de la production.

5. Les relations existant entre les types de contrats, leurs termes et leurs fonctions ne sont pas explorées ici (cf. Colin, sous presse).

6. Dans le cadre de la réforme de la politique mexicaine des prix, programme d'attribution de primes à l'hectare, pour certaines cultures.

Tableau 1. Types d'arrangements contractuels : appellations locales et importance relative

	% superficies (ou animaux) en FVI	Type de contrat				% RN*
		Location	«Pro-campo»	Medias	Tercio /Cuarto	
San Lucas Quiavini, milpa	20 %	-	-	100 %	-	-
La Soledad						
- orge	27 %	86 %	-	10 %	4 %	-
- maïs	15 %	21 %	-	44 %	35 %	-
- pomme de terre	70 %	49,5 %	-	23 %	27,5 %	-
Sierra Madre orientale,						
- pomme de terre	40 %	10 %	-	65 %	25 %	-
Graciano Sánchez						
- maraichage	100 %	100 %	-	-	-	-
- carthame/maïs-soja	57 %	33 %	13 %	-	35 %	19 %
- animaux a medias	90 %	-	-	100 %	-	-

\* % RN : Pourcentage du résultat net (al porcentaje de la utilidad).

Enfin, dans d'autres arrangements, le propriétaire est impliqué dans le procès de production avant la récolte ; l'arrangement tend alors davantage vers un partenariat. Il s'agit essentiellement des contrats dits *a medias*.

- A San Lucas Quiavini, le propriétaire cédant une parcelle *a medias* fournit également les semences ; le *mediero* réalise l'ensemble des travaux de préparation du sol, de semis et d'entretien en culture attelée et manuelle jusqu'à la récolte ; l'achat éventuel de fertilisants et le coût du labour au tracteur sont partagés par moitié. Chacun récolte et transporte la part de la production qui lui revient ; la production (maïs-grain, cannes de maïs servant de fourrage, haricots et courges) est partagée par moitié.

- Dans le contrat *a medias* pour le maïs et le pois à La Soledad, le propriétaire fournit la terre et la préparation du sol pour le semis (ou, à défaut, l'engrais) ; le *mediero* fournit les semences, l'engrais (ou la préparation du sol), les produits phytosanitaires et le travail, du semis à la récolte. La production est partagée par moitié, sur pied ; chaque partenaire récolte et transporte sa part.

- Les arrangements *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre et à La Soledad sont plus variés. Cette diversité renvoie à la complexité des itinéraires techniques, qui autorise de multiples combinaisons dans les apports en facteurs (plusieurs fertilisations, traitements phytosanitaires systématiques), comparativement à des productions réalisées essentiellement à base de terre et de travail. Dans la majorité des cas, le propriétaire fournit la terre préparée pour la plantation et le tenancier apporte les semences ; le travail de récolte et la production finale sont toujours partagés par moitié. La gestion des autres facteurs (travail, fertilisants, produits phytosanitaires) est plus variable. On a également enregistré à La Soledad des contrats au tiers pour la production de pomme de terre, dans lesquels le propriétaire fournit la totalité du travail manuel et motorisé jusqu'à la récolte ; le tenancier

fournit alors les semences, l'engrais et les produits phytosanitaires, les frais de récolte étant partagés au prorata de la répartition du produit : un tiers pour le propriétaire, deux tiers pour le tenancier.

- Contrats d'élevage *a medias* à Miguel Hidalgo : l'ejidataire qui possède une pâture irriguée prend en charge des animaux qui lui sont confiés un an habituellement ; il s'occupe du troupeau et assume tous les frais occasionnés par les soins aux animaux, l'entretien de la pâture et l'irrigation. Le partage se fait par moitié, sur la base d'un veau sur deux nés durant l'exercice.

Au-delà de la diversité des arrangements, la dimension conventionnelle des arrangements apparaît centrale : 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. Elles définissent les apports des uns et des autres, ou des «équivalences conventionnelles» permettant de moduler ces apports en fonction des facteurs disponibles.

On retrouve dans certains arrangements des composantes négociables «normées» (pour reprendre le terme employé précédemment). Ainsi, l'arrangement *a medias* à San Lucas Quiavini prévoit que le propriétaire de la parcelle fournit les semences ; dans le cas contraire, le *mediero* (tenancier) conserve toute la production de cannes de maïs et non la moitié. A 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. Le cas le plus intéressant de règles définissant des équivalences permettant des jeux de substitution dans les apports des acteurs est celui des contrats *a medias* pour la production de pomme de terre ; je reviendrai sur ce point.

