



Éditeur scientifique

Jean-Philippe Colin

Figures du métayage

Étude
comparée
de contrats
agraires

(Mexique)

IRD
Éditions

Figures du métayage

Étude comparée
de contrats agraires
au Mexique

Éditeur scientifique
Jean-Philippe Colin

IRD Éditions

INSTITUT DE RECHERCHE
POUR LE DÉVELOPPEMENT

collection À travers champs

Paris, 2003

Préparation éditoriale

Yolande Cavallazzi

Mise en page

Gris Souris

Coordination, fabrication

Corinne Lavagne

Maquette de couverture

Michelle Saint-Léger

Maquette intérieure

Catherine Plasse

Photo de couverture

IRD/Claude Dejoux : Mexicain au marché de San Angel, Mexico City

Photos pp. 67, 172, 183 : IRD/Jean-Philippe Colin

La loi du 1^{er} juillet 1992 (code de la propriété intellectuelle, première partie) n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L. 122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans le but d'exemple ou d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon passible des peines prévues au titre III de la loi précitée.

© IRD Éditions, 2003

ISSN : 0998-4658

ISBN : 2-7099-1506-5

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

Figures du métayage

Étude comparée
de contrats agraires
au Mexique

La collection « À travers champs », publiée par IRD Éditions, témoigne des mutations que connaissent aujourd'hui les sociétés rurales et les systèmes agraires des pays tropicaux.

Les études relèvent souvent des sciences sociales, mais les pratiques paysannes sont également éclairées par des approches agronomiques.

Les publications s'organisent autour d'un thème ou s'appliquent à des espaces ruraux. choisis pour leur caractère exemplaire.

Jean BOUTRAIS

Directeur de la collection

Jean-Baptiste.Boutrais@ehess.fr

Parus dans la collection « À travers champs »

Le risque en agriculture - Collectif

Éditeurs scientifiques : Michel Eldin et Pierre Milleville

Paysans montagnards du Nord-Cameroun

Antoinette Hallaire

Des barbelés dans la Sierra. Origines et transformations d'un système agraire au Mexique

Hubert Cochet

L'ombre du mil. Un système agropastoral sahélien en Aribinda (Burkina Faso)

Dominique Guillaud

Le meilleur héritage. Stratégies paysannes dans une vallée andine du Pérou

Marguerite Bey

De vaches et d'hirondelles. Grands éleveurs et paysans saisonniers au Mexique

Éric Léonard

Jours ordinaires à la finca. Une grande plantation de café au Guatemala

Charles-Édouard de Suremain

La terre d'en face. La transmigration en Indonésie

Patrice Levang

Paysans Seerer. Dynamiques agraires et mobilités au Sénégal

Éditeur scientifique : André Lericollais

L'innovation en agriculture. Questions de méthodes et terrains d'observation

Éditeurs scientifiques : Jean-Pierre Chauveau, Marie-Christine Cormier-Salem,

Éric Mollard

Le terroir et son double. Tsarahonenana 1966-1992

Chantal Blanc-Pamard, Hervé Rkoto Ramiarantsoa

Partir pour rester. Survie et mutations de sociétés paysannes andines (Bolivie)

Geneviève Cortes

Les deux visages du Sertão. Stratégies paysannes face aux sécheresses (Nordeste, Brésil)

Marianne Cohen, Ghislaine Duqué

Apprivoiser la montagne. Portrait d'une société paysanne dans les Andes

(Venezuela)

Pascale de Robert

Un droit à inventer. Foncier et environnement dans le delta intérieur du Niger (Mali)

Olivier Barrière et Catherine Barrière

Prologue

Les études présentées dans cet ouvrage ont été réalisées entre 1990 et 1996, dans le cadre d'une coopération entre le Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas de Montecillo et l'Institut de recherche pour le développement (IRD, alors Orstom). Le chapitre V s'appuie sur les résultats obtenus lors d'une recherche conduite entre 1990 et 1993 avec le Centre d'économie agricole du Colegio portant sur l'analyse agronomique et économique de la production et de la commercialisation de la pomme de terre dans le centre du Mexique. Les autres chapitres résultent d'une investigation conduite de 1993 à 1996 avec le Département d'études du développement rural du Colegio : « Institutions agraires et pratiques foncières au Mexique », volet du programme « Dynamiques organisationnelles dans l'agriculture mexicaine. Changement technique et dynamiques foncières ». Cette recherche a également bénéficié de l'appui des centres régionaux de l'Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, pour les vallées centrales de Oaxaca et le Sud-Tamaulipas.

Certains éléments d'analyse ont déjà été présentés (COLIN, 1995 a, 1997, 2000, 2002 ; COLIN et BOUQUET, 2001 ; COLIN *et al.*, à paraître), mais il semblait important d'exposer en tant que telle la richesse des différentes situations empiriques étudiées et les enseignements que l'on pouvait tirer du rapprochement de ces situations contrastées.

Bien qu'organisée selon un schéma d'analyse commun, chacune de ces études a été réalisée comme un tout cohérent, le champ d'investigation étant ajusté en fonction des spécificités propres au site et des conditions de réalisation de l'investigation empirique : accès aux données lors des enquêtes, durée du travail de terrain. Il n'y a donc pas eu d'application

systématique d'un même questionnaire sur les différents sites, la logique d'ensemble de la recherche restant celle d'une mise en perspective d'études de cas contextualisées. Certains thèmes (comme la dimension dynamique des pratiques contractuelles ou le problème de l'exécution des engagements contractuels) sont ainsi traités plus intensivement dans certains cas que dans d'autres. Le dernier chapitre, qui réalise la mise en perspective des différentes études localisées, a également été conçu comme un tout cohérent, au risque de certaines répétitions – limitées au strict nécessaire – avec les chapitres antérieurs.

Sauf précision contraire, les sources utilisées pour les analyses et l'établissement des tableaux de cet ouvrage sont les données collectées lors de nos enquêtes. Ces enquêtes se sont échelonnées sur plusieurs années, au cours desquelles la valeur du peso mexicain a évolué. Le choix a été fait de conserver, pour chacune des études de cas, les valeurs exprimées en pesos de l'époque du travail de terrain. Par contre, une conversion en pesos constants (base 1994) a été réalisée pour le chapitre de mise en perspective, afin de permettre une comparaison. En 1990, lors des enquêtes dans la Sierra Madre orientale, 550 pesos (symbole \$) s'échangeaient contre 1 franc français (« ancien peso », avant la division par mille correspondant à l'avènement du « nouveau peso »). Le taux de change du peso était d'environ 1,8 FF en 1993 et 2 FF en 1994.

Ces études n'auraient pas pu être menées sans la collaboration des *ejidatarios*, *comuneros* et *rancheros* enquêtés et des autorités des villages qui nous ont accueillis pour plusieurs mois; qu'ils en soient ici tous vivement remerciés. Plusieurs étudiants ont également contribué à ces travaux, en fournissant des éléments de compréhension du contexte des pratiques contractuelles agraires: Hélène de Château-Thierry et Clémence Rouy (Institut national agronomique de Paris-Grignon), Nathalie Guerrin (université de Rennes), Gil Loaeza et Mauricio Proaño (Colegio de Postgraduados), Claire Sérès (Institut d'études du développement économique et social, Paris). Nous exprimons enfin notre gratitude à Jean Boutrais, Philippe Lavigne-Delville et Françoise Simon, ainsi qu'à deux lecteurs anonymes, pour leur lecture critique d'une première version de ce texte.

Je ne saurais clore ce prologue sans rappeler l'apport déterminant d'Hermilio Navarro Garza, d'Emmanuelle Bouquet et d'Enrique Vázquez García à la dynamique collective qui a rendu possible ce travail et sans leur redire toute ma reconnaissance et mon amitié.

Abidjan, le 6 avril 2002

J.-Ph. Colin

Glossaire

Termes en espagnol ou en nahuatl

Arreglos a medias, al tercio, al cuarto : contrat avec partage du produit à la moitié, au tiers ou au quart.

Aparceros : terme générique désignant les métayers, quelles que soient les conditions de partage de la production.

Arrendatarios : locataires (désigne des locataires *stricto sensu*, mais également, parfois, des métayers).

Calpulli : quartier d'un village ou d'une ville aztèque, disposant d'une base territoriale bien établie et strictement contrôlée.

Compadres : ce terme désigne le père d'un enfant et le parrain de cet enfant. La relation de *compadrazgo* contribue fortement à structurer les relations sociales au Mexique.

Comuneros : ressortissants des communes agraires indigènes.

Desamortización (lois de) : incorporation au marché (légalement imposée) des biens fonciers de l'Église et des communautés indigènes, à la fin du XIX^e siècle.

Ejidal : terme francisé dérivé de *ejido* désignant le statut foncier et les institutions créées lors de la Réforme agraire.

Ejidatarios : membres de l'*ejido*. Dans la littérature mexicaniste en langue française, le terme ejidataire est souvent utilisé.

Ejido : institution agraire à travers laquelle les dotations foncières ont été distribuées, lors de la Réforme agraire. L'assise foncière de l'*ejido* est formée des parcelles individuelles des *ejidatarios* (attributaires de terre) et d'un indivis collectif (zones boisées ou de pâture) ; l'*ejido* peut être totalement collectif, sans parcellisation individualisée.

Empeño de tierra : mise en gage des terres. Le prêteur avance au propriétaire une somme d'argent ; en échange, il utilise la parcelle jusqu'à remboursement de cette somme.

Encomienda : dans les premières années qui ont suivi la conquête espagnole, institution d'essence féodale autorisant les *conquistadores* à prélever sur les indigènes un tribut en produits et en travail comme contrepartie à leur évangélisation et protection.

Guelaguetza : système d'entraide en pays zapotèque.

Macehuals : dans la société aztèque, membres du *calpulli*, plébéiens libres.

Mayeques : dans la société aztèque, les *mayeques* semblent avoir appartenu à des populations conquises ayant conservé le droit de rester sur leurs terres avec un statut d'assujettis. Leur statut est usuellement assimilé à celui du serf.

Medieros : métayers prenant à bail avec un contrat à la moitié (*a medias*).

Milpa : parcelle conduite en association de culture, avec le maïs, le haricot et la courge.

Peónlpeones : ouvrier(s) agricole(s).

Peones acasillados : manœuvres agricoles permanents logés sur l'hacienda.

Peso por peso : littéralement « sou pour sou » (« j'apporte un peso et tu apportes un peso »).

Rancho : le terme de *rancho* est utilisé dans ce texte avec deux acceptions. Dans la revue des travaux sur les contrats agraires au Mexique (chap. II), il désigne, comme généralement dans cette littérature, des exploitations de nature familiale, associant élevage et agriculture, tournées vers le marché et gérées directement par leur propriétaire. Dans les chapitres présentant les études de cas, *rancho* est utilisé avec l'acception donnée localement par les acteurs : il s'agit alors d'exploitations disposant de terres en propriété privée pratiquant une agriculture d'entreprise, capitalistiques, recourant largement à l'emploi de main-d'œuvre salariée et tournées vers le marché.

Recibas : entreprises achetant la production de céréales et d'oléagineux (sud du Tamaulipas).

Renteros : locataires (synonyme d'*arrendatarios*).

Repartimiento : système de travail ayant succédé à l'*encomienda*, géré par l'administration coloniale et imposant aux villages indigènes la fourniture d'équipes de manœuvres ; ce travail temporaire et périodique était rémunéré sur une base fixée par l'administration.

Zacate : tiges et cannes de maïs utilisées comme fourrage (Oaxaca).

Concepts

Asymétrie informationnelle : ce concept s'applique à deux acteurs ne disposant pas de la même information relative à des variables importantes pour une transaction ou une coordination bilatérale. On distingue usuellement deux incidences négatives des asymétries informationnelles selon l'objet de ces asymétries. Le risque « d'aléa moral » apparaît dans toute situation où certaines actions de l'un des acteurs ne sont pas observables par l'autre, mais ont une incidence sur le bien-être de ce dernier (effort au travail, ...). Le risque de « sélection adverse » intervient lorsqu'une des parties ne dispose pas d'une information complète sur certaines des caractéristiques importantes de l'autre partie (illustration classique de la relation entre compagnie d'assurances et assuré, la compagnie d'assurances ignorant *a priori* le degré de risque induit par les caractéristiques de l'assuré).

Comportement opportuniste : se dit d'un acteur tirant profit d'une situation d'aléa moral ou de sélection adverse, ou encore de circonstances non prévues dans le contrat, au détriment de l'autre acteur.

Contrats liés : contrats coordonnant simultanément des transactions gérables sur des marchés différents, le cas type étant celui d'un contrat où le propriétaire foncier cède une parcelle en faire-valoir indirect à un tenancier, tout en lui apportant un crédit (de campagne, de soudure...) ou en assurant la commercialisation de la production.

Coûts d'agence : coûts de transaction induits *ex ante* par la nécessité de minimiser, avant ou pendant la transaction, le risque d'opportunisme des acteurs (dispositifs de contrôle...) et, *ex post*, par les conséquences de ces comportements une fois la transaction exécutée (pertes induites).

Coûts d'opportunité : lorsqu'un agent économique alloue ses ressources à un usage donné, le coût d'opportunité correspond à la valeur maximale de l'utilité qu'il aurait pu atteindre en allouant ces ressources à un usage alternatif.

Coûts de transaction : coûts induits, lors d'une transaction, par la recherche d'un partenaire, la négociation de l'accord, le contrôle de la qualité du produit ou du service ainsi que de l'exécution du contrat.

Coût marginal : coût induit par la production d'une unité supplémentaire.

Dépendance de sentier : correspond au fait que la gamme d'options disponibles au temps t_1 est conditionnée par les choix opérés en $t-1$.

Free rider ou passager clandestin : individu bénéficiant d'un service collectif sans contribuer à son financement.

Imperfection des marchés : en termes stricts, désigne toute déviation par rapport au marché de concurrence pure et parfaite, défini par un jeu de critères précis. Ces critères sont l'homogénéité du produit, l'atomicité de l'offre et de la demande (grand nombre d'acheteurs et de vendeurs), la liberté d'entrée et de sortie de la branche, l'information parfaite des vendeurs comme des acheteurs, la mobilité parfaite des facteurs de production. L'expression est utilisée ici (comme souvent dans la littérature économique) dans une acception plus large pour désigner des situations où la rencontre de l'offre et de la demande ne peut pas s'effectuer ou s'effectuer difficilement (absence ou grande insuffisance d'offre ou de demande).

Institutions : ce terme est utilisé dans le texte avec l'acception générique de « règles du jeu gouvernant les interactions entre acteurs économiques ».

Productivité marginale : gain de production induit par l'usage d'une unité de facteur supplémentaire.

Relation d'agence : relation bilatérale entre un « principal » (mandant) et un « agent » (mandataire qui fournit une prestation au principal), dans un contexte où : a) l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent ; b) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal ; c) il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires – l'agent a plus d'information que le principal sur ses activités ; d) le résultat de l'action n'est que partiellement dépendant de cette dernière ; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat (du point de vue du principal) provient de l'agent ou d'autres causes ; e) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif. Dans ces conditions, l'agent risque de se comporter de façon opportuniste en réduisant son effort au travail.

Resource pooling : mise en commun des facteurs de production.

Reverse tenancy : situation caractérisée par une inversion des positions socio-économiques « habituelles » sur le marché locatif, avec des grands propriétaires fonciers prenant à bail les terres de petits propriétaires.

Second best ou optimum de second rang : une allocation des ressources correspond à un optimum de « premier rang » (*first best*) si elle est la meilleure possible dans un contexte de marchés parfaits, et à un optimum de « second rang » (*second best*) si elle est la meilleure possible sous contraintes (en particulier, imperfection de certains marchés).

Stratégie de safety first : priorité absolue donnée à une sécurisation de l'approvisionnement alimentaire des ménages.

Théorie de l'agence : théorie interprétant le contrat noué dans le cadre d'une relation d'agence comme un système d'incitation, la rémunération de l'agent étant définie par le principal de façon à inciter l'agent à agir dans l'intérêt du principal. La définition *ex ante* des termes du contrat est alors telle que ce dernier est rendu auto-exécutoire.

Théorie des coûts de transaction : théorie considérant que les dispositifs de coordination entre acteurs économiques s'expliquent (à coûts de production constants) par une logique de minimisation des coûts de transaction, dans un contexte marqué par le risque d'opportunisme des acteurs et par leur rationalité limitée.

Théorie de l'*agricultural ladder* : théorie selon laquelle les modes de faire-valoir se succèdent dans le temps, parallèlement au cycle de vie de l'exploitation. L'exploitant évoluerait progressivement du statut d'aide familial vers celui de salarié, de métayer, de fermier, avant de devenir propriétaire et, sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en fermage ou en métayage.

Théorie marshallienne : théorie selon laquelle le métayage est un contrat agraire inefficace, le partage du produit n'incitant pas le tenancier à un investissement optimal en travail.

Introduction

Jean-Philippe Colin

Cet ouvrage s'inscrit dans un contexte marqué par un regain d'actualité de la question foncière non seulement au Mexique, mais également à une échelle internationale. Passée la vague des réformes agraires, la question foncière avait disparu des agendas politiques. Depuis les années 1980, la question de la redéfinition des règles du jeu foncier – des « institutions agraires » – est revenue au premier plan des préoccupations tant des institutions internationales que des politiques publiques dans de nombreux pays du Sud, dans un contexte de pression foncière accrue, d'accroissement des flux migratoires, de développement de la pluriactivité, de préoccupations environnementales et, avant tout, de redéfinition du rôle de l'État dans la régulation foncière. Avec la vague libérale, l'individualisation et la marchandisation des droits fonciers sont vues comme les conditions du développement de l'agriculture ; dans cette optique, le développement des marchés fonciers – achat-vente et faire-valoir indirect – devient une préoccupation centrale. Les pouvoirs publics mettent ainsi en place de nouvelles législations foncières qui, d'une part, sont supposées permettre la transition vers un système de droits privatifs individuels, à partir d'un système de droits dits coutumiers (comme en Afrique) ou à partir de droits formels mais excluant toute régulation marchande de la terre (comme au Mexique), et, d'autre part, qui légalisent des pratiques contractuelles parfois antérieurement prohibées car vues comme économiquement inefficaces ou socialement inéquitables.

Ce regain d'actualité de la question foncière dans le champ des politiques publiques va de pair avec une véritable explosion des recherches économiques relevant d'approches institutionnelles : théorie des droits de propriété (DEMSETZ, 1967 ; FURUBOTN et PEJOVICH, 1972), théorie de

***La Nouvelle
Économie
Institutionnelle
se donne pour objet
d'étude la logique
des formes
organisationnelles,
sur la base
de l'interaction
de comportements
individuels
d'acteurs, de leur
environnement et
des caractéristiques
des biens et services
échangés.***

l'agence (JENSEN et MECKLING, 1976 ; ROSS, 1973), théorie des coûts de transaction (COASE, 1987 [1937] ; NORTH, 1990 ; WILLIAMSON, 1985), économie des conventions (ORLÉAN, 1994 a), école de la régulation (BOYER et SAILLARD, 1995), économie évolutionniste (NELSON, 1994 ; VANBERG, 1994), théorie de l'action collective (OLSON, 1965). Parallèlement, la « vieille » économie institutionnelle illustrée par Veblen et Commons est toujours présente à travers les travaux d'auteurs comme BROMLEY (1989), HODGSON (1988) et SCHMID (1987). Ces développements partagent deux caractéristiques majeures. D'une part, ils posent les institutions, définies comme les règles du jeu économique, comme objet central et légitime de recherche économique. D'autre part, ils se démarquent du paradigme néoclassique standard, mais selon un spectre large : depuis des approches encore très largement enracinées dans le paradigme standard (théorie de l'agence) à des prises de distance plus radicales (« vieille » économie institutionnelle, école des conventions, évolutionnisme) en passant par des courants plus hybrides tels que celui des coûts de transaction.

Trois caractères communs sous-tendent la majorité des définitions de l'institution : la composante « règles et contraintes » de toute institution, sa capacité à organiser les relations entre individus (par la coercition, la négociation, l'instauration de routines ou l'adhésion à un même système de valeurs) et un certain degré de stabilité (NABLI et NUGENT, 1989). Un polymorphisme accentué naît de cette conception des institutions comme règles du jeu gouvernant les interactions entre acteurs économiques : les droits de propriété, le marché, les contrats, les conventions, le système légal, les codes de conduite, la monnaie, le crédit, le rapport salarial sont autant d'institutions qui peuvent être formelles (lois, contrats), comme informelles (conventions, codes de conduite). Entrent ainsi dans la catégorie des institutions aussi bien des règles sociales implicites générées par un système de valeurs que des règles explicites édictées par un accord formel entre acteurs. Le concept d'institution recouvre un large spectre souvent différencié, à la suite de DAVIS et NORTH (1970 : 133), entre l'environnement institutionnel (cadre légal, politique et social ; systèmes de valeur, ...) et les arrangements institutionnels (modalités spécifiques de coordination entre unités économiques, comme les contrats).

Depuis deux décennies, le champ de l'économie du développement est fortement marqué par cette orientation institutionnelle, en particulier par la Nouvelle Économie Institutionnelle (NEI), entendue ici dans une acception large (théories des coûts de transaction, des droits de propriété et de l'agence). La NEI se donne pour objet d'étude la logique des formes organisationnelles, sur la base de l'interaction de comportements individuels d'acteurs, de leur environnement et des caractéristiques des biens et services échangés. Une part importante de la littérature

néo-institutionnelle analyse les institutions comme des substituts à des marchés inexistantes ou imparfaits, dans un contexte de risque et d'asymétries informationnelles (BARDHAN, 1990). L'analyse cherche à « endogénéiser » explicitement en termes économiques le choix des règles du jeu, en accordant une place fondamentale aux processus transactionnels, avec une orientation micro-économique, constituant ce que CARTER (1985) désigne par « théorie microéconomique des institutions ».

Dans le domaine des études foncières, les approches institutionnelles ont conduit à appréhender dans une nouvelle perspective les politiques foncières et les dispositifs contractuels en milieu rural. Cette littérature explore deux grandes voies. D'une part, elle s'intéresse aux droits fonciers : question de l'accès aux biens communs et de l'appropriation de la ressource foncière, sécurisation des droits garantissant cette appropriation (législation foncière, programmes d'immatriculation des terres et de délivrance de titres fonciers), relations entre les conditions de l'appropriation foncière et l'efficacité dans l'allocation des facteurs de production (voir, par exemple, BRUCE et MIGOT-ADHOLLA, 1994 ; OSTROM, 1990 ; PLATTEAU, 1992). D'autre part, cette littérature s'intéresse à la gestion de la ressource foncière à travers des dispositifs contractuels, en s'interrogeant sur la logique de ces arrangements institutionnels et sur leur impact en termes d'efficacité productive.

Cette orientation de recherche peut être illustrée par des ouvrages comme *The Theory of Share Tenancy* (CHEUNG, 1969 a), *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia* (BINSWANGER et ROSENZWEIG, 1984 a), *The Economic Theory of Agrarian Institutions* (BARDHAN, 1989 a), *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective* (HAYAMI et OTSUKA, 1993), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice, and Policy* (HOFF et al., 1993).

La question du métayage occupe alors une place centrale, du fait de son importance empirique dans les pays du Sud, mais aussi comme arrangement institutionnel particulièrement intéressant d'un point de vue théorique – les travaux sur les contrats agraires ont d'ailleurs apporté une contribution de premier plan au développement de la NEI. Le métayage est défini de façon générique comme tout arrangement agraire conduisant au partage de la production entre propriétaire et tenancier. C'est un arrangement « agraire » plus que « foncier », car il ne se réduit généralement pas à une simple coordination autour du facteur « terre », mais il est susceptible de comporter de multiples autres dimensions (travail, crédit, assurance, accès aux marchés, à la technologie, etc.).

Le métayage est défini de façon générique comme tout arrangement agraire conduisant au partage de la production entre propriétaire et tenancier.

Le foisonnement théorique de ces dernières décennies n'a toutefois pas toujours été accompagné par un investissement empirique parallèle. Lors du colloque fondateur de *l'International Society for New Institutional Economics* (1997, Saint Louis, Missouri), les lauréats du prix Nobel d'économie Ronald Coase et Douglas North ont ainsi ardemment appelé au développement de recherches institutionnelles empiriques – et en particulier de recherches s'appuyant sur des études de cas – dans les pays du Sud. Cet ouvrage propose une telle contribution, à partir d'un ensemble de travaux réalisés au Mexique entre 1990 et 1996.

La question agraire est centrale dans l'histoire sociale, économique et politique du Mexique. Après des siècles de domination du monde rural mexicain par l'hacienda, la Réforme agraire a conduit, entre le début du xx^e siècle et les années 1990, à la redistribution de près de 100 millions d'hectares à environ 3 millions de bénéficiaires. Jusqu'en 1992, les bénéficiaires des dotations foncières disposaient d'un simple droit d'usage transmissible par héritage, la législation agraire excluant toute régulation foncière marchande – vente, faire-valoir indirect, mise en gage – sur les terres distribuées dans le cadre de la Réforme agraire. Cette législation a été profondément modifiée par une réforme légale intervenue en 1992, autorisant sous certaines conditions la vente des droits fonciers, et sans aucune restriction les pratiques de faire-valoir indirect. La régulation foncière marchande est donc dorénavant non seulement autorisée, mais elle est vue comme une solution à la crise agricole que connaît le Mexique.

Cet ouvrage apporte une contribution à la connaissance des pratiques contractuelles agraires (modalités du faire-valoir indirect) dans ce contexte – un thème peu exploré, en tant qu'objet intrinsèque de recherche, par les études mexicanistes. Sans prétendre refléter l'extraordinaire diversité du monde rural mexicain, l'ouvrage propose une analyse de ces pratiques dans des environnements agro-écologiques et socio-économiques différenciés.

La recherche économique empirique sur les contrats agraires porte essentiellement sur la question de l'efficacité productive des différents arrangements contractuels. Elle a délaissé, dans une bonne mesure, l'analyse des déterminants des choix des modes de faire-valoir (faire-valoir direct *versus* faire-valoir indirect), des choix des contrats, de leur diversité locale. Les analyses qui suivent traitent précisément de ces questions, à travers une approche micro-analytique comparée, en offrant une interprétation de la logique des choix contractuels (y compris antérieurement à la légalisation de 1992), dans la perspective des acteurs concernés.

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

Les contrats agraires comme objet de recherche

Chapitre 1

Jean-Philippe Colin



Peinture (amateur)
d'Eleodoro Garcia

Les contrats agraires ont fait l'objet de multiples analyses en économie, depuis les textes classiques de Turgot au « modèle de Marshall », à sa critique par Steven Cheung à la fin des années soixante et aux travaux essentiellement théoriques réalisés ces trois dernières décennies dans le champ de la Nouvelle Économie Institutionnelle. L'intérêt des économistes s'est plus particulièrement focalisé sur le métayage comme alternative au fermage ou au faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée, avec deux grandes interrogations : quels sont les déterminants du choix des contrats et, surtout, quelle est leur efficacité comparée ? La revue de la littérature proposée dans la première partie de ce chapitre porte de façon privilégiée sur le premier de ces points, objet de la recherche conduite au Mexique. Elle vise à faire ressortir les principales hypothèses énoncées pour expliquer les pratiques contractuelles, mobilisables dans le cours d'une recherche empirique. La seconde partie du chapitre présente brièvement les orientations de recherche qui ont guidé la série d'études réalisées au Mexique sur les contrats agraires.

Les apports de l'économie des contrats agraires

Les précurseurs

Les analyses proposées par ces précurseurs sont intéressantes en elles-mêmes mais aussi parce que les développements théoriques récents ne font parfois que modéliser formellement certaines idées, certaines intuitions, oubliées ou ignorées. Outre les économistes classiques, on évoquera parmi les précurseurs deux auteurs français restés méconnus, de Gasparin et Rouveroux.

La perspective classique

Les économistes classiques interprètent le métayage comme un mode de faire-valoir transitoire, dans une perspective évolutionniste qui voit se succéder l'esclavage, le servage, le métayage et le fermage. La logique du mode de tenure est analysée au regard d'un état historique de développement des marchés, du processus de monétarisation des échanges et du degré d'accumulation de capital. Ainsi, le développement imparfait des marchés, un processus inachevé de monétarisation des échanges, une faible accumulation de capital et des contraintes d'accès au crédit excluent le paiement d'une location en numéraire et la prise en charge de l'ensemble des coûts de production (fermage) et expliquent le métayage.

L'analyse est posée dès les écrits de Turgot : « ... il est des provinces où les terres sont en général exploitées par des fermiers entrepreneurs de culture qui font à leurs dépens toutes les avances de la culture ... Cette forme d'exploitation a lieu dans les provinces riches ... Elle suppose qu'il y ait une masse de capitaux considérables entre les mains des fermiers cultivateurs, et qu'en même temps la denrée ait une valeur assez considérable ... Dans d'autres provinces, les terres [sont exploitées par des métayers] ... Le propriétaire est obligé de faire toutes les avances, de meubler le domaine de bestiaux, de fournir les semences, de nourrir le métayer et sa famille jusqu'à la récolte. ... Si donc il n'affermé pas sa terre, c'est qu'il ne trouve point de fermiers, et il n'en trouve point parce qu'il n'existe point de cultivateurs qui, possesseurs de capitaux considérables, les emploient à la culture des terres » (TURGOT, [1770] 1970 : 327-329). Adam Smith, comme Turgot, explique le métayage par le faible niveau d'accumulation de capital du tenancier et par les contraintes d'accès au crédit. Il interprète l'absence de passage direct du servage au fermage par des contraintes en capital : « Un serf affranchi auquel on permettait de rester en possession de la terre qu'il cultivait, n'ayant pas de capital en propre, ne pouvait exploiter que par le moyen de celui que le propriétaire lui avançait, et par conséquent, il devait être ce qu'on appelle en France un métayer » (SMITH, [1776] 1991 : 482). Arthur Young est connu pour sa condamnation sans appel du métayage tel qu'il l'observe en France à la fin du XVIII^e siècle : « C'est un cruel fardeau pour un propriétaire, d'être ainsi forcé de courir la plupart des dangers des cultivateurs, de la manière la moins éligible, en confiant sa propriété à des gens généralement ignorants, souvent négligents et quelquefois méchants. ... Par cette méthode de louer les terres, qui est la plus pitoyable de toutes, ... le propriétaire dupé reçoit une misérable rente; le fermier reste dans le dernier degré de pauvreté; les terres se trouvent mal cultivées ... » (YOUNG, 1793 : 10). Le métayage reste cependant un mal nécessaire : « ... il est impossible de prononcer un seul mot en faveur de cette coutume, et il y a mille argumens contre elle.

***La logique
du mode de tenure
est analysée
par les économistes
classiques au regard
d'un état historique
de développement
des marchés,
du processus
de monétarisation
des échanges et
du degré
d'accumulation
de capital.***

Tout ce que l'on pourroit dire en sa faveur, seroit que la nécessité n'a pas de loi ; que la pauvreté des fermiers est telle, que le propriétaire se trouve absolument obligé de fournir toutes les provisions de la ferme ; autrement, toutes ses terres resteroient incultes » (YOUNG, 1793 : 9). John Stuart Mill condamne l'opprobre jeté sur le métayage, en soulignant que la comparaison entre le fermage et le métayage renvoie à deux niveaux de développement économique plus qu'à deux modes de faire-valoir. Dans ces conditions, « on ne saurait désirer introduire le métayage là où les besoins de la société ne l'ont pas fait naître ; mais on ne devrait pas non plus prôner son abolition sur des simples vues à priori de ses désavantages » (MILL, 1865 : 394). Pour Marx : « La transformation de la rente-produit en rente-argent ... suppose un développement déjà important du commerce, de l'industrie urbaine, de la production marchande en général, partant de la circulation monétaire » (MARX, [1894] 1960 : 177).

Les auteurs classiques soulignent le caractère plus ou moins incitatif du type de contrat relativement à la mise en œuvre du facteur travail : l'intéressement du métayer à la production l'incite à travailler davantage que l'esclave, le serf ou le salarié, et décharge le propriétaire des tâches de surveillance.

Smith, faisant référence aux esclaves, note : « Celui qui ne peut rien acquérir en propre ne peut avoir d'autre intérêt que de manger le plus possible et de travailler le moins possible » (SMITH, [1776] 1991 : 480). Les métayers, eux, « étant des hommes libres, ... et ayant une certaine portion du produit de la terre, [ont] un intérêt sensible à ce que la totalité du produit s'élève le plus possible, afin de grossir la portion qui leur revient » (SMITH, [1776] 1991 : 481). C'est un point déjà souligné par Turgot, ce dernier élargissant la comparaison au salariat : « L'administration d'un bien cultivé par des esclaves exige des soins pénibles et une résidence gênante. Le maître s'assure une jouissance plus libre, plus facile et plus sûre en intéressant ses esclaves à la culture Le premier moyen qui s'offre ... et le plus simple pour engager des hommes libres à cultiver des fonds qui ne leur appartaient pas, fut de leur abandonner une portion des fruits, ce qui les engageait à mieux cultiver que ne le feraient des ouvriers auxquels on donnerait un salaire fixe » (TURGOT, [1766] 1970 : 137-138). L'emploi de salariés est en effet contraignant pour le propriétaire foncier, ayant « l'inconvénient d'exiger beaucoup de travail et d'assiduité de la part du propriétaire, qui peut seul conduire les ouvriers dans leurs travaux, veiller sur l'emploi de leur temps et sur leur fidélité à ne rien détourner des produits » (1970 : 132). Le mode de faire-valoir le plus efficace reste le fermage : des cultivateurs « intelligents et riches » sont assurés que « l'accroissement de productions que feraient naître leurs dépenses et leur travail leur appartiendrait en entier. ... Cette méthode d'affermier les terres est de toutes la plus avantageuse aux propriétaires et aux cultivateurs ; elle s'établit partout où il y a des cultivateurs riches en état de faire les avances de la culture ... » (TURGOT, [1766] 1970 : 138). John Stuart Mill reconnaît

« Celui qui ne peut rien acquérir en propre ne peut avoir d'autre intérêt que de manger le plus possible et de travailler le moins possible » (SMITH, [1776] 1991 : 480).

également le caractère moins motivant du métayage comparativement à l'exploitation par un petit propriétaire puisqu'il ne contrôle que la moitié du produit, mais l'arrangement reste préférable à l'emploi d'un manœuvre agricole « qui n'a pas d'autre intérêt que de ne pas être renvoyé » (1865 : 379).

Dans les analyses classiques, l'avantage du fermage, comparativement au métayage, est moins relative au travail qu'aux investissements productifs, le fermier bénéficiant de la totalité du produit de ses investissements et étant d'autant plus enclin à les réaliser qu'un bail à long terme lui permet d'en tirer pleinement profit.

« ... il ne pouvait être de l'intérêt même [des métayers] de consacrer à des améliorations ultérieures aucune partie du petit capital qu'ils pouvaient épargner sur leur part du produit, parce que le seigneur, sans y rien placer de son côté, aurait également gagné sa moitié de ce surcroît de produit. ... Ce pouvait bien être l'intérêt du métayer de faire produire à la terre autant qu'elle pouvait rendre, avec le capital fourni par le propriétaire ; mais ce ne pouvait jamais être son intérêt d'y mêler quelque chose du sien propre » (SMITH, [1776] 1991 : 482). Cette incitation négative conduit à développer ce que l'on désignerait aujourd'hui par des comportements opportunistes : « En France, ... les propriétaires se plaignent que leurs métayers saisissent toutes les occasions d'employer leurs bestiaux de labour à faire des charrois plutôt qu'à la culture, parce que, dans le premier cas, tout le profit qu'ils font est pour eux, et que, dans l'autre, ils le font de moitié avec leur propriétaire » (SMITH, [1776] 1991 : 482). Le système de tenure le plus efficace reste le fermage, l'argument reposant sur l'incitation relativement aux investissements : « Quand ces fermiers ont un bail pour un certain nombre d'années, ils peuvent quelquefois trouver leur intérêt à placer une partie de leur capital en améliorations nouvelles sur la ferme, parce qu'ils peuvent espérer de regagner cette avance, avec un bon profit, avant l'expiration du bail » (SMITH, [1776] 1991 : 483).

La dynamique conduisant de l'esclavage au servage, au métayage et au fermage se traduit par toujours plus d'efficacité, du fait d'une motivation croissante de l'acteur économique : motivation du métayer relativement à l'investissement en travail, comparativement à l'esclave ou au serf ; motivation du fermier relativement aux investissements productifs, comparativement au métayer.

Le point de vue de praticiens

Deux ouvrages portant sur le métayage en France, publiés à un siècle d'écart, proposent des analyses particulièrement riches préfigurant, à beaucoup d'égards, certaines idées développées ces dernières années sur un plan théorique.

Dans son *Guide des propriétaires de biens soumis au métayage* [1826], DE GASPARIN (ancien préfet, ancien ministre de l'Agriculture et propriétaire de métairies) explique l'existence du métayage par la combinaison de plusieurs éléments : dotations inégales en facteurs de production, contraintes en capitaux et en capacités de gestion des tenanciers, et risque relatif au paiement d'un fermage dans un contexte de marchés imparfaits. Le paiement d'un fermage dépend, en effet, « du succès des récoltes et de leur bonne vente », ce qui renvoie aux risques climatiques et économiques.

« Aussi peut-on assurer que les pays dont le climat est inconstant et où d'autres causes irrégulières viennent souvent troubler l'équilibre des produits sont ceux que la nature condamne le plus irrévocablement à la continuation du métayage. ... On [le propriétaire] y courra de grands dangers en contractant un fermage avec des tenanciers qu'une continuité de désastres peut rendre insolvables, et l'on sera toujours obligé de s'en tenir à un autre mode d'exploitation. Les fréquentes oscillations du prix des denrées produisent les mêmes effets » (1832 : 31).

En dernière analyse, c'est la pauvreté des métayers qui constitue l'obstacle essentiel à leur conversion au fermage (1832 : 30). Cette conversion est jugée souhaitable, de Gasparin dénonçant, comme les économistes classiques, la « médiocrité inhérente à ce mode de culture », qu'il explique en évoquant deux raisons renvoyant l'une et l'autre à la question des incitations. D'une part, les métayers ne sont guère incités à travailler intensément : « ... sur leurs métairies ils ne font que le plus nécessaire, craignant, par un travail extraordinaire, de faire une concession à leurs maîtres, et de ne pas retirer assez du fruit de leur labeur » (1832 : 51-52). Le métayer peut ainsi négliger la métairie lorsqu'il dispose par ailleurs de sa propre exploitation « où il recueille en entier le produit de son travail » ; il peut aussi utiliser les animaux nourris sur l'exploitation pour travailler à son compte chez les agriculteurs voisins, etc. En bref, le métayage décharge le propriétaire de la gestion courante de l'exploitation mais « veut l'œil du maître », ce qui lui impose d'exercer une surveillance « fâcheuse » pour éviter tant les fraudes, en particulier au moment des récoltes, qu'un emploi sous-optimal (de son point de vue) de la force de travail du métayer. Cette intervention du propriétaire dans la gestion de l'exploitation, qui inclut également la charge de vendre sa part de la production, rend le métayage peu compatible avec l'absentéisme du propriétaire. Le rôle joué par les relations de clientèle et par la confiance dans le respect des termes du contrat de métayage est également souligné par de Gasparin, ainsi que le coût de la perte de cette confiance – l'expulsion du tenancier de la métairie

(1832 : 64). D'autre part, les réticences du propriétaire – comme du métayer – à réaliser des investissements constituent une explication de cette « médiocrité » (1832 : 58).

L'auteur module toutefois ses critiques en soulignant que le métayage n'est pas le produit d'un choix, mais d'une nécessité.

« Le métayage n'est point un arrangement arbitraire, indépendant des circonstances sociales, mais ... c'est un contrat nécessaire, obligé, quand, la population agricole ne possédant pas de capitaux, elle est en même temps libre, que les propriétés territoriales ne sont pas entre ses mains, et enfin que les propriétaires sont assez riches pour chercher des loisirs, ou qu'ils peuvent employer leur temps à d'autres occupations mieux rétribuées ou plus importantes pour eux. La première circonstance interdit le fermage à prix d'argent ; la seconde ne permet pas de songer aux cultures serviles ; la troisième oblige les cultivateurs à prendre les terres d'autrui en payant une rente ; la dernière empêche le propriétaire de se livrer lui-même à l'exploitation de ses terres par le moyen d'ouvriers salariés » (1832 : 88-89).

Le métayage reste ainsi, dans certaines circonstances, le mode de faire-valoir préférable. Après avoir peint un tableau quasi apocalyptique du sort des propriétaires de métairies, obligés d'investir un temps considérable dans le suivi de leurs exploitations – tâches qui « empêchent un grand propriétaire de pouvoir disposer aussi librement de sa vie que sa fortune semblerait le permettre » (1832 : 48), DE GASPARIN conclut :

« ... mais, d'un autre côté, si nous comparons leur sort [des propriétaires de métairies] à celui des propriétaires, obligés, sans vocation, à faire valoir eux-mêmes leurs terres, et de l'autre celui des obstacles que l'on éprouve en s'obstinant à conclure des baux à ferme, quand le pays ne présente ni les capitaux, ni les hommes qui pourraient concourir à l'exécution de ce plan, on jugera que tous les inconvénients que nous venons d'indiquer sont encore les moindres que l'on puisse choisir » (1832 : 49).

Le métayage, système transitoire permettant de passer de l'esclavage ou du servage à une « exploitation libre », est une nécessité.

« Ainsi le métayage est un état agricole inférieur au fermage, supérieur aux cultures serviles ; mais c'est un état nécessaire, forcé, qui ne mérite pas le blâme de ceux qui sont plus heureux, mais qui doit exciter toute l'émulation des pays qui y sont retenus, afin de s'élever plus haut » (1832 : 89).

L'auteur en souligne également les avantages pour les producteurs sans terre. Il note en particulier que le métayage permet l'assurance d'un travail constant, pour eux-mêmes et leurs familles, que ne garantit pas le marché du travail auquel ils auraient accès comme salariés (ce

qui traduit, en termes économiques modernes, l'imperfection du marché du travail rural) : « L'incertitude où se trouvent les ouvriers de pouvoir toujours trouver un emploi utile à leur temps est le plus grand mal qui les afflige » (1832 : 50). De plus, la situation des métayers reste toujours préférable à celle des ouvriers agricoles ; dans le cas contraire, les métairies seraient abandonnées, remarque l'auteur. De Gasparin évoque également le rôle joué par le statut social des métayers, supérieur à celui des ouvriers agricoles du fait de la responsabilité de la gestion d'une exploitation et d'une relative indépendance. Cet élément « psycho-social », trop souvent oublié par les économistes modernes, peut rendre discutable le fait de poser métayage et salariat comme les deux termes d'une alternative qui s'offrirait au tenancier.

Comme l'ouvrage de De Gasparin, celui de Rouveroux, intitulé *Le métayage. Ce qu'il faut en savoir* (non daté, mais la préface suggère une publication vers 1933), est avant tout l'œuvre d'un praticien. Son auteur est attaché aux Études financières du Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie. Les arguments avancés par Rouveroux pour expliquer l'intérêt du métayage du point de vue des tenanciers renvoient avant tout au risque, à l'imperfection des marchés et au niveau d'accumulation de capital. Le métayage permet en effet de minimiser les débours monétaires, réduisant ainsi les risques liés à l'évolution des cours des produits et à l'instabilité monétaire (l'ouvrage est rédigé à l'époque où la crise de 1929 touche la France).

« Les variations brusques des cours des produits agricoles et l'instabilité de la situation monétaire ont montré les inconvénients que présentent, dans des périodes difficiles, les baux agricoles comportant le paiement d'un loyer fixe en argent » (n.d. : 13).

Cet arrangement résout également, pour le métayer, le problème d'accès au crédit agricole. L'argument, faisant référence à l'absence de garanties que pourrait apporter le métayer, est ici moins relatif à l'imperfection du marché du crédit qu'à l'accumulation de capital du tenancier. Pour les tenanciers, le métayage pallie aussi les imperfections du marché du travail, bien que l'argument soit jugé moins déterminant qu'à l'époque où écrivait de Gasparin.

Du point de vue des propriétaires, on retrouve l'argument de minimisation des débours monétaires (donc de stratégie anti-risque) dans un contexte de grande incertitude, le métayage permettant d'éviter l'emploi d'une main-d'œuvre salariée. Le métayage permet également de pallier les imperfections du marché du travail, *i.e.*, dans ce cas, les difficultés de recrutement d'une main-d'œuvre salariée « adaptée aux exigences

***Le métayer
doit cultiver
« en bon père
de famille ».***

de la culture directe ». Sous certaines conditions, le métayage présente des avantages spécifiques par rapport aux modes de faire-valoir alternatifs. Le faire-valoir direct nécessite des connaissances et surtout une présence permanente. Rouveroux rappelle que la plupart des propriétaires de métairies ne pourraient pas, en raison de leurs aptitudes ou du temps réduit dont ils disposent, les exploiter directement. Le fermage, quant à lui, présente l'avantage d'affranchir le propriétaire de tout souci pendant la durée du bail, mais lui procure toujours un bénéfice plus réduit que le métayage.

« Le cultivateur qui assume seul tous les risques de l'exploitation, ne consent à payer un loyer fixe qu'autant que celui-ci lui laisse, en année normale, une marge suffisante, tous ses frais payés, pour faire face aux calamités éventuelles dont il serait seul à supporter les conséquences » (n.d. : 185).

Rouveroux consacre de longs développements au couple incitation/contrôle, en traitant en particulier de la participation du propriétaire à la surveillance de l'exploitation, des obligations contractuelles du métayer, de la durée des baux et des apports du propriétaire. Le contrôle du propriétaire (ou, s'il réside loin de la métairie, de son régisseur), considéré comme indispensable, porte principalement sur la fixation de l'assolement afin que le métayer ne provoque pas un épuisement de la terre en multipliant les cultures « à revenu immédiat », sur le partage des produits et sur la commercialisation des produits non partagés en nature. Les obligations du métayer sont précisées par la loi du 18 juillet 1889, reprise en général dans les baux écrits. Le métayer doit habiter la métairie (afin de faciliter la surveillance du propriétaire) ; il doit cultiver « en bon père de famille ».

« Il est pratiquement impossible, on le conçoit, d'expliquer en détail ce que comporte une telle obligation ... C'est à l'usage suivi dans chaque région qu'il faut s'en tenir pour juger si les terres labourables, les vignes, les prairies, qui sont l'objet de son bail, ont été cultivées et soignées convenablement par un métayer déterminé » (n.d. : 39).

Il ne peut épuiser la terre, négliger certaines terres pour se livrer exclusivement à la culture des plus fertiles, augmenter l'étendue des récoltes qui sont à son seul profit. Le métayer doit également s'entourer d'un personnel suffisant pour effectuer, dans de bonnes conditions et en temps utile, les travaux de l'exploitation ; certains baux précisent d'ailleurs le nombre minimum d'hommes et de femmes devant constituer le personnel de la métairie. Fréquemment, des clauses stipulent que le métayer doit employer son temps exclusivement pour les besoins du domaine, qu'il doit utiliser sur les terres de la métairie les fumiers produits, entretenir les prairies, les luzernières, les fossés, les haies, etc. Le bail

spécifie parfois l'assolement, ou encore les quantités d'engrais et d'amendements qui doivent être achetées et les conditions de leur emploi. D'une façon générale, le métayer est responsable des dégradations et pertes survenues pendant la durée du bail (n.d. : 38-41). Le risque de comportement opportuniste du métayer est également réduit par une codification précise des conditions de transfert de la métairie : dates des mutations, droits et devoirs du métayer sortant et du métayer entrant, expertise lors du transfert (cheptel vif, matériel, stocks de foin, paille, état des terres, etc.) (n.d. : 99-132). Une autre mesure visant à limiter un comportement « insatisfaisant » du métayer concerne l'entretien du matériel ; lorsque ce dernier a été acheté par le propriétaire, cet entretien est payé par moitié par le métayer car « la non-participation du colon aux frais de réparation serait, incontestablement, de nature à compromettre l'entretien du matériel par celui-ci » (n.d. : 161).

Les avantages, en termes d'incitation et de contrôle, des durées des baux de métayage sont également discutés. Selon les partisans – peu nombreux selon Rouveroux – des baux annuels traditionnels,

« ... la crainte du renvoi possible à la fin de chaque année serait de nature à inciter le colon à accepter les conseils et à suivre les prescriptions du maître, alors que les baux de longue durée seraient une prime à la désobéissance ou à la négligence systématique ; les mauvais colons, certains d'être maintenus en possession de leur domaine pendant un temps prolongé, se montrant rebelles à toute amélioration et s'étiolant dans la routine et la paresse » (n.d. : 94).

L'auteur est quant à lui partisan des baux de plus longue durée – 3, 6, 9, 15 voire 20 ans – qu'il voit se développer (ROUVEROUX, n.d. : 93-97). Ces baux permettraient en effet une meilleure stabilisation des métayers, à une époque où le recrutement est difficile ; nous dirions aujourd'hui qu'ils limitent les coûts de transaction induits par le fonctionnement imparfait du marché du travail. Une association prolongée (et que les partenaires savent telle du fait du bail) limiterait les conséquences des différends qui peuvent survenir entre le propriétaire et le métayer, en modifiant les termes du jeu conflictuel potentiel par la personnalisation des rapports. Un autre avantage des baux de longue durée est de permettre aux propriétaires de prévoir un programme d'investissements échelonnés sur plusieurs années. Enfin, en raison des assolements, le métayer doit, pour profiter pleinement du produit de son travail, rester plus d'une année.

Afin d'inciter les métayers à introduire des innovations technologiques dans les systèmes de culture et face aux réticences des tenanciers à employer certains facteurs de production en raison du coût des intrants

« modernes », de leur efficacité jugée incertaine (rappelons que l'auteur écrit dans les années trente) ou de peur de ne pouvoir retirer le bénéfice de la dépense en cas de départ (arrière-effet de la fumure), Rouveroux mentionne une prise en charge croissante d'une partie de certaines dépenses d'exploitation (semences sélectionnées, engrais chimiques) par les propriétaires.

S'opposant aux critiques usuelles, qui faisaient par exemple qualifier le métayage « d'association sur un sol pauvre du travail lent et du capital timide » (Drouyn de l'Huys, cité par l'auteur, n.d. : 181), Rouveroux considère que le métayage peut être un mode de faire-valoir tout aussi efficient que le fermage ou le faire-valoir direct si le couple incitations/contrôles est bien géré par le propriétaire.

« Il ne faut pas chercher la cause du mal dans le mode d'exploitation ; c'est dans la façon dont il est pratiqué qu'elle réside. Que les propriétaires exercent une surveillance plus active sur leurs colons, qu'ils vivent en contact plus étroit avec eux, qu'ils leur apportent un concours plus actif, que les colons, de leur côté, aient plus confiance dans leurs maîtres, qu'ils suivent leurs conseils, qu'ils acceptent leur collaboration, et l'on verra toutes les métairies bien cultivées ... » (n.d. : 189-190).

Il remarque par ailleurs que dans les régions où le fermage et le faire-valoir direct coexistent avec le métayage, les résultats obtenus avec les trois modes d'exploitation sont généralement comparables.

En définitive, ces deux praticiens rejoignent les auteurs classiques sur de nombreux points, mais insistent davantage sur certains éléments peu ou non appréhendés par ces derniers. Ils soulignent ainsi le caractère déterminant de l'intervention du propriétaire dans la gestion de la métairie à travers le couple incitations/contrôles, le rôle du risque se traduisant par une stratégie de minimisation des débours monétaires, les contraintes en termes de capital humain, ou encore les imperfections du marché du travail et des marchés des produits agricoles.

La rupture néoclassique

Avec le développement de l'approche néoclassique, l'analyse économique est conduite sur la base de modèles théoriques marginalistes, hypothético-déductifs, formalisés mathématiquement. Plusieurs revues de la littérature ont été publiées, auxquelles je renvoie pour des analyses plus détaillées et pour le substrat mathématique des raisonnements (BINSWANGER et ROSENZWEIG, 1984 b ; JAYNES, 1984 ; QUIBRIA et RASHID,

1984 ; RAO, 1986 ; OTSUKA et HAYAMI, 1988 ; SINGH, 1989 ; OTSUKA *et al.*, 1992 ; DASGUPTA *et al.*, 1999 ; DUBOIS, 2000). Les deux modèles de référence présentés ici s'inscrivent dans une perspective néoclassique orthodoxe mais sont opposés car, dans le premier, le postulat de maximisation est appliqué au tenancier et, dans l'autre, au propriétaire foncier. Ils restent simples dans leurs fondements, la transaction se limitant aux seuls facteurs terre et travail dans un environnement compétitif.

Le modèle marshallien

Dans le modèle dit « de Marshall » (la position de Marshall étant plus nuancée que celle qu'on lui prête, cf. MARSHALL, 1920), le tenancier cherche à maximiser son profit dans le cadre d'un marché compétitif. Le taux de partage du produit, le salaire que pourrait obtenir le métayer sur le marché du travail et la quantité de terre sont des variables exogènes. Le tenancier choisit la quantité et l'intensité du travail investi ; on suppose ainsi que le propriétaire ne dispose d'aucun moyen pour contrôler le travail du tenancier, du fait du caractère spatial de la production agricole et de l'incertitude caractéristique de cette production, qui exclut toute possibilité d'inférer, au vu d'une mauvaise récolte, un trop faible investissement en travail. Dans ces conditions, la logique néoclassique d'optimisation de l'emploi d'un facteur de production (égalisation du coût marginal de ce facteur et de son produit marginal) conduit le métayer à investir son travail jusqu'au point où la valeur de la seule part du produit marginal qui lui revient (et non le produit marginal total) atteint le salaire de marché. Le travail fourni par le tenancier est employé en quantité sous-optimale, dans la mesure où seule une fraction de son produit marginal égalise son coût marginal. Le métayage correspond donc, selon ce modèle, à un mode de faire-valoir économiquement inefficent : le profit total et la production totale sont moindres que dans le cas d'une production en faire-valoir direct ou en fermage.

Dans les années 1940-1950, Schickele et Johnson développent des analyses dans une optique « marshallienne » orthodoxe (considérant des marchés parfaits). En 1941, Schickele défend l'idée d'une moindre intensité de la production en métayage, mais il évoque aussi les éléments qui contribuent, dans les conditions américaines de l'époque, à réduire cet effet négatif. La production de céréales étant extensive, l'incidence d'une moindre intensité de l'exploitation ne peut être que minime. Lorsque l'élevage se développe (l'auteur s'appuie sur le cas de la *Corn Belt*), il est d'usage, parallèlement au contrat de partage du produit pour les céréales, de verser un fermage pour les terres de pâture et de

Le travail fourni par le tenancier est employé en quantité sous-optimale, dans la mesure où seule une fraction de son produit marginal égalise son coût marginal. Le métayage correspond donc à un mode de faire-valoir économiquement inefficent.

ne pas inclure dans le contrat l'activité d'élevage, ce qui permet au tenancier de tirer tout le profit souhaité de l'activité la plus intensive. Enfin, il est également usuel que le propriétaire partage certains coûts de production, tel l'achat de fertilisants chimiques ou de semences sélectionnées, lorsque ces dépenses augmentent (l'auteur écrit à une époque où se généralisent les techniques de production modernes). SCHICKELE précise : « ... si le propriétaire partageait également le coût de tous les intrants, l'intensité de la production serait optimale » (1941 : 195). Toutefois le partage, ne portant jamais sur le travail et l'équipement, ne peut que limiter mais non éliminer le sous-emploi des facteurs dont le coût n'est pas divisé.

Ce point sera repris par HEADY (1947) de façon plus normative : la seule condition permettant une allocation optimale des facteurs, dans un contrat de métayage, est que le coût des facteurs variables soit divisé entre le tenancier et le propriétaire dans les mêmes proportions que la production (1947 : 673).

Pour de nombreux auteurs classiques, la précarité de la tenure constituait un problème essentiel relativement aux investissements. JOHNSON (1950), au contraire, suggère que la solution au problème de la plus faible intensité de la production prévue par le modèle marshallien tient dans cette précarité. Si le tenancier ne peut être congédié, il est difficile pour le propriétaire d'imposer une certaine intensité de la production (cette idée sera par la suite modélisée formellement par NEWBERRY, 1975). Johnson évoque également d'autres moyens dont dispose le propriétaire pour protéger ses intérêts. Il peut allouer au métayer un lot de dimension réduite, afin de le forcer à conduire intensivement sa production (stratégie mentionnée, plus d'un siècle plus tôt, par Sismondi). Il peut aussi partager les coûts de production dans les mêmes proportions que la production (Johnson rejoint Schickele et Heady).

Pour SISMONDI, l'augmentation de la pression démographique conduit à une hausse de la demande de métairies et permet aux propriétaires d'imposer, en divisant leurs métairies, une intensification dans l'emploi du facteur travail ([1819] 1991 : 166). La concurrence entre les métayers peut aussi les obliger à accepter une part de la production réduite au tiers et, à la limite, les laisser à un simple niveau de subsistance.

Le modèle marshallien n'a pas manqué de faire l'objet de critiques. Il n'explique pas l'existence de ce mode de faire-valoir mais s'intéresse uniquement à son efficacité, comparée à d'autres formes de tenure. Il prend en compte la seule optimisation du tenancier et ignore celle du propriétaire. Enfin, empiriquement, les plus faibles rendements prédits sont loin d'être systématiquement vérifiés.

Le modèle de Cheung

La contradiction évidente entre les déductions logiques du modèle marshallien et les observations empiriques faisant état de la survivance d'un mode de faire-valoir supposé inefficent suscite, à partir de la fin des années 1960, un renouvellement de l'analyse économique du métayage. Le modèle de CHEUNG (1968, 1969 a) marque le début de cet intérêt renouvelé. Ce modèle retient une perspective symétriquement opposée à celle du modèle marshallien, en se fondant sur l'hypothèse d'un comportement d'optimisation du propriétaire foncier et non du tenancier. Cheung complexifie la modélisation, en posant comme variables endogènes le taux de partage du produit et la superficie allouée par les propriétaires fonciers aux tenanciers ; le coût d'opportunité du travail du tenancier (salaire de marché) reste exogène. Deux facteurs de production sont retenus, la terre et le travail. Le modèle postule un coût de transaction nul. Le propriétaire peut jouer sur la superficie allouée aux métayers (nombre et dimension des parcelles), décider du taux de partage et contrôler la quantité de travail fourni par le métayer. Ce contrôle sur l'exécution des termes du contrat est rendu possible, implicitement, par l'absence de toute incertitude sur la production.

Les coûts de transaction désignent les coûts induits, lors d'une transaction, par le fait de devoir trouver un partenaire, de négocier l'accord, de contrôler la qualité du produit ou du service (mise au point de normes) et de résoudre les conflits qui peuvent surgir. On peut distinguer les coûts de transaction *ex ante*, des coûts *ex post*. Les premiers correspondent aux coûts d'accès à l'information permettant de définir en qualité et quantité le bien ou le service, objet de la transaction, et de rechercher l'agent économique avec lequel la transaction s'opérera, et au coût de négociation des termes du contrat (formel ou non) qui régira la transaction. Les seconds sont induits par le fait que les contrats ne peuvent pas être « complets » (il faudrait être en mesure d'explicitement toutes les situations pouvant advenir une fois le contrat conclu et de définir par avance les modalités de gestion de ces situations) et demandent la mise au point de procédures de contrôle du respect des engagements contractuels (*enforcement*). Ces coûts *ex post* comprennent également le coût du règlement des différends, les coûts de renégociation du contrat et les pertes induites par le comportement opportuniste des acteurs.