On a pu observer une certaine marge de manœuvre dans le jeu contractuel (outre évidemment la décision d'entrer ou non dans le

rapport contractuel). Ainsi, il arrive parfois 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 cas du contrat au pourcentage du résultat net à Graciano Sánchez, varie normalement de 70 à 75 %, mais peut descendre à 50 % dans le cas d'arrangements conclus entre un père et son fils. Dans le cas du contrat *a medias* à San Lucas Quiavini, 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. Par ailleurs, lorsque la récolte est particulièrement mauvaise, il arrive que le propriétaire abandonne au *mediero* une partie de la production lui revenant. Mais au-delà de ces ajustements, l'effectivité des conventions locales est indiscutable. Cette effectivité n'est guère étonnante dans la mesure où la plupart des contrats sont particulièrement simples et laissent donc peu de place à une gestion *ad hoc* de leurs termes (tenancier en charge de l'ensemble du procès de production, ou apports limités du propriétaire sur la base d'itinéraires techniques simples). Il n'en va pas de même pour le contrat *a medias* pour la production de pomme de terre, qui demande une analyse spécifique (cf. *infra*).

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 au Mexique, dans le cas des contrats au pourcentage : partage systématique des frais de récolte, partage de la production selon quelques ratios simples (à la moitié, au tiers ou au quart) ; on aura également noté que les contrats au tiers décrits dans la Sierra Madre orientale et à La Soledad sont identiques.

Même les termes précis des arrangements ne sont pas spécifiques : la convention suivie à San Lucas Quiavini pour la culture *a medias* se retrouvait voilà trois décennies dans le Michoacán (Belshaw, 1967). Des enquêtes conduites dans des ejidos d'une autre région du Tamaulipas font état d'arrangements *al tercio* avec des termes identiques à ceux décrits à Graciano Sánchez – y compris l'utilisation du qualificatif « au tiers » pour désigner des contrats qui sont de fait au quart<sup>7</sup>. À l'inverse, on a vu que les termes contractuels pouvaient différer pour un même intitulé de contrat ou pour une même répartition du produit.

### La dimension conventionnelle des contrats agraires

#### 1. Au fondement de la convention : incertitude et contraintes cognitives

S'interroger sur la composante conventionnelle des contrats agraires revient à poser la question de la rationalité économique des comportements fondés sur des règles, des conventions, des routines, peu sensibles aux fluctuations immédiates de l'environnement, par opposition aux ajustements au cas par cas auxquels procéderait un agent maximisateur 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 proces-

7. Vázquez García E., Colin J.-P. *Formas de aprovechamiento de la tierra en dos ejidos de Altamira, Tamaulipas*. Documento de trabajo 7E, projet de recherche « Dinámicas organizacionales en el Agro mexicano. Cambio técnico y tenencia de la tierra », Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, Texcoco, 1997.

sus 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. 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 inter-individuelle, en permettant d'anticiper le comportement des autres acteurs et en évitant une renégociation permanente des conditions de la coordination. L'économie des conventions définit ainsi ces dernières comme des « dispositifs cognitifs collectifs » (Favereau, 1989a).

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 fait 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.

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 « *proeminence, uniqueness, simplicity, precedent, or some rationale that makes them qualitatively differentiable from the continuum of possible alternatives* » (Schelling, 1960). Le magnétisme exercé par la simplicité mathématique sur les modalités de la coordination (et explicable si les acteurs sont dotés d'une ratio-

nalité limitée) apparaît clairement dans le partage de la production, point focal-clé des contrats au pourcentage, sur la base de quelques taux simples, de nature discrète (à la moitié, au tiers ou au quart). Ainsi, dans les pratiques contractuelles étudiées au Mexique, la règle générale qui se dégage quant au partage du produit 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 y contribue et perçoit la moitié de la production<sup>8</sup>. La logique régissant les contrats *a medias*, explicite dans le discours des acteurs, est une logique d'équilibre entre les apports de chacun (« *Hay que salir parejos* » : littéralement « *il faut que l'arrangement soit équitable, il faut qu'on y gagne autant tous les deux* »). Elle illustre la notion de justice contractuelle, selon laquelle chacune des parties doit recevoir l'équivalent de ce qu'elle donne dans l'échange (Ghestin, 2000). La question qui se pose alors est de savoir comment sont évalués ces apports, dans le cas des arrangements où le propriétaire contribue directement à la production ou à son financement.