Pour maximiser son profit, le propriétaire fixe le taux de partage à un niveau tel que le revenu du métayer soit égal au salaire qu'il percevrait sur le marché (compétitif) du travail. Il divise ses terres entre différents tenanciers : ce morcellement permet d'éviter la baisse de la productivité marginale de la terre qui se produit lorsque la superficie cultivée par

tenancier croît (CHEUNG, 1968 : 1111). À l'équilibre, la rente perçue par hectare est, comme dans un cas de fermage, égale au produit marginal de la terre ; le produit marginal du travail du tenancier correspond à ce que serait son salaire sur le marché du travail ; le taux de partage du produit doit être tel qu'il satisfasse simultanément ces deux conditions (1968 : 1113-14). En définitive, dans des conditions de marchés parfaits (sans coûts de transaction), le métayage est un contrat efficient ; l'allocation des facteurs de production et la distribution des revenus sont identiques entre fermage et métayage, si le respect des termes du contrat peut être assuré.

Ce modèle, comme le modèle marshallien, a fait l'objet de critiques. Il dépend fondamentalement de la capacité du propriétaire à fixer de façon unilatérale le taux de partage de la récolte, le nombre et la superficie des parcelles allouées aux différents tenanciers, et à imposer et contrôler sans coûts le niveau désiré de l'investissement en travail du métayer. Dans les faits, le taux de partage est le plus souvent déterminé par les usages locaux et non pas décidé par le propriétaire. Cheung construit un modèle montrant qu'avec des droits de propriété bien définis et un fonctionnement libre des marchés, l'allocation des ressources est efficiente quel que soit le mode de faire-valoir. Il n'explique donc pas l'existence du métayage, puisque tous les modes de faire-valoir sont équivalents en termes d'efficacité économique, de valorisation des facteurs et de partage du produit. Dans ces conditions, qu'est-ce qui détermine le choix du mode de faire-valoir ? La réponse apportée par CHEUNG lui-même (1969 a, 1969 b) le conduit à sortir des conditions postulées par son modèle : ce seraient les coûts de transaction – variables selon les différents modes de faire-valoir – et l'aversion au risque qui conduiraient à la coexistence de plusieurs types de tenure.

La Nouvelle Économie Institutionnelle

On assiste, à partir des travaux de Cheung, à un foisonnement d'analyses dont une caractéristique majeure est de s'éloigner du modèle néo-classique orthodoxe, pour appréhender la rationalité économique du métayage au regard d'éléments tels que l'imperfection ou l'inexistence de certains marchés, les asymétries informationnelles ou l'attitude face au risque. Cette rupture par rapport à l'économie des marchés concurrentiels purs et parfaits nous fait entrer dans un champ de recherche parcouru par la Nouvelle Économie Institutionnelle (entendue dans une acception large).

Les modèles évoqués sont tous construits dans une logique hypothético-déductive et conservent le postulat d'agents maximisateurs. Cette revue, qui restera littéraire et volontairement partielle, en donnera une idée réductrice. L'objectif essentiel est de cerner les hypothèses avancées par les économistes contemporains pour expliquer l'existence du métayage. Les modèles ne seront donc pas présentés dans le détail ; nombre de leurs différences resteront occultées.

Ces dernières proviennent de choix relatifs aux postulats retenus dans la construction du modèle :

- endogénéisation ou non de certaines variables, comme le taux de partage de la production, le niveau de la rente locative, le salaire de marché, la superficie disponible en faire-valoir indirect, etc. ;
- (in)existence et fonctionnement (parfait ou imparfait) des marchés fonciers (achat et location), du travail, du crédit, de l'assurance, des intrants, des prestations de service ;
- prise en compte ou non du risque, limité à la fonction de production ou jouant également sur le niveau des salaires agricoles, la possibilité de trouver un emploi sur le marché du travail, etc. ; une différence importante viendra de la prise en compte d'une seule ou de plusieurs sources de risques ;
- caractéristiques de la production : existence ou non de rendements d'échelle, indivisibilité des facteurs de production, variabilité des rendements ;
- situation des métayers : capacités techniques, mobilité, disponibilité ou non en ressources pour s'auto-assurer, payer éventuellement un fermage, disposer d'avances avant récolte, avoir accès au crédit, etc. ;
- intervention ou non du propriétaire foncier dans le procès de production ;
- postulats comportementaux : attitude face au risque, comportement opportuniste ou pas ; le risque d'aléa moral peut être vu comme unilatéral ou (plus rarement) bilatéral ;
- caractéristiques des contrats : simples ou liés (*interlinked*, *i.e.* organisant des transactions gérées normalement sur plusieurs marchés), portant sur une seule période ou renouvelables (statiques ou dynamiques), portant uniquement sur la terre et le travail ou intégrant d'autres facteurs de production, répartissant d'une façon ou d'une autre les charges entre les partenaires ;
- contrôle, possible ou non, des termes du contrat par le propriétaire foncier ;
- incidence, forte ou ignorée, des asymétries informationnelles ;
- choix de l'agent maximisateur : le propriétaire, le tenancier ou les deux acteurs ?
- possibilité offerte ou pas aux acteurs de pratiquer simultanément plusieurs types de contrats (métayage, salariat, location, faire-valoir direct avec emploi de salariés).

Le métayage sera vu successivement comme un moyen de partager des risques, comme un système d'incitations, comme un outil de sélection des tenanciers, comme un palliatif à l'imperfection des marchés, permettant

Dans le cas d'une location, le tenancier supporte tous les risques de la production ; dans le cas d'un mode de faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée, c'est le propriétaire qui en supporte le poids ; un contrat de métayage permet de répartir le risque entre les deux parties.

la réduction des coûts de transaction, ou enfin comme un palliatif à une dotation limitée en facteurs de production. Cette perspective analytique facilite la présentation mais reste arbitraire, les bouclages étant en fait nombreux entre ces différents déterminants qui renvoient tous, d'une façon ou d'une autre, au risque, à une information imparfaite et aux coûts de transaction. Un même modèle pourrait ainsi être évoqué dans différentes sections.

Le métayage comme système de partage du risque

Parmi les économistes contemporains, l'idée du métayage comme système de répartition et de transfert du risque a été initialement avancée par CHEUNG (1969 a, 1969 b), qui note une répartition différente de la variance de la production entre les partenaires selon le type d'arrangement contractuel. Dans le cas d'une location, le tenancier supporte tous les risques de la production ; dans le cas d'un mode de faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée, c'est le propriétaire qui en supporte le poids ; un contrat de métayage permet de répartir le risque entre les deux parties. Le type d'arrangement contractuel varie donc selon l'attitude des partenaires face au risque. Si le propriétaire foncier est indifférent au risque et que le tenancier potentiel témoigne d'une aversion au risque, les terres de l'exploitation sont travaillées en faire-valoir direct avec un contrat de travail salarié pour le « tenancier potentiel ». Si le propriétaire témoigne d'une aversion au risque et que le tenancier y est indifférent, ils optent pour un contrat de fermage. Si enfin les partenaires sont tous deux « aversés » au risque, ils optent pour un contrat de métayage, le risque étant alors réparti au prorata du partage du produit.

Il est généralement admis que la propension à assumer le risque croît avec le degré de richesse et donc, dans une société paysanne, avec la disponibilité en terre. Dans tous les modèles de ce type, les propriétaires fonciers sont ainsi supposés avoir une moindre aversion au risque que les métayers (le propriétaire supportant davantage de risques que s'il afferma sa terre). Les différences dans l'attitude face au risque des tenanciers comme des propriétaires fonciers expliqueraient la coexistence locale, souvent observée, du métayage et du fermage (BINSWANGER et ROSENZWEIG, 1984 b). Les dynamiques temporelles des modes de faire-valoir seraient, elles, à mettre en rapport avec des modifications dans le niveau de risque et/ou dans le niveau

d'accumulation de capital des partenaires, en tant qu'élément conditionnant la prise de risque.

L'hypothèse justifiant l'existence du métayage par un objectif de partage du risque a fait l'objet de plusieurs types de critiques. JAYNES (1984) remarque que les coûts variables, à l'exception du travail, sont souvent préfinancés par le propriétaire, la quote-part des coûts imputables au tenancier venant en déduction de sa part de la production, après la récolte ; la répartition du risque est alors, de fait, asymétrique. ALLEN et LUECK (1992 a) notent qu'en matière de partage du risque, le système usuel de partage de la production physique (répartition des risques agroclimatiques) n'est pas le meilleur. La stratégie anti-risque serait mieux concrétisée par un partage de la valeur de la production, qui permet d'intégrer la répartition des risques liés à la commercialisation, et plus encore par un partage du revenu net, intégrant alors le risque lié au choix d'un itinéraire technique coûteux. Enfin, certains auteurs soulignent qu'un partage identique de la variance de la production pourrait être assuré, aussi bien pour le propriétaire que pour le tenancier, par une combinaison de contrats de travail et de contrats de location (STIGLITZ, 1974 ; NEWBERRY, 1975 ; REID, 1976). Il est toutefois reconnu que l'hypothèse reste valide lorsque les sources de risque sont multiples, en particulier lorsque les risques ne concernent pas seulement la production. C'est le cas des risques liés à l'accès au marché du travail, pour le tenancier (pas de garantie de trouver un emploi) comme pour le propriétaire (accès à la main-d'œuvre salariée) ; des risques liés au niveau de rémunération (variable) sur ce marché ; des risques de ne pas trouver en temps opportun un attelage à louer, etc. (ALLEN, 1984 ; NEWBERRY, 1977 ; NEWBERRY et STIGLITZ, 1979).

Le seul partage du risque est donc considéré comme un déterminant non suffisant pour expliquer le métayage ; il reste indispensable de faire intervenir d'autres éléments : absence ou imperfection des marchés de l'assurance, du travail, des produits, etc. Le risque intervient donc généralement dans la théorisation du choix contractuel comme l'un des termes entre lesquels un arbitrage doit être effectué. Ainsi Cheung explique-t-il le choix de l'arrangement contractuel par un compromis entre la répartition du risque et la minimisation des coûts de transaction en postulant que ces derniers sont plus élevés dans le cas du métayage que d'une location. STIGLITZ (1974) – et à sa suite de nombreux théoriciens du métayage – envisage un compromis entre le partage du risque et l'incitation, lorsque les coûts de supervision et de contrôle du travail sont élevés.

Le métayage comme système d'incitation du tenancier

Une hypothèse centrale de nombreuses analyses économiques du métayage envisage ce dernier comme un système de motivation, d'incitations, et donc comme un substitut au contrôle, à la supervision (LUCAS, 1979 ; OTSUKA *et al.*, 1992 ; RAO, 1987 ; ROUMASSET et Uy, 1987 ; STIGLITZ, 1974). Cette question des incitations est au cœur de la théorie de l'agence, qui cherche à concevoir un contrat bilatéral optimum entre un « principal » (mandant) et un « agent » (mandataire qui fournit une prestation au principal), à travers la mise au point d'un système de rémunération tel que l'agent soit incité à agir dans l'intérêt du principal.

L'agent est supposé maximiser sa fonction d'utilité en jouant sur l'effort consenti. Le principal maximise son utilité en manipulant les termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir à l'agent le niveau d'utilité que ce dernier estime pouvoir obtenir par ailleurs, s'il ne s'engage pas dans le contrat. Un « problème d'agence » se pose lorsque :

- l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent ;
- l'action de l'agent affecte le bien-être du principal ;
- il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires; l'agent a plus d'informations que le principal sur ses activités ; cette asymétrie provient du fait que les actions entreprises par l'agent sont difficilement observables par le principal ;
- le résultat de l'action n'est que partiellement dépendant de cette dernière ; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat (du point de vue du principal) provient de l'agent ou d'autres origines (climat, etc.) – cette inférence serait possible si l'action de l'agent n'était pas observable mais si son résultat était une fonction directe de son seul effort ;
- le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif.

Dans ces conditions, l'agent risque de se comporter de façon opportuniste en réduisant son effort au travail. Le problème de l'agence pose donc directement celui des incitations économiques : le contrat liant principal et agent doit rendre le revenu de ce dernier dépendant d'une façon ou d'une autre de son effort.

L'application « standard » du modèle principal-agent à l'analyse des contrats agraires, que l'on doit initialement à STIGLITZ (1974), considère le propriétaire comme le principal et le tenancier (manœuvre agricole potentiel) comme l'agent. Si l'effort consenti par le salarié agricole pouvait être observé sans coût, il pourrait être spécifié par le contrat de travail et le risque d'un investissement non optimal du facteur travail ne se présenterait pas. Une façon de résoudre ce problème d'agence est de laisser le manœuvre bénéficiaire de la totalité du produit, en le

transformant en tenancier et en lui louant la parcelle. Cette solution peut cependant se heurter à une attitude d'aversion au risque du tenancier. Le métayage est alors vu comme le résultat d'un arbitrage entre aversion au risque du tenancier et incitation. La location fournit une incitation parfaite puisque le tenancier bénéficie de la totalité de son produit marginal, mais ne contribue pas au partage du risque ; le contrat de travail salarié transfère tout le risque sur le propriétaire mais ne motive pas le « tenancier-manœuvre » ; le métayage réalise un compromis. On retrouve donc là le rôle du risque, mais couplé au problème d'agence, ignoré par les modèles de « pur partage du risque » mentionnés précédemment.

Les auteurs qui avancent cette hypothèse considèrent ainsi que le travail agricole ne peut pas – ou très difficilement – être contrôlé par le propriétaire-principal. Cette fonction du métayage comme compromis entre risque et incitation jouerait un rôle particulièrement important dans les situations de grande incertitude : la relation effort-résultat se trouve alors affaiblie, ce qui renforce le problème de l'agence, mais la nécessité de partager le risque ne permet pas d'opter pour le fermage, pourtant plus efficace comme système d'incitation. Le rôle du métayage comme système d'incitation à l'effort est également souligné lorsque les coûts de supervision du travail sont élevés : grand nombre de tenanciers par propriétaire foncier, production agricole intensive en travail et complexe à mettre en œuvre (LUCAS, 1979).

Le caractère démotivant du métayage, comparativement au fermage, peut être réduit, ou ses effets combattus, par un ensemble de dispositifs. Les modèles dynamiques de l'agence soulignent, à partir des apports de la théorie des jeux répétés, la réduction des risques de comportements opportunistes lorsqu'on passe d'une perspective statique (contrat sur une période) à une perspective dynamique avec renouvellement du contrat (idée avancée par JOHNSON, 1950, et formalisée par NEWBERRY, 1975). Le souci de conserver une certaine réputation, comme frein ou inhibiteur de comportements opportunistes, est souligné (ALLEN et LUECK, 1992 b ; HAYAMI et KIKUCHI, 1981). Cet effet-réputation se traduit, potentiellement, par un moindre coût (une moindre nécessité) de contrôle lorsque le contrat est conclu dans le cadre d'une communauté rurale marquée par de forts liens interpersonnels. Il en va de même pour des contrats noués dans le cadre de rapports de parenté entre propriétaires et tenanciers (SADOULET *et al.*, 1997). SADOULET *et al.* (1994) notent également que des métayers se trouvant dans une situation précaire et développant une stratégie de *safety first* (LIPTON, 1968) investiront leurs efforts de façon optimale, malgré le caractère « désincitatif » du partage de la production.

Le métayage résulte d'un arbitrage entre aversion au risque du tenancier et incitation.

Des « contrats liés » – arrangements dépassant la seule relation foncière et intégrant une dimension de crédit ou d'assurance – peuvent également réduire les coûts d'agence. En soi, un contrat de métayage constitue une transaction liée, en mettant en rapport deux éléments généralement échangés sur des marchés différents : le marché du travail et le marché foncier. La littérature évoquée ici dépasse ce premier niveau et prend en compte des liens entre métayage et crédit à la consommation, crédit de campagne, marché des produits (le propriétaire achetant la production du tenancier) (BARDHAN, 1980 ; BRAVERMAN et STIGLITZ, 1982 ; BRAVERMAN et GUASCH, 1984). Dans ces contrats liés, la liaison ne porte pas seulement sur des biens échangeables potentiellement sur plusieurs marchés, mais également sur des transactions présentes et des transactions futures. Ils permettent de réduire les risques de comportements opportunistes : tricher sur le produit de la parcelle travaillée en métayage peut ainsi annuler l'accès à un crédit à la consommation fourni par le propriétaire. Dans le cas d'un emprunt, la production de la parcelle en métayage sert de garantie implicite. La liaison métayage-crédit à la production permet également d'inciter le tenancier à mettre en œuvre les intrants de façon optimale et facilite l'adoption d'innovations techniques, etc.

La littérature néo-institutionnelle insiste sur le caractère efficient de ces contrats liés, dans un contexte de marchés imparfaits et d'information asymétrique. Ces auteurs limitent leurs analyses aux contrats volontairement liés, *i.e.* sans que cette liaison soit imposée par l'un des acteurs à l'autre, du fait de son pouvoir économique. Par contre, BHADURI (1973) analyse, dans un cas indien, les contrats liés métayage-crédit comme un mode d'exploitation conduisant à un endettement pérennisé du tenancier. Notons qu'outre cette fonction de minimisation des coûts d'agence, les contrats liés permettent de pallier l'incomplétude ou l'inexistence de certains marchés. Ainsi, dans une économie faiblement monétarisée, un tenancier pourra rechercher un crédit en échange de son travail ; un tel arrangement conviendra à un propriétaire foncier soucieux de minimiser ses coûts monétaires de production (BARDHAN, 1980).

Reste posé le problème – déjà mentionné par les classiques – du caractère peu incitatif du métayage vis-à-vis des investissements productifs réalisés par le tenancier. Dans cette optique, si d'autres facteurs que le travail et la terre interviennent dans le procès de production et que le métayer en a la charge, il tend à les employer en quantités sous-optimales. Le partage des coûts de production (hors travail) est la solution qui permet de remédier à ce problème (BRAVERMAN et STIGLITZ, 1986). Dans cette logique, c'est parce qu'il y a contrat de métayage

que certains coûts sont partagés ; une explication du partage des coûts renversant cette relation de causalité sera présentée ci-dessous.

Métayage et sélection des aptitudes

Le risque contractuel mis en avant par les modèles précédents tient à une asymétrie informationnelle quant aux actions de l'agent, avec un risque induit d'opportunisme (qualifié « d'aléa moral » dans la littérature). Certains modèles, dits de « filtrage » et d'autosélection (*screening-self selection*), accordent par contre une place déterminante au risque contractuel issu d'une asymétrie informationnelle quant aux capacités de l'agent (problème de « sélection adverse », dans le langage des économistes). Ces modèles sont fondés sur l'incapacité du propriétaire foncier à observer les aptitudes du tenancier potentiel. En lui offrant de choisir parmi plusieurs types de contrats (fermage, métayage ou travail agricole salarié), il le conduira à révéler cette aptitude : « Le choix contractuel véhicule de l'information relative à la perception, par l'individu, de ses aptitudes : des individus qui se considèrent particulièrement compétents opteront pour une prise en location ; des individus se considérant comme peu compétents choisiront un contrat de travail salarié ; ceux en position intermédiaire opteront pour le métayage » (NEWBERRY et STIGLITZ, 1979: 323). Cette logique est également une logique d'appariement : si une forte compétence du propriétaire se conjugue à une faible compétence du tenancier potentiel, un mode de faire-valoir direct se mettra en place, le tenancier potentiel travaillant comme salarié ; si les compétences du propriétaire sont faibles et celles du tenancier potentiel fortes, les acteurs opteront pour le fermage ; si les compétences du propriétaire comme celles du tenancier s'avèrent « moyennes », un contrat de métayage sera conclu (HALLAGAN, 1978: 352; voir également ALLEN, 1982, 1985).

Métayage, imperfection des marchés et coûts de transaction

L'inexistence ou l'imperfection des marchés de l'assurance, du crédit, du travail, des prestations de service, est la règle plus que l'exception en zone rurale des pays en voie de développement. Selon de nombreux auteurs, ces imperfections contribuent de façon fondamentale à expliquer l'existence du métayage – c'était d'ailleurs l'explication essentielle avancée par les classiques, parallèlement au niveau de richesse des tenanciers.

La prise en compte des imperfections des marchés conduit à considérer le métayage comme un mode de faire-valoir qui assure le plein emploi de certains facteurs (travail, attelage) et réduit le risque lié, du fait de ces imperfections, à l'accès aux facteurs de production.

On peut rappeler que le rôle dévolu au métayage en matière de partage du risque n'est pas sans lien avec l'absence de marché de l'assurance – le métayage fonctionnant alors comme un substitut à ce dernier. Le métayage constitue également un substitut au marché du crédit, lorsqu'un des partenaires apporte des intrants dont manque l'autre, ou encore lorsque les partenaires s'engagent dans un contrat lié métayage/crédit, le crédit apporté étant garanti, de fait, par la production de la parcelle faisant l'objet du contrat de métayage (HAYAMI et OTSUKA, 1993 ; JAYNES, 1982 ; REID, 1976). Les imperfections du marché du travail rural, outre qu'elles minent radicalement les modèles de Marshall et de Cheung, peuvent aussi contribuer à expliquer l'intérêt du métayage, tant pour le tenancier potentiel que pour le propriétaire. Un marché du travail imparfait ne peut assurer au tenancier ou aux autres membres de sa famille un emploi sûr et stable tout au long de la saison agricole ou permettre au propriétaire de trouver, en temps voulu, des travailleurs salariés (PANT, 1983). On rappellera également que les modèles de sélection mentionnés précédemment fondent leur logique sur les imperfections du marché du travail liées aux asymétries informationnelles entre les différents acteurs. Le rôle joué par les imperfections du marché des prestations de service – de la culture attelée en particulier – est également souligné : le risque de ne pas trouver à louer un attelage au moment voulu peut être évité en offrant un contrat de métayage au propriétaire d'un attelage (BLISS et STERN, 1982 ; NEWBERRY et STIGLITZ, 1979 ; PANT, 1983).

La prise en compte des imperfections des marchés conduit à considérer le métayage comme un mode de faire-valoir qui assure le plein emploi de certains facteurs (travail, attelage) et réduit le risque lié, du fait de ces imperfections, à l'accès aux facteurs de production. Elle conduit également à accorder une attention particulière aux coûts de transaction. CHEUNG (1969 a, b) a été le pionnier de l'emploi explicite du concept de coût de transaction dans l'explication du choix de mode de faire-valoir, ce choix résultant, dans son analyse, d'un arbitrage entre partage du risque et minimisation des coûts de transaction. Les modèles développés ces dernières années dans la ligne de la théorie des coûts de transaction (voir en particulier ALLEN et LUECK, 1995, 1999) conçoivent le métayage comme un type de contrat permettant, dans certaines circonstances, de réduire les coûts de transaction comparativement au fermage et au faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée. Ces modèles rejettent le rôle central accordé à l'attitude face au risque dans l'approche principal-agent initiée par Stiglitz, mais conservent une place centrale au risque d'aléa moral. Ce risque n'est cependant plus limité au seul investissement en travail du tenancier, mais intègre d'autres risques (dégradation de la ressource foncière, fraude lors du partage du produit).

Le métayage peut résoudre des problèmes transactionnels lorsque le faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée ne peut pas être

retenu du fait de coûts excessifs de contrôle de cette main-d'œuvre et que les avantages du métayage face au fermage en termes de réduction des coûts de transaction compensent ses inconvénients en termes d'incitation. MURRELL (1983) évoque ainsi les facilités de renégociation du contrat, l'ajustement automatique des gains réduisant le coût du marchandage, ou encore le fait que le métayage, vu comme une relation entre partenaires, peut permettre une réduction des coûts de supervision, en développant une relation de confiance entre les acteurs.

DATTA *et al.* (1986), parmi les premiers à avoir proposé un modèle formel, identifient différents coûts supportés par le propriétaire foncier du fait de comportements opportunistes : dans le cas du fermage, risque de surexploitation de la ressource foncière ; dans celui du faire-valoir direct avec emploi d'une main-d'œuvre salariée, moindre effort au travail du manœuvre ; dans celui du métayage, comportement opportuniste du tenancier relativement à son investissement en travail (le risque étant toutefois plus faible que dans le cas du salariat), exploitation minière du sol (moindre par rapport à une location) et fraude lors du partage du produit. Ils construisent un modèle fondé sur un compromis entre le coût de contrôle de la force de travail (C_1) et le coût de contrôle de la gestion du sol (C_2). Pour le propriétaire foncier, C_1 est maximal en faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée, minimal s'il loue sa terre ; C_2 évolue dans une logique inverse. Le choix du mode de faire-valoir minimise le coût de transaction total ($C_1 + C_2$), dans des circonstances données (cultures plus ou moins intensives en travail, pouvant dégrader plus facilement que d'autres le potentiel de fertilité du sol, etc.). L'arbitrage entre le risque de surexploitation du sol et le coût de contrôle du produit est exploré par ALLEN et LUECK (1992 a) dans le cas du Middle West américain. Dans le cas d'une location, le tenancier tend à surexploiter la ressource foncière. Le métayage restreint cette tendance, mais favorise une augmentation des coûts liés au partage du produit et aux mesures destinées à minimiser les risques de tromperie du tenancier sur la qualité et la quantité produites. En conséquence, une diminution des coûts de partage (liée par exemple à un nouveau mode de commercialisation parfaitement contrôlé) favorise le métayage. Les propriétaires institutionnels (compagnies d'assurances, etc.), moins à même d'évaluer une fraude éventuelle sur la production, sont plus enclins que des particuliers à donner leurs terres en location. Plus le rendement d'une culture est variable, plus il est difficile de contrôler une éventuelle tricherie du métayer et plus la location s'impose – ce résultat contredit donc celui que l'on peut attendre de l'hypothèse de partage du risque.

Métayage, dotations en facteurs de production et mise en commun des ressources (resource pooling)

Élément-clé des analyses du métayage proposées par les précurseurs, le rôle des différentiels de dotation en facteurs de production est resté peu exploré par les auteurs contemporains. JAYNES (1982), ESWARAN et

KOTWAL (1985), SHETTY (1988) et plus récemment LAFFONT et MATOUSSI (1995) représentent à cet égard des exceptions. Dans le modèle de Shetty, le propriétaire ne cède pas en location à un tenancier dont le niveau d'accumulation de capital est trop réduit, car aucune garantie ne peut alors jouer en cas de défaut de paiement de la rente (le modèle suppose donc un versement de la rente en fin de cycle cultural). Ces producteurs sont ainsi contraints de s'engager dans des contrats de métayage, alors que les tenanciers plus aisés peuvent, eux, prendre des terres en fermage et dégager des profits supérieurs. Dans le modèle développé par LAFFONT et MATOUSSI (1995), le choix du type de contrat (location, à la moitié, au tiers ou au quart) est déterminé par un niveau croissant de contraintes financières pesant sur le tenancier, avec parallèlement un effet « désincitatif » croissant, atténué toutefois par une logique de jeux répétés.

Les deux autres modèles se focalisent sur le partage des coûts et la complémentarité des ressources apportées par chaque acteur. Le partage des coûts est le plus souvent analysé comme une incitation vis-à-vis d'un usage efficient des intrants ; dans une telle logique, il y a partage des coûts parce qu'il y a partage du produit. JAYNES (1982) renverse cette causalité : c'est parce que les coûts doivent être partagés que s'impose le métayage. Ce partage résulte de contraintes dans les dotations en facteurs de production, dans un contexte d'imperfection des marchés de ces facteurs ; le modèle de Jaynes postule donc un propriétaire foncier subissant, comme le tenancier, une contrainte en capital. Face aux imperfections du marché du capital, propriétaire et tenancier sont incités à mettre en commun leurs ressources complémentaires (voir également REID, 1977 ; BLISS et STERN, 1982 ; QUIBRIA, 1992).

L'idée de mise en commun de ressources complémentaires est formalisée par ESWARAN et KOTWAL (1985). Leur modèle considère que les propriétaires fonciers bénéficient d'une meilleure capacité de gestion technique et économique de la production que les tenanciers, alors que ces derniers sont davantage en mesure de superviser le travail familial et de réduire ainsi les risques de comportements opportunistes lors de la mise en œuvre de la force de travail. Un contrat de métayage permet de coordonner hors marché ces avantages relatifs. Le fait que les deux acteurs soient intéressés à la production réduit fortement le risque d'aléa moral lié au fait que la gestion de la main-d'œuvre et l'apport d'expertise sont assumés par deux personnes différentes – le risque de comportement opportuniste cesse d'être unilatéral et devient ici bilatéral.

Les auteurs mentionnés dans cette section ainsi que ceux qui proposent des modèles de filtrage et de sélection cherchent à donner une explication au phénomène de l'*agricultural ladder*. Selon cette hypothèse avancée initialement par SPILLMAN (1919), on verrait se succéder dans le temps les modes de faire-valoir, parallèlement au cycle de vie de l'exploitation, en relation avec l'accumulation du capital, l'évolution de la force de travail familial et l'amélioration des capacités de gestion du producteur *via* un processus d'apprentissage. Dans la forme la plus complète de l'hypothèse, l'exploitant évolue progressivement du statut d'aide familial vers celui de salarié, de métayer, de fermier, avant de devenir propriétaire et, sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en fermage ou en métayage.

Conclusion

Au-delà de la diversité des modèles, l'approche dominante dans l'analyse des contrats agraires repose, explicitement ou implicitement, sur une caractérisation spécifique de la situation des acteurs. Les catégories de « tenanciers » et de « propriétaires fonciers cédant à bail » sont clairement distinctes (le fait qu'un même acteur puisse être simultanément ou d'une année sur l'autre dans telle ou telle catégorie n'est pas envisagé). Le statut de tenancier est considéré comme alternatif à celui de salarié agricole ; le rapport contractuel trouve sa source dans la recherche d'une adéquation entre les disponibilités en terre (et éventuellement en capital) des propriétaires et les disponibilités en travail des tenanciers. Les propriétaires sont dans une situation économique dominante relativement aux tenanciers ; les métayers sont averses au risque alors que les propriétaires sont neutres vis-à-vis du risque.

La relation entre le propriétaire et le tenancier-manœuvre est interprétée comme une relation d'agence. Le modèle principal-agent standard explique le métayage comme résultant d'un arbitrage entre risque et incitation (STIGLITZ, 1974 ; OTSUKA *et al.*, 1992 ; DEININGER et FEDER, 2001). Les modèles développés dans le cadre de l'économie des coûts de transaction retiennent par contre le postulat d'acteurs neutres vis-à-vis du risque, et mettent l'accent sur l'imperfection ou l'inexistence des marchés autres que le marché de la terre (marchés du travail non qualifié, de la gestion courante de l'exploitation, de l'expertise technico-économique, des locations d'attelage, du crédit). Ces modèles conservent cependant le postulat d'un rôle central joué par l'aléa moral, qu'ils ne limitent pas au comportement opportuniste du tenancier vis-à-vis de son investissement en travail. L'aléa moral peut venir d'autres types

d'opportunisme du tenancier (dégradation de la ressource foncière, effort insuffisant dans la supervision du travail familial ou salarié, fraude lors du partage de la production, etc.). Il peut également venir du propriétaire, lorsque ce dernier contribue au procès de production en apportant son expertise techno-économique ou son capital (modèles de *resource pooling*) ; intervient alors le risque d'aléa moral réciproque. Le choix entre les arrangements contractuels est expliqué par le poids relatif de ces risques d'agence, selon les contrats et les situations (types de sols, types de culture, etc.), le métayage intervenant comme produit d'un compromis.

Une économie compréhensive des pratiques contractuelles

Orientations de recherche

On peut dire que les développements récents de l'économie des contrats agraires combinent une (relative) hétérodoxie théorique à une orthodoxie méthodologique, avec un positionnement méthodologique correspondant à la norme disciplinaire dominante que l'on peut caractériser, en forçant quelque peu le trait, par :

- un objectif de production de théories « générales », décontextualisées (« la » théorie du métayage...)
- une recherche reposant sur une modélisation hypothético-déductive conduite *in abstracto* (ce que SIMON, 1986 b, désigne par *armchair economics*) ;
- une approche objectiviste reposant sur des modèles de décision postulés, considérant que l'on peut faire l'économie d'une investigation de la « vision du monde » des acteurs ;
- un rapport indirect ou distancié à l'empirie, au « terrain », avec le test de modèles théoriques à partir de bases de données statistiques ou de données collectées à travers des enquêtes conduites à grande échelle au moyen de questionnaires standardisés, avec délégation par le chercheur de cette collecte.

Face à ce constat, la démarche retenue dans le cadre de cette étude cherche à combiner : a) les apports théoriques indéniables de ces

recherches, qu'elle utilise comme « intuitions de recherche » ; les pratiques contractuelles sont ainsi analysées en portant une attention particulière à l'attitude face au risque, à la question des incitations et de l'opportunisme des acteurs, à l'imperfection ou l'inexistence des marchés, aux coûts de transaction ; b) un positionnement méthodologique économiquement plus hétérodoxe (production de modèles explicatifs partiels, contextualisés ; « rapport au terrain » central, constitutif de la pratique de recherche ; approche compréhensive).

Je n'insisterai ici que sur la dimension compréhensive de la démarche. L'approche proposée part du principe que les acteurs économiques agissent rationnellement, mais que cette rationalité est « limitée » (la décision doit être souvent prise sans que la gamme d'options théoriquement possibles et les résultats de cette décision soient clairement évaluables, du fait en particulier de l'incertitude, d'une information imparfaite et de capacités limitées de traitement de cette information), et « procédurale » (la rationalité renvoyant au processus de décision et non à son résultat). L'acteur est considéré comme recherchant une solution satisfaisante, et non une solution optimale répondant à une logique de maximisation (SIMON, 1986 a). Dès lors que le principe de rationalité substantive est rejeté, 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. En d'autres termes, les logiques d'acteurs ne sont pas inférées à partir d'une analyse économétrique portant sur des proxies (variables empiriques approchant les variables théoriques non observables), mais sont directement objet d'investigation à travers l'analyse des processus de décision et des perceptions des acteurs.

La conception substantive de la rationalité postule un acteur économique disposant de toute l'information voulue et des capacités de traitement de cette dernière, nécessaires pour optimiser l'adéquation moyens/fin (critère de maximisation).

La démarche est micro-analytique : l'objectif est d'ouvrir la « boîte noire » des arrangements contractuels, en apportant une réponse à des questions comme « pourquoi opter pour tel type de contrat », « pourquoi tels termes contractuels ? » Une tout autre problématique pourrait être de mettre l'accent sur le rôle joué par les pratiques contractuelles dans la stratification socio-économique locale, alors perçue non plus comme élément de l'environnement des pratiques contractuelles, mais comme résultante de ces dernières.

Le choix d'ancrer la recherche dans des études de terrain réalisées de façon prolongée à une échelle locale (communautés villageoises) vient

Dès lors que le principe de rationalité substantive est rejeté, 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.

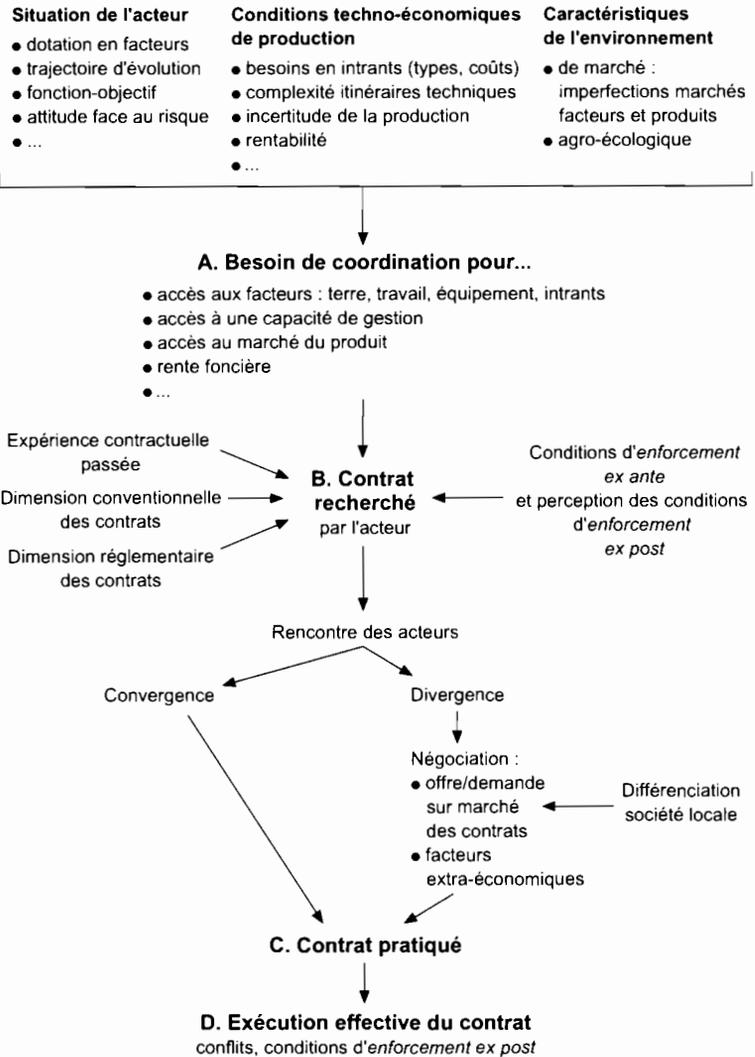
de deux constats. D'une part, dans une perspective micro-analytique compréhensive, les pratiques foncières des acteurs ne peuvent être étudiées qu'à une échelle locale ; l'analyse économique des institutions agraires, dans la conception de cette recherche, s'appuie sur des recherches contextualisées par un environnement économique et social spécifique, et sur l'observation de situations concrètes, dans leur diversité et leur complexité. D'autre part, le problème de la qualité des données collectées lors d'enquêtes réalisées dans le monde rural, qui ne peut jamais être résolu de façon définitive, peut être réduit par le choix d'opter pour des études locales prolongées. Le recoupement des informations est grandement facilité, et le développement de relations personnelles avec les membres de la communauté villageoise permet de surmonter, dans une bonne mesure, une réaction initiale de méfiance qui peut conduire à fausser la réponse à la question la plus anodine. Ainsi, au Mexique, traiter de la question foncière dans le cadre d'une recherche empirique n'est pas chose simple – le thème est sensible et les conflits fonciers sont tranchés quotidiennement par la violence. La nécessité du développement de relations de confiance avec les acteurs s'en trouve renforcée ; les possibilités de dépasser les études de cas pour donner à l'analyse une base quantitative justiciable d'une approche statistique sont, elles, sérieusement réduites. En bref, les orientations méthodologiques retenues excluent toute représentativité de type statistique ; elles ne sont toutefois pas contradictoires avec l'objectif de produire une connaissance non pas représentative, mais significative de situations et de stratégies foncières. Une telle méthodologie ne permet certainement pas de généraliser ; elle permet par contre, dans une logique poppérienne, de rejeter des généralisations hâtives.

Schéma d'analyse empirique

L'objectif de ce schéma est de faire apparaître un certain nombre de champs de variables dont la prise en compte est nécessaire pour comprendre les pratiques contractuelles. Concrètement, il s'agit de collecter des données permettant, en statique, de :

- caractériser les acteurs ;
- caractériser les systèmes de production et l'environnement agro-écologique ;
- caractériser l'environnement économique local (insertion des acteurs dans des filières agro-industrielles, imperfection des marchés pour les facteurs de production et les produits) ;

Figure 1 –
 Schéma d'interprétation
 des pratiques contractuelles.



- caractériser les contrats, en évaluer l'importance relative ;
- cerner les logiques d'acteurs relativement au fait de céder ou de prendre en faire-valoir indirect, et par rapport aux contrats recherchés ;
- évaluer les problèmes de sécurisation/*enforcement* ;
- le cas échéant, évaluer l'efficacité allocative et transactionnelle des contrats (un point qui ne sera pas développé ici).

Il s'agit également de collecter des données permettant, en dynamique, de :

- décrire (dans la mesure du possible) l'évolution de l'importance relative des pratiques contractuelles (comparativement au faire-valoir direct), des types de contrat, des termes, des objets et des acteurs des contrats ;
- identifier les origines du changement dans les pratiques contractuelles : évolution dans la rareté relative des facteurs de production, évolution dans les systèmes de valeurs, politiques publiques – effets directs ou effets d'anticipation, etc. ;
- repérer les processus de changement – en particulier, changement comme produit de l'action collective ou comme résultat d'une diffusion « non organisée » de nouvelles règles du jeu.

Le cadre d'analyse proposé est construit sur la base de la situation des acteurs et des conditions de leur coordination (fig. 1) ; il est présenté ici en statique, mais pourrait être reformulé en dynamique, pour rendre compte de l'évolution des pratiques contractuelles.

Besoins de coordination et pratiques contractuelles

La situation de l'acteur, les conditions techno-économiques de production et les caractéristiques de l'environnement se conjuguent pour définir les besoins de coordination.

a) La situation de l'acteur comporte des éléments structurels et des éléments comportementaux :

- le lieu de résidence : le fait de ne pas résider localement a une incidence sur la disponibilité de l'acteur et donc sur ses capacités de gestion quotidienne de la ressource foncière ;
- les activités autres qu'agricoles, qui influent sur les pratiques contractuelles à travers un effet « revenu », permettent d'investir dans l'agriculture *via* la prise en faire-valoir indirect, ou à travers un effet « disponibilité » : comme la non-résidence, le fait d'être impliqué dans des activités non agricoles a une incidence directe sur le temps disponible pour l'activité agricole et peut favoriser une stratégie de gestion rentière des disponibilités foncières ;
- les ressources productives disponibles, en quantité (équipement de culture et de transport, superficie disponible, main-d'œuvre familiale permanente, capacité de financement, etc.) et en qualité (types de sols, terres irriguées ou pas, en plaine ou en montagne, etc.) ;

- la « fonction-objectif » de l'acteur. Par définition, le tenancier est dans une logique de production, pour la vente ou pour l'autoconsommation. Le détenteur de la parcelle, lui, peut être dans une logique de rente (valorisation de son capital foncier à travers la perception d'une rente) ou dans une logique de production, pour le marché ou pour l'autoconsommation ;
- l'attitude de l'acteur face au risque agro-écologique ou de marché ;
- son positionnement en termes de cycle de vie, et son exploitation en termes de trajectoire d'évolution.

b) Les conditions techno-économiques de production renvoient à l'importance des besoins en intrants, au degré de complexité du procès de production, au caractère prévisible ou non de ses résultats, et à sa rentabilité.

c) Les caractéristiques de l'environnement des pratiques contractuelles concernent autant l'environnement de marché (inexistence ou imperfection des marchés des facteurs de production et des produits) que l'environnement agro-écologique (potentialités et contraintes liées au milieu).

Ces différents éléments se conjuguent pour définir le « besoin de coordination ». En d'autres termes, la logique des pratiques contractuelles sera à rechercher moins dans l'élément déterminant que dans la combinaison d'éléments déterminants. Analyser la réponse contractuelle à ce besoin de coordination suppose d'envisager systématiquement les alternatives possibles (tabl. 1).

Recherché par l'acteur	Arrangements alternatifs possibles
Accès à la terre (tenancier)	Prise en location/système de rente en travail/métayage
Rente (propriétaire)	Cession en location/métayage
Accès au travail	Emploi de travailleurs rémunérés/système de rente en travail/métayage
Accès à l'équipement	Achat équipement/location équipement/métayage
Accès au crédit	Cession en location d'une partie des disponibilités foncières et réinvestissement de la rente en faire-valoir direct sur les terres conservées/métayage
Réduction du risque de production	Assurance/métayage
Accès au marché des produits	Gestion individuelle de la commercialisation/métayage
Accès à une capacité de gestion	Assistance technique/métayage
Accès aux biens de consommation	Achat des biens de consommation/métayage

Tableau 1 –
 Objectif de l'acteur
 et arrangements alternatifs
 possibles.

Note : l'accès au travail, à l'équipement, au crédit, etc. est ici susceptible d'être recherché aussi bien par le « propriétaire » que par le « tenancier ».

L'arrangement contractuel recherché

L'arrangement contractuel recherché par chaque acteur trouve sa logique dans ce besoin de coordination, mais aussi dans la gamme des arrangements pratiqués localement, dans les risques (éventuels) de comportement opportuniste, et dans l'expérience contractuelle passée de l'acteur.

Une forte dimension conventionnelle des contrats agraires réduit les options du jeu contractuel : choix entre les types et termes de contrats pratiqués (ce qui n'exclut pas des possibilités de manœuvre à la marge, sources potentielles de changement institutionnel).

Les problèmes éventuels rencontrés dans l'exécution des engagements contractuels (question de l'*enforcement*) et l'existence ou non de dispositifs permettant de pallier le risque de comportement stratégique sont susceptibles d'avoir une incidence directe sur le choix du type de contrat ou sur les termes du contrat.

L'expérience passée de l'acteur en matière d'arrangements contractuels (effets « d'apprentissage organisationnel », précédents litigieux) peut le conduire à prendre conscience des avantages et des inconvénients des différents types de contrats, voire le conduire à exclure certains contrats, jugés trop risqués.

Du contrat recherché au contrat conclu

Tous ces éléments conduisent l'acteur à rechercher un arrangement contractuel donné, mais le contrat effectivement conclu viendra de la rencontre des acteurs dans l'arène contractuelle locale.

L'arrangement mis en œuvre résulte de la rencontre des acteurs dans l'espace de coordination. C'est cette rencontre qui détermine la distance résultant finalement entre l'accord recherché par chacun et l'accord conclu. En d'autres termes, et contrairement à ce qui est trop souvent implicitement postulé par les approches non compréhensives, l'arrangement observé ne correspond pas forcément à l'arrangement recherché par chacun.

Dès lors qu'il y a divergence entre les contrats recherchés, intervient le jeu du rapport entre l'offre et la demande sur le marché des contrats agraires, ce qui n'est pas sans rapports avec la structuration socio-économique de l'espace de coordination. Peuvent aussi jouer des éléments non économiques, comme la qualité des relations interpersonnelles, ou encore des rapports de pouvoir non économique.

Les conditions de réalisation du contrat

Une fois cernée la logique des pratiques contractuelles ayant conduit à la conclusion de tel contrat, il convient d'en suivre l'exécution effective :

renégociation des termes au cours de l'exécution, litiges, conditions de règlement des litiges.

Cette démarche d'investigation a été mise en œuvre, de façon plus ou moins approfondie selon les conditions locales d'accès aux informations, lors de l'étude des pratiques contractuelles dans les quatre sites retenus pour la recherche conduite au Mexique.

Choix des terrains

L'agriculture mexicaine est marquée par une extraordinaire diversité, tant agro-écologique que socio-économique. Toute une gamme de situations existent, dessinant autant de fractures au sein de la société rurale, du petit producteur de l'État de Oaxaca pratiquant une agriculture d'autosubsistance à l'entrepreneur des plaines du nord du pays mettant en culture des milliers d'hectares irrigués en maraîchage de



Figure 2 –
Localisation des sites d'étude.

Tableau 2 –
Synopsis de la recherche.

Sites	Localisation	Statut foncier	Production	Culture	Potentialité du milieu	Présence de <i>ranchos</i>	Intervention passée de l'État	Nombre d'enquêtes
Graciano Sánchez (<i>ejidos</i> Miguel Hidalgo et Felipe Angeles)	Nord (Tamaulipas)	<i>ejido</i>	marchande	irriguée	moyenne à forte	forte	forte	72
La Soledad	Centre (Tlaxcala)	<i>ejido</i> + propriété privée	marchande + auto-consommation	pluviale	moyenne	non	moyenne	39
Sierra Madre orientale 1 ^{re} phase : 7 villages 2 ^e phase : Los Altos, La Toma, Tlanalapa	Centre (Veracruz et Puebla)	<i>ejido</i> + propriété privée	marchande	pluviale	moyenne	variable	faible	1 ^{re} phase : 239 2 ^e phase : 33
San Lucas Quiavini	Sud (Oaxaca)	communauté + <i>ejido</i>	auto-consommation	pluviale	très faible	non	nulle	55

plein champ. Toute analyse des pratiques contractuelles au Mexique ne peut ignorer ces disparités ; elle doit au contraire les considérer comme des axes structurants de l'investigation. Des situations contrastées ont ainsi été recherchées, même si l'étude a été essentiellement limitée à ce que l'on peut appeler l'agriculture « paysanne ». Le choix de ces sites ne saurait prétendre refléter la diversité des pratiques contractuelles agraires au Mexique ; il fournit cependant une palette significative de situations.

Les principaux éléments de contraste ont été les suivants : type de possession (terres « ejidales », communales ou en propriété privée) ; culture irriguée ou pluviale ; production destinée au marché ou à l'auto-consommation ; milieu agro-écologique considéré comme marginal ou non ; voisinage ou non de *ranchos* (agriculture d'entreprise, dans l'acception retenue ici) ; appui public à la production dans le passé (de majeur à très faible). Ont ainsi été retenus 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/municipe de San Lucas Quiavini (vallées centrales de l'État de Oaxaca) ; enfin, différents villages de la région productrice de pomme de terre située entre le Cofre de Perote (État de Veracruz) et le Pico de Orizaba (État de Puebla) (tabl. 2 et fig. 2).

Fonds Documentaire IRD
Cote : A * 31096 Ex : 1

Le métayage à travers l'histoire agraire du Mexique

Chapitre 2

Jean-Philippe Colin



Peinture (amate)
d'Eleodoro Garcia

Le métayage n'a pratiquement jamais été considéré comme un objet intrinsèque d'étude par la recherche mexicaniste en sciences sociales. Rares sont les analyses qui l'abordent en tant que tel (FINKLER, 1978 ; McFARLAND, 1991) ou qui y consacrent des développements argumentés (COCHET, 1993 ; KATZ, 1980 ; LÉONARD, 1995 ; TURKENIK, 1975). Il est cependant fréquemment évoqué pour la période allant du XVIII^e au début du XX^e siècle, en étant interprété comme l'un des modes de rémunération de la force de travail employée dans les haciendas. Par la suite, la transformation de nombreux tenanciers en « ejidataires » (bénéficiaires de dotations foncières dans le cadre de la Réforme agraire) a conduit à l'idée d'une disparition du métayage parallèlement au processus de redistribution des terres. Ce désintérêt ne pouvait être que conforté par les statistiques officielles relatives au secteur ejidal, qui ignorent une pratique foncière rendue illégale (jusqu'en 1992) sur les terres redistribuées dans le cadre de la Réforme agraire. Le métayage est cependant mentionné, de façon allusive, dans de nombreuses études empiriques portant sur le secteur « social » (ejidal et communal) ; de toute évidence sa pratique n'a pas disparu, malgré la prohibition légale qui l'a longtemps frappé.

Outre les références citées dans le texte, on trouvera en annexe 1 les sources utilisées pour la rédaction de ce chapitre.

Les temps précortésiens : métayers ou tributaires ?

L'organisation foncière aztèque sur l'Altiplano central du Mexique à la veille de l'arrivée des Espagnols est le plus connu des systèmes fonciers précortésiens. La littérature historique ou juridique tend toutefois à insister davantage sur la forme de ce système que sur son fonctionnement concret. L'analyse est également rendue délicate par plusieurs biais

méthodologiques possibles : les sources étant postérieures à la conquête, les informateurs ont pu donner une version partielle des pratiques antérieures ; les distinctions régionales ne sont pas toujours explicitées ; enfin, la terminologie castillane utilisée a pu induire des distorsions dans les descriptions. L'articulation entre les systèmes foncier et tributaire reste ainsi floue ; les interrelations entre les différents groupes sociaux concernés par telle ou telle catégorie foncière sont décrites de façon fréquemment contradictoire d'un auteur à l'autre, au-delà de la simple traduction des concepts *nahuatl* (groupe linguistique auquel appartenaient les Aztèques).

Ces concepts, d'une grande richesse, renvoient usuellement au détenteur du droit sur la terre et/ou à la fonction de cette dernière. Il faut rappeler que l'organisation politique hiérarchisée de la société aztèque structurait l'ensemble des relations économiques à travers le contrôle de l'accès à la terre et au travail, la perception du tribut et sa redistribution : *tlatocatlalli*, terres du *tlatoani*, souverain d'une cité ou d'un *señorio* dominant ; *teuctlalli*, terres du *teuctli*, responsable d'une maison seigneuriale ; *tecpantlalli*, terres du palais ; *pillalli*, terres des nobles (*pilli*) ; *altepetlalli*, terres du village ; *calpullalli* (ou *calpollalli*), terres du quartier (*calpulli*) ; *milchimalli*, terres des armées ; *teopantlalli*, terres des temples ; *yaotlalli*, terres conquises, etc.

À la conception dominante percevant ces catégories comme mutuellement exclusives, LOCKHART (1992) oppose une interprétation souple, soulignant au contraire qu'une même parcelle pouvait relever simultanément de plusieurs de ces qualificatifs. Mon propos n'étant pas de tenter ici une restitution de la complexité des droits pesant alors sur la terre, je m'en tiendrai (en m'inspirant directement de Lockhart) à une présentation schématique des grands types de possession foncière, pour insister plutôt sur le mode de gestion de la terre :

- au moment de la conquête espagnole, le *calpulli* correspondait au quartier d'un village ou d'une ville, qui disposait toujours d'une base territoriale bien établie et strictement contrôlée. Les membres du *calpulli* (*macehuales*) bénéficiaient, sur une base familiale, d'un droit d'usufruit héréditaire. L'intervention de la communauté se limitait à réaliser la dotation foncière originelle et à contrôler la mise en culture effective de la terre allouée, l'abandon de la parcelle pour plus de trois ans étant sanctionné par sa ré-allocation (DE ZORITA, [1553] 1942 : 33) ;
- l'*altepetlalli* comprenait toutes les terres sur lesquelles le village avait un contrôle ; il s'agissait essentiellement de terres vacantes ou

de terres d'usage collectif, exploitées pour la collecte de bois ou d'autres produits naturels ;

- les *tlatocatlalli*, *tecpantlalli*, *pillalli* et *teuctlalli* correspondaient à des terres contrôlées par la noblesse, au titre de patrimoines familiaux ou individuels, ou au titre des fonctions exercées par délégation du souverain ;
- les *teopantlalli* et *milchimalli* (terres tributaires destinées à subvenir respectivement aux besoins du clergé et à l'entretien des armées) correspondaient vraisemblablement à des portions du *calpullalli* réservées à ces fins.

Comment ces terres étaient-elles mises en valeur ? Je m'appuierai ici essentiellement sur la *Breve y sumaria relación de los señores de la nueva España*, rédigée par Alonso de Zorita après qu'il eut été chargé par la Couronne espagnole, en 1553, de collecter une information détaillée sur le système tributaire en vigueur avant la conquête. Les terres des communautés (*altepetlalli* et *calpullalli*) étaient normalement travaillées par les *macehuales*. Les terres du *calpulli* étaient exploitées sur la base d'un droit d'usufruit familial qui impliquait l'obligation de travailler la parcelle concédée. Toutefois, en cas de disponibilités foncières dépassant les besoins de la communauté, certaines parcelles non encore allouées pouvaient être cédées à bail pour une ou plusieurs années à des membres de *calpulli* voisins, moins bien dotés en terres ou attirés par une meilleure qualité des sols (DE ZORITA, [1553] 1942 : 31-32). Les autres types de terres – terres de la strate dominante ou terres tributaires du clergé ou de l'armée – étaient travaillées par des *meyeques* (« serfs ») ou « mises à bail » ; dans quelques cas également (terres tributaires), elles pouvaient être travaillées en commun par les membres de la communauté. Il en allait de même pour les terres destinées au clergé (DE ZORITA, [1553] 1942 : 199-200). Comment qualifier ces relations foncières ? Il semble possible de départager ce qui relèverait d'une rente pour l'usage du sol de la perception d'un tribut imputable à une sujétion politique de type féodal.

Une pratique courante consiste à assimiler les *meyeques* à des locataires ou métayers (CARRASCO, 1994 ; CASO, 1954 ; RIVERA, 1983 ; SOUSTELLE, 1956). Le statut de *meyeque* n'est pas sans rappeler celui du serf médiéval. Le *meyeque* dépendait directement de son seigneur et ne versait pas de tribut au souverain (à la différence des plébéiens, les *macehuales*). Rivé à la terre, il ne pouvait en être dépossédé. Les *meyeques* semblent avoir appartenu à des populations conquises ayant conservé le droit de rester sur leurs terres avec un statut d'assujettis.

En cas de disponibilités foncières dépassant les besoins de la communauté, certaines parcelles non encore allouées pouvaient être cédées à bail pour une ou plusieurs années à des membres de calpulli voisins.

En retour, ils versaient à leurs seigneurs une partie de leurs récoltes, du fait de leur relation de dépendance politico-militaire. Il semble abusif d'assimiler ce prélèvement à un simple rapport foncier. Au demeurant, DE ZORITA ([1553] 1942 : 130) distingue explicitement les *mayerques* des tenanciers prenant à bail des parcelles des *calpulli*, des terres de la noblesse ou des terres tributaires : la cession est à court terme, la seule obligation du tenancier vis-à-vis du titulaire du droit sur la terre vient exclusivement de l'usage provisoire de la parcelle, et le tribut est versé indépendamment de l'usage de cette dernière. MENEGUS BORNEMANN (1994 : 38) distingue également le versement du tribut et le versement de la rente dans le cas de la vallée de Toluca, avant la conquête aztèque. Dans tous ces cas, la relation des tenanciers avec le détenteur du droit sur la terre renvoie donc bien à un simple rapport foncier, la fraction de la récolte cédée correspondant explicitement à une redevance au titre de l'usage temporaire de la terre. Ces tenanciers remplissent par ailleurs leurs obligations de tributaires du souverain, de façon indépendante de l'accès à la terre « prise à bail ». En définitive, l'existence d'un mode de coordination foncière de nature essentiellement économique semble attestée au Mexique dès les temps préhispaniques, sous la forme du versement d'une rente proportionnelle à la récolte.

Le temps des haciendas : le métayer-peón

Le métayage devient une pratique courante en Espagne dès le XIII^e siècle (WECKMANN, 1994). Au Mexique, les premiers contrats écrits ont été rédigés quelques années seulement après la prise de Tenochtitlán (Mexico) par les *conquistadores* – on trouve ainsi, dans les archives des notaires de la ville de Mexico, un contrat « au sixième » conclu en 1527 (MILLARES et MANTECÓN, 1945 : 191). Pour la période allant de la colonie au Mexique indépendant préévolutionnaire, le métayage est évoqué presque exclusivement dans le cadre du fonctionnement des haciendas ; en l'absence de sources écrites, les pratiques foncières au sein des communautés villageoises sont restées inexplorées par les historiens. Afin de mieux situer la place du métayage dans l'hacienda, je rappellerai d'abord, schématiquement, les grandes phases de l'évolution de cette dernière.

Accès à la terre, accès au travail : esquisse de la dynamique du « système hacienda »

L'hacienda est considérée comme l'institution ayant structuré le monde rural mexicain depuis le ^{xvii}e siècle jusqu'aux années 1920. Elle s'organise généralement autour de trois secteurs : les meilleures terres, exploitées en faire-valoir direct avec des manœuvres permanents (*acasillados*, logés sur l'hacienda) et temporaires, venant de communautés voisines ; les terres de moindre qualité, ou excentrées, exploitées en faire-valoir indirect ; une réserve, correspondant à des terres contrôlées par l'hacienda mais non mises en valeur, ou utilisées pour le pâturage extensif. Dans le temps, cette organisation a été modelée au rythme des périodes d'expansion et de récession de l'économie coloniale puis nationale, des reflux et flux démographiques, de l'évolution dans la capacité des communautés indigènes à conserver leurs terres, des politiques publiques. Dans l'espace, ont pu jouer des facteurs écologiques, géographiques, démographiques, économiques : qualité des sols, risques climatiques, type de production, offre locale de travailleurs saisonniers, demande locale de terres, proximité des marchés, etc.

Dans les décennies qui suivent la conquête espagnole, l'*encomienda*, institution d'essence féodale mise en place au profit des *conquistadores*, établit un tribut en produits et en travail, contrepartie du maintien de l'ordre et de l'évangélisation des indigènes. Les *conquistadores*, venus à la recherche de métaux précieux, ne recherchent initialement pas l'établissement d'un droit sur la terre. L'approvisionnement en produits agricoles repose alors sur la population indienne. Cette situation évolue toutefois rapidement. Dès 1549, la Couronne, sensible aux abus dont sont victimes les Indiens et soucieuse d'éviter la constitution d'une classe de seigneurs féodaux incontrôlables qui détourneraient le tribut, supprime les services personnels gratuits. La colonisation agricole des Espagnols s'amorce à la même époque, pour la production de blé et surtout pour l'activité d'élevage, et se consolidera tout au long du ^{xvii}e siècle. L'objectif de la Couronne d'impulser une transition du travail forcé à un travail volontaire rémunéré se heurte toutefois à l'absence d'offre de travail, du fait de l'effondrement démographique indigène qui suit la conquête espagnole et du contrôle que conservent les communautés indiennes sur l'essentiel de leurs terres. À l'*encomienda* succède donc le *repartimiento* comme modalité d'accès à la force de travail

indigène. Par le *repartimiento*, les villages indigènes sont tenus de fournir des équipes de travail obligatoire rémunéré, temporaire et périodique (trois à quatre semaines par an et par individu). Le *repartimiento* est aboli formellement en 1632 – en pratique, il ne disparaîtra qu'à la fin du xvii^e siècle.

Au xvii^e siècle, un glissement des seules activités d'élevage vers l'association agriculture-élevage, le remplacement du *repartimiento* par le salariat et une emprise foncière croissante sont considérés comme caractéristiques de la naissance de l'hacienda. Du point de vue de l'accès à la force de travail, le passage du *repartimiento* au salariat permet à l'hacienda de disposer, sans contrôle de l'administration coloniale, d'une main-d'œuvre permanente fixe. Le développement de l'emprise foncière intervient, dans un contexte d'effondrement démographique indigène (selon BORAH, 1989, la population indigène du Mexique central serait passée approximativement de 11 millions en 1519 à 1,2 million vers 1690), par achat de parcelles ou par usurpation de terres abandonnées lors des épidémies ou de terres en friches des *calpulli*.

De l'hacienda coloniale à l'hacienda moderne

On peut distinguer schématiquement les modèles de l'hacienda « classique » (xvii^e-mi-xviii^e), « de transition » (mi-xviii^e-fin xix^e) et « moderne » (fin xix^e-début xx^e).

L'hacienda « classique »

Le contexte économique du xvii^e siècle est marqué par la crise minière, qui conduit à l'affaiblissement des centres miniers jusqu'alors pôles des activités économiques de la colonie, et par une contraction du commerce transatlantique, l'Espagne traversant également une crise économique. Les capacités d'absorption des marchés locaux sont réduites ; ces marchés sont fragmentés, les difficultés et les coûts de transport sont importants, les taxes renchérissent la circulation des produits. La situation des haciendas se caractérise alors par une faible rentabilité, de fortes contraintes en capital, un endettement chronique (la plupart des haciendas sont hypothéquées), la rareté du numéraire (chronique du xvii^e au xix^e siècle) et des difficultés de recrutement de la main-d'œuvre. Les communautés indigènes disposent encore d'une partie au moins de leurs terres, leurs membres ne sont donc pas contraints de recourir « structurellement » au travail salarié. Plus qu'un repli autarcique, parfois évoqué, la situation des haciendas favorise

une logique de minimisation des coûts de production et en particulier des débours monétaires. Contexte « macro-économique » et situation des haciendas se conjuguent pour imprimer quelques traits caractéristiques de l'organisation de l'hacienda « classique ».

a) Le système, pleinement développé au ^{xviii} siècle, consistant à favoriser l'endettement des manœuvres (*peonaje por deudas*), qui permet de fixer la main-d'œuvre. Pendant quelques temps, la Couronne tente de le réduire, en établissant une limite à l'endettement (généralement quatre mois de salaire). La limitation légale ne s'applique toutefois pas aux métis, aux noirs et aux mulâtres, et son impact sera toujours très relatif. Le *peonaje por deudas* a été longtemps considéré comme caractéristique du fonctionnement des haciendas, mais cette généralisation est maintenant discutée (voir par exemple BAUER, 1979). Cependant l'endettement, qu'il résulte d'une stratégie développée par les haciendas pour contraindre les indigènes à demeurer sur le domaine, ou qu'il soit venu de la capacité de ces derniers à exiger une avance sur leur rémunération, témoigne du rôle joué par le crédit dans l'accès à la force de travail. Ce rôle semble avoir été particulièrement significatif dans des contextes de faible offre de travail.

b) Une dynamique tendant à l'accaparement des terres indigènes, mais qui reste à cette époque freinée par la protection, au moins relative, offerte par la Couronne espagnole aux Indiens. Cet accaparement revêt une triple fonction, qui permet d'expliquer le fait que ces terres nouvellement acquises restent souvent incultes. D'une part, la contrainte foncière ainsi créée au sein des communautés impose à leurs membres la vente de leur force de travail aux haciendas, comme *peones* permanents ou saisonniers. D'autre part, cette concentration foncière permet l'élimination de la concurrence indigène sur le marché local qui joue en particulier les années de production abondante, les ventes des excédents indigènes aggravant alors l'effondrement des cours; le monopole sur l'offre était déjà assuré aux haciendas lors des mauvaises années, elles seules disposant de capacités de stockage. Enfin, l'expansion spatiale de l'hacienda lui permet de diversifier les ressources naturelles auxquelles elle a accès, facilitant la mise en œuvre de la logique de minimisation des achats de facteurs de production. Ainsi, une hacienda sucrière fera mainmise sur une zone forestière pour assurer son approvisionnement en bois de chauffe, indispensable pour le raffinage.

c) Enfin, la cession d'une partie du domaine foncier en faire-valoir indirect sous la forme de location et/ou de métayage.

L'hacienda « de transition »

La transformation de l'hacienda classique s'amorce, au moins dans les zones les plus peuplées et les plus riches de la Colonie, dans la deuxième moitié du ^{xviii} siècle. La fin de la période coloniale est en effet marquée par la reprise de la production minière, la stabilisation puis l'expansion de la démographie indigène, une croissance urbaine, le développement du commerce et donc, de façon globale, par le

***La loi Lerdo
du 25 juin 1856,
puis l'article 27
de la Constitution
de 1857, privent
les communautés
indigènes
de la capacité
à posséder
des biens fonciers.***

développement de la demande de produits agricoles. La fin de la période coloniale marque aussi la fin de la protection au moins relative accordée par la Couronne aux Indiens, en tant que sujets « mineurs » réclamant une attention particulière. Dorénavant, l'égalité de droit entre Indiens, créoles et métis est affirmée.

Le statut légal spécifique des terres communales (en particulier leur caractère inaliénable) est ébranlé dès la période post-indépendance dans quelques États contrôlés par les libéraux (Jalisco, Veracruz, Puebla, Mexico, etc.), qui imposent par des mesures légales leur répartition individuelle et leur privatisation (*desamortización*). Le « glacié légal » est totalement supprimé, au niveau fédéral, par la loi Lerdo du 25 juin 1856, puis par l'article 27 de la Constitution de 1857, qui privent les corporations civiles (Église et communautés indigènes) de la capacité à posséder des biens fonciers. Enracinées dans la philosophie libérale, ces mesures visent à favoriser – ou plus précisément à imposer – le développement de la propriété privée. Les terres d'usage commun doivent ainsi être allouées aux chefs de famille de la communauté sous un régime de propriété privée ; les parcelles en usufruit individuel doivent également passer sous un tel statut. Les parcelles cédées en faire-valoir indirect par les communautés doivent être vendues au tenancier ou au plus offrant, dans le cas où le tenancier ne souhaiterait pas les acquérir.

L'application de ces mesures est freinée par les guerres civiles et l'intervention militaire française ; une fois passée la période de troubles, ces mesures ouvrent la voie à l'accaparement par les haciendas d'une partie importante des terres que les communautés indigènes avaient réussi à conserver pendant la période coloniale.

L'hacienda « moderne »

La période du Porfiriato (1876-1911) correspond à l'avènement de l'hacienda « moderne », dans un contexte de stabilité politique, d'expansion économique et de croissance démographique – la population passe de 9 à 15 millions d'habitants entre 1880 et 1910 (MEYER, 1986). Les infrastructures (en particulier ferroviaires) se développent, contribuant à une redynamisation des marchés ; le capital afflue de l'étranger, de nouvelles technologies sont importées. L'heure est à la modernisation, dans l'industrie mais également dans une partie du secteur des haciendas. La meilleure intégration des haciendas à l'économie de marché et une rentabilité accrue les conduisent à développer la production en faire-valoir direct – on verra toutefois que l'évolution du faire-valoir indirect ne fut pas uniforme.

Le Porfiriato marque également l'apothéose de l'accaparement foncier des haciendas au détriment des communautés indigènes, grâce à la mise

en œuvre effective de la loi Lerdo et d'un ensemble de mesures légales complémentaires relatives aux terres dites vacantes ou dénoncées comme telles. Cet accaparement exerce une pression majeure sur les ressources foncières de communautés par ailleurs en pleine croissance démographique. Croissance démographique et contrainte foncière aiguë au sein des communautés se conjuguent alors pour créer ou augmenter l'offre de travail salarié. Les difficultés que rencontrait l'hacienda classique pour le recrutement de la force de travail tendent ainsi à se résorber. Ce processus n'a pas été sans incidence sur les pratiques foncières.

Le métayage dans le cadre de l'hacienda

Les études historiques couvrant la période allant du ^{xvi}e siècle au début du ^{xx}e témoignent de la diffusion historique du métayage dans le paysage agraire mexicain, dans le cadre de l'hacienda (annexe 1).

La nature de l'arrangement : jeu de marchés ou jeu de pouvoir ?

Les descriptions précises des termes du métayage et de la situation des acteurs (en particulier des tenanciers) sont exceptionnelles, et aucune ne couvre l'ensemble des variables dont la prise en compte serait nécessaire pour une compréhension fine de cet arrangement institutionnel. Malgré ces lacunes, un modèle élémentaire se dessine (annexe 2, tabl. 1) :

- la parcelle en métayage est consacrée dans la très grande majorité des cas à la production de maïs en culture pluviale ;
- le propriétaire fournit la terre, l'attelage (dont la conduite reste à la charge du tenancier), les semences et une avance en maïs et/ou en argent ;
- le métayer fournit le travail en culture manuelle et attelée jusqu'à la récolte ; les frais de récolte sont partagés.

La récolte est partagée usuellement par moitié (arrangement *a medias*, ou *al rajar*) ou encore au tiers – plus exceptionnellement *al quinto* (2/5 pour le tenancier et 3/5 pour le propriétaire).

Il arrive que le tenancier ait à fournir l'attelage ou à le louer à l'hacienda. La relation entre la fourniture de l'attelage et les conditions de partage de la production est délicate à établir à travers le rapprochement de cas disséminés dans le temps et l'espace. Elle se laisse cependant saisir sans

équivoque lorsque, dans une même hacienda, certains tenanciers fournissent l'attelage et d'autres pas. Ainsi, à la fin du XIX^e siècle, une hacienda de San Luis Potosí (BAZANT, 1977) et une autre de Guanajuato (KAERGER, 1986 [1901]) laissent aux tenanciers les 2/5 de la production si ces derniers ne fournissent pas l'attelage, et la moitié dans le cas contraire.

On trouve également mention de contrats qui définissent une pure rente foncière, lorsque la participation du propriétaire se limite explicitement à la fourniture de la terre, avec un partage au 2/3 ou au 3/4 en faveur du tenancier.

La durée de l'arrangement n'est en règle générale pas précisée dans les textes. Il semblerait que l'on soit passé d'un système de tacite reconduction (parfois même d'une génération à l'autre) à un arrangement à durée limitée.

VAN YOUNG (1989 a) illustre ainsi la précarisation de la situation des tenanciers dans la région de Guadalajara, entre le début et la fin du XVIII^e siècle – situation préfigurant avec un siècle d'avance celle du reste de la zone centrale. Relativement au Porfiriato, une concordance se dégage entre les analyses de BAZANT (1977) dans le cas de l'hacienda de Bocas, de GLEDHILL (1991) pour l'hacienda de Guaracha, ou encore de MALO JUVERA (1966 [1915]), qui décrivent le passage d'une location « héréditaire » à des contrats de courte durée. KATZ (1980), dans sa revue des conditions de travail dans les haciendas sous le Porfiriato, dresse un constat identique.

Il peut être utile, pour donner plus de substrat empirique à l'analyse, de rappeler quelques descriptions détaillées de contrats.

Selon Kaerger, le contrat habituel de métayage pour la production de maïs était le suivant, à la fin du siècle, dans les haciendas du Jalisco et de Guanajuato : « L'hacienda fournit au métayer la parcelle, la semence – sans qu'il y ait obligation d'en restituer la moitié – les bœufs, l'équipement, en plus d'avances – certes limitées – en argent ou en maïs, que le métayer doit rendre après la récolte, que ce soit avec du maïs évalué au prix courant, ou en espèces... Le métayer doit réaliser toutes les tâches du cycle, à l'exception de la récolte pour laquelle il ne doit que la moitié du travail, dans la mesure où les travaux de récolte et de transport du maïs sont normalement réalisés par des travailleurs payés par l'hacienda et utilisant les animaux de cette dernière. La moitié de ces dépenses sont à la charge du métayer, en étant calculées sur la base du tarif correspondant à l'usage des attelages. Dans le cas où ces derniers ne sont pas utilisés pour le transport, le métayer paye uniquement la moitié du coût des journaliers et le maïs est réparti directement sur la parcelle, le métayer devant alors transporter sa propre part » (KAERGER, [1901] 1986 : 216-217).

À Oaxaca, les conditions sont à l'évidence plus dures pour le tenancier : « Le métayer doit fournir ici les bœufs et l'équipement, se procurer la semence et transporter à sa charge la part de la production de maïs revenant à

Ancienne hacienda
de Santa Rosa Cocoyotla.



l'hacienda. ... le métayer doit payer le "droit de billon" ... Dans quelques haciendas, au lieu de payer ce droit, le métayer doit travailler pour l'hacienda gratuitement, avec ses propres animaux, un certain nombre de jours, généralement de 10 à 15 jours par an. ... Le métayer doit récolter tout le maïs. Il est cependant indemnisé par l'hacienda pour la récolte des billons qui lui reviennent, avec 1,5 reales par jour ... Cette somme de 1,5 reales correspond à l'ancien salaire journalier, alors que ce dernier a été augmenté à 2,5 reales voilà 6 ans. Si le métayer ne dispose pas de charrette pour le transport du maïs à l'hacienda, il doit payer de 3 à 4 reales par jour pour la lui louer. ... L'égrenage du maïs revenant à l'hacienda est à la charge de cette dernière. En dépit de cela, dans ce cas, l'ancien salaire reste d'usage, dans la mesure où chaque métayer a l'obligation d'égrener au moins 6 fanegas de maïs pour un salaire journalier de 1^{1/2} reales. Chaque métayer doit en plus assurer la corvée du dimanche, qui consiste à réaliser sans rémunération des travaux plus légers pendant quelques heures, généralement consacrées au nettoyage de l'hacienda » (KAERGER, [1901] 1986 : 220-221).

Dans un contexte très différent, COCHET (1993 : 102-103) décrit de la façon suivante les termes du contrat de métayage dans les ranchos de la Sierra de Coalcomán (Michoacán) au début du siècle : « En culture sur brûlis, les métayers ont à charge l'abattage de la parcelle, le brûlis, l'édification de

la clôture et le semis. Le propriétaire prête les outils (hache, machette, lance à semer) et fournit la semence ; les métayers qui travaillent les terres arables doivent confectionner eux-mêmes l'araire ou s'en procurer un. Le patron fournit les animaux de travail, le joug et la semence. Quand l'usage de la charrue se généralise, le propriétaire la prête au métayer mais ce dernier a toujours à charge l'araire pour les travaux de semis et de nettoyage. Dans les deux cas, le propriétaire prête au travailleur le maïs nécessaire à l'alimentation de sa famille dans l'attente de la récolte à venir. Patron et métayer contribuent pour moitié aux travaux de récolte. Le propriétaire y participe souvent personnellement ou paie d'autres personnes pour le remplacer... La récolte est répartie sur le champ en deux parts inégales (car il faut rembourser les avances en grain concédées par le propriétaire) et chacun emporte la part qui lui revient. Autour de cet arrangement type, de nombreuses variantes sont possibles. ... Par ailleurs, tous les métayers du *rancho* sont moralement obligés de participer à certaines tâches, parfois rémunérées, mais le plus souvent à titre gratuit (corvée) : transport de la récolte du propriétaire jusque chez lui, capture et marquage du bétail, *messengerio*, entretien des clôtures (autour des terrains labourés), conduite des troupeaux de taureaux et porcs sur les marchés de Peribán ou Colima, etc. »

Tant ces quelques descriptions que l'exploitation plus systématique de la littérature historique excluent une interprétation du métayage dans les haciendas comme simple rapport foncier de nature purement économique. D'une part, la coordination entre acteurs s'opère dans le cadre de contrats liés ; d'autre part, la relation entre tenanciers et *hacendados* ne résulte pas du seul jeu du marché. Ces deux points – non indépendants – méritent quelques développements.

Les contrats liés organisent des transactions gérées normalement sur plusieurs marchés (chap. 1). Dans le cas qui nous intéresse ici, les arrangements font fréquemment apparaître deux types de liaisons :

- une liaison crédit-tenure, des avances en maïs et/ou en numéraire constituant un élément commun de nombreux contrats de métayage du XVIII^e au début du XX^e siècle ;
- une liaison travail-tenure (indépendamment du travail investi sur la parcelle faisant l'objet du contrat de métayage), sous la forme de corvées non rémunérées ou, plus souvent, de l'obligation de répondre à la demande de l'*hacendado*, contre une rémunération qui peut être parfois inférieure à la rémunération du marché.

La littérature économique néo-institutionnelle insiste sur le caractère pareto-efficient (sous contraintes) des contrats liés : dans un environnement incertain et caractérisé par l'imperfection des marchés, le contrat lié permet à l'un au moins des agents d'améliorer son bien-être,

sans que le bien-être de l'autre soit réduit. Ces conclusions sont bien entendu discutables si le contrat ne résulte pas d'un choix des deux parties, mais qu'il est imposé à l'une par l'autre, du fait d'une coercition pure ou d'une asymétrie dans la relation économique résultant d'une situation de monopole ou quasi-monopole.

La violence, la coercition pure ne sont pas absentes des relations entre les *hacendados* et les *peones* ou les tenanciers, en particulier sous le Porfiriato – voire ultérieurement, dans les années qui précèdent l'application de la Réforme agraire. À titre d'illustration, il suffit de parcourir la relation qu'en donne GLEDHILL (1991) dans le cas de l'hacienda Guaracha (Michoacán), où les contestataires des années 1920 risquent une sanction allant de l'excommunication à l'assassinat. Généraliser de telles relations serait sans doute abusif ; il semble préférable d'explorer l'asymétrie économique dans l'établissement de la relation de métayage. Cette asymétrie est particulièrement flagrante à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle.

Dans les premières années du XX^e siècle, l'hacienda de San Juan Hueyapa (Hidalgo) impose aux manœuvres une augmentation de la durée du travail, et aux locataires une conversion forcée au métayage (BOORSTEIN COUTURIER, 1976). Cette mutation imposée de locataire à métayer est également notée, à la même époque, par MALO JUVERA (1966 [1915]) dans les États de Guanajuato et Querétaro. BAZANT (1973, 1974, 1977) en propose une description détaillée, dans le cas de l'hacienda de Bocas (San Luis Potosí) à la fin du XIX^e : les propriétaires de Bocas sont alors en mesure de transformer la force de travail permanente en manœuvres journaliers ayant perdu tous les avantages en nature antérieurs, de doubler le tarif des locations puis « d'inciter » les locataires à opter pour le métayage.

À l'époque coloniale, le faire-valoir indirect visait en bonne mesure à garantir l'accès à un volant de travailleurs saisonniers ; ce besoin se réduisant ou disparaissant sous le Porfiriato, la rente foncière peut être alourdie sans crainte de « fuite » des tenanciers.

On peut voir dans ces dynamiques la simple résultante du jeu de l'offre et de la demande en travail, dans la logique de la théorie du changement institutionnel induit (RUTTAN et HAYAMI, 1984) : l'augmentation de l'offre de travail et de la demande en terre conduit à une modification du coût relatif des facteurs de production, qui induit celle des arrangements institutionnels. La situation agraire mexicaine, en particulier depuis l'Indépendance et de façon évidente sous le Porfiriato, suggère toutefois de s'interroger, comme le font les tenants de la vieille économie institutionnelle, sur les champs d'opportunités et de contraintes ouverts aux différents types d'acteurs. En d'autres termes, le jeu du marché ne

***Sous le jeu du marché
pointe à l'évidence
le jeu du pouvoir et
du monopole.***

s'exprime pas dans une arène neutre, mais dans le cadre d'une distribution des richesses et des droits. Le déséquilibre entre l'offre et la demande de travail et de terres à exploiter en faire-valoir indirect dans les haciendas vient certes de la croissance démographique indigène ; mais il provient aussi de la stratégie d'accaparement des terres des communautés indiennes, favorisée par le contexte légal. La « défaillance » initiale du marché du travail reflète de fait une certaine répartition de la ressource foncière. La résorption de l'imperfection du marché du travail n'est (en partie) que le résultat de contraintes extra-économiques exercées par une catégorie d'acteurs sur l'autre relativement au contrôle foncier. Sous le jeu du marché pointe à l'évidence le jeu du pouvoir et du monopole.

Éléments d'interprétation

Les travaux qui abordent la question du métayage dans les haciendas posent rarement les alternatives possibles et ne s'attachent guère à l'analyse des termes spécifiques des arrangements. La contrainte des sources leur impose d'interpréter le mode de faire-valoir avant tout du point de vue de l'hacienda. Les éléments spécifiques conduisant l'*hacendado* à opter pour la cession en métayage ou en location sont rarement explicités, et les deux modes d'exploitation sont souvent confondus. Malgré ces limites, les analyses disponibles apportent un éclairage intéressant sur les différentes fonctions possibles du métayage dans les haciendas, en insistant sur la combinaison de trois déterminants majeurs, dans l'optique des propriétaires fonciers : les défaillances du marché du travail, les contraintes de financement et la faible rentabilité et/ou le risque d'une production en faire-valoir direct pour une partie des domaines fonciers contrôlés par les haciendas (voir annexe 1 : les sources bibliographiques).

Métayage et « défaillances » du marché du travail

Le faire-valoir indirect (location comme métayage) contribue à répondre, par le jeu d'un double mécanisme, à la contrainte en force de travail à laquelle se heurtent les haciendas. D'une part, il permet la réduction des superficies exploitées en faire-valoir direct par l'hacienda, et réduit donc la demande directe en travail. D'autre part, il favorise une augmentation de l'offre de travail, dans la mesure où les tenanciers vont en général s'employer temporairement, volontairement ou non, sur les parcelles exploitées en faire-valoir direct par l'hacienda. Dans une telle logique, le métayage s'explique donc, du point de vue des *hacendados*, par les

« défaillances » du marché du travail; céder des terres à des tenanciers permet de constituer un volant de main-d'œuvre auquel l'hacienda peut faire appel en cas de besoin.

Cette fonction – qui en tant que telle contribue à expliquer le faire-valoir indirect mais non la pratique spécifique du métayage – joue à l'évidence pendant la majeure partie de la période coloniale. Comme on l'a vu, il s'agit d'une période de faible offre de travail, du fait du contrôle foncier généralement conservé par les communautés indigènes sur leurs terres et de l'effondrement démographique ayant suivi la conquête. Ultérieurement, la reprise démographique et l'accaparement des terres par les haciendas se conjuguent pour augmenter l'offre de travail. La fonction du métayage comme moyen d'accéder à une main-d'œuvre temporaire ne disparaît pas pour autant, car la demande en travail de la part des haciendas augmente, dans un contexte économique favorable à la production. À l'orée du xx^e siècle, le métayage reste ainsi vu par KAERGER ([1901] 1986 : 216) comme un moyen usuel d'accéder au travail (voir également BUVE, 1984 ; NICKEL, 1988).

Métayage et contraintes de financement

Historiquement, la situation des haciendas a été marquée par des contraintes structurelles de trésorerie et par la nécessité de minimiser le recours à l'endettement : la plupart des haciendas étaient hypothéquées dès l'achat, et pendant longtemps le taux de rentabilité du capital a été faible comparativement au taux d'intérêt.

Lors d'une période faste (le dernier tiers du xviii^e siècle), le revenu moyen annuel net du capital agricole est estimé à 5 % par VAN YOUNG (1989 a), dans les haciendas de la région de Guadalajara – à comparer à un coût du crédit de 5 % également.

La capacité de survie et de développement de l'hacienda vient ainsi de la différence entre les intérêts payés sur les emprunts et les revenus monétaires nets. Une stratégie de minimisation des débours monétaires pour les dépenses de production est ainsi caractéristique du fonctionnement des haciendas, du moins jusqu'au Porfiriato. Dans un tel contexte, le métayage présente plusieurs avantages :

- il assure l'accès à une production commercialisable de coût monétaire nul ou minime; la relation entre encaisse et débours monétaires est alors optimale ;
- la production de maïs fournie par les métayers permet de réduire directement le coût monétaire de la force de travail permanente, lorsque la rémunération des manœuvres *acasillados* comporte une

Le métayage (comme la location) permet de tirer profit de terres agro-écologiquement ou géographiquement marginales, dont l'exploitation ne serait pas rentable en exploitation directe avec une main-d'œuvre rémunérée, ou est jugée trop risquée.

partie versée en numéraire et une partie versée en nature (dans certains cas également, les manœuvres permanents bénéficiaient de l'accès à un lopin de terre). Le métayage évite alors (ou minimise) l'achat d'aliments par l'hacienda ou encore leur production en faire-valoir direct en engageant des coûts monétaires ;

- le métayage permet de mettre en valeur des terres qui ne pourraient l'être en faire-valoir direct, du fait des superficies considérables contrôlées et de la mobilisation de capital que nécessiterait une telle exploitation. Reste posée la question de l'intérêt relatif, dans une telle optique, du métayage et de la location ;
- enfin, le fait que les manœuvres saisonniers disposent par ailleurs (en tant que tenanciers ou membres des communautés indigènes) d'une partie au moins des moyens de leur reproduction permet de contenir leur rémunération.

Métayage et non-rentabilité ou risque de l'exploitation en faire-valoir direct

L'hacienda ne cultive en faire-valoir direct que ses meilleures terres, en les consacrant aux spéculations marchandes (canne à sucre, blé, etc.). Le métayage (comme la location) permet, parallèlement, de tirer profit de terres agro-écologiquement ou géographiquement marginales, dont l'exploitation ne serait pas rentable en exploitation directe avec une main-d'œuvre rémunérée, ou est jugée trop risquée. Le métayage permet aussi de partager le risque venant du fonctionnement erratique de certains marchés – argument avancé même pour des terres non marginales sur un plan agro-écologique.

Le rôle joué par la relation entre la localisation des terres et le mode de faire-valoir est illustré par VAN YOUNG (1989 a), dans le cas de la région de Guadalajara à la fin du XVIII^e : les haciendas proches de la ville se consacrent à la production intensive de blé et d'animaux destinés au marché urbain. Au fur et à mesure qu'augmente la distance à la ville, les revenus des haciendas dépendent de plus en plus non seulement de l'élevage, mais aussi de la rente foncière.

Céder en faire-valoir indirect des terres jugées non exploitables directement permet donc à l'hacienda soit de garantir la perception d'une rente foncière dans le cas d'une location, soit, dans le cas du métayage, d'adopter une logique de loterie qui de fait, reporte le risque de mauvaise campagne sur le tenancier. La participation de l'hacienda, en termes de débours monétaires, reste en effet alors limitée au partage des frais de récolte et à une éventuelle avance en numéraire.

Risques de nature agro-écologique et risques liés au fonctionnement des marchés sont souvent confondus dans les analyses historiques, bien que leurs conséquences pour les modes d'exploitation puissent diverger radicalement en cas d'amélioration de la situation économique. Des terres de bonne qualité auparavant cédées en faire-valoir indirect pourront alors être réintégrées dans le secteur de faire-valoir direct de l'hacienda, alors que les terres considérées – dans les conditions techno-économiques du moment – comme agro-écologiquement marginales resteront gérées en faire-valoir indirect.

Cette flexibilité de l'hacienda, cette capacité à ajuster son organisation interne aux conditions du marché, est bien connue. Une hausse soutenue des prix, un développement des marchés, une baisse du prix relatif du travail se traduisent par une évolution vers l'extension du secteur exploité en faire-valoir direct; une période de crise (crise économique ou temps de conflits) conduit à une contraction de ce secteur.

Ce phénomène est fréquemment mentionné, dans le sens d'un développement du faire-valoir direct, sous le Porfiriato (BAUER, 1979 ; BELLINGERI et SÁNCHEZ, 1980 b ; LEAL, 1984 ; NICKEL, 1988). À l'inverse, une contraction du faire-valoir direct, du fait d'une situation de crise, est mentionnée par TAYLOR (1972) dans le cas des vallées centrales de Oaxaca, au début du XVIII^e siècle. BRADING (1977, 1978) note également une telle contraction dans le Bajío, au moment de la guerre d'indépendance et de la dépression économique qui suivit. Plus tard, en 1915-1918, au moment de la Révolution, des haciendas du nord de l'État de Tlaxcala font également face à la situation de guerre (contraction des marchés, difficultés de communication, crise de confiance en la valeur de la monnaie, etc.) en réduisant fortement la production en faire-valoir direct et en cédant l'essentiel de leurs terres en métayage (LEAL et MENEGUS BORNEMANN, 1995).

Dans le cas de terres plus marginales, une amélioration du contexte économique conduira moins au développement du faire-valoir direct qu'à une conversion forcée de la location au métayage. Cette conversion permet au propriétaire de tirer parti de bonnes conditions de marché (ce que ne permettrait pas la location), sans souffrir des inconvénients d'une exploitation directe employant des manœuvres (risque climatique et débours monétaires).

Elle est particulièrement documentée, on l'a noté, par BAZANT (1973, 1974, 1977) dans le cas de l'hacienda de Bocas (San Luis Potosí) entre 1850 et 1900, par BOORSTEIN COUTURIER (1976) pour San Juan Hueyapa (Hidalgo) au début du XX^e siècle, et de façon plus allusive par MALO JUVERA (1966 [1915]) pour les États de Guanajuato et Querétaro durant la dernière décennie du XIX^e siècle.

C'est une faible capacité économique qui conduirait certains tenanciers à rechercher un contrat de métayage plutôt qu'une location.

Dans une telle dynamique, rendue possible par la monopolisation de la ressource foncière par les haciendas, les tenanciers se voient contraints de redescendre les échelons de *l'agricultural ladder* (cf. chap. 1). Le faire-valoir indirect semble avoir d'autant moins régressé pendant le Porfiriato, malgré des conditions économiques favorables, que le contrôle foncier des haciendas, considérablement accru à cette époque, les a conduites à intégrer dans leurs domaines des terres marginales qu'elles préféraient ne pas exploiter en faire-valoir direct (KATZ, 1980). Cette évolution de la location au métayage n'est pas observée uniquement sur les terres marginales. Elle concerne ainsi le Bajío où la location, dominante au XVIII^e siècle, cède la place au métayage, présenté par Brading comme dominant à la fin du XIX^e.

Supervision de la main-d'œuvre et maintien de droits sur la terre

D'autres éléments contribuant à expliquer le métayage du point de vue des haciendas sont mentionnés par les historiens, mais de façon plus marginale ou plus implicite. Certains notent que le métayage permettait de réduire les tâches de supervision du travail, comparativement au faire-valoir direct avec emploi de manœuvres (GLEDHILL, 1991 ; MORIN, 1979 ; TAYLOR, 1972). Dans certains cas, le métayage permettait également de garantir les droits sur la terre, dans des zones marginales faisant l'objet de litiges ou pour lesquelles les titres de propriété avaient été obtenus dans des conditions frauduleuses (MORIN, 1979).

Métayage et contraintes pesant sur les tenanciers

Jusqu'à présent, la logique du métayage a été abordée dans l'optique des *hacendados*. De quels éléments dispose-t-on concernant les tenanciers ? D'une façon générale, les métayers de l'époque des haciendas sont présentés comme des acteurs dont la situation économique est nettement plus précaire que celle des locataires (groupe économiquement plus hétérogène). En d'autres termes, c'est une faible capacité économique qui conduirait certains tenanciers à rechercher un contrat de métayage plutôt qu'une location – cette dernière nécessitant le versement d'une rente et une capacité à conduire le procès productif sans la participation du propriétaire foncier. Une relation est ainsi établie par certains auteurs entre la disponibilité d'un attelage et le mode de faire-valoir : un tenancier sans attelage sera métayer, un tenancier avec attelage louera la terre.

On trouve cependant des contre-exemples à ce cas général. On a vu aussi comment, au sein d'une même hacienda, le fait de fournir ou non l'attelage pouvait se traduire non par une différenciation entre métayage

et location, mais par une modulation de la répartition du produit dans le cadre de différents contrats de métayage. L'attitude du tenancier face au risque peut également contribuer à expliquer le choix entre location et métayage, la location entraînant une prise de risque supérieure (LÉONARD, 1995). En fait, « envergure économique » et attitude face au risque des tenanciers se conjuguèrent sans doute le plus souvent, pour faire opter les plus démunis pour le métayage, et les autres pour la location, dans la mesure où l'hacienda leur laissait le choix (situation bien illustrée par l'hacienda de Bocas, voir BAZANT, 1973 et 1977).

Les conditions de l'arrangement

On a vu que les termes de l'arrangement pouvaient varier. Une constante est cependant la participation de l'hacienda aux frais de récolte, interprétée comme un moyen d'éviter la fraude du tenancier (COCHET, 1993 ; GLEDHILL, 1991 ; MORIN, 1979). Pourquoi l'hacienda ne réalisait-elle pas simplement un contrôle sans pour autant participer aux frais de récolte ? On peut penser que cette participation permettait un contrôle indirect sur la production, et donc une minimisation des tensions avec les tenanciers (BAZANT, 1973), en conduisant ces derniers à « révéler » la totalité de la production (réduisant ainsi le risque de comportement opportuniste). En d'autres termes, le risque de détournement d'une partie de la production avant le partage – problème crucial pour le propriétaire – pouvait être résolu à un moindre coût économique et social, comparativement à la mise en place d'un système de vigilance étroit. Cette surveillance étroite était d'ailleurs parfois effectivement exercée.

Dans l'hacienda Guaracha, où les relations avec les *peones* et les tenanciers étaient particulièrement dures, le travail sur la parcelle était inspecté périodiquement et des contrôles étaient effectués pour éviter que le tenancier n'opère de « prélèvement » avant la récolte. Le moment de la récolte était décidé par l'hacienda, cette récolte étant réalisée par des équipes de manœuvres sous la responsabilité de contremaîtres. Enfin, toute la production était apportée à l'hacienda, pour une liquidation des comptes en présence de gardes armés (GLEDHILL, 1991). À Bocas, tout métayer ayant récolté sans avertir l'hacienda se voyait confisquer la totalité de la production (BAZANT, 1977).

En définitive, il ressort des analyses disponibles quelques points-clés qui peuvent être rappelés :

- le métayage était largement pratiqué à l'époque des haciendas ;
- le déséquilibre était considérable entre le propriétaire et le tenancier ; la relation du métayer à l'hacienda renvoyait à celle d'un *peón*, non d'un partenaire ;

***Au début
du xx^e siècle,
l'hacienda
est à l'apogée
de sa puissance.***

– la relation entre la dynamique du mode de faire-valoir (ou de rémunération, selon l'interprétation que l'on donne à la relation de métayage) et celle de l'environnement économique et social est clairement établie.

Au début du xx^e siècle, l'hacienda est à l'apogée de sa puissance : le contrôle qu'elle exerce sur le foncier et la force de travail n'a jamais été aussi manifeste ; elle modernise ses techniques et tend souvent à développer une véritable logique entrepreneuriale. La Révolution, puis la Réforme agraire, la font disparaître du paysage agraire mexicain en quelques décennies. Quel est le devenir, dès lors, du métayage ?

La Réforme agraire : le temps de la prohibition

La Réforme agraire visait à la fois le fractionnement des grands domaines, la restitution aux villages des terres communales dont ils avaient été dépossédés à la faveur de la loi Lerdo, et la dotation en terres des villages qui en avaient toujours été dépourvus. Elle a conduit à la redistribution, sur plus de cinquante ans, de 95 millions d'hectares à plus de 3 millions de bénéficiaires, regroupés dans 28 000 *ejidos* ; près de 50 % de la superficie du pays se trouve ainsi régulée par la propriété dite « sociale » (MACKINLAY, 1991). La propriété privée demeure, sous l'appellation de « petite propriété » (*pequeña propiedad*), mais sa superficie en est légalement limitée, selon l'usage et le type de terres.

Exploitation agricole : 100 ha irrigués, 200 ha en culture pluviale, 150 ha pour la culture irriguée du coton, 300 ha pour la banane, la canne à sucre, le café, le sisal, l'hévéa, le cocotier, la vigne, l'olivier, le vanillier, le cacaoyer ou les arbres fruitiers ; **élevage :** superficie nécessaire pour entretenir un cheptel de 500 têtes de gros bétail (ou équivalent en petit bétail), selon les capacités de production fourragère des terrains.

Les dotations foncières ont été réalisées à travers une institution agraire particulière, l'*ejido*, formée d'un groupe de paysans attributaires de terre, les ejidataires. L'assise foncière de l'*ejido* est formée des parcelles individuelles des ejidataires et d'un indivis collectif (zones boisées ou de pâture). L'*ejido* peut également être totalement collectif, sans parcellisation individualisée. Les ejidataires disposaient, jusqu'en 1992, d'un simple droit d'usage sur leurs terres, transmissible par héritage mais non cessible.

Dans l'idéologie révolutionnaire, le métayage est perçu comme un mode d'exploitation des petits producteurs caractéristique d'une agriculture rétrograde et comme un arrangement foncier susceptible de favoriser la reconstitution des *latifundios* (voir DURÁN, 1952 : 313 ; ALANIS PATIÑO *et al.*, 1951). Il est donc interdit, avec la location, sur les terres attribuées dans le cadre de la Réforme agraire, sauf exceptions, sous réserve de l'accord de l'assemblée ejidale (femme avec enfants à charge, ejidataire mineur, incapacité pour raisons de santé) (Code agraire du 22/3/1934, article 140). Cette interdiction est réaffirmée par la loi fédérale de Réforme agraire (1971, article 55). Parallèlement, le métayage dans le cadre des terres restées en propriété privée est régulé par des législations propres aux États et par le Code civil fédéral, qui stipule que la part correspondant au travail fourni par le métayer ne peut être inférieure à 40 % de la production (article 2741).

Bien que le déficit d'informations sur les pratiques de métayage ne soit pas moindre pour la période contemporaine que pour les temps précédant la Réforme agraire, de multiples travaux montrent que le métayage n'a pas disparu totalement avec la Réforme agraire, et que sa proscription n'a pas empêché son émergence au sein du secteur social (annexe 1). Ce métayage est toutefois très différent de celui décrit dans le cadre des haciendas. La Réforme agraire, en redistribuant les cartes du jeu foncier, conduit dans certains cas à un renversement de perspective. De façon à peine caricaturale, on passe du métayer-*peón* au métayer-*patrón*, lorsque le propriétaire foncier cédant en métayage est un ejidataire minifundiste et lorsque le tenancier est un membre aisé de l'*ejido*, un entrepreneur agricole ou un commerçant.

Le qualificatif de « propriétaire » sera utilisé dans cet ouvrage par commodité ; il est abusif, en termes stricts, les ejidataires disposant formellement d'un simple droit d'usage sur la parcelle (jusqu'à la réforme de 1992).

Comparativement au temps des haciendas, le déséquilibre en termes de pouvoir économique est alors inversé. L'hétérogénéité du groupe des métayers est cependant forte et l'image du métayer-*patrón*, qui n'est pas dénuée de sens, ne saurait être généralisée. En effet, prennent également en métayage des producteurs minifundistes n'ayant pas eu accès à la terre lors des dotations ejidales ; le métayage est par ailleurs fréquemment pratiqué au sein même des familles, ou entre amis ou *compadres* (relation entre le parrain et le père d'un enfant).

Quels enseignements tirer des descriptions disponibles concernant les arrangements pratiqués (annexe 2, tabl. 2) ? Deux changements majeurs, comparativement à l'époque des haciendas, apparaissent

Dans l'idéologie révolutionnaire, le métayage est perçu comme un mode d'exploitation des petits producteurs caractéristique d'une agriculture rétrograde et comme un arrangement foncier susceptible de favoriser la reconstitution des latifundios.

d'emblée. D'une part, la relation de métayage ne s'intègre plus systématiquement dans un jeu de contrats liés induisant en particulier la fourniture de crédit à la consommation ou la fourniture de travail autre que celui investi sur la parcelle objet de l'arrangement. D'autre part, l'évolution des techniques a fait apparaître de nouveaux éléments qui doivent être gérés par le contrat : travail du sol au tracteur, engrais, produits phytosanitaires.

De façon schématique, la répartition du produit telle qu'elle ressort des quelques cas disponibles est la suivante : si le propriétaire ne fournit que la terre, il reçoit du quart au tiers du produit – sans que l'on sache toujours s'il s'agit du produit sur pied ou après la récolte, *i.e.* si les frais de récolte sont partagés ou non. Si le propriétaire contribue à un titre ou à un autre au procès de production, le partage s'effectue par moitié. Dans la majorité des cas, les arrangements sont conclus sur le court terme, dans une logique plus conjoncturelle que structurelle.

On ne trouve pas, dans la littérature, d'interprétations argumentées des arrangements de métayage. Comme pour la période antérieure, les explications restent partielles, les alternatives potentielles étant rarement explorées ; dans les analyses, location et métayage restent souvent confondus. La logique de l'arrangement est appréhendée du point de vue des propriétaires de la terre – *i.e.*, essentiellement, des ejidataires minifundistes. Quatre déterminants principaux sont avancés (sources en annexe 1) :

- une contrainte absolue en travail, dans le cas de terres possédées par des femmes ou des personnes âgées, par des émigrants, ou encore par des pluriactifs dont l'activité principale n'est pas l'agriculture. On notera cependant que la cession en location ou l'emploi de main-d'œuvre rémunérée dans le cadre d'une exploitation en faire-valoir direct restent des alternatives possibles au métayage. La contrainte en travail demande donc à être associée à d'autres éléments pour être véritablement explicative ;
- le manque de moyens de production, même si le propriétaire est présent et actif : manque de crédit, d'équipement. Même s'il intervient dans d'autres conditions, ce déterminant est en particulier avancé pour expliquer le métayage dans des environnements favorables, comme des *ejidos* irrigués (l'alternative reste ici aussi la cession en location, très fréquente) ;
- le propriétaire dispose des moyens qui lui permettraient de produire en faire-valoir direct (des céréales par exemple), mais céder en faire-valoir indirect est jugé plus intéressant, lorsque le tenancier

pratique une culture spéculative hors de portée du propriétaire (absence de maîtrise technique, capacité économique insuffisante). Dans ce cas, ce dernier perçoit une rente supérieure au gain qu'il pourrait escompter en faire-valoir direct ;

- une aversion au risque agroclimatique.

On note cependant que ces différents déterminants possibles ne sont pas spécifiques au métayage et ne permettent donc pas d'en comprendre la logique, comparativement à la mise en location et au faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre rémunérée (perspective du propriétaire) et comparativement à la prise en location ou au travail salarié (perspective du tenancier).

Le temps de la réhabilitation

En 1992 intervient une modification fondamentale de la législation agraire, qui met fin officiellement au processus de répartition des terres et modifie profondément la nature des droits ejidiaux. L'objectif affiché par la proposition présidentielle est de mettre fin à des décennies de paternalisme et d'interventionnisme étatique, qui engendraient bureaucratie, corruption, abus de pouvoir et inefficience économique. Le diagnostic est sévère pour le système ejidal, décrit comme source de distorsions économiques : les contraintes bureaucratiques, l'inaliénabilité des terres et l'interdiction du faire-valoir indirect empêchaient l'ejidataire d'optimiser son plan de production. La prohibition de l'association avec des intérêts privés tarissait une source possible de capitalisation et de changement technique. L'interdiction de mise en garantie limitait l'accès au crédit. Il est reconnu que ces interdictions n'étaient pas toujours respectées, avec pour conséquences supposées le fait que l'absence de sécurité juridique posait un problème en cas de conflits et que l'imperfection du marché, du fait de son caractère illégal, empêchait l'émergence du « juste prix » lors des transactions (Presidencia de la República, 1991 ; TÉLLEZ KUENZLER, 1994).

L'ejidataire doit dorénavant être considéré comme un acteur économique responsable, ayant toutes capacités pour gérer son patrimoine foncier au mieux de ses intérêts. Il s'agit également de sécuriser les droits fonciers, afin de favoriser les investissements, le changement technique et une production plus efficiente, en particulier grâce à l'association avec des

**La nouvelle version
de l'article 27
de la Constitution
autorise
le faire-valoir indirect
et la mise en garantie
de l'usufruit des
parcelles ejidales.**

investisseurs privés. La transférabilité, par des mécanismes de marché, de droits de propriété clairement définis et l'initiative individuelle délivrée de l'intervention étatique devraient permettre une allocation optimale des ressources dans l'agriculture mexicaine. On retrouve là le binôme fondamental de la théorie économique des droits de propriété : des droits individuels bien définis constituent la meilleure incitation possible à un investissement optimal des ressources, et leur mobilité garantit que ces ressources seront utilisées par les agents les plus efficaces.

La nouvelle version de l'article 27 de la Constitution est publiée au *Journal officiel* le 6 janvier 1992 ; la nouvelle loi agraire, qui en précise les conditions d'application, le 26 février 1992. Cette réforme de la législation représente une rupture majeure : elle met fin aux répartitions de terres, autorise les transactions foncières (l'acheteur doit être membre de l'*ejido* et ne peut posséder plus de 5 % de la superficie ejidale), le faire-valoir indirect et la mise en garantie de l'usufruit des parcelles ejidales ; elle autorise également les investissements privés dans les *ejidos* à travers des associations entre le capital privé et les ejidataires. Elle ouvre enfin la porte à la privatisation des terres ejidales (et même à la dissolution de l'*ejido*), sous réserve de l'accord des deux tiers de l'assemblée ejidale ; une fois la parcelle ejidale passée sous statut de propriété privée, la seule contrainte pesant sur la vente est la limite légale de superficie qui demeure pour la *pequeña propiedad*.

Relativement au faire-valoir indirect, l'article 79 de la loi agraire précise : « L'ejidataire peut tirer profit de sa parcelle directement ou en céder son usage ou son usufruit à d'autres ejidataires ou à des tiers, en métayage-association, location ou tout type d'acte juridique non prohibé par la loi, sans nécessité d'obtenir l'autorisation de l'assemblée [ejidale] ou de quelque autorité que ce soit » (Art. 79). Potentiellement, l'incidence de ce bouleversement légal est considérable.

Pour MORETT (1992), la légalisation du faire-valoir indirect devrait bénéficier aux tenanciers comme aux propriétaires, en normalisant la relation contractuelle et en diminuant ainsi les risques de conflits. Du point de vue de l'ejidataire, cette légalisation devrait éliminer les risques d'abus du tenancier, tels que le refus de rendre la parcelle ou sa détérioration sans recours possible. Elle devrait également conduire à un usage du sol plus intensif et, de façon certaine selon l'auteur, à une augmentation des superficies exploitées indirectement. DEWALT *et al.* (1994) considèrent également comme prévisible une augmentation à court terme des superficies travaillées en location et en métayage.

DE JANVRY *et al.* (1997) affirment constater une telle augmentation, en comparant les résultats d'une enquête conduite par l'INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) en 1990 avec une actualisation

réalisée en 1994 sur un échantillon de 275 *ejidos* et 1 548 *ejidatarios* ; 5 % des parcelles exploitées par des *ejidatarios* étaient prises en faire-valoir indirect en 1990, 6,2 % en 1994 ; 4,7 % des *ejidatarios* prenaient en faire-valoir indirect en 1990, 8,5 % en 1994. Parallèlement, le nombre d'*ejidatarios* cédant en faire-valoir indirect serait passé de 1,4 à 4,9 %. On peut cependant se demander si ces résultats ne sont pas révélateurs, avant tout, d'un accès moins braisé à l'information lors de la seconde enquête – celle de 1990 ayant été conduite par des agents de l'administration à une époque où ces pratiques étaient illégales.

Dans une enquête réalisée en 1997 auprès de 1 738 *ejidatarios*, une étude de la Procuraduría agraria (1998) fait état, elle, de pratiques de faire-valoir indirect dans 31 % des exploitations enquêtées (métayage dans 13 %), et reconnaît que ces pratiques étaient largement développées avant le changement légal.

L'impact de la réforme de 1992 sur les modes de faire-valoir demande à être analysé au regard des pratiques foncières locales antérieures. En toute logique, l'amplitude de l'impact devrait être directement proportionnelle au rôle joué par la réglementation foncière avant 1992. Il est donc possible de définir *ex ante* deux modèles, comme bornes extrêmes d'un continuum que le parcours de la littérature et l'expérience de terrain laissent entrevoir dans un secteur social des plus hétérogènes. À un extrême de ce continuum, le changement légal a pour effet de libérer les pratiques foncières locales du poids de la réglementation antérieure, effectivement appliquée ; l'incidence du changement des règles du jeu légal est alors maximale. À l'autre extrême de ce continuum, le changement légal ne fait qu'officialiser des pratiques d'ores et déjà florissantes, reconnues socialement et régulées localement, hors du cadre légal ; l'incidence du changement des règles du jeu légal reste alors en bonne partie formelle. Le champ est donc largement ouvert à l'investigation empirique.

Conclusion

Cette revue de la littérature fait en définitive apparaître quelques lignes de force. Le métayage est pratiqué de longue date au Mexique. Ce mode de coordination a géré, historiquement, des relations fondamentalement asymétriques entre les acteurs. Face à une hacienda en situation d'accaparement foncier, le métayer est réduit, de fait, à un

***L'impact de
la réforme de 1992
sur les modes de
faire-valoir demande
à être analysé au
regard des pratiques
foncières locales
antérieures.***

pseudo-*peón* dont la marge de manœuvre est réduite ; cette phase correspond, de façon caricaturale, à la conception classique d'un métayer en position subordonnée face au propriétaire foncier. Une fois l'hacienda disparue et les terres redistribuées, l'ejidataire (parfois lui-même un ancien métayer, au moment des dotations initiales), dorénavant en possession de terre, se retrouve parfois sans moyens pour la mettre en valeur et la cède alors en faire-valoir indirect. Le tenancier est alors souvent dans une situation économique nettement plus favorable que celle du propriétaire minifundiste, d'où l'image du « métayer-*patrón* ». La relation propriétaire-métayer tend à s'inverser, ou pour le moins à se brouiller, et nécessite une analyse nuancée. Enfin, les forces qui structurent les champs d'opportunités des acteurs, et définissent donc tant le « jeu du marché » que celui d'arrangements institutionnels spécifiques comme le métayage, ne sont pas toutes de nature économique. L'accaparement foncier des haciendas ne s'appuie pas sur le libre jeu du marché (même si cet accaparement vient de motivations économiques, du point de vue des *hacendados*) ; la Réforme agraire procède à une redistribution massive de la ressource foncière ; la réforme légale de 1992 bouleverse de nouveau la nature des droits fonciers.

Cette revue conduit également à prendre conscience des nombreuses zones d'ombre qui demeurent – occupant même l'essentiel du tableau. Le champ d'investigation empirique sur les arrangements institutionnels agraires au Mexique reste largement à défricher. Cette nécessité d'investigations empiriques est particulièrement flagrante si l'objectif est de dépasser une analyse générale en termes de faire-valoir indirect pour explorer les différents types d'arrangements institutionnels alternatifs possibles, leurs dynamiques et les logiques d'acteurs qui les sous-tendent.

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

Métayage et agriculture
d'autosubsistance :
l'arrangement *a medias*
à San Lucas Quiavini
(Oaxaca)

Chapitre 3

Jean-Philippe Colin



Peinture (amateur)
à Eleodoro Garcia

San Lucas Quiavini (SLQ), communauté zapotèque proche du bourg de Tlacolula, dans les vallées centrales de l'État de Oaxaca, offre l'opportunité d'analyser les pratiques contractuelles agraires dans un milieu agro-écologiquement marginal et dans le cadre d'une agriculture où la production agricole vise avant tout l'autoapprovisionnement du groupe familial. Cette analyse s'appuie sur des données collectées en 1993 auprès d'un échantillon de 55 exploitations (sur 336).

Les conditions de la production agricole à San Lucas Quiavini

Des comuneros minifundistes

Selon la tradition orale, le village était localisé, avant l'arrivée des Espagnols dans les vallées centrales au début du *xvi*^e siècle, dans la zone de collines du terroir actuel de San Lucas. Il est refondé en 1587 sur son emplacement actuel. Les titres fonciers légalisant formellement la propriété de la communauté sur ses terres, au regard du droit agraire colonial, sont délivrés en 1614 (MARTÍNEZ GRACIDA, 1883). La communauté a toujours conservé ses terres, à l'époque coloniale comme lors de la période allant de l'Indépendance à la Révolution.

L'histoire foncière de San Lucas, reconstituée par des discussions avec les villageois et la consultation des archives, n'est envisageable qu'à partir de la fin de l'ère des haciendas, dans les années 1930. À l'époque, nombreux étaient ceux qui, disposant d'un attelage, étaient métayers de l'hacienda Tanivé : 125, sur les 180 chefs de famille et 21 jeunes célibataires que comptait alors la communauté (Archives de la SRA, Exp. DOT 23/1019, Tanivé, correspondance du 3/5/37 ; Exp.

Superficies (ha)	Nombre d'exploitations
2]	19
]2 - 5]	24
]5 - 10]	9
]10 - 13]	3

Tableau 3 –
Superficies possédées
par les exploitations
enquêtées.

**Les terres
dites communales,
mais appropriées
individuellement,
représentent 82 %
des superficies
contrôlées**

25/1088, ampliación SLQ, recensement du 18-24/9/37). En 1936, dans le cadre de la Réforme agraire, 11 villageois reçoivent un *ejido* de 69 ha localisé dans la plaine, les terres étant prélevées sur l'hacienda Don Pedrillo, car Tanivé est déclarée non affectable. En 1937, l'*ejido* est agrandi de 56 ha (7 bénéficiaires), prélevés sur l'hacienda de Tanivé, déclarée cette fois affectable (Archives générales de l'État de Oaxaca, leg. 78, exp. 6; Archives de la SRA, exp. 584, 25/1088 et DOT 23/1019). Depuis les dotations initiales, la multiplication par quatre du nombre des ejidataires (76 titulaires de droits ejidaux en 1990) a conduit à un fort processus de morcellement des dotations. Les dotations ejidales n'ont donc pas résolu le problème du minifundisme : en moyenne, chaque exploitant enquêté possède et cultive 3,5 ha, avec un maximum de 13 ha (tabl. 3).

Les terres dites communales, mais appropriées individuellement, représentent 82 % des superficies contrôlées ; les parcelles ejidales se limitent à 9 % de la superficie possédée par les producteurs enquêtés. Les producteurs peuvent également « ouvrir » des parcelles de culture dans l'indivis communal que constituent les zones hautes du terroir, utilisées pour le parcours des animaux et la collecte du bois (9 % des superficies lors des enquêtes) ; il suffit pour cela d'en aviser le bureau des biens communaux. La simplicité de cette forme d'accès à la terre s'explique par le peu d'intérêt porté par les villageois à l'ouverture de telles parcelles, coûteuse en travail au regard de la production qui peut en être tirée. Aucune parcelle du terroir n'a le statut de *pequeña propiedad* (propriété privée formelle). Il existe un marché foncier local des parcelles communales appropriées individuellement, mais les transactions restent limitées aux membres de la communauté. Ce marché est loin d'être marginal.

Sur 191 ha possédés par 54 producteurs enquêtés (pas d'information dans un cas), 66 ha ont été achetés, soit 35 % de la superficie. Près d'une exploitation sur deux (24/54) a eu accès à la terre, en totalité ou en partie, par un achat.

De fortes contraintes agro-écologiques, une production d'autoconsommation

Parmi les vallées centrales, celle de Tlacolula présente les conditions naturelles les moins favorables à la production agricole (KIRKBY, 1973). Les sols de San Lucas sont minces, peu fertiles, et la contrainte pluviométrique est d'autant plus forte que l'agriculture est essentiellement pluviale (seules 3 % des superficies possédées par les producteurs enquêtés sont irriguées).

Sur une période de quarante ans, on a pu estimer que le semis du maïs pouvait être réalisé dans 22 % seulement des cas en juin, période à laquelle la réserve utile du sol est atteinte. Dans 63 % des cas, la plante est en déficit hydrique au moment de la floraison, ce qui peut alors entraîner des baisses de rendement de moitié.

La *milpa*, association du maïs, du haricot et de la courge, est caractéristique de la production agricole régionale depuis les temps préhispaniques. Elle marque l'économie agricole du village, en couvrant 90,5 % des superficies cultivées (les autres cultures étant le pois chiche, la tomate, la luzerne et surtout le maguey – agave dont la sève distillée produit une boisson alcoolisée, le *mezcal* – cultivé en association avec la *milpa*). La *milpa* est conduite à partir de variétés locales, pratiquement sans fertilisation chimique (réalisée par seulement 6 exploitations sur 55 avec de très faibles doses). La fumure organique est utilisée lorsque le producteur dispose d'animaux. Un labour est parfois effectué au tracteur, mais toutes les autres opérations culturales sont réalisées en culture attelée et manuelle. Le capital d'exploitation usuel se limite à un attelage de bovins avec l'équipement de culture attelée et à une charrette, mais 35 % des exploitations ne disposent pas même d'un attelage. Les exploitations possédant un tracteur ou une camionnette restent l'exception.

Le rendement, variable selon les années et les parcelles, est très faible : 360 kg/ha de maïs-grains en moyenne en 1992 ; il dépasse rarement 800 kg/ha de maïs-grains. Dans la *milpa* telle qu'elle est conduite à San Lucas, priorité est donnée au maïs ; le haricot et la courge restent très secondaires (rendements de l'ordre de quelques dizaines de kilogrammes pour le haricot et de quelques kilogrammes pour les graines de courge). La production est tournée vers l'autoconsommation : le maïs-grain, le haricot et la courge sont destinés à la consommation des ménages ; les tiges et feuilles de maïs (*zacate*), les

La milpa, association du maïs, du haricot et de la courge, est caractéristique de la production agricole régionale depuis les temps préhispaniques.

gousses de haricot et le maïs piqué sont utilisés pour l'alimentation des animaux (bœufs de trait, petit élevage ovin, caprin et porcin). Lors des enquêtes, neuf ventes de *zacate* et une seule vente de maïs-grain ont été rapportées.