## 2. Des systèmes d'équivalences conventionnelles

Sauf exceptions, les arrangements *a medias* s'organisent sur la base d'équivalences déterminant les apports des partenaires. Ainsi, à San Lucas Quiavini, la terre et les semences fournies par le propriétaire sont considérées comme contrepartie du travail (jusqu'à la récolte) du *mediero*, les débours éventuels pour le labour au tracteur ou l'achat de fertilisants étant partagés. À La Soledad (à l'exclusion de la pomme de terre), l'équivalence s'établit entre la terre et les travaux pré-culturaux (propriétaire) d'une part, le reste du travail et les intrants d'autre part (*mediero*). Le cas le plus intéressant reste celui des con-

8. Pour une analyse plus nuancée, voir Colin, sous presse.

trats *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre orientale, où les producteurs se coordonnent sur la base d'un système d'équivalences en nature considérant que le contrat intègre cinq facteurs : la terre préparée pour la plantation, les semences, le travail jusqu'à la récolte, les engrais et les traitements phytosanitaires. Chaque contractant doit apporter un ou deux des facteurs, les deux autres (ou le troisième) étant pris en charge conjointement par les partenaires. Il n'y a pas alors de calcul économique qui attribuerait systématiquement aux facteurs (le plus souvent non acquis sur le marché : terre, travail familial, semences) un coût d'opportunité correspondant aux prix du marché et tenterait d'opérer un équilibre sur ces bases. Cette logique d'équivalences physiques n'exclut pas des ajustements, selon la marge de négociation dont chacun dispose : qualité des semences (variété, soin apporté à la sélection), qualité de la parcelle (d'un point de vue pédologique et sanitaire), disponibilité en trésorerie, nature des relations personnelles entre les partenaires (avec par exemple des conditions plus favorables accordées dans une relation intra-familiale). Ainsi, dans un échange conçu initialement sur la base d'une équivalence conventionnelle entre [terre + travail] d'une part, [semences + fertilisants] d'autre part, avec partage du coût des traitements phytosanitaires, l'apport de semences certifiées sans nématodes peut permettre au *mediero* de négocier le partage des fertilisants, avec alors un arrangement [terre + travail = semences] et partage par moitié du coût des traitements phytosanitaires et de la fertilisation.

Ce mode de coordination sur la base d'équivalences conventionnelles permet d'établir une coordination particulièrement facile à gérer, qui ne demande pas de calculs compliqués ni de suivis précis des apports. Il stabilise des normes d'interaction, relativement abritées des fluctuations de l'environnement économique, en particulier de la variation des prix des intrants marchands (dans

un contexte structurellement inflationniste) et des coûts d'opportunité des facteurs propres. Il permet parallèlement de pallier la difficulté d'établir une évaluation marchande indiscutable pour les facteurs propres. En d'autres termes, ce système d'équivalences physiques évite d'avoir à renégocier les apports respectifs des partenaires selon les variations continues des prix sur les marchés des facteurs, minimisant par-là les coûts de transaction induits par la recherche d'information et la renégociation des arrangements.

La pratique relativement fréquente consistant à définir les termes précis du contrat *a medias*, dans le cas de la production de pomme de terre (qui offre la variabilité maximale dans les possibilités de combinaisons des apports des deux partenaires), alors même que les semis ont déjà été réalisés, illustre le caractère non problématique de la définition des termes de l'arrangement qu'autorise ce système d'équivalences<sup>9</sup>. Le fait que des contrats soient parfois établis pour plusieurs années, malgré la fluctuation du coût des facteurs, ou encore que des termes contractuels identiques soient retenus pour des arrangements conclus entre les mêmes acteurs pour des parcelles de variétés différentes (avec des conduites techno-économiques différentes), illustrent également cette «prise de distance» par rapport à un calcul économique strict. Les acteurs n'ignorent évidemment pas la variation possible des prix relatifs des facteurs. Ainsi, à l'époque des enquêtes, l'équivalence [semences = engrais] contribuait à structurer de nombreux contrats dans la Sierra Madre, même si les producteurs eux-mêmes reconnaissaient un déséquilibre, du fait de la baisse du prix de la pomme de terre (et donc des semences), mais, ajoutaient-ils, «*así es*» (*c'est comme ça, on n'y peut rien*). La question est alors de