Migration et activités locales hors exploitation

Un trait fort de l'économie villageoise est la place tenue par les activités hors exploitation, la migration aux États-Unis tout particulièrement, mais aussi la pluriactivité locale.

Une simple statistique témoigne de l'ampleur considérable du fait migratoire à San Lucas : en juin 1993, 54 % des hommes adultes étaient aux États-Unis et 22 %, présents dans le village lors de notre recensement, y avaient déjà séjourné. La migration vers les États-Unis a débuté dans les années quarante, avec la demande de main-d'œuvre impulsée par les contrats de *brasero* qui organisaient une migration temporaire légale (il s'agissait de contrats de quarante-cinq jours, renouvelables, mis en place par le gouvernement américain pendant la guerre et supprimés en 1964). Ces premiers migrants travaillaient essentiellement dans l'agriculture américaine. À partir des années 1970, le flux migratoire s'accroît fortement. Avec la disparition des contrats de *braseros*, l'essentiel de l'émigration devient clandestine et se réoriente vers la Californie urbaine où le réseau villageois facilitant l'installation et la recherche d'emploi s'est peu à peu constitué. La plupart des migrants sont embauchés dans les restaurants comme plongeurs, garçons de salle, aides-cuisiniers ou cuisiniers.

Certains migrants partent pour la première fois quand ils sont jeunes, avec pour objectif de pouvoir s'installer au retour. Ils effectuent plusieurs voyages de un à deux ans chacun, entrecoupés par des séjours de six mois à un an au village. D'autres partent pour la première fois alors qu'ils sont déjà installés à San Lucas où ils ont une maison et une activité indépendante. Leurs séjours, qui peuvent être fréquents ou épisodiques (un ou deux voyages), leur permettent de réaliser des investissements agricoles (tracteur, camionnette, animaux, terres) ou non agricoles (achat d'un congélateur, d'un téléviseur, rénovation de la maison, ouverture d'une boutique, etc.). Les séjours de durée supérieure à cinq ans concernent moins de 2 % de la population migrante. Rares sont les retours pour aider à la récolte ou aux autres travaux agricoles (COLIN *et al.*, 1997).

La migration a une incidence directe sur l'agriculture villageoise :

- sur l'exploitation du milieu : les surfaces laissées en friche augmentent car la réduction des disponibilités en main-d'œuvre rend difficile la mise en valeur de l'ensemble du terroir. Les zones de collines, de moindre potentiel, sont ainsi délaissées au profit de celles de plaine, comme le sont les parcelles éloignées ou petites, consécutives au morcellement lors des héritages ;
- sur les modes de faire-valoir et les rapports de production : lorsque la famille restant à San Lucas n'est pas en mesure d'exploiter directement les terres, elle peut les confier en métayage, ou faire appel à une main-d'œuvre rémunérée financée par les transferts migratoires. L'emploi de journaliers tend ainsi à se substituer à l'entraide caractéristique de la période antérieure. Les journaliers sont des villageois n'ayant pas eu l'opportunité de partir ; ils viennent parfois d'autres villages, en période de pointe. Le marché local du travail, auparavant réduit et circonscrit à la seule communauté, tend ainsi à se développer et à s'ouvrir sur un espace micro-régional plus vaste ;
- sur les investissements : le départ aux États-Unis peut entraîner une décapitalisation (comme la vente de l'attelage) afin de financer le voyage ; à l'inverse, le niveau des investissements productifs réalisés par les migrants est fonction de l'accumulation réalisée à l'étranger.

Sur 55 exploitations enquêtées, 26 recevaient un appui financier apporté par un ou plusieurs membres de la famille travaillant en Californie. Sur les 29 exploitations ne recevant pas cet appui, 20 avaient eu l'occasion de bénéficier dans le passé de revenus migratoires ; seules 9 exploitations sur 55 n'avaient jamais bénéficié de telles ressources.

Outre la migration aux États-Unis, la pluriactivité locale se retrouve dans pratiquement toutes les exploitations.

50 producteurs sur 55 ont d'autres activités que l'activité agricole au sein de leur exploitation. Il s'agit essentiellement de travaux réalisés comme journaliers agricoles (36), de prestations de services agricoles (location d'attelages : 23, de tracteurs ou transport par camionnette : 4), de petit commerce local (8) ou d'artisanat (7). La coupe et la vente de bois représentent également une activité non marginale (14).

La pluriactivité et surtout la migration se traduisent par une disponibilité réduite en main-d'œuvre familiale : chaque exploitation compte, en moyenne, un seul actif familial masculin permanent et un demi-actif à temps partiel, pour un groupe de consommation de quatre adultes ou équivalents-adultes – la participation des femmes aux tâches agricoles est limitée, à l'exception du semis et, parfois, de la récolte.

La culture *a medias* à San Lucas Quiavini

Le métayage n'est jamais présenté comme une pratique courante dans les vallées centrales de l'État de Oaxaca avant la fin du XVIII^e siècle, du fait sans doute de la maîtrise foncière conservée en bonne partie par les communautés indigènes, face aux haciendas. Il se développe dans les haciendas des vallées centrales de l'État de Oaxaca à partir de la fin du XVIII^e siècle et surtout au XIX^e siècle. Cette dynamique est à mettre en rapport avec un processus de marginalisation de la production marchande indigène (carmin en particulier) et, parallèlement, avec le développement de la production espagnole dans le cadre d'haciendas tournées à l'origine vers l'élevage, mais développant de plus en plus une activité agricole (CASSIDY, 1981 ; REINA, 1988 a ; TAYLOR, 1972). La pression foncière engendrée au sein des communautés indigènes par la croissance démographique renforce cette tendance au XIX^e siècle. Les haciendas, dans un contexte de faible rentabilité de la production agricole et d'endettement, soucieuses de réduire leur principal poste de dépenses – la rémunération de la main-d'œuvre – et bénéficiant de la demande indigène croissante en terres, développent la location et surtout le métayage. Le maïs est alors produit essentiellement dans le cadre du faire-valoir indirect ; les cultures les plus rentables – blé et canne à sucre – restent cultivées par l'hacienda en faire-valoir direct. Au début du XX^e siècle, le métayage est ainsi une pratique commune dans les haciendas de Oaxaca. Sous cette forme, il disparaît dans les années 1930 avec la Réforme agraire, qui conduit au morcellement des grands domaines et à la distribution de leurs terres. Par contre, le métayage intracommunautaire est souvent mentionné dans les travaux contemporains consacrés aux vallées centrales, même s'il n'apparaît jamais comme le mode de faire-valoir dominant (DISKIN, 1967 ; GRANSKOG, 1974 ; PIÑON JIMÉNEZ, 1982 ; STOLMAKER, 1973 ; TURKENIK, 1975).

Avec la disparition de l'hacienda de Tanivé s'évanouit également l'opportunité d'y prendre une parcelle en métayage. Cet arrangement n'a pas pour autant disparu. Il reste en usage de nos jours, mais avec une importance moindre que voilà un demi-siècle. Sur les 55 unités de production, 8 cédaient au moins une parcelle en métayage, 12 prenaient au moins une parcelle en métayage ; 20 % des superficies cultivées en *milpa* (terres ejidales ou « communales ») faisaient l'objet d'un arrangement *a medias*. Une perspective diachronique conduit à renforcer

l'importance de ce mode de faire-valoir : 12 des exploitations qui travaillaient en 1993 exclusivement en faire-valoir direct avaient en effet dans le passé, à un moment donné de leur trajectoire d'évolution, pris ou cédé une parcelle en métayage. Globalement, on peut donc estimer qu'à San Lucas, un exploitant sur deux pratique ou a pratiqué le métayage, en tant que tenancier ou propriétaire.

L'arrangement *a medias* est conclu essentiellement au sein de la communauté, mais certaines parcelles sont localisées sur les terroirs de communautés voisines, en particulier de Tlacolula. Il est informel, conclu sans témoins ni document écrit, pour la durée d'une saison de culture mais reconductible au gré de la volonté des acteurs. En règle générale, l'accord est effectivement renouvelé sur plus d'une campagne ; lors des enquêtes, 67 % des contrats correspondaient à un accord reconduit entre deux et cinq ans, la durée maximale déclarée atteignant vingt ans. L'incertitude pesant sur l'arrangement n'en demeure pas moins, la relation étant interrompue en fin de saison agricole lorsque l'un des acteurs le décide. À la différence d'autres villages des vallées centrales (DENNIS, 1976), la possibilité de donner en métayage des parcelles de San Lucas à des tenanciers extérieurs à la communauté n'est pas exclue. La relation de métayage est perçue comme un simple accord interindividuel dans lequel la communauté n'a pas à intervenir, d'autant que l'accord met en rapport, dans 40 % des cas, des membres d'une même famille : belle-mère/gendre, oncle-tante/neveu, cousins, frères.

Le métayage est caractéristique des pratiques contractuelles dans le village – une seule location a été évoquée lors des enquêtes. Il est le plus souvent combiné avec le faire-valoir direct, par les propriétaires (5 cas sur 8) comme par les tenanciers (10 cas sur 12 ; seuls deux des tenanciers ne disposaient d'aucune terre en propriété). Son importance relative dans les exploitations concernées est variable : elle est décisive pour les petits exploitants prenant en métayage (de l'ordre de 80 % des superficies semées) ou cédant en métayage une partie au moins de leurs disponibilités foncières (deux fois la superficie semée en faire-valoir direct). Pour les autres, elle se limite à environ 20 % des superficies semées. Les termes de « tenancier » et « propriétaire » utilisés dans ce texte se réfèrent aux seules parcelles faisant l'objet d'un arrangement en faire-valoir indirect et ne désignent donc en rien des statuts exclusifs et pérennisés.

Le métayage pratiqué sur une parcelle de *milpa* à San Lucas définit un échange [terre + semences]/[travail avant récolte] :

– le propriétaire fournit la terre et les semences ;

Le métayage pratiqué sur une parcelle de milpa à San Lucas définit un échange [terre + semences]/ [travail avant récolte].

- le métayer (*mediero*) réalise l'ensemble des travaux de préparation du sol (à l'exception de l'éventuel labour au tracteur), de semis et d'entretien en culture attelée et manuelle, ce jusqu'à la récolte ;
- le coût éventuel de la fertilisation chimique est partagé par moitié ;
- chacun récolte et transporte la part de la production qui lui revient ;
- la production (maïs-grain, haricot, courge, mais aussi *zacate*) est partagée par moitié.

D'autres éléments du contrat sont variables, mais codifiés, relativement à la fourniture des semences, à la récolte du *zacate* et aux modalités de partage de la production :

- les semences sont normalement fournies par le propriétaire ; si elles le sont par le *mediero*, ce dernier conserve toute la récolte de *zacate* ;
- si le *mediero* récolte tout le *zacate* (le propriétaire ayant fourni les semences), il conserve 75 % de ce dernier, correspondant à sa part et à la moitié de celle du propriétaire. En d'autres termes, le barème de rémunération en nature de la récolte de *zacate* revenant au propriétaire est de un *tercio* (botte de *zacate*), sur deux récoltés ;
- le partage de la production peut se faire sur pied ou sur la parcelle, après la récolte. Lorsque la parcelle est de forme régulière, la récolte sera partagée sur pied, par billons, ce qui présente l'avantage de répartir la production sans avoir à la mesurer et permet à chacun de récolter quand bon lui semble. Lorsque les billons ne sont pas de même longueur, le partage intervient une fois la récolte effectuée ; celle-ci est réalisée ou financée conjointement par les deux acteurs. La production est alors répartie par panier d'osier (*piscador*) pour les épis de maïs et les haricots, par unité pour les courges, par botte (*tercio*) pour le *zacate*.

Enfin, au-delà de ce cadre général, d'autres éléments sont gérés sur une base plus *ad hoc* selon, en particulier, les relations entre acteurs :

- le coût du labour au tracteur est le plus souvent 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, il arrive que le propriétaire abandonne au *mediero* une partie de la production lui revenant ;

– dans l'un des cas de faire-valoir indirect relevés lors des enquêtes, la récolte de maïs n'était pas partagée par moitié, mais au tiers. Le tenancier, qui ne disposait pas d'attelage, travaillait les terres de sa tante en utilisant l'attelage possédé par cette dernière. Elle conservait les deux tiers de la production de maïs-haricot-courge, la totalité du *zacate* étant destinée à l'alimentation de l'attelage.

Même si les termes actuels de l'arrangement pratiqué à San Lucas ne peuvent pas être généralisés à l'ensemble des vallées centrales, la convention suivie à San Lucas a un degré d'application qui dépasse largement cette seule communauté. TURKENIK (1975) décrit cet arrangement, au début des années 1970, en termes identiques à ceux de San Lucas pour la production en culture pluviale de *milpa* dans le village de San Antonio ; elle mentionne même la règle qui prévoit que le tenancier conserve tout le *zacate* s'il fournit les semences. LEES (1973 : 12), dans une étude plus générale, présente également les normes observées à San Lucas comme courantes dans les vallées centrales.

Les acteurs sont en mesure de rationaliser le choix de rechercher ou non un arrangement *a medias*. Certains éprouvent plus de difficultés à rationaliser le type d'arrangement pratiqué – *i.e.* l'absence de locations. Enfin, aucun n'est en mesure d'expliquer la logique des termes de l'arrangement tel qu'il est pratiqué à San Lucas. Des questions comme « pourquoi est-ce le propriétaire qui fournit les semences ? » ou « pourquoi la production est-elle partagée par moitié, et non au tiers ? » attirent toujours la même réponse : « On a toujours fait comme ça ici. » Ces termes sont considérés comme donnés, non négociables ; l'arrangement est perçu comme stable et la genèse des termes de l'arrangement n'a pas pu être reconstituée sur la base de la mémoire collective villageoise. Le métayage à San Lucas est donc du ressort de la convention plus que du contrat négocié *ex nihilo* entre acteurs.

Logiques d'acteurs

En termes de pratiques foncières, la première question qui se pose est celle du choix du contrat *a medias*, de préférence à la prise en location ou au travail rémunéré, dans le cas des tenanciers, et à l'exploitation en faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre rémunérée, ou à la cession en location, dans celui des propriétaires fonciers. On notera que, pour un tenancier, prendre une parcelle en métayage n'exclut pas

de s'employer à temps partiel comme manœuvre ; en fait, presque tous les tenanciers fournissent parfois des prestations de service en culture attelée et s'emploient comme journaliers. Il en va de même pour certains exploitants cédant une parcelle en métayage ou ne travaillant qu'en faire-valoir direct.

De l'irrationalité des acteurs ?

Un calcul économique simple, fondé sur une valorisation des facteurs de production et des produits aux prix du marché local, permet-il d'expliquer les pratiques foncières observées ? À ce stade, la location n'est pas considérée ici comme une alternative, dans la mesure où elle n'entre pas véritablement dans la gamme des options envisagées par les acteurs.

Du point de vue du tenancier, on peut comparer les résultats des options « prendre une parcelle d'un hectare en métayage » ou « vendre sa force de travail (travail manuel et culture attelée) sur le marché local, pour un nombre de jours correspondant à celui qui aurait été investi dans une parcelle prise en métayage ». En valorisant aux prix du marché la production contrôlée par le *mediero*, la rémunération implicite de la journée de travail consacrée à une parcelle prise en métayage (de 8 à 12 pesos, selon le rendement) est toujours largement inférieure au salaire du marché (20 pesos (\$)) (annexe 3, tabl. 7). Il serait donc dans l'intérêt des tenanciers, au vu de ce calcul, de ne pas prendre de parcelle en métayage et de travailler exclusivement comme journaliers et/ou d'assurer des travaux culturels à façon avec leur attelage.

Un calcul tout aussi simple fait apparaître l'intérêt du métayage pour le propriétaire, comparativement à l'emploi de main-d'œuvre rémunérée. La comparaison porte sur un hectare travaillé en faire-valoir direct en payant la location de l'attelage et les manœuvres, et un hectare confié en métayage. Pour le propriétaire, le contrat de métayage se traduit par l'économie des coûts de production pour un hectare jusqu'à la récolte, après déduction de sa participation (fourniture des semences et cofinancement du labour au tracteur), et par un manque à gagner venant du fait que le *mediero* conserve la moitié de la production (le manque à gagner du propriétaire correspond donc à la valeur de la moitié de la production sur pied). Selon le rendement, le gain net procuré au propriétaire par le contrat *a medias*, comparativement à la location de l'attelage et au paiement des manœuvres jusqu'à la récolte, est de 415 à 495 \$ (annexe 3, tabl. 8). Céder une parcelle en métayage semble donc particulièrement intéressant ; pourtant, les enquêtés considèrent

presque systématiquement qu'il est préférable, lorsque cela est possible, de travailler en faire-valoir direct en employant des journaliers, plutôt que de céder une parcelle en métayage.

Que le métayage soit pratiqué par les tenanciers alors qu'ils y perdent selon ce calcul, et par certains propriétaires qui sont censés y gagner mais préféreraient une formule apparemment moins attrayante, réclame donc une explication dépassant ce calcul économique sommaire. À l'évidence, le choix du mode de faire-valoir ne s'appuie pas sur un calcul économique opéré en valorisant les facteurs de production et la production aux prix du marché. On notera d'ailleurs qu'un tel calcul excluerait la production de *milpa* à San Lucas Quiavini, même lors d'une bonne campagne, le résultat étant toujours négatif (annexe 3, données techno-économiques).

Les déterminants des pratiques foncières

La pratique du faire-valoir indirect vient, en première analyse, d'un déséquilibre entre les disponibilités en terre et en capacité de travail. Deux indicateurs-clés en rendent compte : la superficie possédée par actif familial et la disponibilité d'un attelage.

En moyenne, les exploitations prenant en métayage disposent d'une superficie de 2 ha par actif, contre 4,4 ha pour celles qui cèdent au moins une parcelle en faire-valoir indirect, et 3,2 ha pour celles travaillant uniquement en faire-valoir direct ; 85 % des exploitations qui prennent en métayage ont un attelage, contre 37 % de celles qui cèdent en métayage et 68 % de celles travaillant en faire-valoir direct.

Le couple terre/travail n'explique toutefois que partiellement le mode de faire-valoir : certaines exploitations ne disposant pas d'actifs familiaux ou d'attelage ne cèdent pas en métayage ; d'autres exploitations, disposant à l'évidence d'une capacité de travail excédentaire, ne prennent pas de parcelles en métayage. L'analyse des pratiques foncières à San Lucas impose de dépasser cette simple mise en rapport, et d'avoir recours à des éléments relevant tant de la situation propre des acteurs que du raisonnement économique mis en œuvre.

Une stratégie d'autoapprovisionnement

Un élément déterminant des pratiques foncières, pour les tenanciers comme pour les propriétaires, tient en une stratégie très explicite d'autoapprovisionnement en maïs. Celle-ci peut s'expliquer par une

Le couple terre/travail n'explique toutefois que partiellement le mode de faire-valoir.

stratégie de *safety first* (LIPTON, 1968) visant à garantir l'approvisionnement familial en cas de désastre, par le souci de réduire les débours monétaires (minimisation des achats d'aliments), ou encore par un critère organoleptique.

En l'absence d'un marché bien développé pour le maïs local (la vallée de Tlacolula étant, dans son ensemble, déficitaire), les magasins de la CONASUPO (entreprise d'État) assurent un approvisionnement toute l'année, à prix garanti, mais avec du maïs importé ou pour le moins non *criollo* (de variété locale), peu apprécié.

Du fait de cette stratégie, les tenanciers prendront une parcelle en métayage plutôt que de dépendre uniquement ou principalement des revenus tirés du marché du travail pour garantir l'approvisionnement domestique – la prise en location resterait une alternative, sur la base de ce seul critère. Cette stratégie explique également le fait que les propriétaires sous contrainte de travail excluent la cession en location au profit du métayage (recherche d'une rente en nature), ou encore qu'ils préfèrent, tant que l'autoconsommation du groupe domestique n'est pas assurée et s'ils en ont la possibilité, produire en faire-valoir direct en employant une main-d'œuvre rémunérée plutôt qu'en métayage, afin de conserver toute la production même si un tel choix ne semble pas être le plus économique.

Le cas des exploitations qui ne disposent pas d'attelage ni, pour certaines, de main-d'œuvre domestique, et produisent tout de même en faire-valoir direct en payant la location de l'attelage et les manœuvres, est à cet égard révélateur. En se limitant aux seuls débours monétaires, le coût monétaire de production par kilogramme de maïs était en 1993 de 1,4 \$ dans l'hypothèse d'un bon rendement, contre une valeur d'achat à la CONASUPO de 0,8 \$.

Une fois l'autoconsommation assurée, d'autres éléments peuvent faire opter pour le métayage, ou l'imposer : imperfection du marché des locations d'attelages, mais aussi contraintes de financement, stratégie de minimisation des débours monétaires, gestion de l'incertitude. En deçà de ce seuil, le fait de céder malgré tout une parcelle en métayage renvoie non à un choix, mais à un jeu de contraintes : absence d'attelage dans un contexte de contraintes de trésorerie, ou faibles capacités de supervision de la main-d'œuvre rémunérée (exploitants âgés, pluriactifs).

Si on évalue à 200 kg de maïs par consommateur le besoin alimentaire annuel, la superficie-seuil à récolter par consommateur est de 0,3 ha en cas de bonne campagne (hypothèse de rendement de 700 kg de maïs-grain), et de 0,6 ha en cas de mauvaise campagne (hypothèse de rendement de 360 kg). Cette évaluation est globalement corroborée par les résultats de la campagne 1992 (plutôt mauvaise) : 29 % des exploitations ayant récolté moins de 0,6 ha par consommateur ont été autosuffisantes.

contre 80 % de celles ayant récolté une superficie supérieure à 0,6 ha. Aucune exploitation ayant récolté 1 ha ou plus par consommateur n'a été déficitaire.

Cette analyse s'applique à la plupart des exploitations enquêtées. Dans quelques cas, la logique d'autoapprovisionnement ne va pas jusqu'à la recherche d'une autosuffisance totale.

Lors d'une mauvaise campagne comme celle de 1992, les exploitations non autosuffisantes étaient essentiellement sous fortes contraintes en terre, en travail manuel et attelé et en ressources financières. Elles auraient donc été en peine de mettre en œuvre une stratégie d'autosuffisance. Toutefois quelques exploitations (4) sous contrainte foncière possédaient un attelage mais sans pour autant prendre une parcelle en métayage. Ces cas correspondaient à des unités de production ayant développé l'activité d'élevage à une échelle suffisante pour estimer leur sécurité garantie en cas de mauvaise campagne, ou encore à des exploitations dont les besoins alimentaires étaient réduits (groupe de consommation limité) et qui en outre bénéficiaient de transferts migratoires (elles avaient au moins un actif disposant d'un titre de séjour légal aux États-Unis). Dans ces cas, la production réalisée en faire-valoir direct garantissait une bonne partie de la consommation familiale (six à neuf mois en cas de mauvaise campagne), des revenus jugés sûrs permettant d'acheter le complément. En d'autres termes, sous certaines conditions (groupe de consommation réduit, revenus monétaires assurés), les acteurs optent parfois pour la location de la capacité excédentaire de travail de l'attelage plutôt que pour la prise d'une parcelle *a medias*. Selon KIRKBY (1973), la production-cible des producteurs de maïs des vallées centrales tend à décroître lorsque les opportunités de revenus monétaires se développent, mais avec un plancher de l'ordre d'une tonne par ménage, qui correspond, dans les conditions de San Lucas, à la production de près de 3 ha pour une campagne médiocre – la moyenne récoltée dans la communauté étant de 3,5 ha.

La logique d'autoapprovisionnement ne concerne pas seulement l'alimentation humaine : certains tenanciers expliquent qu'ils prennent une parcelle en métayage moins pour la production de maïs-grain que pour celle de *zacate*. Cette recherche d'autosuffisance en fourrage s'explique par le jeu concomitant de trois éléments :

- la stratégie *safety first* évoquée précédemment ;
- l'imperfection du marché des fourrages, avec le risque de ne pas pouvoir s'approvisionner sur le marché, en particulier pendant la saison critique (vers juillet), « même avec l'argent à la main », pour reprendre l'expression des producteurs ;
- de fortes contraintes de trésorerie, qui se traduisent par un objectif de minimisation des débours monétaires.

La logique d'auto-approvisionnement ne concerne pas seulement l'alimentation humaine: certains tenanciers expliquent qu'ils prennent une parcelle en métayage moins pour la production de maïs-grain que pour celle de zacate.

***L'imperfection
du marché de
la location d'attelage
contribue à expliquer
la relation positive
entre possession
d'un attelage et
prise d'une parcelle
en métayage
à San Lucas.***

Le coût de l'alimentation animale représenterait, en cas de recours au marché, l'équivalent de 55 jours de travail comme manœuvre ou de 22 jours de location d'attelage. Les tenanciers préfèrent s'engager dans un arrangement *a medias* et assurer ainsi leur accès au *zacate*, afin de réserver leurs disponibilités monétaires pour le financement d'autres types de dépenses. Si le propriétaire n'a pas besoin du fourrage (parce qu'il ne possède pas d'attelage, ou que l'alimentation de ce dernier est d'ores et déjà assurée), le tenancier pourra récolter également la part revenant au propriétaire, afin de conserver la moitié de cette dernière, ou fournir les semences afin de conserver l'ensemble de la production de *zacate*.

Imperfection du marché des locations d'attelages

Tous les producteurs enquêtés insistent sur le risque de ne pas trouver d'attelage à louer au moment opportun et le fait que la recherche de cet attelage requiert une dépense d'énergie non négligeable (« il faut aller de maison en maison »), en particulier lors des périodes de forte activité (semis et entretiens, conditionnés par des précipitations erratiques).

Cette imperfection vient de l'homogénéité locale du système de production, donc de besoins identiques exprimés simultanément, et des conditions climatiques qui réduisent les créneaux d'intervention sur les parcelles. Elle ne trouve pas sa source dans le risque d'aléa moral lié à la maintenance ou à la conduite de l'attelage, comme souvent envisagé dans la littérature, dans la mesure où c'est le propriétaire de l'attelage qui le conduit.

Du point de vue des tenanciers, l'imperfection du marché de la location d'attelage contribue à expliquer la relation positive entre possession d'un attelage et prise d'une parcelle en métayage à San Lucas. On notera d'ailleurs que l'achat de l'attelage prime toujours, dans le procès d'accumulation de capital, sur l'achat de terre.

Cet achat représente un investissement lourd : le prix d'une paire de bœufs était en 1993 de l'ordre de 3 000 \$ pour des animaux de race créole et de 5 000 \$ pour des croisés de zébus, soit la valeur de 0,5 à 1 ha de terre en plaine, de 25 à 50 % de celle d'une maison, ou encore de 150 à 265 jours de travail comme manœuvre agricole.

Cependant, toutes les exploitations qui ne disposent pas d'un attelage ne donnent pas pour autant leurs terres en métayage et lorsqu'elles le font, il arrive qu'elles continuent à exploiter une partie de leur patrimoine foncier en faire-valoir direct. Malgré le risque induit par la location de l'attelage, certains producteurs préfèrent recourir, du fait de l'objectif d'autoapprovisionnement, aux prestations de service en culture attelée plutôt qu'à un *mediero*.

La question du contrôle

Relativement au travail manuel rémunéré, le problème, du point de vue des propriétaires, est moins de trouver des manœuvres au moment opportun, à la différence de la location d'attelage, que la nécessité de superviser leur travail sur la parcelle. Cette contrainte est accentuée par le morcellement des patrimoines fonciers, composés dans 70 % des cas par plus de deux parcelles. Le problème de supervision concerne plus spécifiquement les exploitations gérées par des femmes et des personnes âgées. Il se pose également, mais avec une moindre intensité, pour les propriétaires occupés par des activités hors exploitation (commerce, artisanat). Céder une parcelle en métayage est alors vu comme une solution à ce problème de contrôle, du fait de l'intéressement du tenancier à la production.

On notera que relativement aux calculs économiques mentionnés antérieurement, tant l'imperfection du marché des locations d'attelage que la nécessité de supervision du travail rémunéré se traduisent, dans l'optique des propriétaires, par des coûts de transaction qui limitent la signification d'une évaluation des coûts d'opportunité aux prix du marché. Les données manquent pour évaluer ces coûts de transaction, mais l'incidence de leur prise en compte est sans ambiguïté : du point de vue des propriétaires, l'intérêt de céder en métayage s'en trouve renforcé. La contradiction apparente entre les avantages apparents du métayage et la préférence souvent affichée pour une production en faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre rémunérée s'en trouve donc exacerbée. Dans l'optique des tenanciers, retenir les prix de marché comme coûts d'opportunité pour le travail en culture manuelle et attelée investi dans une parcelle en métayage ne pose pas un tel problème : pour la location d'attelage, le marché est à l'évidence déséquilibré en faveur de l'offre ; dans le cas du travail manuel, le marché semble plus équilibré.

Le rôle de l'incertitude relative à la production

Certains économistes analysent le métayage comme un système de répartition et de transfert du risque (chap. 1). On retrouve cette logique à San Lucas, mais subordonnée à la stratégie d'autoapprovisionnement. Ainsi, certains propriétaires donnent effectivement en métayage leurs excédents fonciers par crainte de la perte qui pourrait résulter de l'emploi de main-d'œuvre rémunérée et/ou de la location d'attelage ; ce choix n'est toutefois opéré que lorsque l'autoapprovisionnement est considéré comme assuré. Du point de vue des tenanciers, le caractère incertain de la production agricole fait préférer un arrangement qui

Du point de vue des tenanciers, le caractère incertain de la production agricole fait préférer un arrangement qui rend la rente foncière proportionnelle à la production et minimise les investissements monétaires.

rend la rente foncière proportionnelle à la production et minimise les investissements monétaires (« la location serait à payer, que la récolte soit bonne ou pas »). De façon plus générale, ce caractère incertain – et les résultats médiocres même lors d'une bonne campagne (annexe 3, données techno-économiques) – explique l'absence d'une stratégie de production de *milpa* dans une logique marchande (pas de création structurelle d'excédents) et contribue donc à expliquer l'absence du développement de la location. Toujours du fait de cette incertitude, certains « tenanciers potentiels » (disposant d'une capacité de travail excédant leur dotation foncière) préfèrent – dès lors que leur autoapprovisionnement est considéré comme assuré en partie au moins – louer leur capacité excédentaire de travail avec l'attelage plutôt que de prendre une parcelle en métayage, en sus des superficies travaillées en faire-valoir direct.

Contraintes de financement et stratégie de minimisation des débours monétaires

Deux éléments essentiels interviennent dans le discours des acteurs pour expliquer les choix en matière de modes de faire-valoir : une stratégie de minimisation des débours monétaires et une contrainte de financement. La stratégie de minimisation des dépenses est de l'ordre des préférences de l'acteur et renvoie à un choix (« j'ai les moyens de prendre un attelage en location mais je préfère ne pas le faire pour ne pas risquer d'investir à perte, et donc je cède *a medias* »), alors que la contrainte de financement se traduit par une absence de choix (« je ne prends pas un attelage en location car je n'en ai pas les moyens, et donc je cède *a medias* »). L'une peut induire l'autre (« je réduis mes dépenses car je suis "serré" »), mais non systématiquement (refus du risque d'investissement).

Ces deux éléments ont une incidence similaire sur les pratiques foncières en favorisant le métayage. Cette incidence est constatée même lorsque les acteurs bénéficient de transferts migratoires. Pour le tenancier, le métayage présente l'avantage de réduire ou de faire disparaître les achats d'aliments (pour l'alimentation tant humaine qu'animale), par comparaison au travail comme manœuvre ou à la location de l'attelage, et évite le versement *ex ante* d'une rente en espèces, relativement à une location. Pour le propriétaire, le métayage se traduit par une réduction des dépenses de production (relativement au faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre rémunérée) et de consommation (relativement

à la location). Tant que tout ou partie de l'autoapprovisionnement en maïs n'est pas assuré, le métayage est à expliquer, du point de vue du propriétaire, par la contrainte de financement : la priorité est, on l'a vu, d'assurer l'alimentation du groupe domestique, si on en a les moyens, et donc d'éviter toute ponction sur la production. Par contre, une fois l'autoapprovisionnement assuré, la stratégie de minimisation des dépenses intervient de façon sensible dans les pratiques foncières. Tout ce qui peut être économisé grâce à l'autofourniture l'est, les acteurs préférant affecter le numéraire disponible à d'autres usages (« on n'achète pas ce que l'on peut produire »). Les pratiques visant la réduction des débours monétaires ne se limitent d'ailleurs pas au métayage : rémunération en nature de la récolte du *zacate*, échange de journées de travail avec l'attelage contre du *zacate*, ou encore échange de journées de travail manuel contre des journées de travail avec attelage ou un labour au tracteur.

À l'exception des deux premières, ces pratiques sont définies comme *guelaguetza*, un système d'entraide donnant lieu à un échange non simultané et comptabilisé qui suppose la réciprocité (MARTÍNEZ RÍOS, 1964).

On peut interpréter la stratégie de minimisation des débours comme une conséquence des contraintes de financement et/ou de l'incertitude forte pesant sur la production agricole dans les conditions locales. Au-delà de cet aspect indéniable, apparaît, dans la logique des acteurs, une « survalorisation » des débours monétaires et une « sous-valorisation » des facteurs de production propres – un constat qui reviendra dans d'autres études de cas. Pour exprimer les choses autrement, le risque de perte sur un débours monétaire est jugé plus sérieux que le risque de perte sur un investissement en facteurs propres, comme le travail.

Le fait que les coûts d'opportunités et les débours monétaires soient implicitement « gérés » par des registres décisionnels différents peut bien évidemment venir de l'imperfection des marchés des facteurs en question. Les travaux conduits en psychologie et en économie expérimentales sur les processus de décision (KAHNEMAN et TVERSKY, 1979 ; SMITH, 1989 ; THALER, 1991 ; TVERSKY et KAHNEMAN, 1981) montrent cependant le caractère cognitif que peut avoir ce traitement différencié des débours monétaires et des coûts d'opportunités. Une fonction d'évaluation subjective des gains et des pertes, en S mais asymétrique (*asymmetric value function*), construite par KAHNEMAN et TVERSKY (1979), permet ainsi de rendre compte des nombreuses observations empiriques montrant qu'une perte peut être subjectivement perçue comme plus importante qu'un gain du même montant nominal. Le fait que, fréquemment, dépenses monétaires et coûts d'opportunités ne sont pas traités de la même façon par les acteurs peut être expliqué par

l'*asymmetric value function* (THALER, 1991) : les débours étant « codés » comme des pertes et les coûts d'opportunités comme des gains potentiels, les premiers sont « survalorisés » relativement aux seconds. Dans cette logique, la perte d'une production sera davantage ressentie si le travail investi a été rémunéré que s'il a été fourni par la famille – ce, même si les conditions de fonctionnement du marché du travail permettaient, a priori, de valoriser le travail familial investi en retenant comme coût d'opportunité la rémunération de marché. Dans la perspective des acteurs, perdre un investissement effectif de 100 pesos est plus coûteux que perdre un investissement de travail domestique d'une valeur de 100 pesos...

Cette attitude vis-à-vis de la sphère monétaire n'exclut pas que les valeurs monétaires puissent parfois jouer un rôle d'étalon dans des transactions réalisées hors marché. Certaines des pratiques visant la minimisation des dépenses monétaires, évoquées précédemment, sont régies par des normes explicites de valorisation de chaque facteur entrant dans l'échange, correspondant au rapport des valeurs de marché. Lors des enquêtes, la journée de travail avec attelage était échangée contre 2 à 3 jours de travail manuel, pour un rapport des prix de 2,5. Le labour au tracteur d'un hectare était échangé contre 6 à 8 jours de travail manuel, pour un rapport de prix de 7,5. En d'autres termes, les valeurs de marché servent d'étalon pour des transactions gérées hors flux monétaires. Une telle situation, dans laquelle la monnaie sert simplement à établir des équivalences lors de l'échange, était déjà courante au ^{XVII}^e siècle, du fait de la rareté du numéraire (ROMERO FRIZZI, 1988 : 153) ; elle est également mentionnée par LOCKHART (1992 : 178-179) dans les années suivant la conquête – la monnaie étant ici constituée de fèves de cacao.

En amont, le rôle du crédit

Tant la stratégie de *safety first* que les contraintes de financement et la stratégie de minimisation des débours monétaires doivent être resituées dans un contexte de forte contrainte de crédit. Le village est resté en marge de l'attribution de crédits bancaires. Même le *Fondo de Solidaridad para la Producción*, du *Programa Nacional de Solidaridad*, qui permet l'obtention de crédits de campagne sans intérêts, n'a guère été sollicité par les habitants de San Lucas, par manque d'information et par méfiance des villageois vis-à-vis de toute intervention publique. Le crédit usuraire disponible au niveau de la communauté ne semble pas difficile à obtenir, mais son coût élevé (10 % par mois) limite son usage à des emprunts sur de brèves périodes (quelques mois). Pour des emprunts importants à plus long terme, les villageois ont parfois recours à la mise en gage d'une parcelle (*empeño de tierra*), évoquée par des informateurs mais non enregistrée lors des enquêtes : le prêteur avance au propriétaire une somme d'argent en échange du droit d'usage d'une

parcelle jusqu'à ce que cette somme soit remboursée ; la production de la parcelle pendant la durée du prêt correspond aux intérêts de l'emprunt.

On peut penser qu'un accès aisé à un crédit peu onéreux serait de nature à modifier le rôle joué directement ou indirectement par ces différents éléments dans les pratiques foncières. Ce crédit ne pourrait toutefois pas être accordé sur la base de la production agricole, trop incertaine, de médiocre productivité et destinée à l'autoconsommation. Ce crédit devrait être remboursable grâce aux revenus non agricoles, et garanti soit par le capital accumulé par l'emprunteur (terres, attelage, maison), soit par un système de caution solidaire. Dans un cas comme dans l'autre, on peut douter sérieusement que les producteurs fassent appel à un tel crédit, par refus de donner en garantie un bien vital pour la reproduction de la cellule domestique, du fait des difficultés de l'action collective (dès lors que cette dernière ne vise pas à gérer les affaires communales) ou encore par méfiance viscérale vis-à-vis des institutions publiques.

Le rapport d'un vulgarisateur agricole qui s'était rendu à San Lucas pour promouvoir un programme de financement de la production de maïs est à cet égard significatif : « ... j'ai expliqué longuement aux participants à la réunion le projet de développement de la production de maïs en culture pluviale. Ils indiquèrent immédiatement, de façon unanime, ne vouloir absolument pas de relation avec la banque, et que chacun travaillait comme il le voulait et comme il le pouvait. Lorsque j'ai voulu remplir la fiche d'identification socio-économique, ils refusèrent de fournir les renseignements et leurs représentants dirent ne pas posséder ces derniers. Le compte rendu de la séance fut signé par les autorités, mais quand on demanda aux participants de signer, ils refusèrent... » (Informe del 27/5/1977 del jefe de promoción nº 2, Valles Centrales. Archives de la SRA, exp. 584).

En d'autres termes, la question du crédit à San Lucas – et donc de son rôle dans les pratiques foncières – renvoie à des considérations plus fondamentales comme le faible niveau d'accumulation économique, l'incertitude à laquelle les producteurs sont confrontés, les conditions marginales de production, ou encore les difficultés de l'action collective.

La mise en gage de parcelles pratiquée à San Lucas, avec perte de l'usage du bien gagé pendant la durée du prêt, est à replacer dans le contexte local : le crédit bancaire n'est pas disponible ; les seuls biens pouvant servir de garantie s'avèrent vitaux pour les emprunteurs ; les risques de défaillance de ces derniers sont réels ; les débours monétaires sont minimisés. Dans un tel contexte, l'*empeño* offre une solution au problème de la garantie du prêt (pour le prêteur), sans risque de perte définitive de la terre (pour l'emprunteur), même si ce dernier éprouve des difficultés pour rembourser le prêt

(l'arrangement est reconductible, évitant ainsi le transfert de propriété). Cet arrangement est également moins onéreux qu'un crédit usuraire et présente l'avantage d'une couverture en nature des intérêts (production de la parcelle pendant la durée du prêt).

Une logique « d'autorestriction »

Un autre élément intervenant explicitement dans les pratiques foncières renvoie au fait que « mieux vaut avoir le maïs dans la parcelle que l'argent en poche pour l'acheter. L'argent file, le maïs reste ». Les propriétaires justifient souvent en ces termes leur préférence pour le métayage, plutôt que pour la perception d'une rente en numéraire. Cette attitude d'autorestriction est parfois illustrée par la métaphore d'Ulysse (ELSTER, 1984) : Ulysse, sachant qu'il ne sera pas en mesure de résister à l'attrait des sirènes, demande à ses compagnons de l'attacher au mât de son navire. Cette métaphore traduit le problème d'un conflit intertemporel de préférences : certains acteurs, pour atteindre leur objectif défini au temps t_1 en fonction de leurs préférences (garantir l'alimentation du groupe domestique), estiment nécessaire de réduire *ex ante* leur marge de manœuvre en t_2 (demander le versement de la rente en nature et non en espèces). Ainsi, ils évitent qu'un changement dans leur fonction de préférence ne les conduise à faire en t_2 un choix réprouvé en t_1 (cas extrême mais effectif à San Lucas : dilapider dans l'alcool l'argent qui aurait été reçu au titre de la rente).

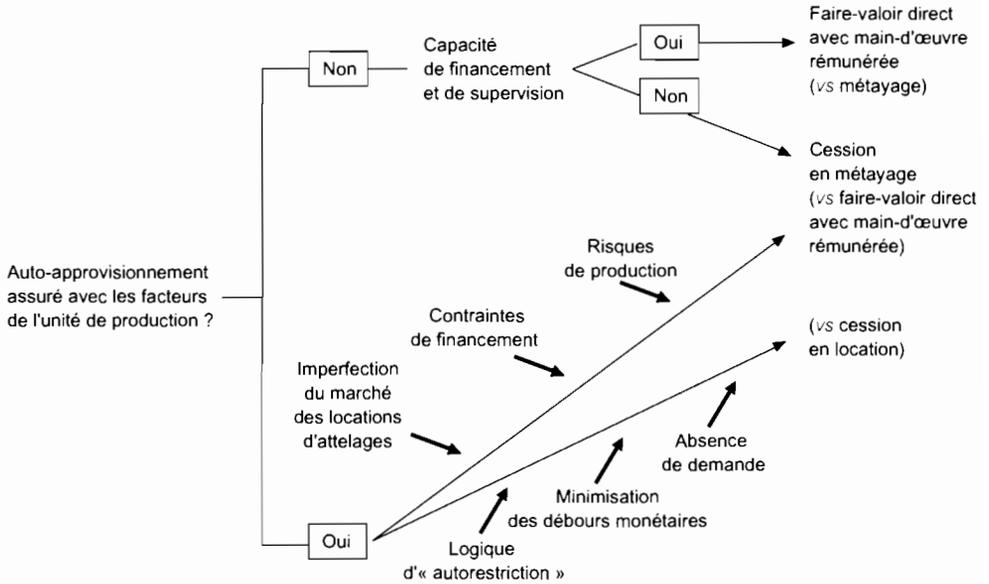
Les villageois de San Antonio témoignent de préoccupations tout à fait similaires, selon TURKENIK (1975 : 247-252), qui évoque leur réticence à conserver des espèces chez eux par crainte de les dépenser dans des « frivolités » ou à voir fondre petit à petit leur bas de laine, et préfèrent investir dans le petit élevage, même s'ils y perdent en termes monétaires.

Types d'exploitations et mode de faire-valoir

Les figures 3 et 4 rappellent les principaux déterminants des pratiques contractuelles à SLQ pour la production de *milpa*. La figure 3 représente le cas d'un propriétaire cédant potentiellement une parcelle en faire-valoir indirect (*i.e.* ne disposant pas d'attelage et/ou pas de main-d'œuvre familiale masculine, ou encore dont les disponibilités foncières excèdent

**« Mieux vaut
avoir le maïs
dans la parcelle
que l'argent en poche
pour l'acheter.
L'argent file,
le maïs reste ».**

Figure 3 –
 Modèle du « propriétaire potentiel ».



la capacité de travail de l'exploitation). La figure 4 représente le cas d'un tenancier potentiel (*i.e.* qui dispose d'un attelage mais se trouve sous contrainte foncière relativement à la capacité de travail de l'exploitation).

On peut également positionner les exploitations enquêtées par rapport aux plus « structurelles » de ces logiques, dans une typologie relative aux pratiques foncières (tabl. 4).

a) Prennent en métayage, afin d'assurer leur autoapprovisionnement en grains et fourrage, les producteurs sous contrainte foncière forte (groupe 1a) ou plus modérée (groupe 1b) qui disposent, sauf exceptions, d'un attelage. Le métayage permet alors d'augmenter la capacité de production de l'exploitation, sans encourir le paiement d'une location. Toute capacité de travail excédentaire de l'attelage ne se traduit cependant pas par la prise d'une parcelle en métayage : une fois l'autoapprovisionnement considéré comme assuré, la prise en compte du risque pourra conduire certains acteurs à louer leur attelage, plutôt qu'à prendre en métayage (différence entre les groupes 3a et 1b).

b) À San Lucas, la cession *a medias* concerne deux types d'exploitation. D'une part, des exploitations « importantes », disposant même de tracteurs, dont l'approvisionnement en maïs et en fourrage est garanti par la production des parcelles cultivées en faire-valoir direct (groupe

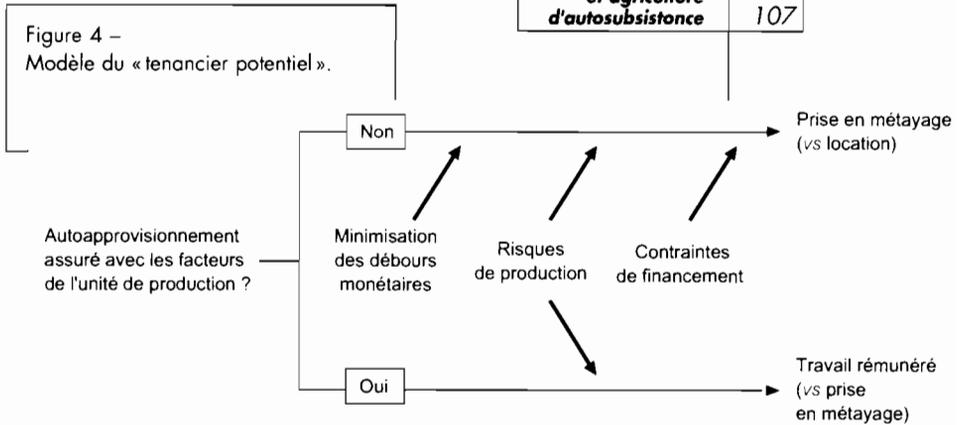
Groupe	Nbre UP	MFV	Attelage	Nbre actifs familiaux	Superficie possédée (ha)	Superficie <i>a medias</i> (ha)	Superficie semée (ha)	Superficie récoltée (ha)	Superficie récoltée par consommateur	Nbre UP autosuffisantes (1992)	Autres revenus éventuels
1a	8	prise <i>a medias</i>	oui*	1,1	0,8	2,75	3,5	2,2	0,6	5/8	location attelage, journalier
1b	5			1,2	4,75	1	5,75	5,25	1,2	3/5	
2a	3	cession <i>a medias</i>	oui*	1,3	9,0	1,5	7,5	8,25	1,6	3/3	transferts migratoires, prestations de services
2b	5			non	0,6	2,5	2	1,1	1,75	0,5	3/5
3a	14		oui	1,2		2,8			0,6	7/14	location attelage, journalier, transferts migratoires
3b	9	uniquement FVD		1,2		6,3			1,1	7/9	transferts migratoires services
3c	6		non	1,2		1,8			0,3	4/8	journalier
3d	5				0,4		4,4			1,0	2/5

UP : unités de production ; MFV : mode de faire-valoir ; FVD : faire-valoir direct.

Une superficie cédée ou prise en métayage correspond à une superficie récoltée moitié moindre.

* À deux exceptions près, dans le cas des tenanciers : un exploitant du groupe 1b et un exploitant du groupe 1a.

Tableau 4 –
Typologie des exploitations
enquêtées selon le mode
de faire-valoir (1993).



2a), cèdent en métayage afin de valoriser des disponibilités foncières excédentaires tout en minimisant les coûts monétaires de production, en limitant les risques de production et en évitant les problèmes de supervision des journaliers agricoles. Recourir au métayage relève alors d'un choix. D'autre part, des petits propriétaires fonciers ne disposant pas d'attelage (ni parfois de main-d'œuvre familiale masculine) et sous contrainte financière (groupe 2b) sont dans l'obligation de céder en métayage, du fait de l'impossibilité de payer la location de l'attelage (et un éventuel emploi de manœuvres) qui leur permettrait d'exploiter directement la totalité de leurs disponibilités foncières ; ils se différencient en cela des exploitations des groupes 3c et 3d. Pour certains (femmes, personnes âgées) joue également la difficulté de recruter des manœuvres, de trouver un attelage à louer et de superviser le travail réalisé. Le métayage est alors un arrangement imposé par ces contraintes « absolues ».

Ces données font référence aux exploitations enquêtées qui cédaient des terres en faire-valoir indirect ; on dispose parallèlement d'informations lacunaires sur 12 propriétaires non enquêtés mais dont les tenanciers l'ont été. Selon l'interprétation donnée par ces tenanciers, la cession en métayage s'expliquerait par : l'absence d'attelage (3 cas) ou de main-d'œuvre masculine (du fait en particulier de la migration aux États-Unis, 4 cas), correspondant donc aux exploitations du groupe 2b ; le fait que le propriétaire ait « trop de terres » (2 cas), correspondant au groupe 2a ; une activité principale non agricole (3 cas, tous commerçants à Tlacolula). Ce troisième type de propriétaires cédant en métayage a été également mis en évidence dans d'autres travaux portant sur les vallées centrales (voir DISKIN, 1967 ; PIÑON JIMÉNEZ, 1982 ; STOLMAKER, 1973). On peut penser que pour un tel groupe, le fait de donner en métayage présente le double avantage de se décharger de toute contrainte de gestion de la parcelle et de ne pas risquer l'investissement que représenterait l'emploi de main-d'œuvre rémunérée, tout en permettant l'approvisionnement en un maïs *criollo* apprécié.

San Lucas permet de vérifier, dans une certaine mesure, l'hypothèse de l'*agricultural ladder*, selon laquelle le mode de faire-valoir au sein d'une exploitation évolue parallèlement au cycle de vie de cette dernière.

c) N'entrent pas dans un contrat *a medias*, en tant que propriétaires ou tenanciers, tous ceux qui sont en mesure de travailler leurs terres avec leurs propres ressources, sous forte contrainte foncière (groupe 3a) ou non (groupe 3b), ou encore les exploitants qui ne disposent pas d'un attelage ni parfois même de force de travail familiale, mais qui ont les moyens de travailler une parcelle en faire-valoir direct en louant l'attelage et en employant éventuellement des manœuvres agricoles. Ce choix sera plus facilement opéré si la superficie concernée est faible (groupe 3c), ou si l'exploitation bénéficie des revenus de la migration (groupe 3d). Il permet de conserver toute la production de grains et de vendre le fourrage, ou d'échanger ce dernier contre du travail.

Ces groupes ne sont pas figés. Dans certains cas, la relation de métayage reste conjoncturelle. Ainsi, il arrive qu'un besoin financier urgent ait conduit à la vente de l'attelage ; tant qu'un nouvel attelage n'est pas acheté, l'exploitant cédera une partie au moins de ses terres en métayage. Cette logique conjoncturelle concerne 6 des 28 exploitants impliqués dans une relation actuelle ou passée de métayage, pour lesquels il a été possible d'obtenir des informations fiables.

Dans d'autres cas, l'exemple de San Lucas – comme d'autres villages des vallées centrales (TURKENIK, 1975) – permet de vérifier, dans une certaine mesure, l'hypothèse de l'*agricultural ladder*, selon laquelle le mode de faire-valoir au sein d'une exploitation évolue parallèlement au cycle de vie de cette dernière (chap. I). Le jeune aide familial peut ainsi amorcer son autonomie en prenant une parcelle en métayage avec l'attelage de son père, puis avec son propre attelage – l'achat de ce dernier étant considéré comme prioritaire, relativement à celui de la terre. L'accès ultérieur à la propriété foncière, par héritage et/ou acquisition (grâce en particulier, ces dernières décennies, aux revenus migratoires), n'implique pas systématiquement l'abandon du métayage. Ce dernier ne sera délaissé qu'à partir du moment où la superficie possédée assure l'autosuffisance alimentaire de la famille et de l'attelage. Par la suite, si l'exploitant a pu accumuler un capital foncier « important », il cédera à son tour une ou des parcelles en métayage.

Dans le processus d'accumulation des exploitations, le métayage reste une pratique fréquente malgré les revenus de la migration, dans la mesure où il n'est pas possible, à la suite d'un seul séjour aux États-Unis, à la fois de s'installer (achat d'un lot urbain, construction d'une maison, festivités du mariage, etc.) et d'acheter attelage et terre. Le migrant investit prioritairement dans la construction d'une maison, puis achète un attelage et prend des terres en métayage en attendant un autre départ lui permettant d'agrandir son patrimoine foncier.

Il est possible de positionner dans cette dynamique 16 des 28 exploitants pour lesquels nous disposons d'informations :

- 8 dans la phase initiale d'accumulation (prise en métayage par de jeunes exploitants, dont le procès d'accumulation est amorcé et qui envisagent de le poursuivre, avec abandon à terme du métayage – la poursuite du procès d'accumulation n'est bien sûr en rien garantie) ;
- 6 correspondant à des exploitations travaillant uniquement en faire-valoir direct, mais ayant pris en métayage dans le passé, de façon non conjoncturelle ;
- et 2 correspondant à des exploitations cédant en métayage, après avoir, dans le passé, pris en métayage puis travaillé uniquement en faire-valoir indirect.

L'hypothèse de l'*agricultural ladder* demande un ajustement dans le cas de San Lucas, dans la mesure où la cession en métayage peut intervenir non seulement en fin de cycle, mais également en début, lorsqu'un jeune hérite de terres et donne en métayage tant qu'il ne peut acheter un attelage. Une fois prises en compte la dimension diachronique et la pratique conjoncturelle du métayage, on ne peut réellement distinguer les *medieros* des propriétaires que dans 6 cas sur 28. Ces exploitants cèdent systématiquement en métayage par incapacité à travailler en faire-valoir direct, ou prennent systématiquement en métayage, sans perspective d'accumulation foncière, *i.e.* sans pouvoir être situés par rapport à l'hypothèse de l'*agricultural ladder*. Dans un cas comme dans l'autre, la caractéristique commune des chefs d'exploitation est d'être âgés et sans aides familiaux.

Une interprétation de la stabilité de la convention de métayage à San Lucas Quiavini

On peut s'interroger sur la pérennisation de la convention *a medias* à San Lucas Quiavini – même si l'arrangement actuel n'a très certainement pas l'immutabilité que lui prêtent les villageois.

On dispose d'une description précise du métayage dans les haciendas des vallées centrales au tournant de ce siècle (KAERGER, 1986 [1901], voir chap. 2). Si on fait l'hypothèse que la description de Kaerger s'applique au métayage tel qu'il était pratiqué alors dans l'hacienda de Tanivé, la convention de métayage a sensiblement évolué, avec un rééquilibrage en faveur des *medieros*. Non seulement les prestations gratuites du métayer ont disparu, mais le propriétaire fournit maintenant les semences ; de plus, il récolte et transporte la part de la production qui lui revient. Quels étaient, à la même époque, les termes des arrangements *a medias* conclus au

sein même de la communauté ? En d'autres termes, cette évolution a-t-elle touché uniquement les rapports entre hacienda et *comuneros*, ou bien a-t-elle concerné également les rapports entre villageois ? On ne dispose malheureusement pas d'informations permettant de répondre à la question.

Dans le contexte actuel, la faible intégration de la production agricole à la sphère marchande (production autoconsommée, importance de l'utilisation de facteurs de production propres) ne peut que rendre les producteurs relativement insensibles (du point de vue des logiques contractuelles) à la fluctuation des prix des produits et des facteurs. Ce relatif isolement par rapport au système des prix est renforcé par les caractéristiques du calcul économique tel qu'il est pratiqué implicitement par les producteurs de San Lucas (non-valorisation des facteurs propres sur la base des prix de marché). On peut bien sûr supposer qu'un bouleversement fondamental dans le rapport des prix remettrait en question cette insensibilité (comme une baisse considérable du prix du maïs) ; la question est alors de savoir à partir de quel seuil ce bouleversement serait suffisant pour provoquer une refonte du système de référence de l'acteur. La stabilité de la convention de métayage à San Lucas peut également être mise en rapport avec l'absence de changement technique majeur (les éléments nouveaux, comme le labour au tracteur ou exceptionnellement la fertilisation chimique, ont été intégrés à l'arrangement sur la base du principe de partage des coûts par moitié) et l'absence d'intervention de nouveaux acteurs dans « l'arène contractuelle » locale.

Le vecteur potentiel le plus immédiat de changement des règles du jeu contractuel reste l'évolution de l'offre et de la demande pour l'arrangement *a medias*, en fonction, en particulier, de possibles flux et reflux migratoires. Si, voilà quelques décennies, les *medieros* étaient demandeurs face à une offre plus rare, à l'heure actuelle l'offre de contrats dépasse de toute évidence la demande. Cette évolution n'a cependant pas conduit à une modification des termes du contrat, mais permet aux tenanciers de ne pas accepter de prendre en métayage une parcelle dont la production potentielle est trop réduite ou incertaine. Les parcelles travaillées en métayage sont ainsi le plus souvent situées dans la partie basse de la vallée (sur le terroir de San Lucas ou sur des terroirs limitrophes), dont les sols de « deuxième classe » (les rares parcelles de « première classe » sont celles qui bénéficient de l'irrigation) sont tout de même de meilleure qualité que ceux environnant le village ou situés plus en altitude.

Conclusion

Quelques éléments marquent fortement le contexte de cette étude : les conditions agro-écologiques rendent la production incertaine et peu productive ; la production de *milpa* est tournée vers la satisfaction des besoins des exploitations en maïs et fourrage (autoconsommation) ; les revenus monétaires proviennent donc des activités locales hors exploitation, des transferts migratoires, ou d'activités agricoles conduites à petite échelle (maraîchage, exploitation du maguey) ; la différenciation dans les dotations foncières est très faible, le minifundisme caractérise la communauté ; la migration vers les États-Unis est très importante et joue un rôle clé dans l'économie villageoise, à travers les transferts migratoires et la ponction sur la force de travail familiale.

À la différence des autres études de cas, on n'observe pas de diversité des pratiques contractuelles locales. Le mode de faire-valoir indirect s'organise autour du contrat – ou plus exactement de la convention – *a medias*, la location est absente. Cette absence a été interprétée comme résultant de la forte incertitude pesant sur la production et d'une logique structurelle de minimisation des débours monétaires pour la production agricole. Les pratiques foncières mettent en rapport des groupes hétérogènes et instables d'acteurs, le plus souvent impliqués parallèlement dans une production en faire-valoir direct.

Les choix entre la prise *a medias* et la fourniture de prestations de service en culture attelée (« tenanciers ») et entre la cession *a medias* et le faire-valoir direct avec emploi de manœuvres et location d'attelage (« propriétaires ») sont configurés par un jeu d'interactions. Ces interactions se produisent entre des dotations en facteurs de production (terre, attelage, capacité de travail familiale et/ou de supervision d'une main-d'œuvre rémunérée, disponibilités financières), le contexte agro-écologique et économique immédiat (incertitude agroclimatologique, imperfection des marchés des locations d'attelages, du crédit, des fourrages et du maïs *criollo*) et des logiques d'acteurs telles que les stratégies d'autoapprovisionnement et de minimisation des débours monétaires, l'attitude face au risque de production, et la logique « d'autorestriction ». La rationalité des pratiques foncières n'est donc pas à rechercher dans un seul déterminant (coûts de transaction, risque, incitation, information imparfaite, pour reprendre des éléments fréquemment évoqués par les théories économiques contemporaines

des contrats agraires), ni même dans un compromis entre deux déterminants-clés, mais dans le jeu d'une combinaison de déterminants. Incertitude de la production, disponibilité d'un attelage et contrainte de financement/logique de minimisation des débours monétaires ressortent comme des déterminants majeurs des pratiques foncières.

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

Réorganisations productives et pratiques foncières sur un périmètre irrigué

(Graciano Sánchez, Tamaulipas)

Chapitre 4

Jean-Philippe Colin

Christophe Blanchot

Enrique
Vázquez García

Hermilio
Navarro Garza



Peinture (amate)
d'Eleodoro Garcia



Le périmètre d'irrigation de Las Animas (*municipio* de Gonzalez, Sud-Tamaulipas) peut être considéré comme un produit caractéristique des politiques publiques dirigistes dans le secteur ejidal des années 1970 (PEPIN LEHALLEUR *et al.*, 1993). Comment la dimension foncière d'un tel modèle a-t-elle évolué, dans un nouveau contexte marqué par le retrait de l'État et, de façon générale, par un bouleversement de l'environnement économique et institutionnel des producteurs? Un élément majeur de cette étude, conduite dans le village de Graciano Sánchez, sera le décryptage de la relation existant, dans un contexte de crise agricole, entre dynamiques organisationnelles et dynamiques foncières. On montrera ainsi comment l'échec d'une organisation collective de la production conduit à une individualisation des droits fonciers. On s'interrogera sur les conditions de l'émergence d'un marché foncier pour le faire-valoir indirect, sur les conditions de naissance d'un processus de différenciation interne aux *ejidos*, certains ejidataires devenant de simples rentiers alors que d'autres conservent une activité de production, voire se muent en entrepreneurs agricoles. Les conditions du développement du mode de faire-valoir indirect à Graciano Sánchez ayant été analysées, on explorera ensuite ses modalités, en établissant la « carte » des contrats et en proposant une interprétation des logiques d'acteurs qui président aux choix opérés en matière d'arrangements institutionnels.

Graciano Sánchez, centre pionnier créé par la Réforme agraire, compte environ 4 000 habitants, regroupés dans 19 *ejidos* intégrés dans le district d'irrigation. Les dotations se sont échelonnées entre 1975 et 1979, oscillant entre 10 et 25 hectares par ejidataire selon l'ancienneté de la création des *ejidos*. Les terres dotées, antérieurement consacrées à l'élevage extensif par les propriétés privées affectées par la Réforme agraire (les *ranchos*, dans la dénomination locale), ont été déboisées, nivelées et aménagées pour l'irrigation gravitaire par la puissance publique. Les *ranchos* ont généralement conservé leurs terres agricoles, consacrées au maïs et au sorgho et, plus récemment, aux productions légumières de plein champ (oignon pour l'exportation aux États-Unis, en particulier). L'économie agricole régionale est ainsi marquée par la coexistence d'*ejidos* et d'entrepreneurs agricoles bien intégrés dans des réseaux de commercialisation nationaux ou internationaux.

Des travaux antérieurs (SÉRÉS, 1993) ont montré la forte incidence de la qualité des sols dans les dynamiques locales. Nous avons donc choisi d'étudier deux *ejidos* fortement différenciés à cet égard, Felipe Angeles et Miguel Hidalgo.

Les terres de Felipe Angeles, situées le long du fleuve Guayalejo, sont des fluvisols, sols légers de texture essentiellement sablo-limoneuse, fertiles et possédant un bon potentiel pour les cultures de céréales et d'oléagineux. Les 460 hectares totalement irrigués de l'*ejido* ont été distribués en 1976 à 43 ejidataires, à raison de 10 ha par ejidataire. L'*ejido* compte également une parcelle dite « industrielle » de 10 ha (dont les bénéficiaires sont utilisés pour financer des investissements communs, ou aider les membres plus faibles de la communauté : veuves, personnes âgées seules) et une parcelle « scolaire » de 10 ha dont les gains servent à payer les coûts de scolarisation des enfants.

Les terres de Miguel Hidalgo, en revanche, sont des vertisols, à texture beaucoup plus argileuse, plus pauvres que les fluvisols et posant des problèmes en période de fortes pluies (inondation des parcelles, terres difficiles à travailler), comme en période sèche (prise en masse). La dotation ejidale, de 310 ha de terres irriguées, a été accordée en 1979 à 29 ejidataires, soit l'équivalent de 10 ha irrigués par ejidataire, auxquels s'ajoutent une parcelle « industrielle » et une parcelle « scolaire ».

Ces deux *ejidos* ont été étudiés en 1995-1996 de façon approfondie ; des enquêtes plus légères ont été également réalisées dans dix autres *ejidos* : Francisco Nicodemo, Portes Gil, Amado Garza, La Victoria, Manuel Parreño, Rio Tamesi, Emilio Lopez Zamora, Agustin Melgar, El Salado, Graciano Sánchez.

Dynamiques organisationnelles et modes de faire-valoir

De l'ejido collectif à l'ejido individuel

Après une première vague de création d'*ejidos* collectifs, dans les années 1930, la présidence populiste d'Etcheverría marqua leur retour en grâce dans les années 1970. Dans les deux cas, la conception de l'*ejido* comme unité de production collective s'ancrait dans une politique assignant à l'*ejido* un rôle de premier plan dans le développement agricole du pays.

Dans des régions fertiles et irriguées, l'*ejido* collectif était vu comme le moyen de mettre en œuvre la Réforme agraire sans rompre l'efficacité des entreprises agricoles expropriées (cas de la majorité des créations d'*ejidos* dans les années 1930), ou de constituer *ex nihilo* de nouvelles unités performantes bénéficiant d'économies d'échelle dans l'usage des équipements agricoles, sur des périmètres irrigués créés par l'État, comme à Las Animas.

Conformément à cette politique, les *ejidos* du périmètre irrigué de Las Animas furent constitués sans individualisation des dotations foncières, avec une organisation du travail et une gestion des facteurs de production à l'échelle de l'ensemble de l'*ejido*. Ils bénéficièrent de fortes aides gouvernementales : fourniture de l'infrastructure d'irrigation, crédits à taux bonifiés, encadrement agricole. L'accès au crédit et sa gestion, sous le contrôle étroit de banques publiques intervenant localement, constituaient le ciment de l'organisation collective. L'*ejido* fonctionnait comme une seule unité de production, tenue de respecter les choix culturels et les itinéraires techniques fixés par les banques (et, à travers elles, par le ministère de l'Agriculture) ; les techniciens de ces dernières étaient présents sur le terrain pour conseiller les *ejidatarios* et surveiller l'exécution des directives officielles. La marge de décision des responsables élus de l'*ejido* restait limitée, le technicien de la banque donnant les directives et les choix culturels étant imposés.

L'échec de l'organisation collective

Cette organisation collective s'est conclue par un échec. L'évolution de l'organisation des douze *ejidos* enquêtés comprend systématiquement trois phases : une brève phase collective, une phase intermédiaire avec la constitution de « secteurs » et enfin une organisation individuelle. La disparition de l'organisation collective a été rapide : sur les douze *ejidos*, sept n'étaient déjà plus collectifs à la fin de 1982 et aucun n'était plus collectif fin 1984, à l'exception de Miguel Hidalgo dont la phase collective a été prolongée jusqu'en fin 1987 par un projet d'élevage. On peut évoquer brièvement les éléments qui semblent expliquer l'échec de l'organisation collective.

Les mêmes causes produisant les mêmes effets, il n'est guère étonnant de retrouver ici des problèmes déjà rencontrés lors de la vague antérieure de création d'*ejidos* collectifs, ou décrits dans le cas d'*ejidos* collectifs créés dans d'autres régions à la même époque que ceux de Graciano Sánchez (ECKSTEIN, 1966 ; Centro de Investigaciones Agrarias, 1970 ; HEWITT de ALCÁNTARA, 1978 ; GLEDHILL, 1991).

La désaffectation des ejidataires

Tant la technicité et la mécanisation à large échelle des systèmes de production qu'une organisation imposée, reposant sur quelques élus et sous le contrôle de techniciens employés par la banque, réduisirent la majorité des ejidataires à une passivité démobilisante.

L'assolement retenu par l'encadrement agricole comprenait un cycle de soja de printemps-été et un cycle de maïs d'automne-hiver, ou de carthame (oléagineuse) sur les terres éloignées du fleuve, non soumises à l'influence de brouillards d'hiver – le carthame est ainsi produit sur les terres de Miguel Hidalgo, mais non sur celles de Felipe Angeles. Les systèmes de production mis en place étaient et restent fortement mécanisés : tous les travaux, à l'exception du désherbage et de l'irrigation, sont réalisés à l'aide de tracteurs ; les traitements phytosanitaires se font par avion. La production est donc peu intensive en travail : une succession soja-maïs demande environ 8 jours de travail manuel et 2 jours de travail motorisé par hectare et par an (annexe 4).

Des comportements opportunistes et des conflits internes

Une source de tension fréquemment évoquée lors des entretiens venait de la différence entre la rémunération perçue par les responsables de l'*ejido* et celle que recevaient les ejidataires employés comme simples journaliers – différence contestée par ces derniers, qui soulignaient la plus grande pénibilité de leur tâche pour un moindre salaire. Suivent les habituelles accusations de fraude qui auraient été commises par les responsables de l'époque ; ces derniers dénoncent, quant à eux, les comportements opportunistes des contestataires. L'important ici n'est pas de savoir qui a raison, mais de souligner les dysfonctionnements organisationnels systématiques des *ejidos* collectifs, imputables en bonne mesure aux conflits d'individus ou de clans et à des comportements de type *free rider*. Comme l'ont exprimé certains ejidataires, « personne ne se sentait propriétaire de la récolte », ou encore « l'*ejido* recevait une camionnette neuve, au bout de quelques jours elle était toute cabossée ».

Un manque de capacités de gestion technique et économique des ejidataires

Avant la création des *ejidos*, les ejidataires travaillaient dans leur majorité comme journaliers agricoles dans les *ranchos* localisés autour de Graciano Sánchez ou exerçaient des « petits métiers » (maçons, boutiquiers, etc.). Ils ignoraient tout de la culture du carthame et du soja, de l'irrigation et plus généralement de la gestion d'une production agricole technifiée ; les premières années, ils furent ainsi livrés à la compétence (parfois discutable) des techniciens de la banque.

De mauvaises prestations de l'encadrement

La rigidité excessive des calendriers imposés par les services techniques des banques pour la réalisation des opérations culturales pouvait poser un problème à certains *ejidos*. De plus, les ejidataires durent parfois assumer les conséquences des fautes techniques commises par l'encadrement (voir infra le cas du programme d'élevage intensif développé à Miguel Hidalgo).

Des conditions agro-écologiques défavorables

Le climat de la région est de type tropical sub-humide. Le risque climatique tient avant tout à la variabilité et à la violence des précipitations : en saison des pluies, les producteurs hésitent à irriguer car une averse intervenant après une mise en eau des parcelles provoquerait une inondation. L'irrigation ne permet donc pas de s'affranchir totalement d'une logique de culture pluviale. Sur les vertisols, qui couvrent environ 75 % des terres de la zone de Graciano Sánchez, ces problèmes sont accentués par des difficultés de drainage. L'engorgement des sols, notamment lors des violentes pluies d'été, rend impossible toute opération culturale mécanisée et entraîne des perturbations dans les calendriers culturels. Cette contrainte pénalise particulièrement les cultures de céréales et d'oléagineux semées par les ejidataires en saison des pluies ; elle ne pèse pas sur les cultures légumières de plein champ pratiquées en saison sèche par les entrepreneurs agricoles. La conjugaison de cette contrainte et d'une fertilité toute relative des vertisols dans les conditions locales se traduit par des rendements en céréales et oléagineux relativement faibles pour de tels systèmes de production (annexe 4, tabl. 1, 2 et 3), ce qui rend la production particulièrement sensible à une mauvaise gestion technique (ou à une dégradation de la rentabilité, mais cette dégradation n'est intervenue qu'après la décollectivisation des *ejidos*, avec une incidence effective sur les dynamiques contractuelles).

Une dynamique d'individualisation des droits fonciers

Le jeu de ces différents éléments s'est traduit par une succession de campagnes déficitaires, un endettement structurel des *ejidos* et une crise de l'organisation collective. Devant l'endettement croissant des *ejidos* et les difficultés de gestion, les banques tentent de promouvoir un type d'organisation plus souple : les secteurs, correspondant à une reproduction de l'organisation collective, mais à plus petite échelle (quelques secteurs par *ejido*). Cette organisation ne donnant pas de

meilleurs résultats que l'*ejido* collectif, les banques décident d'arrêter de fournir des crédits et, le plus souvent, la perte du crédit s'accompagne de la saisie des tracteurs au titre du remboursement au moins partiel des dettes.

L'organisation sous forme collective ou de secteurs était mise en œuvre à travers l'octroi des crédits d'équipement et de campagne et la gestion des équipements de culture mécanisée. Avec la disparition du crédit et la saisie des équipements disparaissent les instruments opérationnels facilitant l'exercice de la contrainte organisationnelle. Les ejidataires, qui rejetaient le modèle collectif et réclamaient un droit individuel sur leur dotation, se considèrent alors libres d'individualiser les parcelles afin que chacun soit en mesure de développer ses propres stratégies productives et foncières. L'individualisation, conduite initialement à l'insu du ministère de la Réforme agraire, a été si rapide qu'une fois au courant, le ministère ne pouvait sans doute plus prendre de mesures de rétorsion ; à l'époque, racontent les ejidataires, « on a cessé de craindre et de respecter le ministère de la Réforme agraire » (*se fue el miedo y el respeto por la Reforma Agraria*). Le premier *ejido* qui procède à une répartition individuelle de ses terres est Felipe Angeles, à la fin de l'année 1984. Quatre ans plus tard, tous les *ejidos* enquêtés ont fait de même. Le processus d'individualisation peut être illustré avec les exemples des *ejidos* Felipe Angeles et Miguel Hidalgo.

À Felipe Angeles, l'*ejido*, endetté, perd tous ses tracteurs à la fin de 1984 ; les trois secteurs formés fin 1982 sont dissous et les ejidataires décident de procéder à la répartition individuelle de la terre. Dans un premier temps, ils réalisent eux-mêmes le lotissement, mais à la suite de contestations, les mesures sont refaites par des ingénieurs du ministère de l'Agriculture intervenant en *free lance* ; les parcelles, de qualité inégale, sont tirées au sort.

À Miguel Hidalgo, le processus d'individualisation est plus complexe. Un premier secteur est créé en 1983, à la suite de dissensions internes fortes, certains ejidataires jugeant inefficace la gestion de l'*ejido*. Au début de 1985, une perte totale de la récolte de carthame se traduit par un fort endettement. La banque Banpais cesse alors d'accorder des crédits pour la production agricole et saisit les sept tracteurs de l'*ejido* pour un remboursement partiel de la dette. Elle propose également de financer un programme d'élevage d'embouche, en fournissant un crédit destiné à couvrir les frais de mise en pâture permanente d'une partie des terres de l'*ejido* et l'achat de 275 veaux d'embouche. La condition posée par la banque pour l'octroi de ce crédit est que l'*ejido* reste collectif – du point de vue de la gestion du troupeau comme de la gestion foncière – et que le secteur dissident créé en 1983 soit réintégré. Seuls deux ejidataires refusent d'entrer dans ce programme. L'assemblée ejidale autorise alors

leur individualisation à l'insu du ministère de la Réforme agraire, chacun de ces ejidataires recevant 10 hectares. Les autres ejidataires intègrent le programme d'élevage collectif, 162 hectares étant mis en pâture. La forte augmentation du prix de la viande à l'époque assure le succès de l'expérience, qui permet à l'*ejido* de rembourser la dette antérieure et le nouveau crédit, et de régler par ailleurs des frais de justice pour un procès intenté sans succès à la suite d'une malversation du technicien de la banque. Ayant récupéré l'ensemble des crédits avancés, Banpais se retire de Miguel Hidalgo à la fin de 1987. Les ejidataires se retrouvent avec des terres empâturées, mais sans cheptel.

La banque Bancomer propose alors un programme d'élevage intensif, en demandant le maintien d'une organisation collective. Les ejidataires arrivent à convaincre la banque de former deux secteurs pour l'activité d'élevage. Trois ejidataires, qui disposaient de droits sur les parcelles empâturées lors du programme Banpais, refusent de participer à ce programme et préfèrent développer une activité d'élevage autonome. Cette désaffectation porte à cinq le nombre des ejidataires totalement autonomes, mais conduit surtout à la parcellisation de l'ensemble de l'*ejido*. Chaque ejidataire obtient 6 ha de pâture et 4 ha de terres arables. La mesure des parcelles est d'abord effectuée par l'un des ejidataires puis par un technicien de l'INEGI intervenant en *free lance*, pour couper court à toute contestation. Une fois leur dotation individuelle attribuée aux trois « dissidents », les ejidataires intégrant le programme d'élevage se regroupent par affinité dans les deux secteurs, les parcelles étant alors distribuées de telle manière que les ejidataires appartenant à une même famille aient des parcelles jointives ; la répartition des parcelles n'a pas lieu par tirage au sort, la qualité des terres étant jugée équivalente sur tout l'*ejido*.

Le programme Bancomer est un échec complet : lors du premier cycle d'engraissement, le prix de la viande chute de façon spectaculaire et l'*ejido* ne peut rembourser le crédit. L'année suivante, les pâtures, surchargées du fait d'une erreur technique de la banque, souffrent d'une forte gelée. Une partie des veaux meurt, les autres, amaigris, sont revendus à bas prix. L'*ejido* n'étant pas assuré – le technicien encadrant l'élevage n'ayant pas transmis le dossier à la compagnie d'assurances – la dette s'accroît. Échaudée, la banque se retire courant 1990. Les ejidataires se retrouvent alors en mesure de s'organiser comme bon leur semble, sur la base de leur dotation individuelle.

La disparition de l'organisation collective et l'individualisation des droits sur la terre marquent la fin du monolithisme organisationnel et ouvrent ainsi une possibilité de différenciation des pratiques tant productives que foncières. Trois éléments vont conditionner plus particulièrement les dynamiques foncières.

a) De fortes contraintes liées à la décapitalisation des *ejidos* et à une dégradation de la rentabilité de la production de céréales et d'oléagineux depuis 1988.

***La disparition
de l'organisation
collective et
l'individualisation
des droits sur la terre
marquent la fin
du monolithisme
organisationnel
et ouvrent
une possibilité
de différenciation
des pratiques
tant productives
que foncières.***

Cette dégradation, qui se fait beaucoup plus sentir à Miguel Hidalgo qu'à Felipe Angeles du fait de conditions pédologiques plus difficiles, vient de la combinaison d'une hausse des coûts de production et d'une baisse des prix des produits, qui réduit le revenu net à l'hectare et augmente le rendement d'équilibre. En pesos constants, le revenu annuel pour la succession soja-mais à Felipe Angeles diminue de 63 % en dix ans ; celui de la succession soja-carthame à Miguel Hidalgo, de 84 %.

b) Une reconversion vers l'élevage (production de veaux de 6 mois et de lait), en particulier sur les vertisols du type de ceux rencontrés à Miguel Hidalgo, où l'élevage assure de meilleurs résultats économiques que la mise en culture.

Dans les conditions de Miguel Hidalgo, le résultat net par hectare, une fois le travail familial valorisé au prix du marché et sans prendre en compte le produit de la traite (non systématiquement pratiquée), s'établit en 1994 à 1 400 pesos (\$) par hectare lorsque les animaux sont en propriété, et à 510 \$/ha s'ils sont pris *a medias* ; en cas de traite des animaux, ces résultats passent respectivement à 2 130 et 1 230 \$/ha. Ces chiffres sont à comparer aux résultats, la même année, d'une succession soja-carthame : 360 \$/ha en moyenne. Si les animaux sont traités, l'élevage permet également de dégager des revenus quotidiens pendant la moitié de l'année et contribue ainsi à résoudre une contrainte chronique de trésorerie. Par ailleurs, les coûts monétaires de production sont faibles : 295 \$/ha, à comparer à 1 250 \$/ha pour un cycle de soja-carthame, compte non tenu des frais de récolte et de transport (réglés après la commercialisation). Une telle caractéristique revêt une importance majeure eu égard au risque (en l'absence d'assurance) et aux contraintes de financement (en l'absence de crédit de campagne).

Du fait de ces avantages, l'élevage tend à gagner du terrain sur les cultures – une dynamique observée également dans d'autres périmètres irrigués de la région (AGUILAR-ROBLEDO, 1992). Le développement de l'élevage suppose toutefois de surmonter trois contraintes majeures : l'apprentissage technique, la disponibilité de pâturages et l'accès au capital animal. Relativement aux deux premiers points, le rôle joué par les banques dans l'initiation du processus a été illustré par le cas de Miguel Hidalgo ; trois autres *ejidos* enquêtés ont également eu accès à des programmes d'élevage proposés par des banques. Parallèlement, des mises en pâture à l'initiative des ejidataires (sans accès au crédit bancaire) ont été réalisées dans six *ejidos*. Ce processus est lent du fait de l'investissement requis (2 150 \$ par hectare, à comparer à un salaire journalier de 20 \$) ; les contraintes liées à la mise en pâture des terres expliquent que la reconversion de l'agriculture à l'élevage reste partielle. Enfin, avec la disparition du crédit bancaire, les ejidataires se

retrouvent avec des pâtures irriguées, mais sans financement pour l'achat des animaux. L'accès au capital animal est dès lors essentiellement assuré par des contrats de métayage.

c) L'émergence de nouveaux groupes de producteurs. Une fois l'organisation par secteurs disparue et les tracteurs saisis par les banques au titre du remboursement des dettes, un certain nombre d'ejidataires se sont organisés en groupes de quelques individus, avant tout pour avoir accès à de nouveaux crédits (disponibles très conjoncturellement) permettant l'achat de tracteurs, puis pour gérer cet équipement.

Le fonctionnement de ces nouvelles structures organisationnelles n'a pas été sans conflits. Le problème des *free riders* a malgré tout été réduit par un processus de sélection interne à ces groupes, du fait de leur constitution sur une base essentiellement familiale (ce qui n'exclut pas pour autant tout conflit) et également du fait que de nombreux ejidataires auparavant « passifs » ont préféré opter, lors de l'individualisation des terres, pour la cession de leur parcelle en faire-valoir indirect et travailler parallèlement comme manœuvres ou tractoristes dans les *ranchos* des environs.

***La conjugaison
de l'individualisation
des parcelles,
des contraintes
d'accès au crédit
et de la baisse
de la rentabilité
de la production
agricole a conduit
à une explosion du
faire-valoir indirect.***

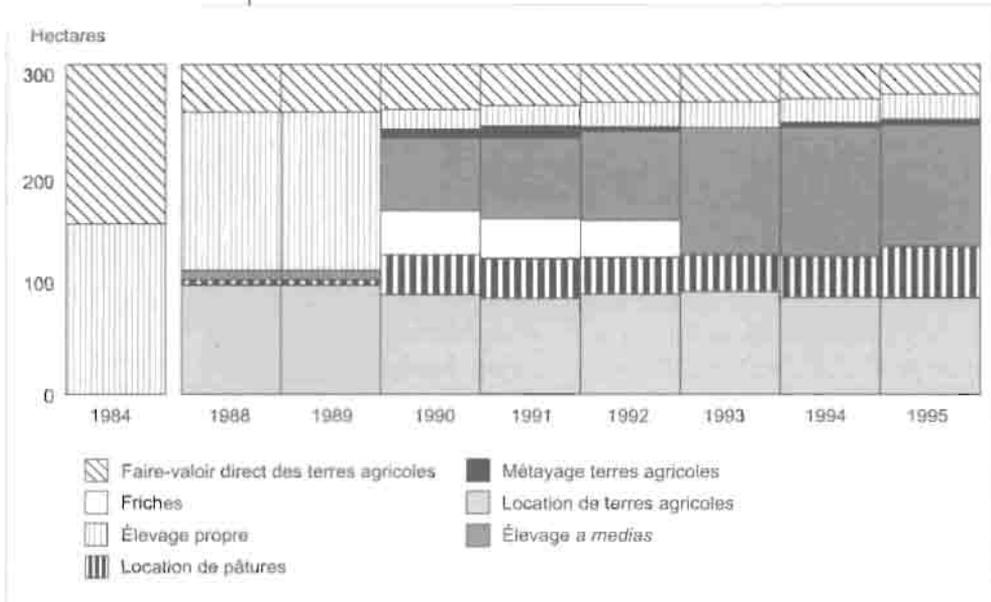
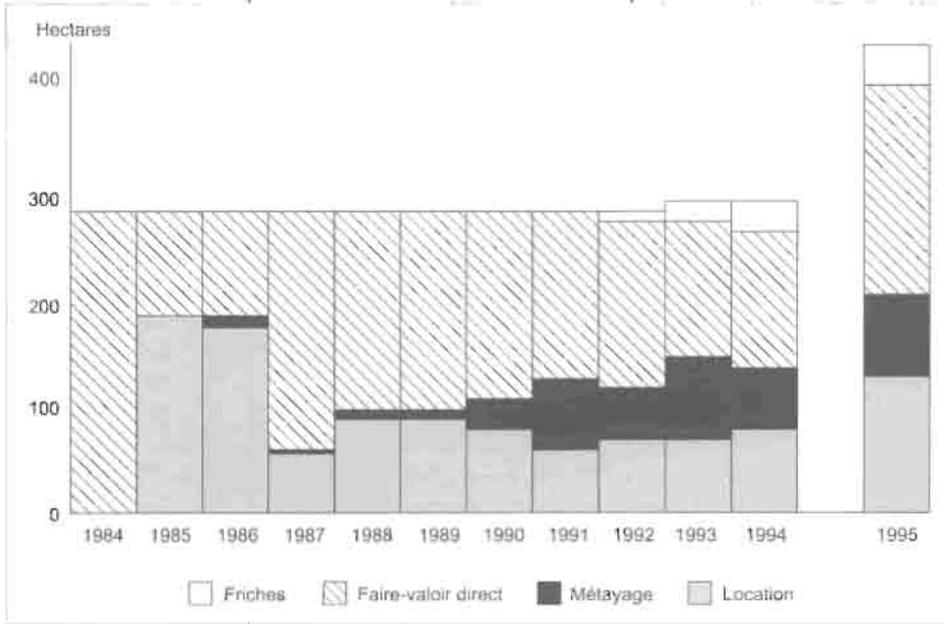
L'émergence d'un marché foncier

Chronique du développement du faire-valoir indirect dans les ejidos Felipe Angeles et Miguel Hidalgo

La conjugaison de l'individualisation des parcelles, des contraintes d'accès au crédit et de la baisse de la rentabilité de la production agricole a conduit à une explosion du faire-valoir indirect dans les *ejidos* enquêtés. Cette explosion peut être illustrée avec les cas de Felipe Angeles et de Miguel Hidalgo (fig. 5a et 5b ; pour Felipe Angeles, les modes de faire-valoir ont pu être reconstitués sur une base quantitative pour 29 parcelles ejidales jusqu'en 1994 et pour l'ensemble de l'*ejido* en 1995).

Felipe Angeles

À l'époque de l'exploitation collective puis des secteurs, l'accès au crédit et au matériel d'exploitation ainsi que l'organisation de la production à l'échelle de l'ensemble de l'*ejido* permettaient une production en faire-valoir direct. Les conditions pour l'émergence d'une offre de faire-valoir indirect apparaissent en 1984, avec la perte du crédit, la saisie de l'équipement et l'individualisation des parcelles. Les deux premières années après la

Figure 5a –
Évolution des modes
de faire-valoir à Felipe Angeles
(totalité de l'*ejido* pour 1995).Figure 5b –
Évolution des modes
de faire-valoir à Miguel Hidalgo.

disparition du crédit et des tracteurs, la majorité des parcelles de l'*ejido* sont louées pour la production légumière à un *ranchero*, avec l'autorisation des autorités agraires, afin de permettre aux ejidataires de rembourser leurs dettes avec le produit de la location. C'est là la première location que nous ayons identifiée à Graciano Sánchez, qui marque le début de la location de terres aux *rancheros*, presque toujours pour la production légumière. S'ouvre ainsi à ces derniers un marché locatif de terres irriguées. Le mouvement s'étend en effet aux autres *ejidos* qui, à la même époque, perdent aussi crédit et tracteurs ; très rapidement, les ejidataires ne demandent plus aux autorités agraires l'autorisation de louer. Les *rancheros* font ainsi leur retour sur des terres dont ils avaient été dépossédés par la Réforme agraire – des terres qui bénéficient dorénavant de l'irrigation. Initialement, ils voient ce retour comme « expérimental », du point de vue agronomique mais surtout relativement aux relations avec les *ejidos* et les autorités agraires. Aucun problème majeur ne se posant, le marché du faire-valoir indirect se développe pleinement à partir de 1987.

Les *rancheros* se succèdent à Felipe Angeles jusqu'en 1989 ; la proportion de parcelles louées oscille alors entre le tiers et la moitié de l'*ejido*. Un conflit avec le plus important des *rancheros*, auquel les ejidataires reprochent des dégradations de canaux d'irrigation, des inondations de parcelles voisines et surtout le lancement d'un nouveau cycle de production sans leur accord préalable, semble avoir nui à la réputation des ejidataires de Felipe Angeles, dès lors considérés comme des « gens à problèmes » par les *rancheros*, qui se retirent. Une autre raison possible du retrait des *rancheros* de l'*ejido*, à partir du début des années 1990, vient probablement du fait qu'à ce moment-là quelques crédits bancaires sont à nouveau disponibles, ce qui permet la consolidation ou la constitution des groupes d'ejidataires qui acquièrent des tracteurs et entrent en tant que demandeurs sur le marché locatif interne à l'*ejido* (i.e., entre ejidataires).

L'importance revêtue par les groupes dans les activités productives et sur le marché du faire-valoir indirect à Felipe Angeles est flagrante : outre 4 groupes (12 membres en tout), 3 ejidataires seulement entrent dans des activités de production agricole en 1995 ; quatre parcelles ne sont pas exploitées (deux, à la suite de transactions litigieuses et deux, faute de trouver un tenancier, du fait d'un enherbement trop prononcé) et les autres sont cédées en faire-valoir indirect (annexe 4, tabl. 4 et 6).

Miguel Hidalgo

Jusqu'au cycle automne-hiver de 1984, l'*ejido* possède encore des tracteurs et bénéficie de crédits de campagne. Ayant développé une stratégie d'acquisition de tracteurs d'occasion, l'*ejido* est même en mesure d'assurer des prestations de service mécanisées dans d'autres *ejidos*. Les revenus tirés de cette activité sont répartis entre les ejidataires de 1981 à 1984. Cette année-là, les ejidataires décident de réinvestir ces gains en prenant 110 hectares en faire-valoir indirect (avec un contrat à 25 % de la récolte) dans deux *ejidos* qui viennent de perdre leurs tracteurs et leurs crédits. À l'issue de cette campagne particulièrement mauvaise, l'*ejido* Miguel Hidalgo se retrouve sans crédit de campagne et sans tracteur.

**Ces chroniques
témoignent
de la faible incidence
de la législation
foncière
qui interdisait,
jusqu'à la réforme
légale de 1992,
le faire-valoir
indirect sur les terres
distribuées dans
le cadre de la Réforme
agraire.**

En 1985-1987, Banpais propose le programme d'élevage collectif décrit antérieurement, mais assure le financement de la mise en pâture de 60 % seulement des terres de l'*ejido*. Les ejidataires essaient alors de réaliser un cycle de maïs en payant des prestations de service mécanisées sur la partie non empâturée, puis décident collectivement de louer ces parcelles, considérant qu'ils ne sont pas en mesure d'exploiter leurs dotations foncières en l'absence de crédit et d'équipement. Le changement est ici radical : avec la perte des moyens de production, les ejidataires de Miguel Hidalgo passent de demandeurs à offreurs de terres. Ils ne trouvent cependant pas alors preneur, car le phénomène locatif s'amorce à peine à Graciano Sánchez. Les terres non empâturées ne sont donc pas exploitées pendant un temps faute de tenancier, puis elles sont cédées à des Mennonites (secte religieuse puritaine dont des membres ont créé une communauté à proximité du district d'irrigation) pour la production de soja et de carthame, avec un contrat à 25 % de la récolte. Les tenanciers, jugeant ces terres peu favorables à la production agricole, ne renouvellent pas l'expérience. En 1988, les *rancheros*, satisfaits des résultats obtenus dans d'autres *ejidos*, se présentent à Miguel Hidalgo et louent la quasi-totalité de la surface non empâturée (104 ha sur 128) pour la production légumière. Dès lors, ils se succèdent et la superficie louée reste stable. Avec l'échec du programme d'élevage lancé par Bancomer apparaît également la cession en location de pâturages par des ejidataires qui, ayant participé à ce programme, disposent de parcelles empâturées, mais n'ont pas ultérieurement repris l'activité d'élevage.

À Miguel Hidalgo, la production agricole en faire-valoir direct est, en 1995, réduite à un groupe (2 membres) et à un ejidataire autonome (annexe 4, tabl. 5). Tous les autres ejidataires cèdent en faire-valoir indirect leurs parcelles non empâturées. Par ailleurs, 4 groupes (12 membres en tout) sont organisés autour des activités d'élevage, pratiquées également de façon individuelle par 6 ejidataires.

Ces chroniques témoignent, si besoin était, de la faible incidence de la législation foncière qui interdisait, jusqu'à la réforme légale de 1992, le faire-valoir indirect sur les terres distribuées dans le cadre de la Réforme agraire. Ici comme dans les autres sites étudiés, les pratiques foncières étaient gérées dans le cadre d'un mode de régulation local, la seule contrainte dans le cas présent étant de demander l'accord de l'assemblée générale de l'*ejido* – systématiquement obtenu.

Ejidataires-« rentiers », ejidataires-« entrepreneurs »

En 1995, l'analyse de la situation foncière fait apparaître (annexe 4, tabl. 6) :

– l'importance du mode de faire-valoir indirect : 47 % de la superficie de Felipe Angeles et 81 % des terres labourables de Miguel Hidalgo

sont exploitées en faire-valoir indirect ; 26 % des terres empâturées de Miguel Hidalgo sont également exploitées en faire-valoir indirect. Par ailleurs, 84 % des pâtures exploitées directement sont utilisées pour alimenter des animaux pris en métayage. Le développement des pratiques contractuelles n'est pas spécifique à ces deux *ejidos* ; on le retrouve dans tous les autres *ejidos* enquêtés, sauf lorsque l'essentiel de la superficie a été empâturée ou lorsque les terres sont de très mauvaise qualité (annexe 4, tabl. 7) ;

- un processus de différenciation interne qui s'est opéré au sein des deux *ejidos* entre, d'une part, des ejidataires qui ont cessé toute activité productive au sein de l'*ejido* et se contentent de percevoir une rente foncière et, d'autre part, des ejidataires qui exploitent leur dotation foncière et, souvent, prennent en faire-valoir indirect ;
- une différence entre les marchés fonciers au sein des deux *ejidos*. À Felipe Angeles, le marché foncier est avant tout interne : 71 % de la superficie cédée en faire-valoir indirect est prise par des membres de l'*ejido*. Par contre, à Miguel Hidalgo, la demande sur le marché foncier est essentiellement externe : toute la superficie labourable et 63 % de celle des pâtures cédées en faire-valoir indirect sont prises par des acteurs extérieurs à l'*ejido* ;
- le rôle des groupes dans l'émergence d'une demande ejidale de terres en faire-valoir indirect. Dans les deux *ejidos*, seuls prennent en faire-valoir indirect des groupes d'ejidataires ; les superficies prises à bail le sont pour moitié à titre individuel par les membres des groupes, et pour moitié collectivement.

Ces résultats suggèrent un ensemble de questions. Quels sont les éléments qui déterminent l'attitude des ejidataires face aux activités de production et conditionnent donc leur positionnement sur le marché foncier en tant qu'offreurs ou demandeurs ? Comment expliquer en particulier que l'appartenance à un groupe semble déterminer la possibilité de cultiver, et pourquoi tous les ejidataires ne forment-ils pas des groupes ? Comment expliquer les différences constatées entre les marchés fonciers de Felipe Angeles et de Miguel Hidalgo, dans l'importance relative du faire-valoir indirect comme dans les caractéristiques de la demande de faire-valoir indirect ?

a) À Felipe Angeles, la constitution des groupes a permis d'acquérir un équipement de culture mécanisé au moment où des crédits bancaires d'équipement redevenaient disponibles, d'en assurer une maintenance au moins relative, et bien évidemment de faire jouer des économies d'échelle : un tracteur ne peut être amorti sur l'exploitation directe de

10 hectares. La disponibilité de l'équipement permet de réduire sensiblement la contrainte de financement, contrainte à mettre en rapport avec l'absence de crédits bancaires de campagne et les faibles capacités d'autofinancement des ejidataires, dans un contexte de rentabilité décroissante de la production et donc de faibles capacités d'accumulation.

La disponibilité de l'équipement intervient ici à deux titres. D'une part, elle permet une réduction des débours monétaires, comparativement à la location de l'équipement ; les coûts monétaires de production pour un cycle de soja-mais en 1994 s'établissent à 2 130 \$/ha en cas de location de l'équipement et à 1 840 si le producteur dispose d'un équipement propre (ces données ne prennent pas en compte les coûts de récolte mécanisée et de transport, réglés après la commercialisation). D'autre part, en permettant une production régulière, elle facilite l'établissement de relations suivies entre le groupe et les entreprises qui achètent les récoltes. Ces entreprises – les *recibas* – peuvent alors apporter un crédit en nature qui contribue à réduire les besoins de trésorerie sans les faire disparaître totalement, dans la mesure où ces prêts interviennent une fois la parcelle préparée pour le semis. Pour un producteur ne bénéficiant pas d'équipement et de prêts des *recibas*, le débours monétaire à engager en 1994 pour un cycle soja/mais est de l'ordre de 2 150 \$/ha ; pour un groupe disposant d'un tracteur et de l'aide des *recibas*, le débours se réduit à 1 300 \$/ha, soit une réduction de 40 % des besoins de trésorerie. L'accès aux prêts des *recibas* permet d'expliquer que des groupes qui ont pu bénéficier, à une époque, des crédits bancaires de campagne aient continué à produire après leur suppression. On notera ici un effet de dépendance de sentier : c'est parce qu'à une époque les groupes ont pu avoir accès à des crédits d'équipement et de campagne qu'ils ont été en mesure d'engager un processus de production qui leur a permis de développer des relations suivies avec les *recibas*, dont l'aide a pallié, ultérieurement, la disparition de ces crédits formels.

La réduction de la contrainte de financement associée aux effets d'économie d'échelle explique que non seulement les groupes soient en mesure de mettre en valeur la dotation foncière de leurs membres, mais qu'en sus ils puissent augmenter les superficies cultivées en prenant des parcelles en faire-valoir indirect.

Pourquoi tous les ejidataires ne forment-ils pas des groupes ? La réponse à cette question, formulée auprès de 18 des ejidataires non producteurs, potentiellement membres de groupes, dessine une carte des contraintes situationnelles, en termes de disponibilité des facteurs de production, mais aussi d'attitude face au risque et de capacités de gestion :

- certains ejidataires, personnes âgées ou veuves sans aide familial, sont dans l'impossibilité d'exploiter en faire-valoir direct leur parcelle et d'avoir un rôle actif dans un groupe (4 cas) ;

- d'autres ejidataires auraient la capacité et la volonté de produire, mais ont dû cesser l'exploitation directe de leur parcelle pour des raisons conjoncturelles (3 cas). Ces cas correspondent donc à des ejidataires cédant en faire-valoir indirect par contrainte et non par stratégie ;

Dans un cas, l'ejidataire dispose d'un tracteur individuel qu'il n'a pas eu les moyens de faire réparer après une panne ; dans un autre cas, l'ejidataire s'est retrouvé exclu d'un groupe du fait des manœuvres des deux autres membres du groupe ; dans le troisième cas, la production en faire-valoir direct avec location de l'équipement a été interrompue faute de moyens de financement.

- d'autres enfin se déclarent « trop occupés » par ailleurs ou estiment ne pas avoir la capacité d'exploiter leur parcelle en faire-valoir direct (11 cas) : 6 sont commerçants, tractoristes employés permanents de *ranchos*, maçons ou rebouteux ; 5 autres sont uniquement journaliers – les conditions locales du marché du travail dans les *ranchos* avoisinants permettent de trouver un emploi la majeure partie de l'année. La location offre à ce groupe un complément aux revenus des activités « hors exploitation » et leur évite d'entrer (ou de rester) dans une logique de production considérée comme trop risquée.

En 1994, un ejidataire louant sa parcelle et travaillant comme manœuvre pouvait escompter un revenu monétaire (critère central de la prise de décision par les ejidataires enquêtés) de 8 300 \$ (sur la base de 20 \$/jour, 6 jours par semaine sur 9 mois, et de la location de 10 ha à 400 \$/ha), à comparer à un revenu net de 12 200 \$ pour une exploitation en faire-valoir direct (10 200 \$ pour une parcelle de 10 ha exploitée avec un équipement loué, sur la base de l'espérance de rendement) avec parallèlement un emploi de manœuvre à temps partiel (évalué à 100 jours par an).

On retrouve, dans ces ejidataires « rentiers », les ejidataires « passifs » du temps de l'*ejido* collectif, qui n'ont ensuite pas intégré les nouveaux groupes ou en ont été rapidement exclus. À l'inverse, ceux qui ont formé des groupes efficients après l'individualisation de l'*ejido* ont souvent occupé des postes de responsabilité dans le passé et se sont impliqués activement dans la vie de l'*ejido* à l'époque de l'organisation collective. Ce constat (également tiré par HEWITT DE ALCÁNTARA, 1978, dans le cas des anciens *ejidos* collectifs de la vallée Yaqui) témoigne d'un processus d'apprentissage dont certains ont su tirer profit, sur la base commune d'une expérience antérieure de travail comme manœuvres agricoles.

b) À Miguel Hidalgo, l'effondrement de la rentabilité de la production agricole dans les conditions pédologiques locales et le développement de l'élevage donnent aux pratiques foncières de cet *ejido* une logique

différente de celle relevée à Felipe Angeles. Dans ce contexte, même un ejidataire « actif » a tout intérêt à céder sa parcelle non empâturée en faire-valoir indirect : en 1994, la location assure un revenu net garanti de 400 \$ par hectare, à comparer à une espérance de gain monétaire net du même ordre pour un cycle de soja-carthame (360 \$). Cette faible rentabilité de la production céréalière et oléagineuse sur les vertisols minces de Miguel Hidalgo permet d'expliquer l'importance de la cession en faire-valoir indirect des terres labourables, comparativement à Felipe Angeles. Le marché du faire-valoir indirect ne peut donc être essentiellement interne, comme à Felipe Angeles. Cette cession est bien évidemment rendue possible par l'existence d'une demande – en d'autres termes, par le fait que la production légumière des tenanciers-*rancheros* ne souffre pas des conditions agro-écologiques locales, tout en restant hors de portée des ejidataires pour des raisons financières et techno-économiques – ainsi en 1994, le groupe le plus performant de Felipe Angeles s'est lancé dans la production d'oignons, mais la tentative s'est traduite par un échec, du fait d'une absence de maîtrise des circuits de commercialisation.

Le maintien du faire-valoir indirect sur les terres labourables n'est pas sans liens avec le coût de la mise en pâture, en l'absence de crédit. Dans les conditions locales, la cession en faire-valoir indirect des terres labourables ne constitue donc pas un indice fort d'une attitude de repli face aux activités productives, comme à Felipe Angeles. Par contre, le fait de ne pas pratiquer l'élevage est représentatif d'une telle attitude ; c'était le cas, en 1995, de 11 des 29 ejidataires de Miguel Hidalgo. Pour certains, il s'agissait d'ejidataires que l'on peut qualifier « d'actifs », qui avaient un objectif de mise en valeur directe de leur dotation foncière mais qui, par contrainte conjoncturelle, ne faisaient pas d'élevage au moment des enquêtes (5 cas) ; les autres expriment une logique explicite d'exploitation indirecte « structurelle » (6 cas).

Cinq ejidataires louent leur parcelle mise en pâture à l'époque du programme Banpaís : une personne âgée sans aide familial ; un ejidataire travaillant à temps complet dans une *tortillería* du village ; 3 ejidataires travaillant localement comme manœuvres sept mois par an et migrant dans le nord du pays ou aux États-Unis le reste de l'année. Le dernier cas correspond à une femme ejidataire qui ne dispose pas de pâture, loue toute sa dotation foncière et travaille en permanence comme journalière. Il est symptomatique de constater que les neuf personnes qui ont formé en 1983-1984 le secteur dissident qui contestait la gestion de l'*ejido* collectif en la jugeant inefficace sont actuellement des producteurs « dynamiques », qui ne donnent pas (ou peu) de terres en faire-valoir indirect et ont formé des groupes performants au sein de Miguel Hidalgo.

Comme à Felipe Angeles, un phénomène de dépendance de sentier joue indirectement sur les pratiques foncières : c'est parce qu'à une époque les ejidataires ont eu accès à un programme d'élevage proposé par une banque qu'ils ont pu se familiariser avec cette activité et qu'ils se sont vus dotés d'un capital en pâtures irriguées ; ils ont pu par la suite valoriser ce capital, grâce à des contrats d'élevage en métayage. Dans le cas des groupes, la mise en commun des pâtures permet de prendre en métayage des troupeaux plus importants et donc de répondre plus facilement à une offre de ce type, tout en réalisant une économie d'échelle, ici non dans la gestion d'un équipement, mais dans celle de la main-d'œuvre. Cette fonction est toutefois moins cruciale que dans le cas de la production agricole à Felipe Angeles, dans la mesure où le contrat de métayage peut être conclu pour quelques animaux et permet ainsi de résoudre, à petite échelle et au prix d'une utilisation non optimale de la force de travail, le problème de l'accès au capital animal.

En définitive, on soulignera le processus de différenciation qui s'est opéré depuis la disparition des *ejidos* collectifs, avec son incidence directe en termes de gestion foncière et plus généralement de développement des contrats agraires :

- dans des conditions de production considérée comme potentiellement rentable (cas de Felipe Angeles, de Miguel Hidalgo pour les activités d'élevage), les ejidataires qui disposent d'une capacité de gestion techno-économique et d'une capacité d'organisation collective exploitent leur dotation en faire-valoir direct à la disparition de l'*ejido* collectif et sont souvent demandeurs sur le marché local du faire-valoir indirect (tabl. 5) ;
- dans les mêmes conditions, des ejidataires que l'on peut qualifier « d'actifs » se trouvent contraints à céder leur dotation en faire-valoir indirect, pour des raisons conjoncturelles (e.g. éleveurs ne trouvant pas de contrat de métayage) ou du fait de fortes contraintes dans l'accès à certains facteurs de production. C'est le cas de groupes de Felipe Angeles ayant loué leur parcelle à la disparition de l'*ejido* collectif (avant d'engager une nouvelle dynamique productive), ou encore d'éleveurs de Miguel Hidalgo n'ayant pas été en mesure de mettre en pâture toute leur dotation et louant leurs terres labourables. Dans ce dernier cas, les mêmes ejidataires peuvent se retrouver à la fois dans une logique de cession « transitoire » en faire-valoir indirect (terres labourables, en attendant la possibilité de mettre en pâture) et de prise « structurelle » en faire-valoir indirect (contrats fonciers, contrats d'élevage *a medias*) ;
- un groupe de « rentiers structurels » se retrouve dans les deux *ejidos*. Que la production soit considérée comme potentiellement rentable

Tableau 5 –
Mode de faire-valoir et
caractérisation des ejidataires
(nombre d'ejidataires, 1995).

Catégories d'ejidataires	Felipe Angeles	Miguel Hidalgo
Ejidataires « actifs, structurellement demandeurs » sur le marché foncier local	13	2
Ejidataires « actifs », simultanément demandeurs et offreurs sur le marché des contrats	-	10*
Ejidataires « actifs, conjoncturellement offreurs » sur le marché foncier local	3	2**
Ejidataires « structurellement rentiers »	15	6
Information non disponible ou cas n'entrant pas de façon évidente dans les catégories antérieures	8	9
Total	39	29

* Cas des éleveurs cédant en FVI (faire-valoir indirect) la portion non empâturée de leur dotation foncière.

** Cas d'ejidataires actifs cédant en FVI la portion non empâturée de leur dotation foncière, mais aussi leur pâture, faute d'avoir pu conclure un contrat d'élevage en métayage.

ou non, un certain nombre d'ejidataires souffrent de capacités de gestion limitées, qui vont le plus souvent de pair avec une aversion explicite au risque. D'autres affichent simplement la priorité accordée à une activité hors exploitation, en termes d'allocation de temps et de ressources. Il est empiriquement difficile de savoir si cette priorité renvoie à une véritable stratégie (à un choix), ou si elle ne fait que refléter le système de contraintes propres à l'acteur.

Une alternative délaissée : la cession des droits ejidaux

Une alternative possible aux dynamiques décrites aurait pu être une cession définitive de la dotation ejidale. Cependant, contrairement à la dynamique forte des pratiques contractuelles, on n'observe aucune explosion de ventes de droits ejidaux à Felipe Angeles et Miguel Hidalgo, ce qui n'exclut pas ces transactions, pour certaines antérieures au changement de législation et même à l'individualisation des *ejidos*. En mars 1996, 10 parcelles sur 45 avaient fait l'objet d'une transaction à Felipe Angeles (soit 23 % de la superficie agricole, hors parcelles industrielle et scolaire) et 7 parcelles sur 31 à Miguel Hidalgo (soit 20 % de la superficie, hors parcelles industrielle et scolaire), dont l'une à deux reprises et deux autres en partie seulement (ventes limitées aux portions non empâturées des dotations). Les premières transactions

Tableau 6 –
 Ventes de droits ejidaux
 à Felipe Angeles
 et Miguel Hidalgo
 (hectares).

Époque des cessions	Felipe Angeles	Miguel Hidalgo	Total
Avant 1992	80	40	120
1992-mars 1996	20	18	38
Total	100	58	158

ont eu lieu en 1980 à Miguel Hidalgo et en 1987 à Felipe Angeles. Les ventes ont été pour l'essentiel opérées avant la réforme de la législation foncière de 1992 qui a légalisé, sous certaines conditions, de telles transactions (tabl. 6).

Dans la plupart des cas, les acquéreurs, apparentés ou non avec des membres de l'*ejido*, résidaient auparavant dans le village. Un seul véritable cas de cumul de parcelles a été enregistré, les transactions étant antérieures au changement légal de 1992.

À Miguel Hidalgo, les premières transactions interviennent en 1980-1981, à l'époque de l'*ejido* collectif : deux ejidataires, déçus par les résultats enregistrés, vendent leurs droits et quittent définitivement Graciano Sánchez ; dans les deux cas, les acquéreurs résidaient auparavant dans le village, sans être ejidataires. En 1986, deux ejidataires vendent leurs parcelles mais demeurent dans le village. L'une des parcelles est achetée par un villageois sans terre, qui la revend en 1988 et quitte Graciano Sánchez ; l'épouse d'un ejidataire de Miguel Hidalgo achète cette parcelle et devient ainsi elle-même ejidataire. L'autre parcelle est achetée par le fils de l'un des ejidataires de Miguel Hidalgo, jusqu'alors sans terre. En 1993, un ejidataire vend la portion non empâturée de sa dotation, ainsi que celle de son frère, dont il avait hérité ; l'acquéreur est la fille d'un ejidataire de Miguel Hidalgo. Enfin, en 1996, un ejidataire vend sa dotation et retourne dans son village d'origine. La parcelle est achetée par une femme qui résidait à Graciano Sánchez mais ne disposait pas de terre jusqu'alors.

À Felipe Angeles, cinq ejidataires cèdent en 1987 leurs parcelles à un entrepreneur agricole non résidant à Graciano Sánchez ; quatre restent dans le village, comme journaliers ou tractoristes, le cinquième émigre aux États-Unis. La même année, un autre ejidataire vend sa parcelle pour se consacrer à un emploi salarié permanent dans un *rancho* des environs ; cette parcelle est achetée par une femme résidant dans le village, sans lien de parenté dans l'*ejido*. En 1991, une autre parcelle est vendue, du fait une fois encore d'une migration définitive aux États-Unis ; l'acquéreur est un ingénieur non résidant à Graciano Sánchez et sans lien de parenté avec les ejidataires de Felipe Angeles. En 1992, un ejidataire vend sa parcelle pour investir dans le commerce le capital ainsi obtenu ; l'acquéreur est la fille d'un ejidataire de Felipe Angeles. Enfin, deux cessions interviennent

***Les ejidataires
n'établissent aucune
relation de causalité
entre la réforme
légale de 1992
et les transactions
réalisées après
la réforme.***

en 1993, les vendeurs quittant le village ; l'acheteur des deux parcelles est membre d'un autre *ejido* de Graciano Sánchez. Ces transactions étaient, au moment des enquêtes, les seules à ne pas avoir été reconnues par l'*ejido* et faisaient l'objet d'un litige.

Les ejidataires n'établissent aucune relation de causalité entre la réforme légale de 1992 et les transactions réalisées après la réforme. Comme dans le cas du faire-valoir indirect, un mode de régulation local définissait les conditions des ventes de droits ejidaux, mais ici de façon plus contraignante. L'assemblée ejidale devait être prévenue et le prix demandé rendu public. Si aucun ejidataire ou parent de membres de l'*ejido* ne se portait candidat, la parcelle pouvait être cédée à un acquéreur extérieur à l'*ejido*.

Dans les faits, cette règle locale n'était pas toujours respectée. Ainsi à Felipe Angeles, lors de l'achat de cinq parcelles par l'entrepreneur agricole, l'assemblée n'a pas été consultée, mais l'acquéreur aurait « réglé » directement la question par une intervention auprès des services de la Réforme agraire. Considéré par les ejidataires comme un individu puissant et en relation avec les narcotrafiquants, aucune protestation n'est alors élevée. Ce cas mérite d'être comparé aux deux transactions litigieuses, réalisées après la modification de la législation foncière. En 1993, ces deux parcelles sont vendues à un même acquéreur, ejidataire à Graciano Sánchez, sans consultation de l'assemblée ejidale. Les autorités ejidales lui interdisent d'exploiter les parcelles, en arguant du fait qu'elles n'en avaient pas été informées, et non qu'il était d'un autre *ejido* (dans un tel cas, la procédure officielle suppose un vote en assemblée générale, pour accepter le nouveau venu au sein de l'*ejido*). Après le décès de l'acquéreur, sa veuve hérite du litige ; au moment où les enquêtes étaient réalisées, le litige n'était pas réglé et les deux parcelles étaient inexploitées.

L'autorisation des transactions foncières par la réforme légale de 1992 est bien perçue par la majorité des ejidataires, mais aucun n'envisage de vendre sa parcelle. Le cas des ejidataires qui ont vendu dans le passé et sont restés à Graciano Sánchez, ont dilapidé le capital ainsi obtenu et se sont ensuite retrouvés simples journaliers est souvent mentionné dans les enquêtes et représente un véritable garde-fou. Pour qui ne souhaite pas exploiter sa dotation, la possibilité de la céder en faire-valoir indirect et de développer parallèlement d'autres activités est perçue comme une option nettement plus intéressante que la vente ; de plus, le statut d'ejidataire reste socialement de beaucoup préférable à celui de simple journalier. Dans la littérature mexicaniste, de nombreuses analyses décrivent en termes négatifs la situation où l'ejidataire cède sa parcelle en faire-valoir indirect et se retrouve journalier. L'appréciation des ejidataires de Graciano Sánchez témoignant d'une aversion au risque

est tout autre, dans la mesure où cette combinaison leur assure, dans les conditions prévalant localement, une stabilité et une diversification de leurs revenus.

Au terme de cette analyse, plusieurs éléments permettent de comprendre le développement du faire-valoir indirect à Graciano Sánchez en mettant en relation les dynamiques organisationnelles au sein des *ejidos*, les changements dans les modes d'exploitation du sol (introduction des productions légumières de plein champ, passage de l'agriculture à l'élevage) et les contraintes agropédologiques :

- la politique visant à promouvoir une agriculture ejidale performante par la création de périmètres irrigués et la dotation d'*ejidos* collectifs s'est traduite par un échec ;
- la diversité des pratiques foncières actuelles résulte d'une dynamique de différenciation interne aux *ejidos* qui s'est opérée à partir d'une situation initiale particulièrement homogène. Cette différenciation s'appuie sur le jeu d'un ensemble d'éléments : préférence éventuelle pour d'autres activités productives, attitude face au risque, capacité de gestion techno-économique, capacité d'organisation collective pour surmonter les contraintes d'équipement et de financement et pour profiter d'économies d'échelle. Le poids des dépendances de sentier (comme, par exemple, le fait d'avoir participé à un programme d'élevage) doit également être souligné ;
- la différence dans la qualité de la ressource foncière (et donc la rentabilité de la production de céréales et oléagineux) entre les deux *ejidos* étudiés a une incidence directe sur les dynamiques différentielles de développement du faire-valoir indirect dans chaque situation ;
- l'émergence et le développement d'un marché foncier locatif sur les terres ejidales ont été largement antérieurs à la légalisation de 1992. Cette réforme n'a fait que légaliser des pratiques bien établies et régulées localement sans difficultés majeures ;
- ce marché est en partie interne, du fait du processus de différenciation au sein des *ejidos*, mais il s'appuie essentiellement sur une demande exprimée par des tenanciers non ejidataires ;
- l'émergence d'un marché « ouvert » est en bonne mesure liée à l'inégale capacité, entre ejidataires et *rancheros*, de tirer parti des aménagements hydroagricoles et de retenir une option telle que la production légumière de plein champ, dans un contexte où les productions de céréales et oléagineux deviennent moins rentables ;

La diversité des pratiques foncières actuelles résulte d'une dynamique de différenciation interne aux ejidos qui s'est opérée à partir d'une situation initiale particulièrement homogène.