9. Elle illustre également un degré certain de confiance des acteurs, à mettre en rapport avec la nature partenariale de l'arrangement (Colin et Bouquet, 2001).

savoir quels sont les seuils à partir desquels la variation de l'environnement économique déstabilise la perception d'équilibre dans les apports des uns et des autres. Cette interrogation renvoie à une discussion sur la question du changement institutionnel.

### 3. Équilibre conventionnel et dynamiques contractuelles

On peut définir un équilibre conventionnel, en s'inspirant de la notion d'équilibre évolutionniste (Dosi et Orsenigo, 1988), 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, de l'institutionnalisation progressive d'arrangements initialement bilatéraux. Différents facteurs peuvent impulser ce changement : l'évolution dans les ratios des prix des facteurs 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).

On oppose souvent deux types d'institutions, distinguées ici en reprenant la terminologie de Carl Menger : les institutions « pragmatiques », dont l'émergence et l'évo-

lution sont pilotées par les acteurs (conception retenue par l'économie des coûts de transaction, mais aussi par un « vieil » institutionnaliste comme Commons), et les institutions « organiques », définies comme le produit involontaire de l'interaction des agents économiques (Hayek, Schotter, Sugden). La conceptualisation du contrat agraire comme arrangement institutionnel composite peut contribuer à éclairer les conditions d'évolution spontanée (hors intervention de l'État ou action collective) des règles du jeu contractuel. L'introduction d'une perspective dynamique conduit en effet à souligner l'indexation temporelle de la distinction entre les composantes contractuelle et conventionnelle des arrangements agraires. Les termes contractuels de l'arrangement, sous leur forme idiosyncrasique (« pragmatique »), sont toujours susceptibles de perdre leur caractère de produits d'une négociation bilatérale pour se cristalliser dans une nouvelle convention, s'ils se transforment, au fil du temps, en norme généralisée au niveau d'un groupe d'acteurs, à travers un processus non organisé de diffusion par imitation (logique *organique*). L'institutionnalisation de ces termes conduit ainsi à l'évolution de la dimension conventionnelle ; à l'inverse, des termes conventionnels de l'arrangement peuvent parfois (re)devenir négociables. La dynamique de l'arrangement institutionnel peut ainsi procéder tout aussi bien d'une institutionnalisation de termes contractuels, que de la contractualisation de termes conventionnels ; la forme concrète prise par le processus de changement institutionnel reste une question empirique.

Un changement « pragmatique » ne saurait être exclu, par exemple si des contraintes légales sur les pratiques contractuelles sont instaurées et rendues effectives, ou encore si certains acteurs sont en mesure, à travers le jeu de l'action collective, d'imposer une redéfinition des règles du jeu foncier local. Dans les deux cas cependant, on ne peut parler de « conventionnalisation » que si les

nouvelles normes deviennent des «usages» considérés comme «allant de soi». Dans le cas contraire, on a simplement un changement du cadre réglementaire, ou l'expression directe de rapports de force.

Outre l'institutionnalisation de termes contractuels, l'évolution des règles de la coordination peut aussi venir du fait que la dimension conventionnelle est susceptible de définir strictement les conditions de l'interaction (par exemple, les conditions de partage du produit), mais peut aussi, dans certains cas, constituer une règle générale ajustable aux conditions spécifiques de l'interaction (on a illustré ce point précédemment, avec l'incidence de la qualité des facteurs sur les équivalences conventionnelles). Cette marge d'interprétation constitue une autre source de changement institutionnel.

Concernant un changement institutionnel de nature «organique», deux questions se posent :

- Quel est le seuil critique au-delà duquel la proportion d'individus adoptant ces nouveaux termes fait basculer les règles du jeu (Boyer et Orléan, 1994 ; voir également Aoki, 1998 ; Young, 1998) ?
- Plus en amont, quel est le seuil critique dans la perception des acteurs, qui les induira à remettre en question (du fait d'un changement dans leur environnement ou d'un processus d'apprentissage) des normes jusque-là admises comme allant de soi ? Pour formuler les choses différemment, la question est de savoir à partir de quand le jeu des coûts d'opportunité (dans la perception qu'en ont les acteurs) déstabilise l'inertie conventionnelle. La difficulté méthodologique de cerner empiriquement un processus diffus, à un moment donné, est évidemment considérable.