Cette situation illustre l'analyse de BRAVERMAN et STIGLITZ (1989), selon laquelle une innovation technologique (ici, l'introduction des cultures légumières de plein champ) peut conduire à une dynamique inégalitaire lorsqu'elle nécessite la mobilisation de capital et que le marché du crédit est imparfait (avec l'exclusion *de facto* des petits exploitants). Dans un tel contexte de rationnement du crédit, la terre tend à se concentrer entre les mains des producteurs les mieux dotés. À la différence toutefois du modèle de Braverman et Stiglitz, ce processus de concentration joue via le développement de la location et non celui des ventes de terres. Il faut de plus faire intervenir un différentiel dans les capacités techno-économiques et organisationnelles des acteurs, la seule contrainte de crédit n'expliquant pas la non-adoption des cultures légumières de plein champ par les ejidatarios.

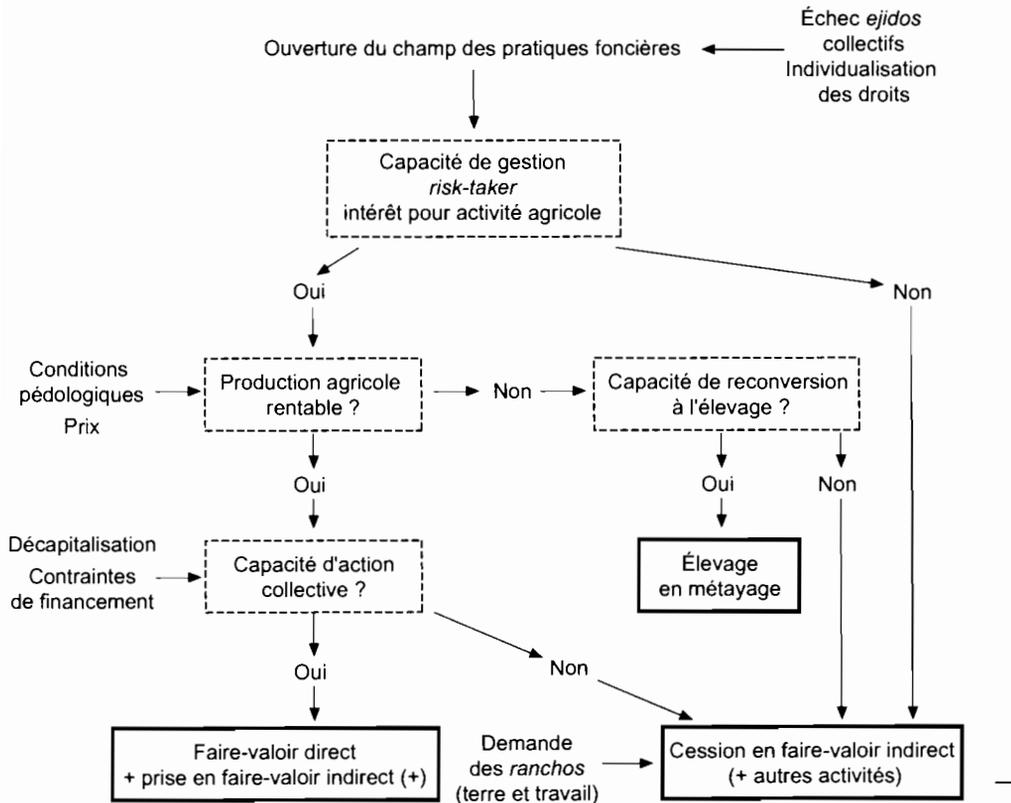


Figure 6 –
Les conditions du développement
du faire-valoir indirect
à Graciano Sánchez.

- l'articulation du marché locatif et du marché du travail, qui crée une « complémentarité fonctionnelle » entre *ranchos* et *ejidos*, permet aux ejidataires témoignant d'une aversion au risque de développer une stratégie consistant à louer leur parcelle et à s'employer parallèlement comme manœuvres ;
- le dynamisme du marché locatif constitue à l'évidence un frein majeur au développement du marché des achats-ventes de terres, à travers son incidence sur l'offre (très nette préférence des ejidataires pour la location qui garantit une source de revenus sans aliéner définitivement la terre).

La figure 6 met en correspondance les différents éléments intervenant dans le développement d'un marché du faire-valoir indirect à Graciano Sánchez.

Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs

Une fois analysées les conditions du développement des contrats agraires à Graciano Sánchez, il reste à en explorer les modalités et à cerner les logiques d'acteurs qui président aux choix opérés en matière d'arrangements institutionnels.

Le terme de « propriétaire » est utilisé par commodité, même s'il s'agit d'ejidataires qui disposaient formellement, jusqu'en 1992, d'un simple droit d'usage sur leur dotation foncière. La catégorie de « propriétaires » désigne les individus qui cèdent en faire-valoir indirect une partie au moins de leurs disponibilités foncières ; celle de « tenanciers », les producteurs qui prennent à bail une partie au moins des terres qu'ils exploitent.

Carte des contrats

Deux grands types d'arrangements sont pratiqués par les ejidataires enquêtés. D'une part, des arrangements définissent une rente foncière fixe : location *stricto sensu* de terres agricoles ou de pâtures, mais également un arrangement, apparu lors des enquêtes, qui consiste pour le tenancier à laisser au propriétaire toute la prime Procampo en

Tableau 7 –
Types d'arrangement,
% des superficies exploitées en FVI
(ou du nombre d'animaux
pris en charge) (1995).

<i>Ejido</i>	Location	Prime Procampo	<i>Medias</i>	<i>Tercio</i>	<i>Cuarto</i>	% RN	Autres
Miguel Hidalgo							
- maraîchage	100 %	-	-	-	-	-	-
- soja-carthame	-	-	-	-	-	88 %	12 %
- pâtures irriguées	100 %	-	-	-	-	-	-
- animaux	-	-	100 %	-	-	-	-
Felipe Angeles							
- maraîchage	100 %	-	-	-	-	-	-
- soja-maïs	55,5 %	5,5 %	-	28 %	-	5,5 %	5,5 %

% RN : pourcentage du résultat net.

échange du droit d'usage de la parcelle. D'autre part, il existe différents contrats au pourcentage de la production ou du résultat net : contrat au tiers ou encore « au pourcentage de la récolte », et contrat « au pourcentage du résultat net » dans le cas de la production agricole, contrat *a medias* (par moitié) dans le cas des animaux.

À Miguel Hidalgo, les pratiques contractuelles sont marquées par la location pour la production légumière de plein champ et le contrat d'élevage *a medias* ; la faible superficie travaillée en faire-valoir indirect pour la production de céréales et oléagineux est cédée presque exclusivement avec des arrangements au pourcentage du résultat net. À Felipe Angeles, la location concerne la production légumière et celle du soja et du maïs ; soja et maïs sont également cultivés dans le cadre du contrat au pourcentage de la récolte (le contrat au pourcentage du résultat net reste marginal) (tabl. 7).

Location

La location de terres agricoles est pratiquée essentiellement pour la production maraîchère, plus rarement pour la production de céréales et d'oléagineux. Dans le premier cas, les tenanciers sont des *rancheros* voisins ou des « investisseurs » mexicains ou étrangers (détenteurs de capitaux et de technologie, contrôlant les circuits de commercialisation, mais sans terre), parfois en association avec les premiers. Dans le second cas, il s'agit souvent de tenanciers que l'on peut qualifier de « petits entrepreneurs », qui ne disposent pas toujours de moyens comparables à ceux des *rancheros* (ingénieurs salariés d'entreprises agro-industrielles ou de l'administration, commerçants, Mennonites) ; il peut parfois s'agir de *rancheros*, ou encore, exceptionnellement, de groupes d'ejidataires.

À Felipe Angeles, en 1995, les groupes (140 ha), un *ranchero* (30 ha), l'entrepreneur agricole de l'*ejido* (10 ha) et un ingénieur de Tampico (30 ha) prennent en location. À Miguel Hidalgo, les 96 ha sont loués à un *ranchero* voisin (voir en annexe 4, tabl. 8 le profil des tenanciers dans les autres *ejidos*, par type de contrat).

L'arrangement est noué pour une année. Il arrive cependant fréquemment que le contrat soit renouvelé (le maximum enregistré étant de cinq locations successives), ce qui permet au tenancier d'amortir les investissements réalisés la première année (désherbage et nivellement éventuels). Le contrat peut être oral ou écrit, enregistré ou non auprès d'un notaire. Le niveau de la rente locative est relativement homogène. Les *rancheros* proposent un prix qui varie très peu et s'appuie sur une base régionale : 350 à 400 \$/ha en 1994, 400 à 425 \$/ha en 1995, sans distinction de la nature des sols. Le fait que les productions maraîchères soient conduites en dehors de la période pluvieuse, fertilisées et traitées intensément, les rend plus indépendantes de la qualité de la parcelle que les céréales et les oléagineux. Les locations payées par les groupes d'*ejidataires* varient davantage : les qualités pédologiques de la parcelle interviennent pour la production de céréales-oléagineux. De plus, les *ejidataires*, qui produisent des cultures ouvrant droit au versement d'une prime au titre du programme Procampo (ce qui n'est pas le cas des cultures maraîchères), en restituent parfois une partie aux propriétaires et tendent ainsi, dans le cas de parcelles considérées comme étant de bonne qualité, à verser une rente supérieure à celle payée par les *rancheros*. Le montant de la location varie ainsi, à Felipe Angeles, de 350 à 470 \$/ha en 1994, et de 400 à 480 \$ en 1995.

Deux types de location de pâtures peuvent être distingués : la location à l'année (avec une rente équivalente à celle des terres agricoles cédées aux *rancheros*) et la location « d'urgence », plus fréquente, intervenant en fin de saison sèche. La rente alors est déterminée sur la base d'un peso par jour et par tête. La durée de la location n'est qu'indicative et dépend avant tout des besoins des animaux et de l'état des finances de l'éleveur. Les contrats sont oraux ou écrits (mais non notariés, en ce qui concerne les contrats recensés lors des enquêtes), en fonction de la confiance qui existe entre les partenaires. Sauf exception, le tenancier est un *ejidataire* de Graciano Sánchez.

Accès à la terre contre la prime Procampo

La réforme de la politique mexicaine des prix s'est traduite par la disparition des prix de garantie et par la mise en place du programme

Procampo d'attribution de primes à l'hectare, pour certaines cultures. À Graciano Sánchez, cette prime était accordée, au moment des enquêtes, pour le soja, le maïs et le carthame, mais pas pour les productions légumières. À la suite de la mise en œuvre de ce programme à Graciano Sánchez, à partir de la fin 1993 et surtout de 1994, on a vu apparaître, pour la production de céréales et d'oléagineux, un arrangement selon lequel le tenancier laisse au propriétaire toute la prime Procampo en échange du droit d'usage de la parcelle, se substituant à la location « classique » ou à un contrat au pourcentage. Le montant de la prime étant identique à celui de la location (nous reviendrons sur ce point), le nouvel arrangement ne diffère de la location que par le fait que la perception de la rente est différée au versement de la prime, soit un décalage de l'ordre de trois mois.

Contrat au pourcentage de la récolte – dit al tercio

Ce contrat concerne exclusivement la production de céréales et d'oléagineux, le tenancier étant un groupe d'ejidataires ou un petit entrepreneur agricole. Le propriétaire reçoit 25 % (et non le tiers) de la valeur de la production, une fois déduits les coûts de récolte et de transport. La prime Procampo est partagée dans la même proportion que la récolte. Le contrat est conclu pour deux cycles (printemps-été et automne-hiver, ou l'inverse). L'arrangement est le plus souvent oral, et en tout état de cause n'est jamais notarié. Comme dans le cas d'une location, le propriétaire n'a aucun droit de regard sur les pratiques techniques du tenancier – au demeurant, les tenanciers disposent généralement d'une expertise technique bien supérieure à celle des bailleurs – mais il doit être prévenu de la récolte, y assiste et accompagne le tenancier lors de la commercialisation.

Le contrat au pourcentage du résultat net (al porcentaje de la utilidad)

Dans un tel type de contrat, moins fréquent que l'arrangement *al tercio*, le partage de la valeur de la production est effectué après déduction de l'ensemble des coûts de production, de récolte et de transport. Le pourcentage du produit net perçu par le propriétaire est variable : de 25 à 30 % usuellement, 50 % exceptionnellement ; la prime Procampo est partagée selon la même proportion. Sauf exception, le tenancier (groupe d'ejidataires, petits entrepreneurs agricoles) préfinance et prend en charge l'ensemble du processus productif.

Les dépenses monétaires engagées par le tenancier sont justifiées par la présentation des factures. Les apports ne faisant pas l'objet d'une transaction marchande – essentiellement, les travaux culturels mécanisés – sont évalués non en coût réel, mais sur la base de leur valeur de marché. On peut interpréter cette norme comme jouant un rôle effectif pour résoudre le problème posé par un type spécifique de coûts de transaction, les coûts de mesure (*measurement costs*) : déterminer au coût réel la valeur de la prestation fournie par le tenancier serait complexe et potentiellement conflictuel. Retenir la valeur de marché offre une jauge objective et indépendante des acteurs.

Le contrat d'élevage a medias

Par cet arrangement, le propriétaire de la pâture prend en charge des animaux (avec la charge usuelle de deux vaches par hectare irrigué), qui lui sont confiés pour une durée donnée (habituellement un an), à l'issue de laquelle il conserve un veau sur deux nés durant l'exercice. En outre, dans tous les contrats enregistrés – à une exception près –, le propriétaire de la pâture avait le droit de prélever le lait, valorisable sur place (Nestlé possède à Graciano Sánchez une cuve réfrigérée). Le propriétaire des animaux peut être un *ranchero*, un ejidataire ou un commerçant. En 1995, sur 712 équivalents-UGB (unités de gros bétail) recensés à Miguel Hidalgo, 72 appartenaient aux ejidataires et 640 leur étaient confiés dans le cadre d'un contrat de métayage.

Des contrats d'élevage *a medias* sont mentionnés dans la littérature aussi bien dans des conditions proches de celles de Graciano Sánchez – Puyal-Coy (AGUILAR-ROBLEDO, 1992) – que dans les États du Sonora (PÉREZ LÓPEZ et CAÑEZ DE LA FUENTE, 1997), de Veracruz (HOFFMANN et ALMEIDA, 1995), de Oaxaca (VASQUEZ HERNANDEZ, 1982), ou encore dans la société *ranchera* du Michoacán (BARRAGÁN LOPEZ, 1997).

Le propriétaire de la pâture apporte le travail d'entretien du troupeau, prend toutes les décisions techniques et supporte, le plus souvent, tous les coûts de production (frais occasionnés par les soins aux animaux, entretien de la pâture, irrigation). Le contrat peut être oral ou écrit (en général non notarié), à la demande du propriétaire des animaux. Il précise alors la durée de l'accord, le nombre et la race des animaux et le mode de partage. Le propriétaire des animaux vient régulièrement vérifier l'état du troupeau et suivre les naissances. Les ejidataires expliquent que les risques que court le propriétaire en confiant à autrui la garde et l'entretien des animaux sont réduits par ces visites, mais aussi par le fait que si un animal disparaît, le propriétaire de la pâture doit le rembourser. Toutes les bêtes sont marquées et enregistrées à

l'association d'élevage locale, ce qui limite les risques de vols. Si une bête est malade, son propriétaire doit être immédiatement prévenu et des soins engagés, faute de quoi le propriétaire de la pâture est considéré comme responsable. Il arrive parfois que le propriétaire des animaux prenne en charge la moitié des dépenses liées à l'entretien sanitaire des animaux – une pratique visant à l'évidence à mieux assurer l'état sanitaire du troupeau.

Le partage par moitié est présenté par les ejidataires comme « traditionnel ». Certains mentionnent toutefois la tentative, infructueuse, de certains propriétaires d'animaux de conclure des contrats au tiers (le propriétaire de la pâture ne conservant qu'un veau sur trois). De tels contrats sont effectivement pratiqués dans d'autres régions (voir PÉREZ LÓPEZ et CAÑEZ DE LA FUENTE, 1997, pour le Sonora). À Graciano Sánchez, la relation entre l'offre et la demande de contrats d'élevage en métayage n'a pas permis l'instauration de ce nouveau taux de partage – le fait que les ejidataires disposent de pâtures irriguées jouant clairement en leur faveur.

L'élevage en métayage peut être combiné avec la prise de pâturage en faire-valoir indirect, conduisant alors à des situations illustrant la souplesse et la complexité possible des arrangements institutionnels agraires.

L'un des groupes d'ejidataires-éleveurs de Miguel Hidalgo prenait un troupeau *a medias*. Il avait passé parallèlement un accord avec un *ranchero* qui lui cédait l'usage de 300 ha de pâtures non irriguées, en échange de 30% du quota de veaux revenant aux ejidataires du fait du contrat *a medias* – le *ranchero* récupérait ainsi 15% du total des veaux pour la cession de la pâture. Le groupe ne conservait donc que 35% des veaux, mais l'arrangement était considéré comme intéressant par les ejidataires dans la mesure où l'accès à cette pâture, qui s'ajoutait aux pâtures irriguées des membres du groupe et à quelques hectares de pâtures non irriguées louées par ailleurs, permettait de prendre près de 250 vaches en métayage.

La forme des arrangements : des contrats écrits comme éléments de sécurisation ?

Les arrangements contractuels peuvent donner lieu à des contrats formels, parfois enregistrés auprès d'un notaire. Ce sont toujours les tenanciers qui décident de la forme donnée à l'arrangement. Les contrats entre ejidataires restent oraux lorsqu'ils sont conclus dans le cadre de relations personnalisées ; dans le cas contraire, ils sont écrits

et parfois signés devant le responsable local du *municipio*, qui sert alors de témoin ; ils ne sont jamais notariés – procédure jugée coûteuse et inutile. Les contrats noués avec des *rancheros* sont en revanche systématiquement écrits et parfois notariés, le tenancier cherchant à se prémunir contre tout risque de saisie de la parcelle par le propriétaire au milieu d'un cycle de culture.

La forme du contrat peut évoluer dans le temps. Ainsi, à Miguel Hidalgo, il est arrivé qu'un *ranchero* méfiant impose (à ses frais) un contrat notarié la première année puis se contente, les années suivantes, d'un simple contrat écrit.

Le caractère contraignant du contrat n'engage, dans les faits, que les ejidataires cédant leurs parcelles. La nature des relations locales de pouvoir et le simple jeu de l'offre et de la demande d'arrangements en faire-valoir indirect, dans le contexte local actuel, n'inciteraient guère un ejidataire-bailleur à développer un comportement opportuniste vis-à-vis de tenanciers, en particulier de *rancheros*. Certains de ces tenanciers ont pu par contre, dans le passé, ne pas respecter leurs engagements : retards dans la restitution des parcelles louées, mauvais contrôle de l'irrigation conduisant à l'inondation des parcelles voisines (il n'y a cependant pas d'indices, dans les *ejidos* enquêtés, de pratiques minières qui risqueraient d'endommager les parcelles louées, ni de salinisation des sols du fait de l'irrigation), voire démarrage d'un nouveau cycle de production sans en aviser les ejidataires. Ces pratiques ont alors donné lieu à des indemnisations (considérées comme insuffisantes par les ejidataires), mais leur conséquence essentielle a été le non-renouvellement du contrat. La même observation peut être faite relativement aux contrats d'élevage *a medias*. Le cas s'est ainsi présenté d'un *ranchero*, responsable de l'Union locale des éleveurs, qui a récupéré ses animaux avant le partage des veaux, sans que l'ejidataire n'intente une procédure légale jugée inutile.

Une constante de la réaction des ejidataires face à de telles pratiques – qui restent exceptionnelles, de l'avis même des ejidataires – est donc la non-reconduction du contrat, et non le recours à des instances d'arbitrage externes. Certains justifient cette attitude non seulement par le fait que toute autre réaction serait condamnée à l'échec, mais aussi en se référant à la construction et à la conservation d'une réputation.

L'ejidataire qui avait pris des animaux en métayage et auquel ces animaux ont été retirés avant l'issue du contrat expliquait ainsi que le *ranchero* avait été sanctionné par le fait qu'il avait terni sa réputation sur le marché local de l'élevage en métayage, et que lui en revanche avait conforté une réputation de partenaire fiable et non conflictuel.

Logiques d'acteurs

Contrats pour la production agricole

Le point de vue du propriétaire de la parcelle

***Le contrat
au pourcentage
du résultat net
est considéré comme
particulièrement
risqué pour le bailleur,
puisque le tenancier
récupère ses coûts
de production
avant tout partage.***

a) Les ejidataires de Felipe Angeles, qu'ils soient bailleurs « structurels » ou « conjoncturels », établissent une hiérarchisation explicite des différents contrats de faire-valoir indirect, selon les perspectives de gains, les avantages et les inconvénients relativement à d'autres critères. En termes de revenu, le contrat au pourcentage de la récolte (*al tercio*) est jugé le plus avantageux ; la location garantirait un moindre revenu. Le contrat au pourcentage du résultat net est évalué selon ce critère uniquement par les ejidataires qui l'ont déjà expérimenté ; il est alors considéré comme produisant un revenu proche de celui d'une location. Un calcul sommaire vérifie cette hiérarchie (tabl. 8). Cette hiérarchisation est modifiée une fois le risque et la contrainte de trésorerie pris en compte. Le contrat alors jugé préférable est la location, suivie du contrat à 25 % de la récolte, puis du contrat à 25-30 % du résultat net. Du point de vue de la trésorerie, l'avantage de la location est immédiat, puisque la rente est versée *ex ante*, alors qu'elle n'est récupérée qu'à l'issue de la récolte dans le cas des différents contrats au pourcentage ; même le contrat « Prime Procampo contre la parcelle » est moins intéressant que la location classique, puisque la perception de la rente est différée de quelques mois comparativement à une location. Du point de vue du risque, l'avantage de la location est ici encore immédiat. Le contrat au pourcentage du résultat net est considéré comme particulièrement risqué pour le bailleur, puisque le tenancier récupère ses coûts de production avant tout partage ; l'estimation du revenu du propriétaire lors d'une mauvaise campagne vérifie cette appréciation (tabl. 8). Dans les mêmes conditions, le contrat *al tercio* assure théoriquement un gain très proche de celui apporté par une location.

L'arbre de décision des bailleurs de Felipe Angeles peut ainsi être schématisé de la façon suivante :

- un ejidataire n'ayant pas de besoins monétaires pressants et n'étant pas particulièrement sensible au risque recherchera un contrat *al tercio* (25 % de la récolte) ;
- un ejidataire ayant des besoins de trésorerie et/ou sensible au risque cherchera à louer sa parcelle, tout en sachant qu'un tel arrangement rapporte moins qu'un contrat *al tercio*. La location sera jugée préférable

à l'accord « prime Procampo contre la parcelle », la perception de la rente étant dans ce dernier cas plus tardive ;

- à priori, le contrat au pourcentage du résultat net sera rejeté d'emblée, sauf en cas de manque d'expérience. D'une part, les bailleurs réalisent que leur contribution au risque y est majeure, qu'ils doivent attendre la récolte pour toucher la rente locative et qu'au bout du compte ils recevront moins qu'avec une location si la campagne est mauvaise. D'autre part, certains évoquent les risques de fraude de la part des tenanciers, lors de la détermination des coûts à déduire du revenu brut.

b) L'élément frappant dans l'appréciation des différents contrats par les ejidataires-bailleurs de Miguel Hidalgo est l'absence de l'arbitrage, mentionné à Felipe Angeles, entre la sécurité et les facilités de trésorerie d'une part, et la rentabilité économique *stricto sensu* d'autre part. Dans les conditions pédologiques locales, la location est vue comme l'arrangement non seulement le plus sûr et permettant au mieux de répondre à la contrainte de trésorerie, mais également le plus rentable. Un calcul sommaire vérifie cette appréciation (tabl. 8). En conséquence, le contrat systématiquement recherché par les bailleurs est une location pour la production maraîchère, qui ne souffre pas des contraintes agro-écologiques auxquelles est soumise la production de céréales et oléagineux dans le contexte local. Les *rancheros* présentent en outre l'avantage de ne pas subir la contrainte de financement au même titre que les ejidataires-tenanciers et sont donc en mesure non seulement de régler en espèces, *ex ante*, la rente locative, mais également, le cas échéant, d'accorder des avances en numéraire (à valoir sur le cycle locatif suivant) ou encore de régler les arriérés d'eau, à valoir également sur le montant de la location.

Types d'arrangement	Felipe Angeles (soja/maïs)			Miguel Hidalgo (soja/carthame)		
	Rendement			Rendement		
	médiocre	moyen	bon	médiocre	moyen	bon
Location/Procampo	400	400	400	400	400	400
25 % récolte (<i>al tercio</i>)	450	790	1 070	250	400	620
30 % résultat net	110	440	775	135	220	390

Tableau 8 –
 Rente foncière (Pesos 1994/ha).

Bases de calcul : prix et coûts de production 1994.
 itinéraires techniques types: rendements :
 voir annexe 4.

Le point de vue du tenancier

Dans le cas de productions légumières de plein champ pratiquées par les *rancheros*, le type de terre importe moins au tenancier que la disponibilité de l'irrigation, l'accessibilité de la parcelle, la qualité du planage et les possibilités de « compacter » les superficies louées – *i.e.*, de pouvoir louer plusieurs parcelles mitoyennes pour en optimiser l'exploitation. Par contre, les fluvisols, moins sensibles à des pluies excessives que les vertisols, seront recherchés en priorité si la parcelle est destinée à la production de céréales et d'oléagineux.

a) Dans les conditions de Felipe Angeles, un *ranchero* recherchant une parcelle pour la production maraîchère prend systématiquement en location, le producteur étant soucieux de conserver le produit de son investissement et de son expertise techno-économique. Si le tenancier est un petit entrepreneur agricole ayant pour objectif la production de céréales et d'oléagineux, il cherche à louer, dès lors qu'il ne fait pas face à des contraintes de financement. Dans le cas contraire, il propose un contrat au pourcentage (*al tercio* usuellement). Si le tenancier est un groupe d'*ejidatarios* ou un *ejidatario* individuel (alors membre d'un groupe), la hiérarchisation opérée est symétrique de celle avancée par les *ejidatarios*-bailleurs. En termes de revenu, la location, le contrat à 30 % du résultat net et, depuis peu, le contrat Procampo sont vus comme nettement plus intéressants que le contrat à 25 % de la récolte (tabl. 8). En termes de contrainte de trésorerie, l'avantage des contrats au pourcentage est évident, puisque la rente est versée *ex post*.

Le cas du contrat au pourcentage du résultat net à Felipe Angeles est particulier. Ce contrat est proposé par les membres d'un des groupes (le plus performant) de l'*ejido*, un calcul approximatif ayant fait apparaître l'équivalence entre le gain perçu à l'issue d'une location et celui qu'ils peuvent attendre de ce contrat, qui présente par contre l'avantage de ne pas grever la trésorerie – il s'agit là du seul cas de calcul formel noté chez les *ejidatarios*. Le fait de proposer (avec peu de succès) ce contrat vient ainsi du souci de verser une rente ne dépassant pas une location, mais sans avoir à déboursier cette dernière. Les autres groupes trouvent ce contrat « trop compliqué » et ne le recherchent pas.

Le risque n'intervient, dans l'optique des tenanciers-*ejidatarios* de Felipe Angeles, que dans la comparaison des avantages et des inconvénients des deux types de contrats au pourcentage. Il est reconnu que le contrat au pourcentage du résultat net présente l'avantage de garantir, mieux que le contrat *al tercio*, la récupération des sommes investies dans le procès de production, puisque le partage avec le propriétaire intervient après déduction des coûts de production préfinancés par le tenancier.

Il est également reconnu qu'une rente déterminée sur la base d'un pourcentage de la récolte sera minimisée en cas de mauvaise campagne. Malgré ces arguments, les ejidataires-tenanciers de Felipe Angeles prennent en location dès qu'ils en ont les moyens. Il est donc indiscutable que dans les conditions de Felipe Angeles, la conclusion d'un arrangement au pourcentage traduit une contrainte de trésorerie et non un souci de partage du risque.

Le caractère non structurant du risque dans les choix contractuels renvoie vraisemblablement à des conditions pédologiques favorables, lorsque la parcelle prise en faire-valoir indirect relève de l'*ejido* Felipe Angeles (fluvisols de qualité), mais également au fait que les ejidataires qui continuent à produire sont les plus ouverts à la prise de risque, à l'issue d'un processus de sélection qui a conduit ceux qui sont averses au risque à opter pour une stratégie de cession structurelle en faire-valoir indirect. Les autres groupes trouvent ce contrat « trop compliqué ».

La stratégie contractuelle des ejidataires-tenanciers de Felipe Angeles peut être schématisée ainsi : un ejidataire ayant la capacité de payer une rente *ex ante* propose une location ; dans le cas contraire, il propose un contrat à 30 % du résultat net (cas de l'un des groupes) ou un contrat à 25 % de la récolte. Avec l'introduction du programme Procampo, la gamme des pratiques s'ouvre et l'arrangement consistant à laisser la prime Procampo contre l'usage de la parcelle devient le plus intéressant : il résout les problèmes de trésorerie que pouvait poser la location (contrainte surmontée jusqu'alors grâce aux contrats au pourcentage), avec un résultat équivalent et sans l'inconvénient de partager la production ou le résultat net.

b) Dans les conditions de Miguel Hidalgo, comme à Felipe Angeles, un *ranchero* recherchant des parcelles en faire-valoir indirect pour la production maraîchère les prend en location. Un petit entrepreneur agricole ayant pour objectif la production de céréales et d'oléagineux exclut de prendre une parcelle en faire-valoir indirect dans les conditions pédologiques locales – sauf s'il apprécie mal le potentiel productif de ces sols.

Dans un tel cas, qui s'est produit dans le passé avec des Mennonites et qui s'est reproduit en 1995 avec un commerçant de Gonzalez, le contrat recherché était un arrangement au pourcentage de la récolte (avec en sus, dans le cas rencontré lors des enquêtes, le versement intégral de la prime Procampo au propriétaire – soit un accord particulièrement désavantageux pour le tenancier).

Si le tenancier est un ejidataire (groupe ou membre de groupe), il évite également de prendre une parcelle en faire-valoir indirect dans les conditions de Miguel Hidalgo, ou ne s'engage que sur un contrat au

***Dans les conditions
de Felipe Angeles,
la conclusion
d'un arrangement
au pourcentage
traduit une contrainte
de trésorerie et non
un souci de partage
du risque.***

pourcentage du résultat net, en excluant totalement la location et le contrat *al tercio* : « Ce n'est pas rentable, on ne récupère même pas les coûts de production. »

Arrangements institutionnels dans le cadre des activités d'élevage

Le point de vue du propriétaire des animaux

Le propriétaire des animaux peut faire face à une contrainte en ressources fourragères, à une contrainte en travail, ou encore peut ne pas s'estimer compétent relativement à l'activité d'élevage (lorsqu'un commerçant, par exemple, achète des animaux).

La première contrainte peut être surmontée par l'achat de fourrage, la location d'une pâture ou la cession des animaux en métayage. L'achat de fourrage reste exceptionnel : la dépense à engager – sur un marché non organisé qui génère des coûts de transaction élevés – est de l'ordre de 5 à 8 \$/j/tête, alors qu'une location revient à 1 \$/j/tête. Un besoin conjoncturel de fourrage se traduit donc par la location temporaire d'une parcelle (« location d'urgence »). La seule alternative pour résoudre une contrainte plus structurelle en ressources fourragères consiste à choisir entre la location de pâture à l'année et la cession des animaux en métayage à un ejidataire disposant d'une pâture. Le contrat de métayage présente alors l'avantage, outre de résoudre la contrainte d'alimentation des animaux, de faire disparaître les débours monétaires (695 \$/ha : 400 au titre de la location de la pâture ; 295 au titre des frais courants, supportés par le métayer en cas d'arrangement *a medias*) ; par contre, le gain monétaire se trouve réduit de 1 800 \$/ha s'il loue la pâture, à 900 \$ s'il confie ses animaux à un métayer. Le choix de l'arrangement renvoie ici à un arbitrage entre gain monétaire et avantages en termes de trésorerie. Cet arbitrage disparaît toutefois si le travail de maintenance du troupeau est valorisé : une fois intégré le coût du travail, le gain reste de 900 \$ pour le propriétaire cédant ses animaux en métayage, mais se réduit à 565 \$ s'il loue la pâture et prend en charge tout le procès de production.

La contrainte en travail peut être surmontée par l'emploi de main-d'œuvre rémunérée ou par la cession des animaux en métayage. L'emploi de main-d'œuvre rémunérée pose deux types de problèmes qui tendent à exclure cette option dans les conditions locales : la nature des besoins en travail dans le cadre des activités d'élevage – travail quotidien mais peu prenant pour qui possède seulement quelques animaux – ne justifie

pas le recrutement d'une telle main-d'œuvre ; le recrutement et le contrôle de celle-ci induisent des coûts de transaction. Il faut souligner que la question du contrôle est plus importante dans le cas de l'élevage relativement intensif pratiqué à Graciano Sánchez que dans celui d'un élevage extensif reposant sur des *vaqueros* salariés, les soins aux animaux étant alors réduits. Pour ces raisons également, le propriétaire des animaux peut difficilement pallier un manque de capacité de gestion technique d'un troupeau par l'emploi de salariés ; ici encore, le recours à un métayer présente des avantages certains.

Confier ses animaux au propriétaire d'une pâture irriguée, dans le cadre d'un contrat *a medias*, permet à leur propriétaire de surmonter simultanément ces difficultés. Les quelques chiffres avancés permettent de comprendre que les prises en location de pâtures sont le fait d'ejidataires-éleveurs qui résident sur place et sont ainsi en mesure d'apporter les soins quotidiens aux animaux. Dans les autres cas (propriétaire des animaux ne résidant pas à Graciano Sánchez, ou encore ejidataire engagé dans d'autres activités productives et n'ayant pas le temps de s'occuper des animaux), le contrat *a medias* est l'option la plus avantageuse.

Le point de vue du propriétaire de la pâture

En assurant l'accès au capital animal – la condition restant la disponibilité de superficies empâturées – le contrat *a medias* est également la meilleure solution pour un ejidataire désireux de développer ou simplement de maintenir une activité d'élevage, dans un contexte de fortes contraintes de financement.

On peut interpréter cette fonction en termes d'imperfection du marché du crédit, mais il n'est pas évident que tous les ejidataires accepteraient de s'endetter pour acheter des animaux, même si un tel crédit était disponible à un taux intéressant. Les investissements en jeu seraient alors importants et les conditions actuelles d'octroi des crédits (avec mise en garantie du certificat de dotation ejidal ou de l'habitation) feraient, semble-t-il, reculer plus d'un candidat potentiel à l'endettement.

Conclure un tel arrangement suppose d'avoir pu surmonter les coûts de transaction induits initialement par la recherche de partenaires, en particulier lorsque les propriétaires des animaux ne résident pas à Graciano Sánchez – il s'agit fréquemment de *rancheros* qui résident assez loin du village, dans les parties sèches du *municipio* (les *ranchos* voisins de Graciano se sont principalement orientés vers la production maraîchère et céréalière). Le lien « informatif » que constituent les journaliers, ou plus souvent les tractoristes qui travaillent dans les *ranchos*,

très actif pour l'établissement de relations de faire-valoir indirect entre *ranchos* et *ejidos*, est alors absent. Dans la phase initiale de ce type d'arrangement, un ejidataire désireux de prendre des animaux en métayage doit donc démarcher les propriétaires, ce qui suppose un investissement en temps et est facilité par la possession d'un véhicule. La constitution d'un réseau de partenaires fait ensuite disparaître ces coûts.

Un ejidataire qui ne trouve pas de propriétaire d'animaux intéressé par un contrat *a medias* cherche de préférence à céder sa pâture conjoncturellement dans le cadre d'une location « d'urgence », afin de conserver la possibilité de saisir une opportunité ultérieure de s'engager dans un accord *a medias*, ce qu'excluerait une location à l'année. Par contre, certains ejidataires se trouvent dotés de pâtures irriguées, héritage du programme collectif d'élevage, mais ne souhaitent pas développer une activité d'élevage ; ils préfèrent alors louer leur parcelle à l'année.

La rencontre des logiques

À Felipe Angeles, il est plus intéressant pour les propriétaires, en termes d'espérance de gains, de céder leur parcelle *al tercio* que de la louer ; beaucoup cherchent cependant à la louer, du fait de problèmes de liquidités et/ou de leur aversion au risque. Les tenanciers-ejidataires, eux, ont une préférence pour la location, mais font souvent face à une contrainte de trésorerie pour engager le cycle productif jusqu'aux semis – ils peuvent ensuite compter sur l'aide des *recibas*. Une situation paradoxale émerge ainsi, où certains acteurs proposent (ejidataires-bailleurs averse au risque) ou se trouvent contraints de proposer (ejidataires-bailleurs non averse au risque mais faisant face à des besoins monétaires urgents) un contrat (la location) recherché par leurs partenaires potentiels (ejidataires-tenanciers non averse au risque), mais que ces derniers ne peuvent accepter faute de moyens. La confrontation entre ces deux groupes d'acteurs locaux et le fait que certains propriétaires arrivent à louer leurs parcelles à des *rancheros* aboutit à la coexistence des différents types de contrats sur l'*ejido*.

Dans le cas de Miguel Hidalgo, la situation est plus simple. Les ejidataires essaient de louer leurs parcelles à des *rancheros*. S'ils n'y parviennent pas, ils se trouvent obligés d'accepter un contrat au pourcentage du résultat net, seul arrangement susceptible d'intéresser un tenancier non *ranchero* (sauf déficience informationnelle, relativement aux capacités productives des sols de l'*ejido*) – même un tel accord reste exceptionnel.

Quelle est la résultante de la rencontre entre tenanciers et bailleurs ? À Miguel Hidalgo, les stratégies contractuelles des propriétaires et des tenanciers (faire-valoir indirect et contrat d'élevage en métayage) ont toutes les chances de se rejoindre ; du fait de cette convergence d'intérêts, le jeu se joue sans perdant. Lors des enquêtes, un seul cas de divergence a pu être noté, qui s'est soldé au profit du tenancier : le propriétaire recherchait une location et le tenancier a imposé un contrat au pourcentage du résultat net. À Felipe Angeles, une comparaison systématique entre le contrat recherché et le contrat effectivement conclu a pu être effectuée pour 18 contrats. Dans la majorité des cas (11), le contrat conclu était recherché par les deux acteurs – non que ce contrat ait été jugé systématiquement le plus intéressant dans l'absolu, mais parce qu'il répondait au mieux aux contraintes pesant sur les acteurs concernés. En cas de désaccord, le tenancier tend à l'emporter (5 cas sur 7), ce qui est révélateur d'une relation entre l'offre et la demande de contrats en faire-valoir indirect qui tend à s'exercer au bénéfice de la demande.

Logique et dynamique des arrangements institutionnels

Il reste, après avoir présenté les conditions du développement du faire-valoir indirect à Graciano Sánchez, puis les logiques d'acteurs face à des arrangements institutionnels considérés comme donnés, à tenter d'ouvrir ces « boîtes noires » pour en analyser la configuration et la dynamique.

Fonctions des arrangements institutionnels

Le contrat al tercio comme système de rente à crédit

Ce contrat définit une pure rente foncière, proportionnelle à la production ; la logique d'un tel contrat est usuellement recherchée dans un arbitrage risque/incitation (chap. 1). On a cependant vu que l'avantage de ce contrat, dans l'optique des tenanciers de Felipe Angeles (*i.e.*, dans de bonnes conditions agro-écologiques) n'est pas le partage du risque, mais le report du versement de la rente en fin de cycle de culture. Ce sont d'ailleurs généralement les tenanciers qui demandent ce type d'arrangement, lorsqu'ils ne sont pas en mesure de verser une rente ex

ante. L'objectif du contrat *al tercio* est donc de permettre aux tenanciers le paiement d'une rente foncière à crédit, ce que corrobore le fait que ces tenanciers louent les parcelles lorsqu'ils en ont les moyens financiers.

**Le contrat au pourcentage du revenu net :
du partage du risque à la rente à crédit**

Pour certains théoriciens du métayage, la participation du propriétaire aux frais de production aurait pour fonction d'inciter le tenancier à utiliser de façon optimale les intrants. Pour d'autres, le partage des coûts viendrait de contraintes dans les dotations en facteurs de production, dans un contexte d'imperfection des marchés de ces facteurs (chap. 1). Aucune de ces hypothèses n'est satisfaisante, relativement au contrat au pourcentage du résultat net sans participation effective du propriétaire à la production (la participation du propriétaire restant exceptionnelle). Le partage 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 système de mise en commun des ressources, puisqu'il intervient *ex post*, après la récolte. Ce partage revêt en fait deux fonctions, très différentes selon les situations :

- d'une part, il permet de réduire le risque supporté par le tenancier. Le versement d'une rente proportionnelle à la récolte conduit souvent à interpréter le métayage comme un moyen de partager le risque lié à la production. La couverture contre le risque est meilleure si le partage porte non pas sur la production physique, mais sur sa valeur, le risque de marché étant ainsi couvert. Un partage des coûts de production augmente considérablement cette protection contre le risque au profit du tenancier et au détriment du propriétaire. Cette fonction du contrat au pourcentage du résultat net est particulièrement explicite à Miguel Hidalgo, du fait des conditions pédologiques locales ;
- d'autre part, à Felipe Angeles, dans une situation caractérisée par de bonnes conditions pédologiques et donc par un risque agro-écologique beaucoup plus faible qu'à Miguel Hidalgo, l'émergence de l'arrangement au sein de l'*ejido* est venu du calcul effectué par un groupe d'ejidataires soucieux de verser aux propriétaires une rente correspondant en conditions normales à une location, mais en reportant ce paiement après la récolte. La logique – à portée nettement plus « locale-spécifique » que la précédente – de cet arrangement est non le partage du risque, mais la résolution d'une contrainte de trésorerie (le même groupe prenant en location lorsqu'il en a les capacités).

L'élevage en métayage comme mise en commun des ressources

Le contrat d'élevage en métayage trouve sa logique dans les besoins complémentaires de propriétaires de pâture qui ne possèdent pas de vaches reproductrices, et de propriétaires d'animaux recherchant l'accès au travail et à une ressource fourragère de qualité (pâture irriguée) ainsi que, pour certains d'entre eux, à une capacité technique qui leur fait défaut. Cette complémentarité s'appuie donc sur la nécessité de résoudre des contraintes de financement (pour l'achat des animaux) pour le propriétaire de la pâture, et des contraintes de gestion du troupeau, pour le propriétaire des animaux.

Normes de répartition des charges et des produits

C'est l'intervention ou non du propriétaire dans le procès productif qui détermine le pourcentage retenu pour le partage du produit. Reprenant l'expression des ejidataires pour justifier un partage au quart et non à la moitié dans le cas des arrangements définissant une pure rente foncière, « il serait anormal que celui qui travaille et que celui qui ne fait rien reçoivent la même chose ». Un partage à 25 % est ainsi retenu lorsque le tenancier prend en charge l'ensemble du procès productif, *i.e.* dans les cas de pure rente foncière, proportionnelle à la production (contrat dit *al tercio*). Un partage à 50 % correspond soit à un arrangement intra-familial, conclu par exemple entre un père (« bailleur » qui ne participe pas à la production) et son fils (« tenancier »), soit à un arrangement dans lequel le propriétaire intervient dans le procès productif.

Un cas concret illustrera cette logique. En 1995, un producteur de l'*ejido* El Salado commence à travailler sa parcelle ; faute de moyens de financement, il doit arrêter et la céder en faire-valoir indirect. Il demande à un tenancier de Felipe Angeles le remboursement des travaux déjà effectués, sur la base du barème des prestations de service sur le marché local et suggère que la parcelle fasse ensuite l'objet d'un contrat au pourcentage de la récolte (*al tercio*). Le tenancier refuse, argumentant qu'il aurait pu travailler la parcelle en coûts réels. Les deux partenaires se mettent finalement d'accord sur l'arrangement suivant (suggéré par le tenancier) : la partie de la parcelle non travaillée par le propriétaire fera l'objet d'un contrat *al tercio* ; la partie que le propriétaire avait commencé à travailler fera par contre l'objet d'un partage par moitié du résultat net, après récupération par chacun des investissements, valorisés sur la base du barème des prestations de service sur le marché local.

On peut s'étonner qu'une même norme de répartition (25-30%) s'applique à la valeur de la production nette de frais de récolte et de transport, que les autres coûts de production soient déduits (contrat au pourcentage du résultat net) ou pas (contrat *al tercio*). À Miguel Hidalgo, seul le contrat au pourcentage du résultat net est susceptible d'intéresser un tenancier ; les contrats *al tercio* mentionnés lors des enquêtes s'expliquent par une mauvaise appréciation des conditions locales de production par certains tenanciers, qui ne renouvellent pas l'expérience. À Felipe Angeles, un groupe tente de développer le contrat au pourcentage du résultat net, mais en se heurtant à l'hostilité des propriétaires, cet arrangement étant à l'évidence en leur défaveur. La coexistence, dans un même *ejido*, des deux types de contrats est donc liée à des éléments conjonctureux (erreur d'appréciation de certains tenanciers à Miguel Hidalgo, de certains propriétaires à Felipe Angeles – ou encore absence d'alternative, dans ce dernier cas).

Cet arrangement, particulièrement défavorable pour le propriétaire, s'explique ainsi par des considérations spécifiques locales. Des enquêtes conduites dans le *municipio* d'Altamira, dans les *ejidos* Tres de Mayo et Benito Juárez (VÁZQUEZ GARCÍA et COLIN, 1997) font état d'arrangements *al tercio* avec des termes identiques à ceux décrits à Graciano Sánchez, y compris un partage au quart. Les arrangements au pourcentage du revenu net sont également pratiqués, mais avec un partage à la moitié et non à 25-30 %.

Le changement des « règles du jeu »

L'émergence du marché foncier à Graciano Sánchez n'a pas donné lieu à une véritable création institutionnelle, avec la mise au point *ex nihilo* de nouveaux arrangements : les arrangements *al tercio* et *a medias* et la location n'étaient pas inconnus des ejidataires, même s'ils n'avaient pas eu l'occasion de les pratiquer antérieurement.

En termes de dynamiques institutionnelles, l'appellation même du contrat à 25 % du produit – *al tercio*, au tiers – constitue une sorte de « trace fossile » de pratiques antérieures, mais il semble que le glissement du tiers au quart ait été antérieur à la diffusion de ce contrat à Graciano ; on retrouve la même « trace » dans d'autres régions du Tamaulipas (VÁZQUEZ GARCÍA et COLIN, *op. cit.*).

L'élément majeur à mentionner reste la déstabilisation du système des contrats par l'introduction de la prime Procampo. À la suite de la mise en œuvre du programme Procampo à Graciano Sánchez, à partir de 1993-1994, les tenanciers, ejidataires ou petits entrepreneurs agricoles,

ont exercé une pression pour substituer l'arrangement « Procampo » à la location ou aux contrats au pourcentage pour la production de céréales et d'oléagineux. Ce glissement (dont on a explicité antérieurement la logique dans l'optique des tenanciers) trouve sa justification dans le fait que le montant de la prime a correspondu approximativement, dès l'origine, au loyer alors en usage, sans qu'il y ait de relation de cause à effet ; le nouvel arrangement ne diffère donc de la location que par le fait que le paiement est différé de trois mois. L'introduction de la prime Procampo et les modalités de sa gestion dans le cadre des rapports fonciers semblent induire une évolution dans l'importance relative des différents arrangements contractuels, avec la régression des contrats au pourcentage au profit des arrangements à rente fixe (la rente correspondant ici au reversement intégral de la prime Procampo aux propriétaires). Cette dynamique, telle qu'elle s'esquissait au moment des enquêtes (également notée lors des enquêtes réalisées dans le *municipio* d'Altamira, VAZQUEZ GARCIA et COLIN, 1997), témoigne très clairement du rôle fondamental joué par les contraintes de trésorerie dans les arrangements fonciers à Graciano Sánchez.

Conclusion

En définitive, cette étude a permis de cerner les conditions du développement du faire-valoir indirect à Graciano Sánchez. L'émergence de ce marché – largement antérieur à la légalisation de 1992 – est à apprécier au regard d'un processus de différenciation interne aux *ejidos*, après l'échec de l'organisation collective, entre ejidataires « rentiers » et ejidataires « actifs », mais aussi au regard de la demande de terre exprimée par des tenanciers non ejidataires : les *rancheros* en premier lieu.

Relativement à la forme prise par le faire-valoir indirect, les résultats de cette étude conduisent à relativiser l'interprétation économique dominante des contrats agraires, qui repose sur la théorie des incitations. La relation de métayage est ainsi vue fondamentalement comme une relation d'agence entre, d'une part, un propriétaire foncier-principal, mieux doté en terres, en capital et en moyens de production que le tenancier et davantage *risk taker* et, d'autre part, un tenancier-agent sous contraintes de terre et de moindre aisance économique, *risk averse*

**La logique
des arrangements
au pourcentage pour
la production
agricole à Graciano
ne relève donc pas
d'une logique
d'agence ;
la question
des incitations
ne joue pas un rôle
central.**

et ne voulant/pouvant pas s'engager dans une location. Ces modèles s'appuient donc sur une caractérisation de la situation des acteurs et de leurs rapports renvoyant à une situation agraire spécifique : distribution inégalitaire de la propriété foncière, propriétaires plus entrepreneurs, plus aisés que le tenancier, etc. Le cas de Graciano Sánchez n'entre à l'évidence pas dans une telle configuration :

- le différentiel de dotation foncière n'explique pas la pratique du faire-valoir indirect, ou se retrouve inversé, s'il intervient : les ejidataires-tenanciers qui prennent des parcelles en faire-valoir indirect disposent des mêmes dotations que les ejidataires-propriétaires qui cèdent en faire-valoir indirect. Lorsqu'existe une différenciation foncière, elle joue en faveur des tenanciers (*rancheros*) ;
- l'attitude face au risque est également inversée et tend à opposer des tenanciers *risk taker* et des propriétaires *risk averse* ;
- avec des itinéraires techniques mécanisés, la question du contrôle du travail et donc du caractère incitatif du métayage relativement au risque d'aléa moral perd de sa pertinence. Par contre, la capacité de gestion techno-économique et la disponibilité en facteurs de production (et donc, en amont, la capacité d'action collective pour surmonter les contraintes d'accès à l'équipement et au crédit) deviennent déterminantes ;
- la situation locale du marché du faire-valoir indirect ne permet pas aux propriétaires fonciers d'être dans une situation de concurrence monopolistique et d'imposer certains contrats ;
- le propriétaire ne recherche pas un accès au travail du tenancier grâce à un contrat incitatif, il recherche une pure rente foncière sous la forme d'une location, mais est parfois tenu d'accepter un contrat au pourcentage faute de mieux. De son côté, dans des conditions de production favorables, le tenancier recherche une location, dans une logique d'appropriation du produit de son expertise et de son investissement. Il recherchera un contrat au pourcentage dans deux situations : s'il est sous contrainte de trésorerie ou si les conditions locales de production sont particulièrement difficiles (type vertisols minces de Miguel Hidalgo), en imposant alors au propriétaire un partage du risque (encore une fois, la logique est inversée par rapport au modèle usuel).

La logique des arrangements au pourcentage pour la production agricole à Graciano ne relève donc pas d'une logique d'agence ; la question des incitations ne joue pas un rôle central. La logique du métayage, dans de telles conditions, est à rechercher, fondamentalement :

- en conditions de production favorables, dans les contraintes de trésorerie des tenanciers (et donc dans l'imperfection du marché du crédit); en témoigne la stratégie des tenanciers de substituer l'arrangement Procampo (versement d'une rente fixe) aux contrats au pourcentage ;
- en conditions de production défavorables, dans une logique de partage du risque (mais sans que joue l'arbitrage stiglitzien «partage du risque-incitation »).

Le critère incitatif joue par contre dans le contrat d'élevage en métayage, mais comme un élément parmi d'autres. La logique de ce contrat, pour le propriétaire des animaux, est à apprécier au regard :

- de l'absence d'un marché des fourrages ;
- de l'absence d'un marché du travail adapté aux besoins spécifiques de propriétaires de petits troupeaux, *i.e.*, avec une occupation quotidienne réduite ;
- des coûts de gestion en temps et en logistique du troupeau qu'imposerait la location de pâturages, pour un propriétaire ne résidant pas sur place et ne déléguant pas cette gestion ;
- des coûts de transaction induits par une délégation de cette gestion à une main-d'œuvre rémunérée, lorsque la taille du troupeau justifie potentiellement un tel mode de fonctionnement – on trouve là le critère d'incitation (le métayer ayant intérêt à assurer au mieux la reproduction du troupeau).

Du point de vue des propriétaires des pâtures, la fonction de ce contrat est simple : assurer l'accès au capital animal.

Fonds Documentaire IRD

Cote: A* 31096 Ex: 1

Métayage et flexibilité dans la gestion des facteurs de production

L'arrangement *a medias*
dans la Sierra Madre orientale

Chapitre 5

Jean-Philippe Colin

Emmanuelle Bouquet



Peinture (arrêté)
de Mario de La Rosa
Garcia

Les contrats agraires pour la production de pomme de terre dans les États de Puebla et de Veracruz illustrent remarquablement la diversité des fonctions revêtues par le métayage pour une production marchande spéculative pratiquée par des petits producteurs sous fortes contraintes. L'étude de ces contrats agraires révèle des rapports contractuels noués conjoncturellement dans une logique de partenariat et de mise en commun des facteurs de production complémentaires (*resource pooling*) dans un contexte de contraintes de financement et de marchés imparfaits. Elle contribue, comme les autres études de cas présentées dans cet ouvrage, à remettre en question un certain nombre d'idées reçues relatives au métayage, qu'il s'agisse des relations preneurs-bailleurs ou de la logique des arrangements contractuels.

Les données empiriques sur les contrats agraires ont été collectées en deux phases. La première phase s'est déroulée en 1990-1991, dans le cadre d'un programme de recherche qui portait sur l'analyse des systèmes de production d'altitude, centrés sur la culture de la pomme de terre (COLIN, 1995 b). Cette étude a été conduite dans six villages de la Sierra (Los Altos, La Toma, Tlanalapa, Madero, Puerto Nacional et San Miguel Zoapan) et dans un *ejido* de l'Altiplano (San Andres Payuca) ; 239 enquêtes exploitables au moins partiellement sur le thème des contrats agraires ont alors été recueillies. Cette étude relativement large ayant fait apparaître l'importance du mode de faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre, une deuxième phase d'enquêtes a été réalisée plus spécifiquement sur ce thème dans trois villages, en 1992 : Los Altos, La Toma et Tlanalapa. Trente-trois exploitations ont alors été analysées en se concentrant sur l'arrangement apparu comme dominant, le contrat *a medias*, avec une collecte de données détaillées pour 34 contrats.

Une culture à coûts de production élevés, avec des rendements peu maîtrisés, un marché incertain, mais des possibilités de gain sans comparaison.

Le contexte : les conditions d'une petite production marchande

Au Mexique, la production de la pomme de terre répond à une logique de culture de rapport. Destinée au marché intérieur urbain, hautement spéculative en raison d'une forte variabilité des prix, elle se caractérise par une concurrence interrégionale marquée et par un dualisme de la production. On peut distinguer schématiquement deux grands types de production, du point de vue variétal, géographique, technique et économique. D'une part, la culture irriguée de pommes de terre de variétés blanches, pour l'essentiel dans les plaines du nord du pays, dans le cadre d'une agriculture capitaliste, assurait en 1993 environ 70 % d'un volume total produit de 1,1 million de tonnes. D'autre part, la production plus traditionnelle de variétés dites « de couleur », en culture pluviale, se localisait principalement dans les zones montagneuses du centre du pays. Plus de la moitié de cette production provenait de la Sierra Madre orientale qui s'élève face au golfe du Mexique et sépare le tropique humide, à l'est, de l'Altiplano au climat froid et sec, à l'ouest. La principale et plus ancienne zone de production de pomme de terre de couleur de la Sierra, retenue pour cette étude, est localisée sur son versant occidental, entre les volcans Cofre de Perote (4 280 m) dans l'État de Veracruz et Pico de Orizaba (5 670 m) dans l'État de Puebla. L'essor de la culture de la pomme de terre s'y est amorcé dès le début du xx^e siècle en liaison avec le développement d'un marché induit par le processus de croissance urbaine et le développement des moyens de transport. Il a accompagné la colonisation agricole des terres d'altitude qui étaient jusqu'alors essentiellement couvertes de forêts. La zone de production s'étend entre 2 700 et 3 400 m d'altitude. Plus récemment, la production de pomme de terre s'est également développée sur l'Altiplano (2 300 m d'altitude), mais avec une variété blanche (*Alpha*), en culture irriguée ou pluviale, produite par des petits producteurs et quelques *ranchos* de plusieurs dizaines à plusieurs centaines d'hectares.

La production de pomme de terre, culture dominante dans la région étudiée (70% des superficies dans la Sierra au début des années 1990), présente un certain nombre de caractéristiques dont on verra l'incidence sur les pratiques contractuelles. Il s'agit d'une culture à

coûts de production élevés, avec des rendements peu maîtrisés, un marché incertain, mais des possibilités de gain sans comparaison. Elle est pratiquée par des producteurs sous contraintes, de financement en particulier, et dans un contexte de crise, au moment de la réalisation des enquêtes.

Risques et attraits d'une culture spéculative

Des coûts de production élevés

Une quinzaine de variétés de pomme de terre de couleur sont cultivées dans la région. Ces variétés se caractérisent par leur grande rusticité ; elles s'accroissent d'une conduite relativement extensive en intrants et leurs plants peuvent être reproduits sur l'exploitation. Certains producteurs de la Sierra commencent à développer également la production de la variété *Alpha* dans les étages inférieurs de la Sierra ou sur l'Altiplano, en recherchant alors des terres en faire-valoir indirect. À l'inverse des variétés de couleur, pour lesquelles il est possible d'utiliser comme semences la production de deuxième ou troisième qualité, les

Postes de travail	Variétés de couleur		<i>Alpha</i>	
	Coût moyen	%	Coût moyen	%
Préparation du sol	192	8,2 %	275	7,5 %
Semences	596	25,8 %	1220	33,2 %
Fertilisation	483	20,7 %	437	12 %
Traitements phytosanitaires	246	10,6 %	667	18,1 %
Travail avant récolte	428	18,4 %	479	13 %
Travail de récolte	385	16,5 %	597	16,2 %
Total bord-champ	2 330	100 %	3 675	100 %
Frais de transport/commercialisation	500		300	
Coût total	2 830		3 975	

Tableau 9 –
Coûts de production par hectare
(en milliers de pesos, 1990).

Données collectées sur 126 parcelles cultivées avec des variétés de couleur et 27 parcelles en *Alpha*.

semences de la variété *Alpha* ne peuvent pas être reproduites de façon durable sur l'exploitation du fait d'une dégénérescence très rapide et doivent donc être achetées périodiquement.

En 1990, le coût moyen de production, calculé hors frais de commercialisation sur la base d'une valorisation des facteurs de production fournis par l'exploitation aux prix du marché, s'élevait à 2,3 millions de pesos (anciens pesos) pour les variétés de couleur (différences entre variétés non significatives) et à 3,7 millions pour la variété *Alpha*.