Dans le contexte mexicain qui nous intéresse, ces seuils n'ont pas été évalués. Par contre, 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. Ces dynamiques ne sauraient être décrites et analysées ici (cf. Colin, sous presse), mais on peut en souligner un élément significatif pour le propos de cet article : 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 et de la rentabilité des productions), la création de règles véritablement nouvelles - nouveaux arrangements contractuels, changements dans les termes des arrangements existants - reste exceptionnelle.

À Graciano Sánchez, l'échec des ejidos collectifs, au début des années quatre-vingt (endettement, saisie des tracteurs), conduit à l'introduction et au développement du faire-valoir indirect à travers des contrats de location et de métayage sur des terres auparavant exploitées exclusivement en faire-valoir direct. Toujours à Graciano Sánchez, l'introduction du programme Procampo a conduit à l'émergence d'un nouvel arrangement assimilable à une location, le tenancier laissant au propriétaire la subvention en échange du droit d'usage de la parcelle pour la durée du cycle agricole. À La Soledad, des tenanciers extérieurs à la communauté introduisent à la fin des années quatre-vingt de nouveaux contrats au pourcentage, pour la production de pomme de terre. A San Lucas Quiavini, le seul changement noté concerne, dans le cadre du contrat *a medias*, le partage par moitié du coût éventuel du labour au tracteur et des fertilisants chimiques, introduits récemment. Enfin, le développement du contrat au quart dans la Sierra Madre orientale est à mettre en parallèle avec celui de nouvelles variétés de pommes de terre conduites plus intensivement. Les autres arrangements contractuels sont en

usage de longue date dans les sites concernés et les conditions de la genèse des règles contractuelles se sont perdues.

À l'exception de l'émergence de l'arrangement Procampo à Graciano Sánchez, qui correspond à l'émergence d'un nouvel arrangement, les cas mis en évidence de dynamique dans les dispositifs de coordination viennent :

- De l'adoption, par les acteurs locaux, de règles déjà en usage dans la région et dont ils avaient connaissance (location et contrats au pourcentage à Graciano Sánchez pour la production agricole et animale).
- De l'introduction, par des tenanciers extérieurs, de contrats pratiqués dans leur région d'origine (contrats au pourcentage à La Soledad pour la production de pomme de terre).
- D'un simple aménagement des règles antérieures (partage par moitié du coût de nouveaux facteurs, comme à San Lucas Quiavini ; passage du tiers au quart du produit dans la Sierra pour les nouvelles variétés de pomme de terre).

Globalement, la recherche conduite au Mexique 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 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 facteurs potentiels peuvent être avancés pour expliquer ces constats, d'ordre cognitif ou tenant davantage aux conditions d'interaction entre les acteurs<sup>10</sup>.

10. Ces dynamiques ont été saisies, sur tous les sites, en interrogeant les acteurs sur leurs pratiques passées. Les conditions d'accès aux données ont permis d'en produire une analyse quantifiée dynamique uniquement dans les cas de Graciano et de La Soledad (cf. Colin, sous presse). La méthodologie idéale – qui supposerait un investissement de recherche considérable – aurait été de procéder à une observation diachronique des pratiques contractuelles, sur un pas de temps de plusieurs années.

Ainsi, le *feedback* censé signaler un 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. 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*. Ce point peut être illustré très concrètement relativement au rôle joué par le prix des facteurs dans les pratiques contractuelles. Selon Smith (1989), même si le choix initial d'un arrangement peut refléter un mode de raisonnement économique faisant abstraction des coûts d'opportunités évalués au prix du marché, i.e. fondé sur un calcul tout autre que celui opéré par l'économiste, 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 auto-consommée, logique de minimisation des coûts monétaires de production), ce *feedback* ne pourra pas opérer, ou n'opérera qu'imparfaitement. Le fait que les arrangements contractuels soient organisés, en partie au moins, sur la base d'équivalences en facteurs physiques, sans indexation au système des prix, leur confère une relative insensibilité (du moins jusqu'à un certain seuil) aux modifications de ce système. La nature fondamentalement conventionnelle des contrats agraires permet précisément aux acteurs de s'abstraire d'une logique d'ajustements continuels 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 que peuvent avoir les acteurs pour 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» 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.