On soulignera l'importance de ces coûts ; ils représentent, respectivement, l'équivalent de la rémunération de 190 et 300 jours de travail comme ouvrier agricole. Ces coûts sont globalement élevés du fait de la conjonction :

- d'un poste « semences » important, avec l'utilisation d'environ 2 tonnes de tubercules pour les variétés de couleur et de 3 tonnes pour l'*Alpha* ;
- de besoins en travail importants, en particulier pour la plantation et la récolte ; les pentes limitant la mécanisation des opérations culturales dans la Sierra, le travail est (sauf exception) réalisé manuellement et en traction animale ;
- d'un usage systématique d'engrais chimiques, le capital de fertilité initial de ces sols volcaniques ayant été épuisé par des décennies de quasi-monoculture de la pomme de terre ;
- de la nécessité de traitements phytosanitaires, du fait de la sensibilité de la culture à de nombreux ravageurs et maladies ; les risques d'infestation se trouvent multipliés dans la région par la quasi-monoculture de la pomme de terre. Depuis les années 1970, le nématode doré a fait son apparition dans la Sierra, devenant le principal fléau de la culture de la pomme de terre.

L'autoproduction des plants (essentiellement pour les variétés de couleur) et l'utilisation de main-d'œuvre familiale et du matériel d'exploitation permettent de diminuer les dépenses monétaires. Cependant, des débours majeurs restent incompressibles : recours à une main-d'œuvre rémunérée pour la plantation et la récolte, achats de fertilisants et de produits phytosanitaires, achat périodique de plants pour la variété *Alpha*.

Des rendements peu maîtrisés

Le rendement moyen est de 10,9 tonnes pour les variétés de couleur et de 15,8 tonnes pour l'*Alpha*. La dispersion des rendements autour de ces moyennes est cependant forte, allant de 3 à 28 tonnes pour les variétés de couleur et de 6 à 39 tonnes pour l'*Alpha*. Cette dispersion

tient à plusieurs éléments : diversité du milieu agro-écologique liée au gradient altitudinal, aléas climatiques, différences d'intensité de la culture relativement à l'emploi d'intrants, ou encore différences dans la maîtrise technique, selon les producteurs.

Un marché fluctuant et incertain

La production de pomme de terre est essentiellement destinée aux marchés urbains, l'autoconsommation restant marginale. On peut distinguer trois principaux modes de commercialisation :

- une vente directe sur des marchés urbains, le producteur prenant en charge le coût du transport. Le plus souvent, la production est vendue à des grossistes des halles de Mexico ou de Puebla ; moins fréquemment, le producteur assure directement la vente au détail sur le marché de Tepeaca, dans l'État de Puebla ;
- une vente locale, à un intermédiaire (« coyote ») qui prend livraison du produit dans le village au domicile du producteur ou, plus souvent, directement sur la parcelle ;
- une vente sur pied de la production, l'acheteur prenant alors à sa charge les coûts de récolte.

Dans tous les cas, les prix au producteur sont directement déterminés par les cotations aux halles de la ville de Mexico. Sur le marché de la pomme de terre, relativement intégré, les producteurs de la Sierra font face à deux problèmes. D'une part, ils doivent affronter dans des conditions défavorables la variabilité saisonnière des prix. Le marché enregistre en effet une tendance marquée à la baisse des prix des variétés de couleur au cours du second semestre ; du fait des cycles de cultures imposés par les conditions climatiques de la Sierra, les producteurs enquêtés commercialisent à cette époque de l'année l'essentiel de leur production, donc dans des conditions « structurellement » défavorables. D'autre part, les producteurs de la Sierra doivent faire face à une forte variabilité interannuelle des prix, davantage marquée pour les variétés de couleur que pour les variétés blanches et qui s'est accentuée à partir des années 1980.

Un pari possible sur les gains

La pomme de terre est une culture à risque, mais pouvant apporter un niveau de gain incomparablement supérieur à celui des autres cultures envisageables dans la région. De nombreux producteurs l'assimilent ainsi explicitement à une loterie.

Un calcul effectué sur une longue période (entre 1977 et 1990) afin de prendre en compte la variabilité des prix fait apparaître une marge nette moyenne de 3,1 millions de pesos par hectare pour les variétés de couleur, à comparer aux résultats médiocres des autres cultures pratiquées à petite échelle localement, avec des marges nettes respectives de -0,3, 0 et 0,3 million de pesos par hectare pour le maïs, l'avoine fourragère et la fève. De plus, les marges de l'avoine et de la fève sont, comme celle de la pomme de terre, très variables d'une année sur l'autre en raison de la fluctuation des prix sur le marché ; seul le maïs bénéficiait d'un prix de garantie à l'époque de nos enquêtes.

Des producteurs sous contraintes

Des disponibilités foncières limitantes au regard d'un impératif de rotation

À l'échelle de l'ensemble de l'échantillon, 47,7 % des superficies ont un statut ejidal et 52,3 % sont appropriées individuellement (terres de statut « communal » mais avec un usage individualisé reconnu et assuré, ou terres « privées », le plus souvent sans titre). La superficie moyenne possédée, calculée sur 239 exploitations, est de 7,6 ha. Le mode s'établit entre 4 et 5 ha ; 53,2 % des unités de production (UP) contrôlent au plus 5 ha, 27,6 % entre 5 et 10 ha, les autres (19,2 %), de 10 à 65 ha. Ces disponibilités foncières ne sont pas négligeables, mais deviennent rapidement une contrainte pour la production de pomme de terre si des jachères ou des rotations avec l'avoine, l'orge ou le maïs (selon l'altitude des parcelles) sont envisagées, en particulier pour des raisons phytosanitaires.

Des contraintes de financement

Les coûts de production élevés posent un problème évident en cas de difficultés de financement. Pendant les années 1970 et 1980, dans le cadre de la politique de soutien à l'agriculture pluviale, environ une exploitation sur deux a bénéficié de crédits bancaires à taux subventionnés. Ces producteurs ont ainsi pu avoir accès, conjoncturellement et pour des montants limités, à des crédits de campagne attribués pour la culture de la pomme de terre et, marginalement, à des crédits d'équipement pour l'achat de tracteurs. À l'époque des enquêtes, à la suite de la réorientation de la politique bancaire, seuls quelques pro-

ducteurs (2 % des exploitations enquêtées) pouvant présenter une garantie solide continuaient à bénéficier de crédits bancaires à taux non préférentiels. Par ailleurs, le tiers des exploitations a eu recours au crédit privé en 1990, pour une durée limitée à quelques mois. Ce crédit peut être de type usuraire, avec un taux d'intérêt mensuel, en 1990, de 10 à 15 %, voire 20 % (pour un taux annuel d'inflation de 30 %), ou de type familial ou amical, avec un taux variant de 0 à 5 %. Ces crédits familiaux ou amicaux représentent 20 % des prêts consentis en 1990, mais portent sur des sommes plus faibles que les crédits usuraires (en moyenne 1,9 million de pesos, contre 4,8 millions).

Des contraintes d'équipement pour une forte minorité d'exploitations

Lors des enquêtes, 64 % des exploitations disposaient d'un capital d'exploitation dépassant les outils de travail manuel, l'attelage de mules et/ou une camionnette constituant la base de l'équipement. Quatre exploitations sur dix ne possédaient donc aucun équipement (annexe 5, tabl. 1).

Un contexte de crise

Les enquêtes ont été conduites, entre 1990 et 1992, dans un contexte de crise qui trouve son origine dans la conjonction d'une situation sanitaire de plus en plus préoccupante (infestation des parcelles par les nématodes), de la disparition du crédit bancaire – pour ceux qui en bénéficiaient – et surtout d'une évolution défavorable des prix à partir de 1989 (BIARNÈS *et al.*, 1995).

Ainsi, en 1990, une perte moyenne de 1,2 million de pesos par hectare a été observée pour les variétés de couleur (80 % des exploitations ayant enregistré un résultat négatif ou nul, sur la base d'une valorisation de l'ensemble des facteurs de production aux prix du marché, terre et capital financier exclus). Les résultats pour la variété *Alpha* étaient moins catastrophiques, avec un gain moyen médiocre de 300 000 pesos (\$) par hectare (45 % des exploitations subissant toutefois une perte). Ces mauvais résultats, qui faisaient suite à une campagne 1989 désastreuse, se sont traduits par une décapitalisation pour plus du quart des unités de production (vente de matériel de transport, d'attelage, voire de terres) et par une réduction des superficies cultivées en pomme de terre. Ce contexte de crise n'est pas sans incidence sur les pratiques foncières.

Situation des acteurs, logiques d'acteurs et modes de faire-valoir

Le faire-valoir indirect joue un rôle important dans la production de la pomme de terre, sous forme de location ou de métayage, avec 40 % des superficies cultivées en 1990. Le statut foncier des parcelles (ejidal, « communal » ou « en propriété ») n'est pas discriminant relativement aux pratiques contractuelles, même si la législation foncière interdisait, avant 1992, la pratique du faire-valoir indirect sur les terres distribuées dans le cadre de la Réforme agraire.

Certains contrats de métayage, dits *arreglos a medias* (arrangements à la moitié), associent le propriétaire de la terre et le *mediero* dans le procès de production, l'un et l'autre assumant une partie des coûts de production et se partageant par moitié la production. D'autres contrats, *al cuarto* (au quart) ou *al tercio* (au tiers) selon les villages, reportent sur le tenancier l'ensemble des coûts de production jusqu'à la récolte (à l'exception, parfois, d'un premier labour), chaque acteur récoltant sa part de la production (un tiers ou un quart pour le propriétaire) ou finançant les frais de récolte au prorata de sa part. La grande majorité de ces contrats sont conclus pour la durée d'une campagne ; exceptionnellement, ils peuvent l'être pour deux ou trois campagnes. Le contrat *a medias* domine largement, en termes de superficies (65 % des superficies exploitées en faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre) et d'acteurs concernés (64 % des producteurs prenant et/ou cédant en faire-valoir indirect). Les autres contrats au pourcentage concernent 25 % des superficies (17 % des producteurs) et la location, 10 % seulement (11 % des producteurs).

Une absence de différenciation structurelle

La pratique du faire-valoir indirect, que l'on se réfère aux preneurs ou aux bailleurs, est généralement associée à une exploitation parallèle en faire-valoir direct : 72 % des enquêtés cédant et/ou prenant en faire-valoir indirect pour la production de pomme de terre exploitent également des parcelles en faire-valoir direct (annexe 5, tabl. 2). Par ailleurs, les superficies prises ou cédées en faire-valoir indirect et le fait même de prendre ou de céder en faire-valoir indirect sont susceptibles de variations interannuelles pour un même individu. Dans 60 % des cas, le recours

au contrat *a medias* ne correspond pas à une pratique reconduite systématiquement lors des campagnes antérieures à la réalisation des enquêtes. Sur le court terme, mais surtout sur les moyen et long termes, un même individu peut changer de « statut » ; ainsi en 1992, 75 % des propriétaires cédant de la terre avec un arrangement *a medias* ont eu eux-mêmes l'occasion de prendre des parcelles avec cet arrangement par le passé. Les relations contractuelles pour la production de pomme de terre ne définissent donc pas dans l'absolu les catégories de « tenanciers » et de « propriétaires ». Les rapports contractuels sont déterminés conjoncturellement autour d'un contrat donné, pour une parcelle donnée. 80 % des contrats observés en 1992 mettent en relation un *mediero* et un propriétaire qui ne travaillaient pas ensemble en 1991.

En termes de superficie possédée, la situation étudiée ne relève pas du schéma « petits tenanciers *versus* gros propriétaires ». Le fait de prendre ou de céder en faire-valoir indirect ne renvoie pas à une différenciation en termes de dotation foncière ; pour la campagne 1990, la superficie moyenne possédée est de 8,6 ha pour les exploitations qui prennent en faire-valoir indirect (FVI) avec un arrangement *a medias* et de 5,7 ha pour les producteurs cédant sous ce contrat, la différence n'étant pas statistiquement significative (annexe 5, tabl. 3 et 4). La disponibilité en main-d'œuvre permanente (essentiellement familiale) n'est pas plus discriminante. En moyenne (une fois exclus les quelques producteurs sans terre), chaque actif masculin permanent dispose de 5,6 ha en propriété pour les exploitations qui prennent en FVI avec un arrangement *a medias* et de 3,6 ha pour celles qui cèdent en FVI avec cet arrangement (différence statistiquement non significative, annexe 5, tabl. 5). Aucune relation significative n'apparaît non plus entre la disponibilité en équipements et le fait de céder ou de prendre en FVI avec un arrangement *a medias* (et plus généralement, avec d'autres types de contrats) (annexe 5, tabl. 6).

Cette première analyse montre que la raison d'être de l'arrangement contractuel n'est pas la recherche d'une adéquation entre les disponibilités en travail des tenanciers et les disponibilités en terre des propriétaires. Elle ne peut davantage venir d'une imperfection du marché des locations d'équipements – si tel était le cas, on observerait une relation entre le mode de faire-valoir et la disponibilité en équipements. Enfin, elle ne peut être fondée sur l'attitude face au risque : d'une part, les propriétaires cédant à bail ainsi que les tenanciers sont parallèlement producteurs en faire-valoir direct ; d'autre part, un même acteur peut passer du statut de bailleur à celui de tenancier d'une année sur l'autre.

Les relations contractuelles pour la production de pomme de terre ne définissent donc pas dans l'absolu les catégories de « tenanciers » et de « propriétaires ». Les rapports contractuels sont déterminés conjoncturellement.

Une implication maximale dans la production

La prise en compte des préférences contractuelles apporte un éclairage décisif sur la configuration des contrats.

Les enquêtes ayant été conduites auprès de propriétaires cédant *a medias* dans la zone d'étude et de producteurs prenant *a medias* dans la zone d'étude ou à l'extérieur de cette dernière, les motivations des propriétaires de ces régions éloignées ont été appréhendées à travers leurs *medieros*.

Du point de vue de la « cession à bail », les avis sont unanimes : il vaut mieux produire en faire-valoir direct – ce que les producteurs enquêtés font effectivement, lorsqu'ils en ont les moyens, comme le montrent une analyse détaillée des histoires individuelles des pratiques contractuelles et un reflux du contrat *a medias* en période de moindres restrictions dans l'accès au crédit, voilà quelques années. À défaut, ils optent pour la cession *a medias*, qui permet de conserver un rôle actif dans la production. Si les moyens disponibles ne permettent pas de céder *a medias* (*i.e.*, de contribuer aux apports qu'impose ce contrat), ils se tournent vers une cession avec un autre type de contrat au pourcentage (au quart ou au tiers, selon les arrangements en usage localement), qui permet de bénéficier d'une éventuelle remontée des cours ou assure l'approvisionnement en semences, facilitant ainsi une relance de la production lors de la campagne suivante. En tout état de cause, « on ne cède pas en location », sauf en cas de besoin urgent de trésorerie, en cas d'incapacité à participer au processus productif (femmes seules), ou si la parcelle est considérée comme étant à risque du fait de sa localisation (risque de gel en particulier) – le risque intervient donc ici comme caractéristique de la parcelle et non comme variable comportementale.

Pour qui doit céder une parcelle en faire-valoir indirect, la hiérarchie « contrat *a medias* > autre contrat au pourcentage > location » révèle ainsi non une logique de rentiers, mais une logique de production sous contraintes, ou à défaut une logique de maintien des opportunités de relance de la production. L'objectif de réduction du risque conduirait à un autre ordre, avec un avantage accordé à la location ou aux contrats au quart ou au tiers, et non au contrat *a medias* qui impose un investissement dans le procès productif.

Un calcul comparant le revenu du propriétaire selon différents contrats et différents scénarios de rendement (ou alternativement, de prix) montre le peu d'intérêt de la location, dans l'optique des propriétaires : sauf effondre-

Tableau 10 –
Évaluation du revenu
du tenancier et
du propriétaire
selon le type de contrat,
pour la pomme de terre
de couleur
(1 000 pesos, 1990).

Rendement (t/ha)	Valeur de la production	Revenu du tenancier			Revenu du propriétaire		
		Location	<i>Medias</i>	<i>Tercio</i>	Location	<i>Medias</i>	<i>Tercio</i>
6	2400	- 730	- 215	- 935	300	-215	505
7	2800	- 330	- 15	- 668	300	- 15	638
8	3200	70	185	- 402	300	185	772
9	3600	470	385	- 135	300	385	905
10	4000	870	585	132	300	585	1038
12	4800	1670	985	665	300	985	1305
15	6000	2870	1585	1465	300	1585	1705
20	8000	4870	2585	2798	300	2585	2372

Bases de calcul : annexe 5.

ment des prix ou rendement particulièrement bas, le propriétaire a toujours intérêt à céder sa terre avec un contrat au pourcentage (tabl. 10). Ce calcul est toutefois faussé par l'imperfection du marché de la location, qui est un marché résiduel : parce que les contrats au pourcentage sont privilégiés par les propriétaires, ne sont proposées à la location que les terres de moindre qualité. En d'autres termes, l'interprétation proposée ici, à partir des discussions avec les enquêtés, est que la rente locative est faible parce que les propriétaires favorisent le métayage, et non que les propriétaires favorisent le métayage parce que la rente locative est faible. La logique de pari sur les prix et les rendements futurs apparaît dans la préférence accordée au contrat *a medias* (lorsque les ressources disponibles permettent d'entrer dans un tel arrangement), alors que le contrat au tiers assure un meilleur résultat pour de faibles prix ou rendements.

Du point de vue de la « prise à bail », la location est toujours considérée comme le mode de faire-valoir indirect le plus intéressant, pour qui dispose des moyens de produire sans apport du propriétaire – à la condition de trouver un propriétaire acceptant un tel contrat. À défaut d'une location, le producteur recherche un contrat au tiers ou au quart, selon la pratique locale. Un contrat *a medias* est recherché si le tenancier ne dispose pas des moyens de prendre en location ou avec un contrat au tiers (au quart).

Le fait que la location restait un mode de faire-valoir mineur à l'époque où les enquêtes ont été réalisées tient à plusieurs éléments :

- la préférence des propriétaires (producteurs) de la région pour d'autres contrats ;
- des contraintes de trésorerie : comparativement au contrat *a medias*, le tenancier doit avoir les moyens d'assumer seul tous les coûts de production ; par ailleurs, le montant de la location doit être réglé en espèces avant le

Du point de vue de la « prise à bail », la location est toujours considérée comme le mode de faire-valoir indirect le plus intéressant, pour qui dispose des moyens de produire sans apport du propriétaire.

cycle cultural, au moment où interviennent les achats d'intrants et les éventuels frais de main-d'œuvre à la plantation ;

- les terres proposées à la location dans la Sierra sont souvent de mauvaise qualité, du fait des préférences des propriétaires pour le faire-valoir direct ou à défaut les contrats aux pourcentage ; un tenancier soucieux de cultiver un bon terrain pourra donc être amené à accepter un autre type de contrat que la location.

La qualité de la parcelle est évaluée par les producteurs d'un point de vue sanitaire (absence de nématodes), pédologique (sols sableux plus favorables à la production de pomme de terre), climatique (risque de gel ou de sécheresse) et d'accessibilité.

Ces préférences contractuelles, qui ne renvoient pas nécessairement à des acteurs différents puisqu'un même producteur peut passer alternativement du statut de *mediero* à celui de propriétaire cédant à bail, sont significatives d'un objectif de participation à la production au maximum des moyens disponibles, et donc du caractère non structurant de l'attitude face au risque dans les choix de types de contrat (on reviendra sur la différence opérée par certains acteurs entre un risque de perte sur débours monétaire et un risque d'investissement à perte en facteurs propres). Le rôle non discriminant du risque semble paradoxal, pour une culture qui connaît une forte variabilité saisonnière et interannuelle des prix, sensible au risque phytosanitaire et dont les coûts de production sont particulièrement élevés. Le niveau de gain en



Zone de culture
de la pomme de terre.

cas de bonne campagne est toutefois incomparablement supérieur à celui des autres cultures envisageables dans la région. Le fait d'adopter une telle culture relève donc, par nature, d'une attitude de prise de risque. Ces préférences contractuelles montrent aussi que la prise en faire-valoir indirect n'est jamais considérée comme une alternative à un emploi comme manœuvre agricole, même si la plupart des producteurs enquêtés (qu'ils cèdent ou prennent à bail) s'emploient occasionnellement comme journaliers.

L'arrangement *a medias* : une logique de mise en commun des facteurs de production

Comme on l'a vu, deux types de contrats de métayage sont pratiqués dans la région : des contrats qui ne font pas intervenir le propriétaire de la parcelle jusqu'à la récolte (le tenancier conservant les deux tiers ou les trois quarts de la production) et des contrats dans lesquels le propriétaire est fortement impliqué dans la production, avec partage par moitié de la production. C'est sur ces arrangements *a medias*, qui dominent largement les pratiques contractuelles, que notre analyse va se focaliser.

Diversité des termes de l'arrangement *a medias*

Le contrat *a medias* pour la production de pomme de terre illustre la diversité de termes que peut revêtir un même type d'arrangement : chacun des principaux postes – terre, préparation du sol pour la plantation, semences, engrais (deux fertilisations), traitements phytosanitaires, travail avant la récolte, travail de récolte – peut être pris en charge par l'un des acteurs ou conjointement par les deux partenaires. On a pu ainsi enregistrer 20 configurations différentes pour 34 contrats. Au-delà de cette diversité, des traits dominants apparaissent (tabl. 11).

Certains postes ne sont jamais – ou exceptionnellement – partagés et restent ainsi à la charge exclusive de l'un ou l'autre des acteurs : la

Tableau 11 –
Contribution des acteurs
dans l'arrangement *a medias*
pour la production
de pomme de terre.

Postes de travail	Propriétaire de la parcelle	<i>Mediero</i>	Partage	
Préparation du sol	97 %	-	3 %	Sources : études de cas réalisées en 1992 (34 contrats). On retrouve des pourcentages du même ordre pour les contrats relevés en 1990 sur un échantillon plus large (78 contrats exploitables), mais avec des données moins détaillées.
Semences	15 %	85 %	-	
Travail manuel et mécanisé avant récolte	24 %	9 %	67 %	
Fertilisation chimique	21 %	42,5 %	36,5 %	
Traitements phytosanitaires	10 %	16 %	74 %	
Récolte (travail)	-	-	100 %	

parcelle et les travaux pré-culturaux, pris en charge par le propriétaire, et les semences, fournies le plus souvent par le *mediero*. La récolte, à l'inverse, est systématiquement prise en charge conjointement. La gestion des autres postes est plus variable :

- le travail avant la récolte est généralement partagé ou à la charge du propriétaire – une fois encore, on note que l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre orientale ne relève pas de la configuration «classique» du métayage, qui considère que le travail est apporté par le tenancier ;
- le coût des traitements phytosanitaires est le plus souvent partagé ;
- la fertilisation est l'élément le plus variable de l'arrangement : dans le contrat modal, elle est prise en charge par le *mediero*, mais elle est également fréquemment partagée entre les deux partenaires.

Le partage d'un poste entre les deux acteurs est susceptible d'être opéré selon deux modalités, par moitié en valeur ou par tâche :

- pour les dépenses de fertilisation, on rencontre les deux modalités : soit le coût total est partagé par moitié (ce qui n'exclut pas un pré-financement par l'un des acteurs), soit la première fertilisation est à la charge de l'un des partenaires et la seconde à la charge de l'autre ;
- le coût des traitements phytosanitaires est, sauf exception, partagé par moitié, en valeur ;
- le travail engagé avant la récolte, lorsqu'il fait l'objet d'une contribution des deux partenaires, est le plus souvent géré à travers une répartition des tâches physiques ; le partage par moitié peut correspondre au partage des charges salariales, mais aussi (le plus souvent) à une comptabilisation des apports en travail de chacun (travail familial et salarié), avec un souci explicite de parité.

Tableau 12 –
Le contrat *a medias*
dans la Sierra Madre
pour la production
de pomme de terre :
contributions types
des partenaires.

Apports du propriétaire	Apports du <i>mediero</i>	Partage
Terre	Semences engrais, traitements phytosanitaires, récolte	Travail jusqu'à la récolte
Terre + travail jusqu'à la récolte	Semences + engrais	Traitements phytosanitaires, récolte
Terre + engrais	Semences + travail jusqu'à la récolte	Traitements phytosanitaires, récolte
Terre + semences jusqu'à la récolte	Engrais + travail récolte	Traitements phytosanitaires,

Quelques combinaisons types ressortent des études de cas (tabl. 12).

Le contrat modal se structure ainsi autour d'un échange terre-semences, soit en se limitant à ce dernier (avec partage des autres postes), soit sous la forme d'un échange semences et engrais (ou travail) contre terre préparée et travail (ou engrais), avec partage des autres postes.

Une réponse à des contraintes variables

La diversité dans les termes de l'arrangement s'explique par celle des fonctions qu'il remplit, simultanément ou non, dans l'optique des acteurs.

Accès à la terre (logique de prise a medias)

Les disponibilités foncières des exploitations enquêtées ne sont pas négligeables, pour une culture aussi intensive que la pomme de terre, mais elles peuvent devenir une contrainte si des rotations sont envisagées ou imposées par une infestation de nématodes. Même des producteurs bien dotés en terres peuvent avoir recours au faire-valoir indirect dans une telle logique. La recherche de parcelles en faire-valoir indirect s'explique également par une stratégie de délocalisation d'une partie de la production sur l'autre versant de la Sierra, sur l'Altiplano proche, voire dans d'autres régions (États de Tlaxcala, Hidalgo, Mexico).

La délocalisation permet de profiter d'une période de commercialisation plus favorable du fait d'un décalage des cycles culturaux et, dans certains cas, de développer la production de la variété *Alpha*, non adaptée aux

étages d'altitude de la Sierra. Notons cependant que du point de vue des preneurs, la recherche d'une parcelle explique le recours au faire-valoir indirect mais non la forme contractuelle retenue, la location ou d'autres arrangements au pourcentage restant de ce point de vue des alternatives possibles au contrat *a medias*. On reviendra sur ce point.

Accès aux semences (essentiellement logique de cession a medias)

On a pu observer plusieurs cas où un même producteur était à la fois *mediero*, car il disposait des semences d'une variété donnée, et cédait *a medias* pour se procurer des semences d'une autre variété.

Plusieurs éléments peuvent concourir à un déficit en semences :

- une mauvaise récolte ;
- la commercialisation intégrale de la récolte antérieure, du fait de besoins de trésorerie ou pour profiter de prix élevés ;
- une conservation défectueuse des semences d'un cycle à l'autre ;
- une dégénérescence génétique liée à une réutilisation systématique comme semences d'une partie de la récolte antérieure ;
- ou encore la recherche d'une nouvelle variété.

On a pu observer plusieurs cas où un même producteur était à la fois *mediero*. car il disposait des semences d'une variété donnée, et cédait *a medias* pour se procurer des semences d'une autre variété.

Deux logiques différentes permettent d'expliquer l'intérêt d'accéder aux semences par l'intermédiaire d'un contrat *a medias* plutôt que par le recours au marché. D'une part, l'apport des semences par le partenaire permet une économie importante sur les débours monétaires (tabl. 9) ; la trésorerie ainsi économisée peut être reportée sur l'achat des engrais et des produits phytosanitaires. D'autre part, cet apport permet, dans le cas de la variété *Alpha*, de pallier l'absence de marché local des semences pour cette variété.

Cette absence est d'autant plus ressentie qu'à l'inverse des variétés de couleur, pour lesquelles il est possible d'utiliser comme semences une partie de la production antérieure, les semences de la variété *Alpha* ne peuvent pas être reproduites de façon durable sur l'exploitation du fait d'une dégénérescence très rapide. Elles doivent être achetées dans le nord du pays ; il faut trouver un fournisseur et affréter un camion, ce qui suppose des coûts directs et des coûts de transaction particulièrement élevés et n'est rentable que pour une quantité importante de semences.

Que l'échange terre-semences se retrouve dans la grande majorité des contrats s'explique par la perception d'une chronologie dans les contraintes à desserrer et par un pari fréquent sur l'avenir. Dans les conditions dominantes de la Sierra (variétés de couleur), la disponibilité en terre, en semences et en

travail (manuel et avec attelage) est considérée par nombre de producteurs comme une condition suffisante pour envisager une culture en faire-valoir direct. Si la trésorerie est limitante, le recours à l'emprunt usuraire permet (sauf rejet de tout endettement) de financer la fertilisation (indispensable) réalisée au moment de la plantation. Le producteur peut ensuite miser sur des conditions climatiques limitant le coût des traitements phytosanitaires, ou envisager une conduite extensive en intrants, quitte à ce que cette conduite ait une incidence négative sur le rendement et sur la qualité de la production. À l'inverse, la non-disponibilité de semences sera considérée par beaucoup comme un déterminant « automatique » de recherche d'un arrangement *a medias* (impossibilité de financer à la fois l'achat des semences et des intrants agrochimiques).

Accès aux intrants agrochimiques (logique de cession plus que logique de prise a medias)

Les semences peuvent venir de la récolte précédente et le travail peut être fourni en bonne partie par la main-d'œuvre familiale ; par contre, l'achat des intrants agrochimiques reste incontournable et pose donc un problème majeur en cas de difficultés de financement. L'arrangement *a medias* facilite l'accès aux intrants agrochimiques : à travers le report, sur le partenaire, de la charge de la fertilisation ; par la mise en commun des disponibilités de trésorerie pour l'achat des engrais et produits phytosanitaires ; ou encore grâce au préfinancement, par l'un des partenaires, du coût des intrants à la charge conjointe des deux acteurs.

Les cas de prêts au partenaire pour couvrir les charges qui lui sont exclusivement imputables restent exceptionnels.

Accès au travail (essentiellement logique de prise a medias)

Cet élément peut intervenir pour des acteurs qui ne peuvent ou ne souhaitent pas investir directement leur travail dans le procès de production : acteur pluriactif, résidant sur place ou en ville (chauffeur de camion, commerçant, etc.), producteur « à grande échelle », *mediero* délocalisant une partie de sa production. Il peut renvoyer à un problème de financement (économie sur les frais de main-d'œuvre salariée), mais il correspond le plus souvent au souci de se décharger, sur le partenaire, du recrutement et de la supervision de la main-d'œuvre salariée ; moins que la contrainte de trésorerie, l'élément déterminant est alors la réduction

L'objectif est de minimiser le recours au marché pour l'accès aux facteurs de production, afin de ne risquer dans la production que des facteurs propres.

des coûts de transaction liés à l'emploi de manœuvres agricoles. Le cas type est ici celui des producteurs qui délocalisent une partie de leur production dans le cadre d'un contrat *a medias*, le propriétaire de la parcelle fournissant le travail.

Minimisation des risques de perte des investissements monétaires (essentiellement logique de cession a medias)

L'objectif recherché par certains producteurs, en passant un contrat *a medias*, est de minimiser le recours au marché pour l'accès aux facteurs de production, afin de ne risquer dans la production que des facteurs propres – avec par exemple la recherche d'un contrat où le propriétaire apporte la terre et les semences, où le *mediero* apporte les intrants agrochimiques et où le travail est partagé.

Cet élément, déjà mentionné à San Lucas Quiavini, est bien illustré par l'idée selon laquelle, dans des arrangements auxquels les acteurs contribuent uniquement par des apports en ressources propres, « si le *mediero* engage l'essentiel des dépenses [monétaires] et que je n'engage que mon travail et mes semences, je ne perds pas en cas de mauvaise récolte ou d'une chute des prix ». On entend également des propriétaires argumenter que « céder au quart (au tiers) vaut mieux que céder en location, car si la récolte se vend bien, on gagne, et si la récolte ne se vend pas, on n'a rien perdu ». Une « logique comptable » identique a été décrite au Pérou par MAYER et GLAVE (1990), également pour la production de pomme de terre en métayage.

Accès à l'expertise techno-économique (logique de cession a medias)

Lorsqu'il y a délocalisation, les propriétaires qui cèdent une parcelle à un *mediero* peuvent chercher à accéder aux techniques de production et à l'information relative au fonctionnement des marchés. C'est le cas des acteurs résidant dans des villages de l'Altiplano qui se sont orientés plus tardivement vers la production de pomme de terre – on retrouvera ce type de situation, analysée du point de vue des propriétaires bénéficiant de la délocalisation, dans le cas de La Soledad (chap. vi). La même logique joue localement, lorsqu'une nouvelle variété est adoptée (*Alpha*, par exemple).

Tableau 13 –
Éléments recherchés
par les acteurs
dans l'arrangement
a medias.

	Recherché par...	
	le <i>mediero</i>	le propriétaire
Location d'une parcelle	4	-
Accès à la terre	30	-
Semences	4	29
Travail	13	3
Intrants agrochimiques	5	14
Minimisation des débours	-	5
Expertise techno-économique	-	6

Dans l'optique de chaque acteur, le contrat *a medias* est susceptible de remplir une ou plusieurs des fonctions qui viennent d'être présentées ; la « rencontre des acteurs » s'opère à travers un jeu de complémentarités entre les besoins et les apports de chacun, dans une logique de *resource pooling*. Le tableau 13 précise l'importance respective de ces différentes fonctions pour les 34 contrats relevés en 1992. Relativement à l'accès à la terre, on a différencié les cas où le tenancier recherchait l'accès à la terre à travers une location et a dû accepter un contrat *a medias* du cas où il recherchait explicitement l'accès à la terre (et éventuellement à d'autres facteurs) à travers ce contrat.

Le jeu des complémentarités dans la disponibilité en facteurs de production

L'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre permet, à travers l'association de ressources complémentaires, de résoudre le problème d'accès aux facteurs de production pour des partenaires qui sont tous deux dans une logique de production sous contraintes. La fonction de *resource pooling* du métayage joue ici dans deux situations différentes : en cas de délocalisation de la production sur l'Altiplano, et localement dans la Sierra. Le type de *resource pooling* diffère d'un cas à l'autre ; le rôle de l'aléa moral – variable explicative centrale des approches usuelles en économie des contrats agraires – également.

Une mise en complémentarité entre le besoin d'apprentissage du propriétaire et la contrainte de gestion courante de la parcelle, pour le tenancier non résident.

Complémentarité entre expertise techno-économique et gestion courante de la parcelle

Le cas des contrats de métayage en situation de diffusion de la culture de la pomme de terre illustre une mise en complémentarité entre le besoin d'apprentissage du propriétaire et la contrainte de gestion courante de la parcelle, pour le tenancier non résident. Ce cas de figure correspond à la logique des relations contractuelles dans certains villages de la Sierra voilà quelques décennies et à celle des délocalisations actuelles vers l'Altiplano.

La configuration des relations contractuelles est ici proche de celle posée par le modèle d'ESWARAN et KOTWAL (1985) (chap. 1). Ces auteurs considèrent que les propriétaires fonciers bénéficient d'une meilleure capacité de gestion techno-économique que les tenanciers, et que ces derniers sont davantage en mesure de superviser le travail familial. Le jeu est toutefois ici inversé : ce sont les *medieros* (qui délocalisent une partie de leur production) qui disposent de l'expertise et les propriétaires qui sont à même de gérer le facteur travail.

Du point de vue du producteur qui délocalise en partie sa production, les difficultés à surmonter proviennent – outre de la contrainte fréquente de financement – de coûts de transaction non réductibles à des coûts d'agence. Seule la nécessité de superviser le travail des manœuvres relève du risque d'aléa moral. Embaucher des manœuvres, trouver des prestataires pour réaliser les travaux en culture animale ou motorisée et organiser le travail dans les parcelles constituent par contre autant de contraintes indépendantes d'un aléa moral, pour un producteur qui ne réside pas sur place. Deux solutions possibles existent pour surmonter ces difficultés : nouer en tant que *mediero* un arrangement avec un propriétaire local, ou prendre la parcelle en location et rémunérer un contremaître ; de fait, l'étude réalisée en zone de délocalisation a mis en évidence quelques cas de tenanciers-entrepreneurs agricoles qui installent sur place un agent (chap. vi). Dans le cas des producteurs de la Sierra qui délocalisent, le recours au contrat *a medias* est cependant la seule solution possible : louer la terre et payer un contremaître, tout en cultivant une superficie suffisante pour amortir un tel coût, est totalement hors de portée des producteurs enquêtés, qui n'envisagent pas une telle option. L'élément déterminant est bien la contrainte de financement, d'autant que le contrat *a medias* permet, outre la réduction des coûts de transaction qui viennent d'être évoqués, de réduire les débours monétaires grâce aux facteurs apportés par le propriétaire : terre, travail et éventuellement une partie des charges.

Du point de vue du propriétaire, l'arrangement *a medias* permet (outre l'accès éventuel aux intrants agrochimiques) l'accès aux semences et au marché du produit et surtout constitue un dispositif d'apprentissage techno-économique. Concrètement, dans un contexte d'absence de système de vulgarisation, de marché local inexistant pour la semence, de marché imparfait pour le produit et de contrainte structurelle de financement, céder *a medias* est pour ces propriétaires l'unique moyen de se lancer dans la culture de la pomme de terre avec quelques chances de succès.

En d'autres termes, le risque d'aléa moral n'apparaît pas comme déterminant dans cette situation caractérisée par une complémentarité entre expertise et gestion du travail. Cette logique de *resource pooling* reste transitoire, comme en témoignent l'étude réalisée dans une zone de délocalisation (chap. vi) et l'analyse historique du développement de la culture de la pomme de terre dans la Sierra Madre orientale. L'apprentissage et l'accumulation de capital assurés par le contrat *a medias* permettent l'autonomisation du propriétaire vis-à-vis des tenanciers extérieurs et conduisent à l'internalisation du marché foncier pour la production de pomme de terre. Après avoir été partenaires d'arrangements au pourcentage avec des tenanciers extérieurs, certains producteurs développent la culture et prennent eux-mêmes en faire-valoir indirect. Dans cette configuration, les fondements du *resource pooling* relèvent, fondamentalement, de la contrainte de financement.

Resource pooling et contraintes de financement

Une fois la culture développée, les techniques de production sont suffisamment maîtrisées pour permettre une production autonome et la gestion courante du travail ne constitue pas une contrainte majeure pour des acteurs qui résident sur place et participent activement à la production. Dans ce contexte, qui correspond au cas actuel de la Sierra, le contrat *a medias* assure une grande flexibilité dans la gestion conjoncturelle des facteurs de production, par la mise en commun des ressources dont disposent les acteurs, et qui dépendent fortement des résultats de la campagne précédente.

Cette mise en complémentarité n'a de sens que parce qu'il n'y a pas de forte covariation dans les résultats entre les producteurs, du fait de la variabilité intrasaisonnière des prix et de la sensibilité des rendements aux conditions agro-écologiques micro-locales, au sein d'un même terroir.

La variabilité interannuelle des ressources dont dispose un acteur devient gérable grâce à la plasticité de l'arrangement *a medias*. D'une

année sur l'autre, un même producteur peut ainsi passer de la prise *a medias* à la cession *a medias*, ou encore nouer, avec un « statut » identique (tenancier ou propriétaire), des arrangements sous des termes différents.

Dans le cas de la production de variétés de couleur dans la Sierra (donc entre deux partenaires locaux, sans asymétrie majeure en termes de compétences techno-économiques), le contrat *a medias* relève, fondamentalement, d'une contrainte de financement. Cette contrainte peut affecter les deux acteurs : dans le contrat *a medias* reposant sur un échange terre/semences, avec mise en commun de la trésorerie pour l'achat des intrants (ainsi que du travail, ressource disponible chez les deux partenaires), le tenancier économise le paiement d'une location et le propriétaire économise l'achat des semences. En d'autres termes, dans un contexte de trésorerie limitante, le contrat *a medias* permet à chacun des acteurs de récolter une superficie supérieure à celle qu'il aurait pu cultiver seul. La contrainte de financement peut aussi peser plus fortement sur l'un des deux partenaires. Il s'agit le plus souvent du propriétaire (s'il disposait de ces ressources, il n'aurait pas à céder en FVI), qui recherche alors un *mediero* disposant d'une meilleure trésorerie et susceptible d'assumer une part plus importante des débours monétaires ou de préfinancer l'achat d'intrants dont le coût est partagé après la commercialisation. Le contrat *a medias* joue ainsi un rôle de substitut à un marché du crédit défaillant (absence de crédit, crédit usuraire trop onéreux ou refus d'endettement).

Cette interprétation est confortée par une analyse diachronique des pratiques contractuelles telle qu'on a pu l'appréhender à travers de nombreuses discussions informelles et par la reconstitution de l'évolution des modes de faire-valoir dans les exploitations enquêtées plus finement. Dans les années 1970-1980, le recours au contrat *a medias* tend à régresser, du fait d'une disponibilité au moins relative en crédit bancaire et d'une bonne tenue des cours, qui permettent de réduire fortement la contrainte de trésorerie. L'essor de la production de pomme de terre enregistré alors dans la Sierra favorise également la location : la pénurie foncière conduit à la mise en culture de terrains plus marginaux relativement à la production de pomme de terre. Avec l'arrêt des crédits de campagne et surtout la crise sur le marché de la pomme de terre au début des années 1990, un retour au contrat *a medias* s'opère, du fait des contraintes de financement rencontrées par les producteurs, et la location régresse.

Le rôle joué par la contrainte de financement (et donc l'imperfection du marché du crédit) dans les choix contractuels est ici manifeste. L'aléa moral intervient-il également ? Il faudrait alors qu'existent des alternatives au contrat de métayage, rejetées du fait du risque de comportement

opportuniste : pour le tenancier, emploi comme manœuvre ou prise en location ; pour le propriétaire, cession en location ou faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée. Or, d'une part, les tenanciers accordent leur préférence à la location mais y renoncent, faute de trouver une parcelle à louer, ou pour réserver leurs disponibilités de trésorerie pour l'achat des intrants agrochimiques. D'autre part, les propriétaires n'excluent pas l'option « faire-valoir direct avec emploi de manœuvres » du fait d'un risque de comportement opportuniste des manœuvres (qui imposerait donc le partage de la production comme élément incitatif), mais parce qu'ils recherchent, à travers le contrat, un accès aux semences et aux intrants. Au demeurant, ces propriétaires interviennent directement sur la parcelle et la supervision du travail des manœuvres ne leur pose pas de difficultés particulières ; de fait, l'emploi de manœuvres est une pratique courante pour certaines opérations culturales. En d'autres termes, la cession *a medias* ne vient pas du risque d'aléa moral, mais d'une logique de production sous contrainte d'accès aux facteurs de production.

Comment interpréter le partage des coûts dans ce contexte ? Selon l'approche dominante en économie des contrats agraires, si d'autres facteurs que le travail et la terre interviennent dans la production et que le



Sierra Madre orientale :
zone de production
de pommes de terre.

C'est parce que certains coûts doivent être partagés et/ou que certains facteurs doivent être mis en complémentarité que s'impose le partage du produit.

métayer en a la charge, il tend à les employer en quantités sous-optimales puisqu'il ne reçoit qu'une fraction du produit marginal. Le partage des coûts de production (hors travail) est la solution qui permet de remédier à ce problème ; dans cette logique, c'est parce qu'il y a partage du produit que certains coûts sont partagés. Ici par contre la causalité est inversée : c'est parce que certains coûts doivent être partagés et/ou que certains facteurs doivent être mis en complémentarité que s'impose le partage du produit (nous rejoignons ici JAYNES, 1982).

Le partage, qui concerne la fertilisation, le travail avant récolte, les traitements phytosanitaires et le travail de récolte, relève d'une logique de *resource pooling*, mais à divers titres :

- au sens de « on met en commun des facteurs de production complémentaires et on partage les autres, pour lesquels nous ne sommes pas sous contrainte ». En d'autres termes, le partage des coûts intervient ici comme effet induit de la logique de mise en commun de facteurs complémentaires. La prise en charge conjointe du travail en constitue une illustration fréquente, lorsque le contrat met en relation deux producteurs résidant sur place et sans contrainte de travail ;
- au sens de « on met en commun un même facteur, pour lequel nous sommes tous deux sous contrainte » (outre la mise en commun de facteurs complémentaires dont disposent les deux acteurs) ; c'est souvent le cas de la trésorerie, avec 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 ;
- au sens de « on partage la charge des facteurs dont l'emploi est relativement imprévisible », comme pour les traitements phytosanitaires, conditionnés par les conditions climatiques qui favorisent ou non le développement de maladies cryptogamiques ;
- enfin, si le partage des coûts de récolte peut être parfois interprété comme un dispositif de contrôle du partage du produit (réponse à un risque d'aléa moral), dans le cas présent il semble aller de soi pour des acteurs engagés dans une véritable coproduction.

Les analyses économiques du métayage conceptualisent ce dernier comme solution à un problème d'agence résultant d'une divergence d'intérêts entre les deux acteurs. La question, dans cette logique, est de déterminer les conditions sous lesquelles le métayage est préférable pour le propriétaire foncier, en tant que principal, par rapport à d'autres arrangements contractuels et sous la seule contrainte d'assurer au

tenancier-manœuvre son utilité de réserve. Le cas du contrat *a medias* dans la Sierra ne relève pas d'une telle situation, mais du partenariat. À l'exception des quelques cas où les tenanciers recherchent une location et où les propriétaires n'envisagent qu'un contrat au pourcentage, les acteurs se retrouvent (dans 30 cas sur 34) sur le même contrat, car ils recherchent précisément un partenaire dont les moyens et les besoins sont complémentaires aux leurs. Leur conception de l'arrangement *a medias* est celle du partenariat naissant d'une convergence d'intérêts interdépendants, de la *sociedad*. Cette conception est renforcée par les relations de proximité entre les partenaires, antérieures à la relation contractuelle et indépendantes de cette dernière.

La question du respect des termes des contrats

L'exécution des engagements contractuels (*enforcement*) n'est pas vue comme un problème majeur par les producteurs enquêtés, du moins pour les contrats conclus dans la région. Plusieurs éléments interviennent pour expliquer ce constat.

De l'importance des relations de proximité

Les relations de proximité jouent à deux titres. D'abord, du fait des liens familiaux ou amicaux antérieurs à la relation contractuelle et indépendants de cette dernière : sur 34 contrats, 13 mettent en relation des acteurs apparentés (frères, oncle/neveu, beaux-frères, *compadres*, etc.) et 14 autres, des partenaires qui se définissent comme amis de longue date ou travaillant ensemble depuis des années. Ensuite, parce que même en l'absence de relations personnelles fortes entre les acteurs, cette proximité réduit le risque de comportements « violemment opportunistes ». 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 abordant le contrôle du respect des termes de l'arrangement.

***Le rôle
de la confiance
dans une relation
a medias est reconnu
explicitement
par les producteurs.***

La perception du coût du comportement opportuniste pour l'acteur potentiellement opportuniste

Les producteurs ne se situent pas dans une logique marginaliste « marshalienne » : ils considèrent que tout acteur a autant à perdre que son partenaire en cas de réalisation incorrecte des tâches qui lui incombent et n'entrent pas dans un calcul rapportant le coût du comportement opportuniste au gain de ce comportement. Ils voient dans le contrat *a medias* non une divergence, mais une convergence d'intérêts interdépendants.

La perception d'un possible contrôle *ex post*

Le risque d'une réalisation imparfaite des tâches est évoqué essentiellement pour la fertilisation et les traitements phytosanitaires, avec l'idée d'un risque possible de détournement des produits par l'acteur chargé de l'application. Le discours des producteurs enquêtés est toutefois unanime : un tel comportement aurait une incidence directe sur le rendement et se verrait immanquablement à la récolte (malgré la forte variabilité des rendements). La perception (qu'elle soit fondée objectivement ou pas) d'une possibilité de contrôle *ex post* est vue comme un instrument préventif du risque d'opportunisme, ce qui est significatif d'un effet « réputation ».

Des dispositifs de contrôle

Ils peuvent être mis en œuvre, pour éviter les risques majeurs, lorsque l'arrangement n'est pas noué sur une base interpersonnelle forte.

– Les contrats écrits restent exceptionnels (2 sur 34) et concernent des cas de délocalisation.

Dans un cas, le contrat écrit était imposé par le propriétaire, mais spécifiait seulement l'engagement du *mediero* à mettre la parcelle en culture (et non les termes précis de l'arrangement) ; l'autre cas, avec un contrat signé devant un juge, concernait un arrangement conclu pour cinq ans.

- Relativement à la qualité et à la quantité des intrants apportés, le point le plus délicat, selon les producteurs, est celui de la qualité des semences. Aussi, lorsque le contrat met en rapport des acteurs qui ne sont pas dans une relation de confiance, le propriétaire viendra-t-il vérifier l'état des semences avant de s'engager dans le contrat et veillera-t-il à être présent lors de la plantation ; il arrive également que le propriétaire ou des membres de sa famille se chargent de sélectionner eux-mêmes les semences produites par le *mediero*. L'acteur qui n'apporte pas les fertilisants ou les produits de traitement pourra également être présent sur la parcelle lors des applications ; ainsi les « gros » *medieros* délèguent-ils un de leur fils pour contrôler ces applications, s'ils doutent de leur partenaire en charge de la mise en œuvre des intrants. Le plus souvent cependant, celui qui applique l'intrant se contente de montrer les factures des produits à son partenaire.

- Relativement au travail, se pose le problème potentiel du contrôle de la bonne exécution des tâches d'entretien et de suivi de la parcelle, lorsque l'un des acteurs ne réside pas sur place et ne participe pas activement à la gestion de la parcelle (cas minoritaire). Les producteurs enquêtés considèrent qu'une visite de la parcelle toutes les deux semaines environ permet d'assurer un contrôle suffisant à cet égard. En d'autres termes, le report intégral usuel de la fourniture du travail sur l'acteur résidant localement (le propriétaire, sauf exception) est vu comme le moyen d'éviter les coûts de transaction induits par le recrutement et la supervision au quotidien de manœuvres, et comme un moyen de ne pas avoir à contrôler l'engagement précis en travail du partenaire.

On a cependant pu noter des cas où un *mediero* qui délocalise une partie de sa production partage les frais de main-d'œuvre (familiale et salariée) fournie par le propriétaire, sur la seule base des déclarations du propriétaire, en expliquant ces termes contractuels par la relation de confiance existant avec le propriétaire.

- Le risque de comportement opportuniste lors de la commercialisation peut être écarté par un partage avant la commercialisation, ou par une commercialisation réalisée par les deux acteurs qui se rendent ensemble aux halles.

- Le risque de non-remboursement de l'avance éventuelle consentie par l'un des acteurs à l'autre est réduit par le fait que l'avance porte sur les frais partagés et non sur un financement à crédit de l'ensemble des facteurs de production à la charge du bénéficiaire du prêt.

Le caractère globalement non conflictuel de l'arrangement *a medias* n'exclut pas les expériences négatives (suspensions de détournements de produits, insatisfaction quant à l'ardeur au travail du partenaire, non remboursement des avances en cas de mauvaise récolte) : sur 33 exploitants enquêtés en 1992, 6 ont mentionné avoir eu de telles expériences ; à une exception près, les arrangements avaient été conclus en dehors de la région. Le terme de *ventureiros* (pour *aventureros*, aventuriers), employé pour décrire ces *medieros* qui délocalisent, n'est pas anodin.

Le cas d'insatisfaction pour un arrangement local correspondait à un contrat en cours d'exécution lors des enquêtes, conclu entre deux acteurs résidant dans le même village mais appartenant à des sphères sociales bien distinctes : un *mediero*-(très) gros producteur et un ejidataire appartenant à la frange la plus pauvre de la localité. Le *mediero* suspectait le propriétaire de ne pas avoir appliqué correctement la seconde fertilisation.

La caractéristique dominante des arrangements conclus localement reste donc bien l'absence de problème majeur d'*enforcement*.

Un problème d'*enforcement* se traduirait soit par des coûts notables de contrôle (non décelés lors des enquêtes), soit par une moindre efficacité de la production conduite en métayage. À cet égard, on note l'absence de relations statistiquement significatives entre le mode de faire-valoir, le niveau des coûts de production avant la récolte et le rendement. Le coût de production est en moyenne de 1,85 million de pesos (111 observations) pour les parcelles conduites en FVD et de 1,83 million de pesos (37 observations) pour celles travaillées *a medias* ; le rendement moyen est de 9,2 tonnes/ha pour les parcelles conduites en FVD (208 observations) et de 8,5 tonnes/ha (112 observations) pour celles travaillées *a medias* (différences statistiquement non significatives).

Complémentarité des facteurs de production et équivalences conventionnelles

La logique fondamentale de l'arrangement *a medias*, bien exprimée par les acteurs, est de *salir parejo*, à savoir de trouver des modalités qui permettent une contribution équitable des deux partenaires, dans

une logique de partenariat, d'associés (*socios*). On note d'ailleurs qu'une fois admise une coordination sur la base d'un contrat *a medias*, les termes des arrangements sont généralement arrêtés d'un commun accord (dans 30 cas sur 34, certaines modalités étant imposées par le *mediero* dans les 4 autres cas). La question qui se pose toutefois est de déterminer les critères retenus par les acteurs pour évaluer cette répartition des charges.

Du calcul explicite...

Certains producteurs établissent leurs relations contractuelles sur la base d'un calcul qui enregistre, tout au long de la campagne, les apports des uns et des autres en les valorisant aux prix du marché. Ce type de contrat *a medias*, dit *peso por peso*, reste exceptionnel parmi les producteurs enquêtés (un seul cas), mais on l'a noté (hors enquêtes formelles) sur l'Altiplano, pour des arrangements passés entre des *rancheros-medieros* et des ejidataires apportant la terre (ce sont alors les *rancheros* qui imposent à leurs partenaires un tel arrangement), voire entre *rancheros*.

Deux *rancheros* de l'Altiplano, pratiquant une agriculture d'entreprise et disposant de moyens importants, entrent dans cet arrangement du fait d'une complémentarité entre l'accès privilégié de l'un à des réseaux facilitant le recrutement de manœuvres agricoles, et de l'accès privilégié de l'autre aux halles de la ville de Mexico (insertion dans les réseaux marchands).

Le fait que cette forme de contrat reste exceptionnelle dans le cas de la production de pomme de terre dans le contexte de la Sierra peut s'expliquer de plusieurs façons. D'une part, elle requiert un suivi comptable, étant donné la complexité de l'itinéraire technique et le nombre d'intrants utilisés.

Dans le seul contrat de ce type rencontré lors des enquêtes, conclu entre le plus important producteur de Los Altos et un groupe d'ejidataires de l'Altiplano, pour la production de pommes de terre de la variété *Alpha* en culture irriguée, l'arrangement intégrait le coût des services d'un comptable.

D'autre part, un tel contrat suppose un accord des deux partenaires (ou groupes de partenaires) sur le fait que les facteurs de production propres soient valorisés au prix du marché et sur les valeurs précises retenues, qui influenceront directement sur le partage du résultat. Cet accord est évidemment plus facile à conclure :

- lorsque le contrat est passé dans une localité où un marché locatif existe pour le type de parcelle considérée (cas pour le seul contrat observé ; dans la Sierra, le marché locatif, on l'a vu, concerne plutôt des parcelles marginales) ;
- lorsque les semences sont acquises sur le marché ou sont autoproduites mais de qualité marchande indiscutable ;
- lorsqu'est admis le principe de rémunérer au prix du marché le travail apporté par l'un des partenaires. Les acteurs disposant d'une bonne assise économique (usuellement les « gros » *medieros*) admettent sans aucune difficulté un tel principe, puisqu'ils recourent systématiquement à une force de travail salariée et consacrent leur propre travail à des tâches de gestion techno-économique. Les acteurs (propriétaires ou *medieros*) qui ont une moindre envergure économique, directement impliqués dans la mise en œuvre du facteur travail, ont plus de mal à admettre ce principe. Dans leur « système comptable implicite », la valeur d'un facteur ne provient pas de son coût d'opportunité évalué au prix du marché, mais du débours monétaire qu'il requiert.

Cette logique ne signifie pas que les acteurs n'ont pas conscience d'investir dans le procès de production lorsqu'ils y contribuent avec des ressources propres, ni qu'ils ne jouent pas sur les caractéristiques favorables des facteurs qu'ils apportent pour négocier au mieux avec leurs partenaires. Elle reflète cependant une dualité dans le mode de valorisation des facteurs de production, une sorte de double comptabilité, en termes monétaires d'une part, en valeur d'usage d'autre part.

Contraintes cognitive et organisationnelle (nécessité d'un suivi comptable), critères de valorisation des apports (facteurs de production marchands *versus* facteurs non marchands) et économie d'une négociation potentiellement délicate (pour arrêter la valeur monétaire des apports) se conjuguent donc pour expliquer le recours marginal à une organisation de la relation bilatérale sur la base d'un calcul économique strict.

Une minorité d'acteurs, gros producteurs-*medieros*, s'appuie pourtant bien sur un calcul valorisant aux prix du marché l'ensemble des facteurs de production intervenant dans l'arrangement, lorsqu'ils proposent les termes d'un contrat ou qu'ils évaluent les termes proposés par un partenaire potentiel. Un tel mode d'évaluation est logique, dans la mesure où ces producteurs, parmi les plus efficaces, fournissent des semences de qualité marchande et n'apportent pas de travail familial direct. Toutefois, à la différence du contrat *peso por peso*, ce calcul est réalisé *ex ante* sur la base d'estimations et ne demande pas de suivi des apports effectifs (alors que dans le cas d'un arrangement *peso*

por peso, les apports effectifs sont enregistrés et valorisés *ex post*). Il ne requiert pas d'accord entre les acteurs, puisqu'il intervient d'un point de vue strictement individuel dans l'appréciation des termes du contrat et non comme système de répartition effectif du produit. Enfin, il s'appuie sur une évaluation *ex ante*, ce qui signifie que la mise en œuvre effective des facteurs peut ne pas correspondre à des contributions strictement identiques. Dès lors que ce calcul est utilisé comme instrument d'évaluation individuelle et non pour gérer concrètement le contrat et répartir les résultats, les contraintes évoquées pour le contrat *peso por peso* n'apparaissent pas.

Un gros producteur est approché par un petit propriétaire qui lui propose *a medias* une parcelle jugée intéressante (en termes sanitaires) et suggère un échange terre + travail contre semences + engrais, avec partage des traitements phytosanitaires. Le *mediero* estime la valeur des semences (*Alpha*) à 800 000 \$ (sur la base d'un prix de 400 \$/kg, valeur correspondant au prix du marché), le traitement fongicide des semences (réalisé uniquement par les producteurs les plus performants) à 50 000 \$ et une première fertilisation à 420 000 \$, soit un apport total de 1 270 000 \$. Il évalue la valeur locative de la parcelle à 300 000 \$ et la préparation du sol à 200 000 \$. Pour assurer un équilibre des apports, il demande au propriétaire de fournir, outre le travail, la deuxième fertilisation et les traitements phytosanitaires (en lui fournissant un prêt à 10 % pour couvrir les achats d'intrants). Un calcul réalisé *ex post* sur la base des apports effectifs, avec évaluation du travail familial du propriétaire au prix du marché, montre que le propriétaire aura contribué à l'arrangement à hauteur de 1 065 000 \$ (sans tenir compte du coût du crédit, resté minimal du fait des sommes en jeu : 37 000 \$) et le *mediero* à concurrence de 1 270 000 \$, soit un équilibre approximatif.

... aux équivalences conventionnelles

D'une façon largement dominante (27 contrats sur 34), les producteurs enquêtés 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 acteur doit apporter deux des facteurs, le troisième étant partagé. L'accès à l'expertise techno-économique et le rôle indirect du crédit n'entrent pas en tant que tels dans les termes de l'arrangement. Il n'y a pas de calcul économique strict, qui attribuerait systématiquement aux facteurs fournis par l'exploitation (terre, travail familial, semences de couleur) un coût d'opportunité correspondant aux prix du marché et tenterait d'opérer un équilibrage sur ces bases.

***D'une façon
largement dominante,
les producteurs
se coordonnent sur
la base d'un système
d'équivalences
en nature.***

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 intrafamiliale). Ces ajustements sont réalisés sans calcul monétaire explicite ; ainsi, par exemple, dans un ajustement courant du type « puisque x apporte des semences de qualité, y se chargera de la deuxième fertilisation », les acteurs ne procèdent pas à une évaluation du « plus » monétaire apporté par la qualité des semences.