Cette absence de rupture est nette s'agissant du passage du partage au tiers au partage au quart, avec l'introduction de variétés de pomme de terre de conduite plus intensive dans la Sierra (l'augmentation des coûts de production justifiant le passage du point focal «tiers» au point focal «quart» pour arrêter la part de la production revenant au propriétaire foncier «passif»). Ce même glissement peut être supposé dans le cas du contrat *al tercio* à Graciano Sánchez (et ailleurs dans le Sud-Tamaulipas), où le maintien de l'appellation «au tiers» pour un contrat qui est de fait au quart constitue une trace fossile de l'origine de l'actuel arrangement. Toujours à Graciano Sánchez, le fait que le montant de la prime Procampo accor-

dée par hectare correspondait 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» comme 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 des 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 était restée sans incidence notable sur les pratiques contractuelles et leurs dynamiques.

Le rôle joué par l'action collective comme moteur, mais aussi comme frein au changement institutionnel, est bien connu (Nabli et Nugent, 1989). Ce facteur n'est toutefois intervenu dans aucun des cas étudiés : les pratiques contractuelles restent organisées sur des bases inter-individuelles 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<sup>11</sup>. D'abord, l'absence de différenciation socio-économique nette parmi les acteurs impliqués dans les contrats au pourcentage<sup>12</sup> : ces pratiques contractuelles

11. Ils expliquent également le fait que les relations de pouvoir n'apparaissent pas comme des déterminants des formes des arrangements (i.e., de la définition des règles du jeu). Le type de contrat conclu peut évidemment différer du contrat recherché, en fonction du jeu de l'offre et de la demande sur le marché local des contrats, mais la recherche fait apparaître une forte convergence entre les contrats recherchés par les tenanciers et les propriétaires. Les logiques contractuelles étudiées relèvent ainsi de l'appariement (*matching*) et non du rapport de force.

sont très généralement le fait, aussi bien du point de vue des «tenanciers» que des propriétaires «cédant à bail», de petits producteurs exploitant par ailleurs leurs terres (ou une partie de leurs terres) en faire-valoir direct. 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 (la situation était toute différente avant la réforme agraire, à l'époque des haciendas, cf. Colin, 2000). On est alors loin de la configuration classiquement envisagée de grands propriétaires cédant en métayage à des paysans sans terre. Ensuite, ces pratiques ne sont généralement pas pérennisées : un même acteur peut, selon sa disponibilité en facteurs de production, 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 - donc de systèmes de règles - (avec l'exception de San Lucas Quiavini) permet en effet, dans une certaine mesure, de faire l'économie du changement de règles. Selon l'évolution du contexte économique, certains arrangements auparavant marginaux peuvent devenir dominants,

12. À la différence de la location, qui fait intervenir d'autres profils d'acteurs : le tenancier (avec un profil-type d'entrepreneur agricole) étant alors en position économiquement dominante face à un propriétaire qui ne dispose pas des moyens de mettre en valeur sa terre – une configuration qualifiée de «*reverse tenancy*». Pour une description et une analyse des configurations contractuelles mises en évidence au Mexique, voir Colin (sous presse).

d'autres peuvent tomber en désuétude (comme une régression de la location en temps de crise, etc.), selon le jeu du 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. Ainsi, à San Lucas Quiavini, l'excès d'offre de contrats *a medias* relativement 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.

## Conclusion

L'économie des contrats agraires tend à réduire ces derniers à leur seule dimension contractuelle. La conceptualisation des contrats agraires comme arrangements institutionnels composites entend rendre compte des différentes dimensions possibles de ces «contrats», les règles n'émergeant pas exclusivement du rapport bilatéral. Le matériau empirique présenté illustre la dimension conventionnelle des arrangements institutionnels agraires au Mexique. Dans ce contexte, ces arrangements correspondent moins à des contrats qu'à des conventions agraires. La nature composite du contrat agraire conduit logiquement à rejeter le dualisme entre deux conceptions opposées des règles de la coordination, l'une endogène (la règle du jeu comme produit d'un choix calculé), l'autre exogène (la règle du jeu comme norme sociale).

L'économie des contrats agraires analyse le contrat comme un dispositif de coordination permettant de résoudre *ex ante* un problème d'agence, ou de minimiser des coûts de transaction essentiellement induits par l'opportunisme des acteurs. L'approche conventionnelle (au sens d'économie des con-

ventions) se focalise sur la convention comme dispositif de coordination permettant de pallier des contraintes cognitives (production de repères pour l'interaction). La démarche proposée ici, syncrétique, considère ces deux approches comme complémentaires, la première s'intéressant en fait au *contenu* des contrats (quel type de contrats face à telle imperfection de marché et/ou telle source potentielle d'opportunisme?), la seconde expliquant la *nature* conventionnelle de certains arrangements institutionnels. Elle se démarque de l'approche néo-institutionnelle en ne recherchant pas la logique des arrangements institutionnels dans les seuls facteurs «incitation» et «contrôle» (mais n'exclut que ces facteurs puissent jouer un rôle important). Elle se démarque également de l'approche conventionnaliste en considérant que les contrats agraires, dans leur dimension conventionnelle, ne sont pas systématiquement auto-exécutoires.

Pour terminer, soulignons l'incidence de la reconnaissance de la dimension conventionnelle des contrats agraires, en particulier dans ses déterminants cognitifs, sur le type de recherche. Dès lors que le postulat de rationalité substantielle n'est pas retenu, comprendre les pratiques d'acteurs nécessite de prendre en compte la perception que ces derniers ont de leur situation et des options qui leur sont offertes (Simon, 1986), leur «vision du monde», ce qui conduit à une démarche compréhensive de recherche. On trouve, à travers cette notion de compréhension, une convergence entre l'économie comportementale (*behavioral economics*),

l'économie des conventions et la «vieille» économie institutionnelle. Adopter une démarche compréhensive dans l'étude des contrats agraires a une incidence méthodologique directe. Les logiques d'acteurs ne peuvent plus être inférées à partir d'une analyse économétrique portant sur des proxies, mais sont objet direct d'investigation. Cette orientation de recherche accorde donc, logiquement, une importance majeure au «rapport au terrain». Le matériau empirique ne peut alors se réduire à des séries statistiques ou à des données produites par le passage de questionnaires standardisés, mais demande une combinaison de méthodes (questionnaires, guides d'entretien, entretiens informels, observation) qui renvoient à une pratique du terrain plus proche de celle de l'anthropologue que de celle de l'économiste (Olivier de Sardan, 1995). Ce constat ne vise pas à rejeter l'intérêt des méthodes standards pour traiter de certaines questions touchant à l'économie des contrats agraires, mais plaide pour la légitimation d'une pluralité de méthodes dans ce champ de recherche<sup>13</sup> ■

*L'auteur remercie J.-P. Chauveau et les participants à un séminaire de l'UMR Moisa (Montpellier, décembre 2001) ainsi que les deux lecteurs anonymes pour leurs commentaires sur une première version de ce texte. Il reste responsable des imperfections qui demeurent.*

13. L'économie des coûts de transaction appliquée au secteur industriel reconnaît l'intérêt heuristique de l'étude de cas (Williamson, 1988 ; Brousseau et Glachant, 2000 ; Masten et Saussier, 2000 ; Ménard, 2000), mais les recherches conduites sur les contrats agraires restent marquées par une forte orthodoxie disciplinaire sur le plan des méthodes.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aoki M. *The Subjective Game Form and Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium*. Distinguished Lecture, International Society for New Institutional Economics, Second Annual Meeting, Paris, September 1998.
- Arthur B. *Positive Feedbacks in the Economy*. Scientific American, 1990, p. 92-99.
- Belshaw M. *A Community Economy : Land and People of Huecorio*. Colombia University Press, New York, 1967.
- Boyer R., Orléan A. *Persistence et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations*. In *Analyse économique des conventions*, Orléan A. (ed.), PUF, Paris, 1994, p. 219-247.
- Brousseau E., Glachant J.-M. *Économie des contrats et renouvellement de l'analyse économique*. *Revue d'Économie industrielle*, 2000, 92 (2-3), p. 23-50.
- Campbell J. *Mechanisms of Evolutionary Change in Economic Governance : Interaction, Interpretation and Bricolage*. In *Evolutionary Economics and Path Dependence*, Magnusson L., Ottosson J. (eds.). Edward Elgar, Cheltenham, 1997, p. 10-32.
- Colin J.-Ph. (ed). *Institutions agraires et pratiques foncières. Une étude comparée des contrats agraires au Mexique*. Editions de l'IRD, Collection «À travers champs», Paris, sous presse.
- Colin J.-Ph. *Le métayage au Mexique (XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècle)*. *Histoire et sociétés rurales*, 2000, 14, p. 55-89.
- Colin J.-Ph., Bouquet E. *Le métayage comme partenariat. L'arrangement à medias dans la Sierra Madre orientale (Mexique)*. SFER, 2001, *Économie rurale*, n° 261, p. 77-92.
- Dasgupta S., Knight T., Love A. *Evolution of Agricultural Land Leasing Models : A Survey of the Literature*. *Review of Agricultural Economics*, 1999, 21 (1), p. 148-176.
- DiMaggio P., Powell W. *Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations*. *Politix*, 1997, 40, p. 113-154.
- Dosi G., Orsenigo L. *Coordination and Transformation : an Overview of Structures, Behaviours and Change in Evolutionary Environments*. In *Technical Change and Economic Theory*, Dosi G. (ed.), Pinter Publisher, London, 1988, p. 13-37.
- Dupuy J.-P., Eymard-Duvermay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. *Introduction*. *Revue économique*, 1989, 2, p. 141-145.
- Favereau O. *Marchés internes, marchés externes*. *Revue économique*, 1989a, 40 (2), p. 273-328.
- Favereau O. *Vers un calcul économique organisationnel ?* *Revue d'Économie politique*, 1989b, 2, p. 322-364.
- Ghestin J. *Le contrat en tant qu'échange économique*. *Revue d'Économie industrielle*, 2000, 92 (2-3), p. 81-100.
- Griffiths J. *What Is Legal Pluralism?* *Journal of Legal Pluralism*, 1986, 24, p. 1-55.
- Lewis D. *Convention*. Harvard University Press, Cambridge, 1969.
- Masten S., Saussier S. *Econometrics of Contracts : an Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting*. *Revue d'Économie industrielle*, 2000, 92 (2-3), p. 215-236.
- Ménard C. *Une nouvelle approche de l'agro-alimentaire : l'économie néo-institutionnelle*. SFER, 2000, *Économie rurale*, n° 255-256, p. 186-196.
- Nabli M., Nugent J. *Collective Action, Institutions and Development*. In *The New Institutional Economics and Develop-*

- ment. Theory and Applications to Tunisia, Nabli M., Nugent J. (eds.), North-Holland, Amsterdam, 1989, p. 81-137.
- North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Olivier de Sardan J.-P. *La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie*. Enquête, 1995, 1, p. 71-109.
- Orléan A. *Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions*. In Analyse économique des conventions, Orléan A. (ed.). PUF, Paris 1994, p. 9-40.
- Otsuka K., Chuma H., Hayami Y. *Land and Labor Contracts in Agrarian Economies : Theories and Facts*. Journal of Economic Literature, 1992, 30, p. 1965-2018.
- Ramstad Y. *A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge : The Scientific Method of John R. Commons*. Journal of Economic Issues, 1986, 20 (4), p. 1067-1105.
- Schelling T.-C. *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press, Cambridge, 1960.
- Simon H. *Rationality in Psychology and Economics*. Journal of Business, 1986, 59 (4), s.209-s224.
- Smith V. *Theory, Experiment and Economics*. Journal of Economic Perspectives, 1989, 3 (1), p. 151-169.
- Tversky A., Kahneman D. 1974. *Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases*. Science, 1974, 185, p. 1124-1131.
- Vanberg V. *Rational Choice, Rule-Following and Institutions : An Evolutionary Perspective*. In Rationality, Institutions & Economic Methodology, Mäki U., Gustafsson B., Knudsen C. (eds.). Routledge, London and New York, 1993, p. 171-200.
- Williamson O. *The Logic of Economic Organization*. Journal of Law, Economics, and Organization, 1988, 4 (1), p. 65-93.
- Young YP. *Conventional Contracts*. Review of Economic Studies, 1998, 65, p. 773-792.