La diversité des termes contractuels exclut l'émergence d'une convention arrêtant de façon précise les apports des partenaires nouant un contrat. L'établissement de la coordination sur la base (ajustable) d'équivalences physiques permet :

- d'établir une coordination particulièrement facile à gérer, qui ne demande pas de calculs compliqués ni de suivis précis des apports (avantage cognitif et organisationnel) ;
- de pallier la difficulté d'établir une évaluation marchande indiscutable pour les facteurs de production propres ;
- de ne pas avoir à renégocier les apports respectifs des partenaires selon les variations continues des prix sur les marchés des facteurs de production (avantage en termes de recherche d'informations et de négociation). Elle stabilise ainsi des normes d'interaction relativement protégées des fluctuations de l'environnement économique, *i.e.*, de la variation des prix des intrants marchands et des coûts d'opportunité des facteurs propres.

La pratique courante consistant à définir les termes précis du contrat alors même que les plantations ont déjà été réalisées illustre – outre un degré certain de confiance des acteurs – le caractère non problématique de la définition des conditions du rapport contractuel qu'autorise ce système d'équivalences. 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 *Alpha* et de couleur et des conduites techno-économiques différentes, illustre 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 de production. Ainsi, à l'époque des enquêtes,

l'équivalence « semences (de couleur) = engrais » contribuait à structurer de nombreux contrats, même si les producteurs eux-mêmes reconnaissaient un déséquilibre, du fait de la baisse du prix de la pomme de terre, mais, ajoutaient-ils, « *así es* » (« c'est comme ça, on n'y peut rien »). La question, à laquelle les données collectées ne permettent pas d'apporter une réponse, reste de savoir quelles sont les limites à partir desquelles la variation de l'environnement déstabilise la norme « valorisation identique des facteurs, en termes physiques ».

On notera cependant que l'équivalence fondamentale « terre-semences » est relativement à l'abri de fortes distorsions dans la mesure où, dans la Sierra, les évolutions des prix relatifs de ces facteurs sont parallèles. Un bon prix pour la pomme de terre conduit à une forte demande de parcelles en faire-valoir indirect (la rente locative était d'un million de pesos par hectare à Tlanalapa au milieu des années quatre-vingt, à une époque de prix favorables, contre 300 000 pesos lors de la crise de la fin des années quatre-vingt).

Conclusion

En définitive, les éléments clés suivants ressortent de l'analyse de l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra :

- le métayage est ici pratiqué dans le contexte d'une culture marchande, spéculative, à coûts de production élevés, réalisée par des petits producteurs ;
- il assure, fondamentalement, une flexibilité dans la gestion des facteurs de production, particulièrement la terre, les semences et la trésorerie. La nature spéculative de la culture et le caractère variable des rendements explique la « volatilité » de la pratique contractuelle, dans une exploitation donnée ;
- l'arrangement a ainsi une fonction de *resource pooling*, de complémentarité conjoncturelle dans les disponibilités en facteurs de production ; il trouve sa logique non dans le risque de production ou d'aléa moral, mais dans la contrainte de financement et l'imperfection des marchés (dont le marché des locations de terre) ;
- la grande diversité des termes de l'arrangement, pour une même culture et une même région, vient de la variété des facteurs mis en

œuvre (non réductibles à la terre et au travail), de leurs différentes possibilités de gestion (apport par l'un ou l'autre des partenaires, ou partage du coût, en nature ou en espèces) et du jeu des complémentarités recherchées ;

- ces complémentarités s'organisent entre des acteurs qui se perçoivent comme des partenaires (et non dans une relation de subordination), sur la base d'un système d'équivalences conventionnelles.

Fonds Documentaire IRD

Cote : A* 31096 Ex : 1

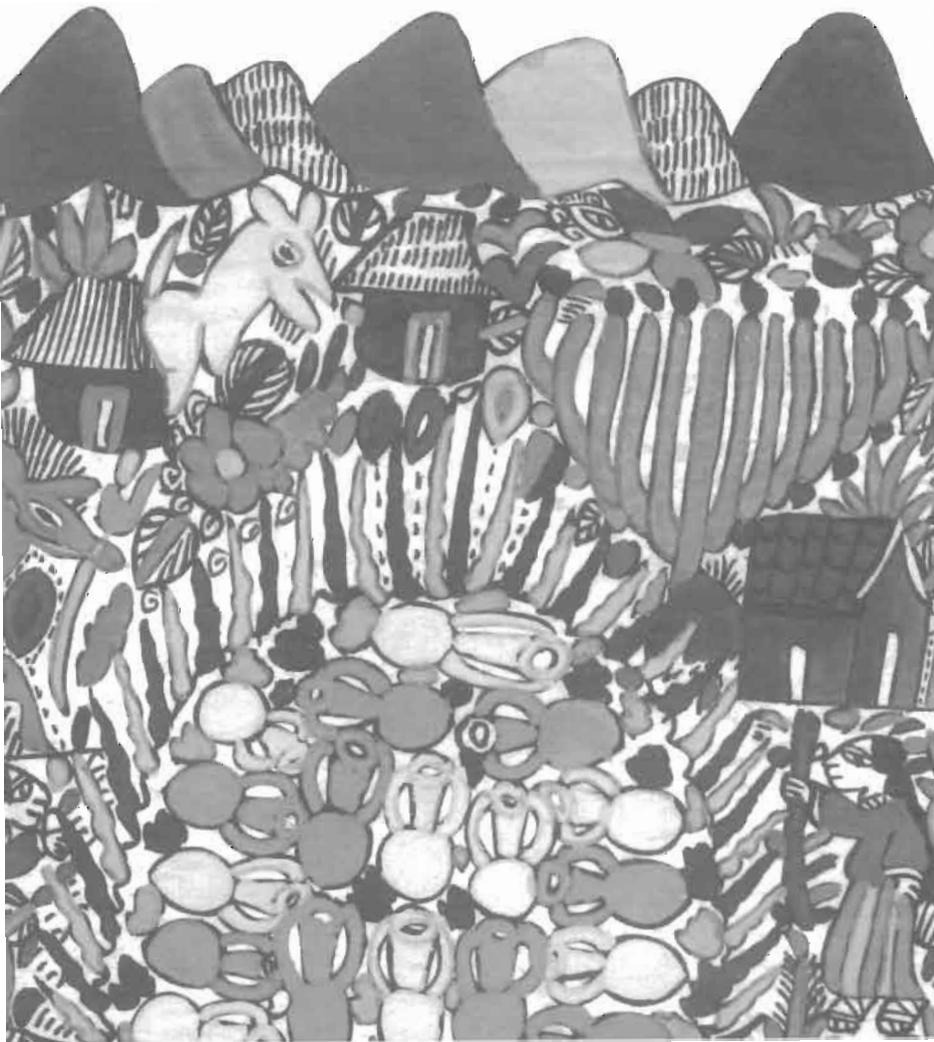
Dynamiques contractuelles, aléa moral et processus d'apprentissage

(La Soledad, Tlaxcala))

Chapitre 6

Emmanuelle Bouquet

Jean-Philippe Colin



Peinture (amate)
de Mario de La Rosa
Garcia

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

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

Appropriation foncière et système de production

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

Les conditions de l'appropriation foncière à La Soledad

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hétérogénéité des dotations en facteurs de production

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

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

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

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

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

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

Dynamiques du système de production

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le faire-valoir indirect comme jeu foncier établi

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

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

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

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

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

Les contrats

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

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

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

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

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

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

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

Les acteurs

Les tenanciers

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

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

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

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

Les propriétaires

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

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

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

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

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

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

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

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

Les logiques contractuelles

Logiques des tenanciers

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

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

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

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

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

Logiques des propriétaires

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

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

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

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

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

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

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

La rencontre des logiques

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

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

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

Faire-valoir indirect et évolution du contexte

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

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

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

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

Un jeu établi

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Un apprentissage nécessaire, de fortes contraintes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bases de calcul en annexe 5.

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

De nouveaux acteurs

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

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

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

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

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

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

De nouveaux types de contrats

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

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

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

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

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

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

	Postes	Propriétaire	Tenancier	Partage 1/2
	Préparation du sol	13	-	2
	Semences	-	13	2
	Engrais	3	4	8
	Produits phytosanitaires	1	4	10
	Travail/plantation-désherbage	10	-	5
	Travail/traitements phytosanitaires	8	-	7
	Récolte	-	-	15

Tableau 20 – Répartition des coûts et travaux, contrat *a medias* pour la production de pomme de terre.

Données pour 15 contrats noués entre 1992 et 1998.

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

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

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

De nouvelles logiques contractuelles

Logiques des propriétaires

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Logiques des tenanciers

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

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

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

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

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

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

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

Opportunisme et coûts de transaction dans le nouveau jeu foncier

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

Des *medieros* opportunistes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Un enforcement impossible

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Types de contrats et de tenanciers

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

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

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

Conclusion

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

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

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

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

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

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 (autre 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 municipe 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'infirmieraient 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'ejidataires à Graciano ou à La Soledad et aux ejidataires-entrepreneurs de La Soledad prenant à bail des parcelles dans l'*ejido*. Par extension, relèvent d'une même caractérisation les groupes d'ejidataires de Felipe Angeles qui prennent en faire-valoir indirect les terres d'ejidataires « 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 ejidataires-entrepreneurs cédant *a 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 au % de la récolte pour la production de soja-mais à Graciano	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 Non recherché (préférence pour la location)	Produit ou semence à coût monétaire nul 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 *medieros* 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	Tiers/quart P de T Sierra
Rente avec prise de risque	-	-	<i>Medias</i> P de T SM et LS
Financement de la production	Emprunt	Imperfection du marché du crédit	<i>Medias</i> pois LS
Minimisation du risque sur les débours monétaires	Assurance	Absence de marché de l'assurance	<i>Medias</i> SLQ
Accès au travail manuel	Emploi de manœuvres	Contrainte de financement/minimisation risque sur débours monétaires	<i>Medias</i> SLQ
		Impossibilité de contrôler le travail (producteurs âgés...)	Élevage <i>a medias</i> (MH) (propriétaires des animaux)
		Si petit troupeau, imperfection du marché du travail	
Accès à un attelage	Location d'un attelage	Problème d'incitation/contrôle	<i>Medias</i> SLQ
		Imperfection du marché des locations d'attelages	
Accès aux semences	Achat	Contrainte de financement	<i>Medias</i> P de T LS
		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 polyfonctionnalité, 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'infirme 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.

Bibliographie

ADELSKI E., 1987 – *Ejidal Agriculture in Northern Sinaloa, Mexico: Agricultural Resources, Production and Household Well-Being*. Thèse de doctorat, University of Kentucky, 309 p.

AGRAWAL P., 1999 – Contractual structure in agriculture. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39 : 293-325.

AGUILAR-ROBLEDO M., 1992 – Los avatares de un proyecto regional : el caso de Puyal-Coy. *Problemas del Desarrollo*. XXIII : 66-95.

AGUIRRE BELTRAN G., POZAS R., 1954 – Instituciones indígenas en el México actual. *Memorias del Instituto Nacional Indigenista*, VI : 171-272.

AKERLOF G., 1970 – The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 84 : 488-500.

ALANIS PATIÑO E., LÓPEZ BERMUDEZ J., MESA ANDRACA M., 1951 – Problemas de tenencia y aprovechamiento de las tierras en México. *Problemas agrícolas e industriales de México*. 5 (4) : 23-183.

ALLEN D., LUECK D., 1992 a – Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Cropshare. *Journal of Law and Economics*. 35 : 397-426.

ALLEN D., LUECK D., 1992 b. – The Back-Forty on a Handshake: Specific Assets, Reputation, and the Structure of Farmland Contracts. *Journal of Law, Economics, and Organization*. 8 (2) : 366-376.

ALLEN D., LUECK D., 1995 – Risk Preferences and the Economics of Contracts. *American Economic Review*. 85 (2) : 447-451.

ALLEN D., LUECK D., 1999 – The Role of Risk in Contract Choice. *Journal of Law, Economics, and Organization*. 15 (3) : 704-736.

ALLEN F., 1982 – On share contracts and screening. *Bell Journal of Economics*, 13 (2) : 541-547.

- ALLEN F., 1984 – Mixed Wage and Rent Contracts as Reinterpretations of Share Contracts. *Journal of Development Economics*, 16 : 313-317.
- ALLEN F., 1985 – On the Fixed Nature of Sharecropping Contracts. *Economic Journal*, 95 (March) : 30-48.
- AOKI M., 1998 – *The Subjective Game Form and Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium, Distinguished Lecture, International Society for New Institutional Economics*, Second Annual Meeting, Paris, September 17-19, 1998.
- ARELLANES A., 1988 – « Del camarazo al cardenismo (1925-1933) ». In Reina L. (ed.): *Historia de la cuestión agraria mexicana. Estado de Oaxaca, II. 1924-1986*, México, Juan Pablos Editor, S.A. : 23-125.
- ARTHUR B., 1990 – Positive Feedbacks in the Economy. *Scientific American*, February : 92-99.
- B**ARBOSA R., MATURANA S., 1972 – *El arrendamiento de tierras ejidales. Un estudio en Tierra Caliente. Michoacán*. México, Centro de Investigaciones Agrarias, 99 p.
- BARDHAN P., 1980 – Interlocking Factor Markets and Agrarian Development: a Review of Issues. *Oxford Economic Papers*, 32 : 82-98.
- BARDHAN P. (ed.), 1989 a – *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford, Clarendon Press, 403 p.
- BARDHAN P., 1989 b – « Alternative Approaches to the Theory of Institutions in Economic Development ». In Bardhan P. (ed.) : *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford, Clarendon Press : 3-17.
- BARDHAN P., 1990 – « Comment on "The Role of Institutions in Development", by Van Arkadie ». In : *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1989, Washington, World Bank : 181-185.
- BARDHAN P., RUDRA A., 1980 – Terms and Conditions of Sharecropping Contracts: An Analysis of Village Survey Data in India. *Journal of Development Studies*, 16 (3) : 287-302.
- BARRAGAN LOPEZ E., 1997 – *Con el pie en el estribo. Formación y deslizamientos de las sociedades rancheras en la construcción del México moderno*. Zamora, El Colegio de Michoacán-Red Neruda, 297 p.
- BARTRA R., 1974 – *Estructura agraria y clases sociales en México*. México, Era, 182 p.
- BARZEL Y., 1989 – *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge, Cambridge University Press, 144 p.
- BAUER A., 1979 – Rural Workers in Spanish America: Problems of Peonage and Oppression. *Hispanic American Historical Review*, 59 (1) : 34-63.
- BAZANT J., 1973 – Peones, arrendatarios y aparceros en México, 1851-1853. *Historia Mexicana*, 23 (2) : 330-357.
- BAZANT J., 1974 – Peones, arrendatarios y aparceros : 1868-1904. *Historia Mexicana*, 24 (1) : 94-121.

BAZANT J., 1977 – « Landlord, labourer, and tenant in San Luis Potosí, northern Mexico, 1822-1910 ». In Duncan K., Rutledge I. (eds) : *Land and Labour in Latin America*. Cambridge, Cambridge University Press : 59-82.

BELLINGERI M., SÁNCHEZ I., 1980 a – « Las estructuras agrarias ». In Cardoso C. (ed.) : *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México, Nueva Imagen : 97-118.

BELLINGERI M., SÁNCHEZ I., 1980 b – « Las estructuras agrarias bajo el porfiriato ». In Cardoso C. (ed.) : *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México, Nueva Imagen : 315-337.

BELSHAW M., 1967 – *A Community Economy: Land and People of Huecorio*. New York, Colombia University Press, 421 p.

BELTRÁN U., 1989 – « Evolución de los sistemas de trabajo en la Nueva España, 1521-1640 : un ensayo en Nueva Historia Económica ». In Cárdenas E. (ed.) : *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica : 301-328.

BHADURI A., 1973 – A Study in Agricultural Backwardness Under Semi-Feudalism. *Economic Journal*, 83 (329) : 120-137.

BIARNÉS A., COLIN J.-P., SANTIAGO CRUZ M. (eds), 1995 – *Agroeconomía de la papa en México*. México, Orstom-Colegio de Postgraduados, 190 p.

BINSWANGER H., ROSENZWEIG M. (eds), 1984 a – *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*. New Haven, Yale University Press, 330 p.

BINSWANGER H., ROSENZWEIG M., 1984 b – « Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets: A Critical Review ». In Binswanger H., Rosenzweig M. (eds) : *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*, New Haven, Yale University Press : 1-40.

BINSWANGER H., ROSENZWEIG M., 1986 – Behavioural and Material Determinants of Production Relations in Agriculture. *Journal of Development Studies*, 22 (3) : 503-539.

BINSWANGER H., DEININGER K., FEDER G., 1995 – « Power, Distorsions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations ». In Behrman J., Srinivasan T. N. (eds) : *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, Elsevier Science : 2659-2772.

BLISS C., STERN N., 1982 – *Palanpur: the Economy of an Indian Village*. Oxford, Clarendon Press, 340 p.

BOORSTEIN COUTURIER E., 1976 – *La hacienda de Hueyapan, 1550-1936*. México, SepSetentas, 196 p.

BORAH W., 1989 – « Fluctuaciones de la población mexicana ». In Cárdenas E. (ed.) : *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica : 272-300.

BOUQUET E., 2000 – *La construction du marché foncier par les acteurs. Politiques publiques, pluralisme juridique et jeux contractuels dans le secteur rural mexicain*. Thèse de doctorat, École nationale supérieure agronomique de Montpellier, 528 p.

BOYER R., ORLÉAN A., 1994 – « Persistance et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations ». In Orléan A. (ed.) : *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF : 219-247.

BOYER R., SAILLARD Y. (eds), 1995 – *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris, La Découverte, 142 p.

BRADING D., 1977 – « Haciendas profits and tenant farming in the Mexican Bajío, 1700-1860 ». In Duncan K., Rutledge I. (eds) : *Land and Labour in Latin America*. Cambridge, Cambridge University Press : 23-58.

BRADING D., 1978 – *Haciendas and Ranchos in the Mexican Bajío. León, 1700-1860*. Cambridge, Cambridge University Press, 255 p.

BRAVERMAN A., GUASCH J. L., 1984 – Capital Requirements, Screening and Interlinked Sharecropping and Credit Contracts. *Journal of Development Economics*, 14 : 359-374.

BRAVERMAN A., SRINIVASAN T. N., 1984 – « Agrarian Reforms in Developing Rural Economies Characterized by Interlinked Credit and Tenancy Markets ». In Binswanger H., Rosenzweig M. (eds) : *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*, New Haven, Yale University Press : 63-81.

BRAVERMAN A., STIGLITZ J., 1982 – Sharecropping and the Interlinking of Agrarian Markets. *American Economic Review*, 72 : 695-715.

BRAVERMAN A., STIGLITZ J., 1986 – Cost-Sharing Arrangements under Sharecropping: Moral Hazard, Incentive Flexibility, and Risk. *American Journal of Agricultural Economics*, 68 : 642-652.

BRAVERMAN A., STIGLITZ J., 1989 – « Credit Rationing, Tenancy, Productivity, and the Dynamics of Inequality ». In Bardhan P. (ed.) : *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford, Clarendon Press : 185-202.

BROMLEY D., 1989 – *Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*. Oxford, Basil Blackwell, 274 p.

BRUCE J., MIGOT-ADHOLLA S. (eds), 1994 – *Searching For Land Tenure Security in Africa*. Dubuque, Kendall/Hunt Publishing Company, 282 p.

BUVE R. (ed.), 1984 – *Haciendas in Central Mexico from Late Colonial Times to the Revolution*. Amsterdam, CEDLA, 307 p.

CAMPBELL J., 1997 – « Mechanisms of Evolutionary Change in Economic Governance: Interaction, Interpretation and Bricolage ». In Magnusson L., Ottosson J. (eds) : *Evolutionary Economics and Path Dependence*, Cheltenham, Edward Elgar : 10-32.

CARRASCO P., 1994 – « La sociedad mexicana antes de la Conquista ». In : *Historia general de México*, Centro de Estudios Históricos (ed.), México, Colegio de México : 165-288.

CARRASCO P., BRODA J. (eds), 1976 – *Estratificación social en la Mesoamérica prehispánica*. México, INAH, 301 p.

- CARTER M., 1985 – A Wisconsin Institutionalist Perspective on Microeconomic Theory of Institutions: The Insufficiency of Pareto Efficiency. *Journal of Economic Issues*, 19 (3) : 797-813.
- CASAS-MERCADE F., 1956 – *Las aparcerías y sus problemas*. Barcelona, Bosch, 1713 p.
- CASO A., 1954 – Instituciones indígenas precortesianas. *Memorias del Instituto Nacional Indigenista*. VI : 13-27.
- CASSIDY T., 1981 – *Haciendas and Pueblos in Nineteenth Century Oaxaca*. Thèse de doctorat, Cambridge University, 282 p.
- CASSIDY T., 1990 – «Las haciendas oaxaqueñas en el siglo XIX». In Romero Frizzi M. (ed.) : *Lecturas históricas del estado de Oaxaca, Siglo XIX*, México, INAH : 291-323.
- Centro de Investigaciones Agrarias, 1970 – *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*. Volumes 1 à 3, México, CDIA.
- CHEUNG S., 1968 – Private Property Rights and Sharecropping. *Journal of Political Economy*, 76 (6) : 1107-1122.
- CHEUNG S., 1969 a – *The Theory of Share Tenancy*. Chicago, University of Chicago Press, 188 p.
- CHEUNG S., 1969 b – Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements. *Journal of Law and Economics*, 12 (1-2) : 23-42.
- CHEVALIER F., 1956 – *La formación de los latifundios en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 510 p.
- CLAVIJERO F., 1987 [1780] – *Historia Antigua de México*. México, Editorial Porrúa, 621 p.
- CLAY K., 1997 – Trade Without Law: Private-Order Institutions in Mexican California. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 13 (1) : 202-231.
- COASE R. H., 1987 [1937] – La nature de la firme. *Revue française d'économie*, 1 : 133-163.
- COCHET H., 1993 – *Des barbelés dans la Sierra. Origines et transformations d'un système agraire au Mexique*. Paris, Orstom, 395 p.
- Colegio de México (ed.), 1994 – *Historia General de México*. Volumes I et II México, El Colegio de México, 1 585 p.
- COLIN J.-Ph., 1995 a – De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle : brève revue des théories économiques du métayage. *Économie rurale*, 228 : 28-34.
- COLIN J.-Ph., 1995 b – «Diversidad regional y crisis de la producción de papa en Puebla y Veracruz». In Biarnès A., Colin J.-Ph., Santiago Cruz M. (eds) : *Agroeconomía de la papa en México*, México, Orstom/Colegio de Postgraduados : 35-66.
- COLIN J.-Ph., 1997 – Tenencia de la tierra y lógicas campesinas. La aparcería en una comunidad zapoteca (Oaxaca, México). *Estudios Agrarios*, 8 : 159-203.

COLIN J.-Ph., 2000 – Le métayage au Mexique (xvi^e-xx^e siècle). *Histoire et Sociétés rurales*, 14 : 55-89.

COLIN J.-Ph., 2002 – Contrat agraires ou conventions agraires ? *Économie rurale*, 272 : 57-73.

COLIN J.-Ph., BOUQUET E., 2001 – Le métayage comme partenariat. L'arrangement *a medias* dans la Sierra Madre orientale (Mexique). *Économie rurale*, 261 : 77-92.

COLIN J.-Ph., CHÂTEAU-TIERRY H. de, ROUY C., NAVARRO H., 1997 – « Systèmes de production et migration dans un village mexicain ». In Gastellu J.-M., Marchal J.-Y. (eds) : *La ruralité dans les pays du Sud à la fin du xx^e siècle*, Paris, Orstom : 553-573.

COLIN J.-Ph., BLANCHOT C., VAZQUEZ GARCIA E., NAVARRO GARZA H., à paraître – « Réforme agraire, dynamiques organisationnelles et pratiques foncières. Le cas de Graciano Sánchez (Tamaulipas, Mexique) ». In Léonard E., Quesnel A., Velázquez E. (eds) : *Transformaciones agrarias y cambio social. Instituciones, organizaciones e innovaciones en torno a la tenencia de la tierra y el agua*, México, CIESAS.

CORONEL ORTÍZ D., 1992 – *La integración de una comunidad campesina al mercado regional. El caso de San Pedro Martir, Ocotlán, Oaxaca*. Mémoire de licence, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Departamento de Antropología Social.

DASGUPTA S., KNIGHT T., LOVE A., 1999 – Evolution of Agricultural Land Leasing Models: A Survey of the Literature. *Review of Agricultural Economics*, 21 (1) : 148-176.

DATTA S., O'HARA D., NUGENT J., 1986 – Choice of Agricultural Tenancy in the Presence of Transaction Costs. *Land Economics*, 62 : 145-158.

DAVIS L., NORTH D., 1970 – Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation. *Journal of Economic History*, 30 (March) : 131-149.

DEININGER K., FEDER G., 2001 – « Land Institutions and Land Markets ». In Gardner B., Rausser G. (eds) : *Handbook of Agricultural Economics*, vol. 1A, Amsterdam, Elsevier : 288-331.

DEMSETZ H., 1967 – Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review*, 57 : 347-359.

DENNIS P., 1976 – *Conflictos por tierras en el Valle de Oaxaca*. México, Instituto Nacional Indigenista, 239 p.

DEWALT B., REES M., MURPHY A., 1994 – *The End of the Agrarian Reform in Mexico. Past Lessons, Future Prospects*. San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, 76 p.

DE ZORITA A., 1942 [1553] – *Breve y sumaria relación de los Señores de la Nueva España*. México, UNAM, 211 p.

DIMAGGIO P., POWELL W., 1997 – Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations. *Politix*, 40 : 113-154.

DISKIN M., 1967 – *Economics and Society in Tlacolula, Oaxaca, Mexico*. Thèse de doctorat, University of California, Los Angeles, 199 p.

DOSI G., ORSENGO L., 1988 – « Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments ». In Dosi G. (ed.): *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publisher : 13-37.

DUBOIS P., 2000 – *Contrats agricoles en économie du développement : une revue critique des théories et des tests empiriques*. Document de travail, Inra ESR Toulouse.

DUPUY J.-P., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R., THEVENOT L., 1989 – Introduction. *Revue économique*, 2 : 141-145.

DURÁN M. A., 1952 – Crédito agrícola y tenencia de la tierra. *Problemas agrícolas e industriales de México*, 4 (3) : 305-316.

ECKSTEIN S., 1966 – *El ejido colectivo en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 511 p.

ELSTER J., 1984 – *Ulysses and the Sirens. Studies in rationality and irrationality*. Paris/Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme, 193 p.

ESPIN J., LEONARDO P. de (eds), 1978 – *Economía y sociedad en los Altos de Jalisco*. México, Editorial Nueva Imagen, 304 p.

ESWARAN M., KOTWAL A., 1985 – A Theory of Contractual Structure in Agriculture. *American Economic Review*, 75 (3) : 352-367.

FAVEREAU O., 1989 a – Marchés internes, marchés externes. *Revue économique*, 40 (2) : 273-328.

FAVEREAU O., 1989 b – Vers un calcul économique organisationnel ? *Revue d'Économie politique*, 2 : 322-364.

FERNÁNDEZ y FERNANDEZ R., 1979 – *La situación actual en materia agraria*. Chapingo, Colegio de Postgraduados, 244 p.

FINKLER K., 1978 – From Sharecroppers to Entrepreneurs: Peasant Household Production Strategies under the Ejido System of Mexico. *Economic Development and Cultural Change*, 27 : 103-120.

FLORESCANO E., 1976 – *Origen y desarrollo de los problemas agrarios de México (1500-1821)*. México, Era, 158 p.

FURUBOTN E., PEJOVICH S., 1972 – Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature*, 10 (December) : 1137-1162.

GARCIA-BARRIOS R., GARCIA-BARRIOS L., 1992 – « Subsistencia maicera y dependencia monetaria en el Agro semipolarizado : una comunidad rural mixteca ». In Hewitt de Alcántara C. (ed.) : *Reestructuración económica y subsistencia rural*, México, El Colegio de México : 223-269.

GARCÍA UGARTE M. E., 1992 – *Hacendados y rancheros queretanos (1780-1920)*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 474 p.

GASPARIN A. de, 1832 [1826] – *Métayage. Guide des propriétaires de biens soumis au métayage*. Paris, Librairie agricole de la Maison rustique, 159 p.

GIBSON C., 1967 – *Los Aztecas bajo el dominio Español (1519-1810)*. México, Siglo XXI, 533 p.

GLEDHILL J., 1991 – *Casi Nada : A Study of Agrarian Reform in the Homeland of Cardenismo*. Austin, University of Texas Press. 420 p.

GONZALEZ DE COSSIO F., 1957 – *Historia de la tenencia y explotación del campo desde la época precortesiana hasta las leyes del 6 de Enero de 1915*. México, Biblioteca del Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana, 450 p.

GRANOVETTER M., 1985 – Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3) : 481-510.

GRANSKOG J., 1974 – *Efficiency in a Zapotec Indian Agriculture Village*. Thèse de doctorat, University of Texas, Austin, 209 p.

GREIF A., 1993 – Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*, 83 (3) : 525-548.

GREIF A., 1997 – « Contracting, Enforcement, and Efficiency: Economics beyond the Law ». In Brune M., Pleskovic B. (eds) : *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington, D.C., The World Bank : 239-265.

GRIFFITHS J., 1986 – What Is Legal Pluralism ? *Journal of Legal Pluralism*, 24 : 1-55.

GUÉRIN N., 1995 – *Incidence de l'évolution de la politique agricole sur la situation économique des producteurs de l'État de Tlaxcala au Mexique*. Mémoire de DESS, université de Rennes I, 123 p. + 53 p. d'annexes.

HALLAGAN W., 1978 – Self-selection by contractual choice and the theory of sharecropping. *Bell Journal of Economics*, 9 : 344-354.

HAYAMI Y., KIKUCHI M., 1981 – *Asian Village Economy at the Crossroads. An Economic Approach to Institutional Change*. Tokyo, University of Tokyo Press, 275 p.

HAYAMI Y., OTSUKA K., 1993 – *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective*. Oxford, Clarendon Press, 209 p.

HEADY E., 1947 – Economics of Farm Leasing Systems. *Journal of Farm Economics*, 24 (3) : 659-678.

HEWITT DE ALCÁNTARA C., 1978 – *La modernización de la agricultura mexicana. 1940-1970*. México, Siglo XXI, 319 p.

HIRSCHMAN A., 1970 – *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, Harvard University Press, 162 p.

HODGSON G., 1988 – *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 365 p.

HOFF K., BRAVERMAN A., STIGLITZ J. (eds), 1993 – *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice, and Policy*. New York, Oxford University Press, 590 p.

HOFFMANN O., ALMEIDA E., 1995 – « Mercado de tierras en la región de Martínez de la Torre, Veracruz. El caso de los ejidos Miguel Hidalgo y Rojo Gómez ». In : *Mercado de Tierras en México*, Rome, FAO : 23-66.

JANVRY A. de, GORDILLO G., SADOULET E., 1997 – *Mexico's Second Agrarian Reform. Household and Community Responses, 1990-1994*. San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, 222 p.

JAYNES G., 1982 – Production and Distribution in Agrarian Economies. *Oxford Economic Papers*, 34 (2) : 346-367.

JAYNES G., 1984 – « Economic Theory and Land Tenure ». In Binswanger H., Rosenzweig M. (eds) : *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*, New Haven, Yale University Press : 43-62.

JENSEN M., MECKLING W., 1976 – Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4) : 305-360.

JOHNSON G., 1950 – Resource Allocation Under Share Contracts. *Journal of Political Economy*, 58 : 111-123.

KAERGER K., 1986 [1901] – *Agricultura y colonización en México, 1900*. México, UACH-CIESAS, 349 p.

KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979 – Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47 (2) : 263-291.

KATZ F., 1980 – *La servitumbre agraria en México en la época porfiriana*. México, ERA, 115 p.

KIRCHHOFF P. P., 1954-55 – Land Tenure in Ancient Mexico. *Revista Mexicana de Estudios Antropológicos*, 14 : 351-361.

KIRKBY A., 1973 – *The Use of Land and Water Resources in the Past and Present Valley of Oaxaca*. Ann Arbor, University of Michigan, Memoirs of the Museum of Anthropology, 174 p.

KLEIN B., 1985 – Self-Enforcing Contracts. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141 : 594-600.

KLEIN B., LEFFLER K. B., 1981 – The Role of Markets Forces in Assuring Contractual Performance. *Journal of Political Economy*, 89 : 615-641.

LAFFONT J. J., MATOUSSI M., 1995 – Moral Hazard, Financial Constraints and Sharecropping in El Oulja. *Review of Economic Studies*, 62 : 381-399.

LASTARRIA-CORNHIEL S., MELMED-SANJAK J., 1999 – *Land Tenancy in Asia, Africa, and Latin America: A Look at the Past and a View to the Future*. Madison, Land Tenure Center, Working Paper 27.

- LEAL J. F., 1984 – « Campesinado, haciendas y Estado en México : 1856-1914 ». In Buve R. (ed.) : *Haciendas in Central Mexico from Late Colonial Times to the Revolution*, Amsterdam, CEDLA : 161-198.
- LEAL J. F., MENEGUS BORNEMANN M., 1995 – « La violencia armada y su impacto en la economía agrícola del Estado de Tlaxcala, 1915-1920 ». In Menegus Bornemann M. (ed.) : *Problemas agrarios y propiedad en México, siglos XVIII y XIX*, México, El Colegio de México : 265-312.
- LEES S., 1973 – *Sociopolitical Aspects of Canal Irrigation in the Valley of Oaxaca*. Ann Arbor, University of Michigan, Memoirs of the Museum of Anthropology, 141 p.
- LÉONARD E., 1995 – *De vaches et d'hirondelles. Grands éleveurs et paysans saisonniers au Mexique*. Paris, Orstom, 328 p.
- LIN J. Y., NUGENT J., 1995 – « Institutions and Economic Development ». In Behrman J., Srinivasan T. N. (eds.) : *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, Elsevier Science : 2301-2370.
- LIPTON M., 1968 – The Theory of the Optimizing Peasant. *Journal of Development Studies*. 68 (4) : 327-351.
- LOCKHART J., 1992 – *The Nahuas After the Conquest. A Social and Cultural History of the Indians of Central Mexico. Sixteenth Through Eighteenth Centuries*. Stanford, Stanford University Press, 650 p.
- LUCAS R., 1979 – Sharing, Monitoring, and Incentives: Marshallian Misallocation Reassessed. *Journal of Political Economy*. 87 : 501-521.
- M**ACKINLAY H., 1991 – « La política de reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional ». In Massolo A. (ed.) : *Procesos rurales y urbanos en el México actual*, México, UAM-Iztapalapa : 117-167.
- MALINOWSKI B., DE LA FUENTE J., 1957 – La economía de un sistema de mercados en México. *Acta Antropológica*, 1 (2) : 1-186.
- MALO JUVERA J., 1966 [1915] – « La miseria de los medieros ». In Gomez M. (ed.) : *La reforma agraria en las filas villistas*, México, INEHRM : 234-267.
- MARSHALL A., 1920 – *Principles of Economics*. Philadelphia, Porcupine Press, 731 p.
- MARTÍNEZ GRACIDA M., 1883 – *Colección de cuadros sinópticos de los pueblos, haciendas y ranchos del Estado Libre y Soberano de Oaxaca*. Oaxaca.
- MARTÍNEZ RÍOS J., 1964 – Análisis funcional de la guelaguetza agrícola. *Revista Mexicana de Sociología*, XXVI (1) : 113-125.
- MARX K., 1960 [1894] – *Le Capital*. Livre troisième, tome III. Paris, Éditions sociales, 322 p.
- MASTEN S., 1988 – Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 : 180-195.
- MATTHEWS R., 1986 – The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *Economic Journal*, 96 (December) : 903-910.

MAYER E., GLAVE M., 1990 – «Papas regaladas y papas regalo : rentabilidad, costos e inversión». In Chirif A., Manrique N., Quijandria B. (eds) : *Perú : El problema agrario en debate*, Sepia III Lima, Sepia : 87-120.

MCCUTCHEM McBRIDE G., 1923 – *The Land Systems of Mexico*. New York, American Geographical Society, 204 p.

McFARLAND CORREA P., 1991 – *Changing Patterns of Sharecropping Arrangements in the Municipio of Allende, State of Guanajuato, Mexico*. Thèse de doctorat, State University of New York, Anthropology, 259 p.

MÉNARD C., 1997 – *The Enforcement of Contractual Arrangements*. NIE meeting, Saint-Louis, 19-21 September 1997.

MÉNARD C., 2000 – Une nouvelle approche de l'agro-alimentaire : l'économie néo-institutionnelle. *Économie rurale*, 255-256 : 186-196.

MENDIETA y NUÑEZ L., 1937 – *El problema agrario de México*. México, Editorial Porrua, 417 p.

MENEGUS BORNEMANN M., 1994 – *Del señorío indígena a la República de Indios. El caso de Toluca, 1500-1600*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 266 p.

MENEGUS BORNEMANN M., 1995 – «Ocoyoacac - una comunidad agraria en el siglo XIX». In Menegus Bornemann M. (ed.) : *Problemas agrarios y propiedad en México, siglos XVIII y XIX*, México, El Colegio de México : 144-189.

MEYER J., 1986 – Haciendas y ranchos, peones y campesinos en el Porfiriato. Algunas falacias estadísticas. *Historia Mexicana*, 35 (3) : 477-509.

MILGROM P., NORTH D., WEINGAST B., 1990 – The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*, 2 (1) : 1-23.

MILL J. S., 1865 [1848] – *Principles of Political Economy*. New York, Appleton and Company, 616 p.

MILLARES C., MANTECÓN J., 1945 – *Indice y extractos de los protocolos del Archivo de Notarías de México*. D.F.v. I. México, Colegio de México.

MORETT J. C., 1992 – *Alternativas de modernización del Ejido*. México, Diana, 223 p.

MORIN C., 1979 – *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII*. México, Fondo de Cultura Económica, 328 p.

MORNER M., 1990 – «La hacienda hispanoamericana : Examen de las investigaciones y debates recientes». In Cárdenas E. (ed.) : *Historia económica de México*, vol. II, México, Fondo de Cultura Económica : 57-91.

MUMMERT G., 1987 – The Transformation of the Forms of Social Organization in a Mexican Ejido (1924-1981). *International Social Science Journal*, 39 (4) : 523-541.

MURRELL P., 1983 – The economics of sharing: a transaction cost analysis of contractual choice in farming. *Bell Journal of Economics*, 14 : 283-293.

NABLI M., NUGENT J., 1989 – « The New Institutional Economics and Economic Development: An Introduction ». In Nabli M., Nugent J. (eds) : *The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia*, Amsterdam, North-Holland : 3-33.

NELSON R., 1994 – « Evolutionary Theorizing about Economic Change ». In Smelser N., Swedberg R. (eds) : *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press : 108-136.

NEWBERRY D., 1975 – « The Choice of Rental Contract in Peasant Agriculture ». In Reynolds L. (ed.) : *Agriculture in Development Theory*, New Haven, Yale University Press : 109-137.

NEWBERRY D., 1977 – Risk Sharing, Sharecropping and Uncertain Labour Markets. *Review of Economic Studies*, 44 (3) : 585-594.

NEWBERRY D., STIGLITZ J., 1979 – « Sharecropping, risk sharing and the importance of imperfect information ». In Roumasset J., Boussard J.-M., Singh I. (eds) : *Risk, Uncertainty and Agricultural Development*, Laguna, Philippines, and New York, Southeast Asian Regional Center for Graduate Study and Research in Agriculture, College, Laguna, Philippines, and Agricultural Development Council : 311-339.

NICKEL H., 1988 – *Morfología social de la hacienda mexicana*. México, Fondo de Cultura Económica, 485 p.

NORTH D., 1986 – The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142 : 230-237.

NORTH D., 1990 – *Institutions. Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press, 152 p.

OLSON M., 1965 – *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Harvard University Press, 186 p.

ORLEAN A. (ed.), 1994 a – *Analyse économique des conventions*. Paris, PUF, 403 p.

ORLEAN A., 1994 b – « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions ». In Orlean A. (ed.) : *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF : 9-40.

OROZCO y BERRA M., 1960 [1880] – *Historia antigua y de la Conquista de México*. México, Editorial Porrúa, 486 p.

OSTROM E., 1990 – *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press, 280 p.

OTSUKA K., HAYAMI Y., 1988 – Theories of Share Tenancy: A Critical Survey. *Economic Development and Cultural Change*, 37 (1) : 31-68.

OTSUKA K., CHUMA H., HAYAMI Y., 1992 – Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts. *Journal of Economic Literature*, 30 (December) : 1965-2018.

PANT C., 1983 – Tenancy and Family Resources. A Model and Some Empirical Analysis. *Journal of Development Economics*. 12 : 27-39.

PEPIN LEHALLEUR M., NAVARRO H., SANTIBAÑEZ J., CEBADA C., 1993 – « Mante, Tamaulipas : una región en movimiento ». In Navarro H., Colin J.-Ph., Milleville P. (eds) : *Sistemas de producción y desarrollo agrícola*, México, Orstom/CP/Conacyt : 137-145.

PÉREZ AVILES R., 1995 – « Mercado de tierras en el valle de Atlixco, Puebla ». In : *Mercado de Tierras en México*, Rome, FAO : 67-107.

PÉREZ LÓPEZ P., CAÑEZ DE LA FUENTE G., 1997 – *Los ejidatarios ganaderos de Sonora : Historia e incertidumbres*. Ponencia para la reunión de la Latin American Studies Association, Guadalajara, 17-19 de Abril de 1997.

PIÑON JIMENEZ G., 1982 – « San Bartolomé Quialana: ¿Comunidad campesina o localidad de jornaleros agrícolas ? ». In Benítez Zenteno R. (ed.) : *Sociedad y política en Oaxaca. 1980*, Oaxaca, Universidad Autónoma Benito Juárez : 3-31.

PLATTEAU J.-P., 1992 – *Land Reform and Structural Adjustment in Sub-Saharan Africa: Controversies and Guidelines*. Rome, FAO Economic and Social Development Paper 107.

PLATTEAU J.-P., 1994 – Behind the Market Stage Where Real Societies Exist - Part I : The Role of Public and Private Order Institutions. *Journal of Development Studies*. 30 (3) : 533-577.

PREM H., 1988 – *Milpa y hacienda. Tenencia de la tierra indígena y española en la cuenca del Alto Atoyac, Puebla, México (1520-1650)*. México, Fondo de Cultura Económica, 321 p.

Presidencia de la República, 1991 – Iniciativa para la reforma del regimen ejidal : Artículo 27 de la constitución mexicana. *Anuario Indigenista*. 30 : 155-184.

PROAÑO M., 1994 – *Dinámica organizacional y cambio técnico en los sistemas de producción de la agricultura de temporal. Caso de La Soledad, Tlaxcala, México*. Tesis de maestría, Colegio de Postgraduados, 114 p.

Procuraduría Agraria, 1998 – *Los tratos agrarios en ejidos certificados*. México, Procuraduría Agraria.

QUIBRIA M. G., 1992 – Non-Traded Inputs and Sharecropping. *Bangladesh Development Studies*. 20 (4) : 89-101.

QUIBRIA M. G., RASHID S., 1984 – The Puzzle of Sharecropping: A Survey of Theories. *World Development*. 12 (2) : 103-114.

RAMÍREZ RANCAÑO M., 1990 – *El sistema de hacienda en Tlaxcala*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 292 p.

RAO H., 1971 – Uncertainty, Entrepreneurship, and Sharecropping in India. *Journal of Political Economy*. 79 : 3.

RAO J. M., 1986 – Agriculture in Recent Development Theory. *Journal of Development Economics*, 22 : 41-86.

RAO J., 1987 – Productivity and Distribution Under Cropsharing Tenancy. *World Development*, 15 (9) : 1163-1178.

REID J., 1976 – Sharecropping and Agricultural Uncertainty. *Economic Development and Cultural Change*, 24 (3) : 549-576.

REID J., 1977 – The Theory of Share Tenancy Revisited - Again. *Journal of Political Economy*, 85 : 403-407.

REINA L.(ed.), 1988 a – *Historia de la cuestión agraria mexicana. Estado de Oaxaca, I. Prehispánico - 1924*. México, Juan Pablos Editor, S.A., 444 p.

REINA L., 1988 b – «De las reformas borbónicas a las leyes de reforma». In Reina L. (ed.) : *Historia de la cuestión agraria mexicana. Estado de Oaxaca, I. Prehispánico - 1924*, México, Juan Pablos Editor, S.A. : 181-267.

RIVERA MARÍN de ITURBE G., 1983 – *La propiedad territorial en México. 1301-1810*. México, Siglo XXI, 357 p.

ROMERO FRIZZI M. de los A., 1988 – «Época colonial (1519-1785)». In Reina L. (ed.) : *Historia de la cuestión agraria mexicana. Estado de Oaxaca, I. Prehispánico-1924*, México, Juan Pablos Editor : 107-178.

ROSS S., 1973 – The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *American Economic Review*, 63 (2) : 134-139.

ROUMASSET J., UY M., 1987 – Agency Costs and the Agricultural Firm. *Land Economics*, 63 (3) : 290-302.

ROUVEROUX P., n.d. (environ 1933). *Le métayage. Ce qu'il faut en savoir*. Paris, Librairie agricole de la Maison rustique, 309 p.

RUIZ CERVANTES F. J., 1988 – «De la bola a los primeros repartos». In Reina L. (ed.) : *Historia de la cuestión agraria mexicana. Estado de Oaxaca, I. Prehispánico - 1924*, México, Juan Pablos Editor, S.A. : 331-423.

RUTTAN V., HAYAMI Y., 1984 – Towards a Theory of Induced Institutional Innovation. *Journal of Development Studies*, 20 (4) : 203-223.

SADOULET E., FUKUI S., DE JANVRY A., 1994 – Efficient Share Tenancy Contracts under Risk: The Case of Two Rice-Growing Villages in Thailand. *Journal of Development Economics*, 45 (2) : 225-243.

SADOULET E., DE JANVRY A., FUKUI S., 1997 – The Meaning of Kinship in Sharecropping Contracts. *American Journal of Agricultural Economics*, 79 (May) : 394-406.

SCHELLING T. C., 1960 – *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Harvard University Press, 309 p.

SCHICKELE R., 1941 – Effects of Tenure Systems on Agricultural Efficiency. *Journal of Farm Economics*, 23 : 185-207.

SCHMID A., 1987 – *Property, Power, and Public Choice. An Inquiry into Law and Economics*. 2d ed. New York, Praeger, 332 p.

SEMO E., 1988 – « Hacendados, campesinos y rancheros ». In García de León A., Semo E., Gamboa Ramírez R. (eds) : *Historia de la cuestión agraria mexicana. Vol. 1. El siglo de la hacienda. 1800-1900*. México, Siglo XXI/CEHAM : 86-164.

SEMO E., 1990 – « La hacienda mexicana y la transición del feudalismo al capitalismo ». In Cárdenas E. (ed.) : *Historia económica de México. vol. II*, México, Fondo de Cultura Económica : 92-106.

SÉRÉS C., 1993 – *Dynamique de systèmes agraires du Tamaulipas dans le contexte de la nouvelle politique agricole mexicaine*. Mémoire de DESS, IEDES, Paris, 147 p.

SHARMA N., DRÉZE J., 1996 – Sharecropping in a North Indian Village. *Journal of Development Studies*. 33 (1) : 1-39.

SHETTY S., 1988 – Limited Liability, Wealth Differences and Tenancy Contracts in Agrarian Economies. *Journal of Development Economics*. 29 : 1-22.

SIMON H., 1986 a – Rationality in Psychology and Economics. *Journal of Business*. 59 (4) : S209-S224.

SIMON H., 1986 b – The Failure of Armchair Economics. *Challenge*, Nov-Dec : 18-25.

SINGH N., 1989 – « Theories of Sharecropping ». In Bardhan P. (ed.) : *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford, Clarendon Press : 33-71.

SIMONDE DE SISONDI J. C. L., 1991 [1819] – *New Principles of Political Economy*. New Brunswick/London, Transaction Publishers, 658 p.

SMITH A., 1991 [1776] – *La richesse des nations* (Tome 1). Paris, Flammarion, 544 p.

SMITH V., 1989 – Theory, Experiment and Economics. *Journal of Economic Perspectives*. 3 (1) : 151-169.

SOUSTELLE J., 1956 – *La vida cotidiana de los Aztecas en visperas de la Conquista*. México, Fondo de Cultura Económica, 283 p.

SPILLMAN W., 1919 – The Agricultural Ladder. *American Economic Review*. 9 : 170-179.

STIGLITZ J., 1974 – Incentives and Risk Sharing in Sharecropping. *Review of Economic Studies*. 41 (2) : 219-255.

STIGLITZ J., 1986 – The New Development Economics. *World Development*. 14 (2) : 257-265.

STIGLITZ J., 1987 – « Sharecropping ». In Eatwell J., Milgate M., Newman N. (eds) : *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London, MacMillan : 320-323.

STOLMAKER C., 1973 – *Cultural, Social and Economic Change in Santa Maria Atzompa*. Thèse de doctorat, University of California, Los Angeles, 393 p.

TAYLOR W., 1972 – *Landlords and Peasants in Colonial Oaxaca*. Stanford, Stanford University Press, 287 p.

TÉLLEZ KUENZLER L., 1994 – *La modernización del sector agropecuario y forestal*. México, Fondo de Cultura Económica, 272 p.

THALER R., 1991 – *Quasi Rational Economics*. New York, Rusell Sage Fondation, 367 p.

TURGOT A. R. J., 1970 [1766, 1770] – « Réflexions sur la formation et la distribution des richesses ». In Turgot A. J. R. (ed.) : *Écrits économiques*, Paris, Calmann-Levy : 121-188.

TURKENIK C., 1975 – *Agricultural Production Strategies in a Mexican Peasant Community*. Thèse de doctorat, University of California, Los Angeles, 417 p.

TVERSKY A., KAHNEMAN D., 1974 – Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185 (September) : 1124-1131.

TVERSKY A., KAHNEMAN D., 1981 – The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. 211 (January) : 453-458.

VANBERG V., 1993 – « Rational Choice, Rule-Following and Institutions: An Evolutionary Perspective ». In Maki U., Gustafsson B., Knudsen C. (eds) : *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York, Routledge : 171-200.

VANBERG V., 1994 – *Rules and Choice in Economics*. London and New York, Routledge, 310 p.

VAN YOUNG E., 1989 a – *La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII. La economía rural de la región de Guadalajara. 1675-1820*. México, Fondo de Cultura Económica, 392 p.

VAN YOUNG E., 1989 b – « La historia rural de México desde Chevalier : Historiografía de la hacienda colonial ». In Cárdenas E. (ed.) : *Historia económica de México*, vol. I, México, Fondo de Cultura Económica : 376-438.

VARGAS G., 1912 – *Iniciativa de ley sobre mejoramiento de la situación actual de los peones y medieros de las haciendas*. México, Imprenta de la Cámara de Diputados.

VÁSQUEZ HERNÁNDEZ H., 1982 – « Migración zapoteca. Algunos aspectos económicos, demográficos y culturales ». In Benitez Zenteno R. (ed.) : *Sociedad y política en Oaxaca, 1980*, Oaxaca, Universidad Autónoma Benito Juárez : 167-183.

VÁSQUEZ GARCÍA E., COLIN J.-Ph., 1997 – *Formas de aprovechamiento de la tierra en dos ejidos de Altamira, Tamaulipas*. Documento de trabajo 7E, proyecto de investigación « Dinámicas organizacionales en el Agro mexicano. Cambio técnico y tenencia de la tierra », Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, Texcoco.

- W**ARMAN A., 1976 – *Y venimos a contradecir*. México, SEP y CIESAS, 351 p.
- W**ECKMANN L., 1994 – *La herencia medieval de México*. México, Fondo de Cultura Económica, 680 p.
- W**ILLIAMSON O., 1985 – *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press, 450 p.
- W**INSTON G., 1988 – « The Time-Shape of Transactions: Relational Exchange, Repetition and Honesty ». In Maital S. (ed.) : *Applied Behavioural Economics*, vol. II, New York, New York University Press : 593-609.
- Y**OUNG A., 1793 [1792] – *Voyage en France pendant les années 1787-1788-1789 et 1790*, Tome 3. Paris, Buisson.

Annexes

Annexe 1 Données complémentaires sur le métayage à travers l'histoire mexicaine

Autres sources bibliographiques consultées

Les références suivantes complètent celles citées dans le texte au chapitre II :

- sur les temps précortésiens : CARRASCO et BRODA (1976), CASO (1954), CLAVIJERO (1987 [1780]), GONZALEZ DE COSSIO (1957), KIRCHHOFF (1954-55), MENDIETA y NUÑEZ (1937), OROZCO y BERRA (1960 [1880]), PREM (1988), McCUTCHEN McBRIDE (1923).
- sur le temps des haciendas : (a) recherches historiques traitant de l'hacienda et son organisation : BOORSTEIN COUTURIER (1976), BRADING (1977), CASSIDY (1990), CHEVALIER (1956), GARCIA UGARTE (1992), GIBSON (1967), MORIN (1979), NICKEL (1988, chap. II et III), TAYLOR (1972), VAN YOUNG (1989 a), WARMAN (1976) ; (b) synthèses : FLORESCANO (1976), MORNER (1990), NICKEL (1988, chap. I), SEMO (1988, 1990), VAN YOUNG (1989 b) ; (c) analyses thématiques, traitant en particulier du travail dans les haciendas : BAUER (1979), BAZANT (1973, 1974, 1977), BELTRÁN (1989), KATZ (1980) ; (d) analyses plus générales du secteur agricole : BELLINGERI et SÁNCHEZ (1980 a, b), Colegio de México (1994, vol. I et II).
- sur l'interprétation du métayage dans le cadre de l'hacienda. « Défaillances » du marché du travail : BARTRA (1974), BELLINGERI et SÁNCHEZ (1980 a), LEAL (1984), MORIN (1979), WARMAN (1976). Contraintes de financement : BELLINGERI et SÁNCHEZ (1980 a), BRADING (1978), MORIN (1979), NICKEL (1988). Non-rentabilité

- ou risque de l'exploitation en faire-valoir direct : AGUIRRE BELTRAN et POZAS (1954), GLEDHILL (1991), LÉONARD (1995), MEYER (1986), NICKEL (1988). Supervision du travail et maintien de droits sur la terre : ESPIN et LEONARDO (1978), MCFARLAND (1991).
- sur l'interprétation du métayage à l'époque de la Réforme agraire. Contrainte en travail : ADELSKI (1987), Centro de Investigaciones Agrarias (1970), DEWALT *et al.* (1994), DISKIN (1967), FINKLER (1978), GARCIA-BARRIOS et GARCIA-BARRIOS (1992), GLEDHILL (1991), MCFARLAND (1991), MORETT (1992), MUMMERT (1987), PÉREZ AVILÉS (1995), STOLMAKER (1973). Manque de moyens de production : ALANIS PATIÑO *et al.* (1951), BARBOSA et MATURANA (1972), BARTRA (1974), Centro de Investigaciones Agrarias (1970), FINKLER (1978), GLEDHILL (1991), GRANSKOG (1974), LÉONARD (1995), MORETT (1992), PÉREZ AVILÉS (1995), STOLMAKER (1973), TURKENIK (1975). Alternative plus intéressante économiquement que le faire-valoir direct : Centro de Investigaciones Agrarias (1970), FERNÁNDEZ y FERNÁNDEZ (1979), MORETT (1992). Aversion au risque de production : ALANIS PATIÑO *et al.* (1951), BARBOSA et MATURANA (1972), MORETT (1992), STOLMAKER (1973).

La diffusion du métayage à l'époque de l'hacienda

Dans le nord, le métayage est mentionné dans le Sonora et la Comarca Lagunera (entre Coahuila et Durango) sous le Porfiriato, pour la production de coton (BELLINGERI et SÁNCHEZ, 1980 b ; KATZ, 1980), à Durango, à la même époque, pour celle du maïs (O'Hea *in* KATZ, 1980), ou encore à San Luis Potosí, sur l'hacienda de Bocas, pour la période 1850-1900 (BAZANT, 1973, 1974, 1977).

Dans le centre-ouest, VAN YOUNG (1989 a) mentionne le métayage dans la région de Guadalajara à la fin du XVIII^e siècle, en particulier pour la production de maïs (celle du blé restant essentiellement contrôlée par les *hacendados* en faire-valoir direct). KAERGER (1986 [1901]) l'évoque en termes généraux comme une pratique courante à la fin du XIX^e, pour la production de maïs dans les grandes haciendas du Jalisco. ESPIN et LEONARDO (1978), s'intéressant aux Altos du Jalisco au début du XX^e siècle, en font état de façon plus précise, dans les haciendas d'El Alamo, de San José de Ajojúcar et de Cañada Grande. Dans le Michoacán, le métayage aurait été fréquent à la fin du XVIII^e (MORIN, 1979). Il est décrit de façon précise par LÉONARD (1995), qui en propose une analyse dynamique allant du XVIII^e siècle à la Réforme agraire. BARBOSA et MATURANA (1972) y font également référence, dans le cas de l'hacienda de Nueva Italia, dans les années 1920. Toujours dans le Michoacán, GLEDHILL (1991) évoque la présence de plusieurs milliers de métayers dans l'hacienda Guaracha, en 1910.

Dans le centre, sous le Porfiriato, le métayage était répandu dans les États de Guanajuato et Querétaro, d'après KAERGER (1986 [1901]), MALO JUVERA (1966 [1915]) et BRADING (1977, 1978). KATZ (1980) cite un rapport consulaire américain de 1886, selon lequel le métayage avait été relevé dans 18 des 25 localités du centre du pays retenues pour l'étude. Au début du XIX^e, ce système aurait été courant dans les haciendas des vallées de Querétaro (GARCÍA UGARTE, 1992) et plus généralement du Bajío (BRADING, 1978). MCFARLAND (1991) en propose une

étude quantitative détaillée pour le *municipio* d'Allende (Guanajuato), à la veille de la Réforme agraire. Pour l'Hidalgo, on dispose de la monographie de l'hacienda de Hueyapan réalisée par BOORSTEIN COUTURIER (1976). Sur l'Altiplano de Puebla et de Tlaxcala, NICKEL (1988) évoque de façon allusive les métayers, tant pour le XVIII^e siècle que pour le XIX^e. Pour la même région, BUVE (1984) indique que le métayage est couramment pratiqué pendant la période prérévolutionnaire, en particulier dans les haciendas de la vallée du haut Atoyac (Puebla) et du sud-est de l'État de Tlaxcala. LEAL et MENEGUS BORNEMANN (1995) le mentionnent également dans le cas des haciendas de Tlaxcala au début du XX^e siècle. Dans le Morelos, WARMAN (1976) signale que le métayage était pratiqué dès 1617 dans le cadre des haciendas sucrières, pour la production « périphérique » de maïs.

Plus à l'est, on trouve une brève mention du métayage dans le Veracruz à la fin du XIX^e, pour la production de tabac (KAERGER, 1986 [1901]). Enfin, au sud, de nombreux travaux font référence, de façon plus ou moins détaillée, au métayage dans l'État de Oaxaca, tant à l'époque coloniale (TAYLOR, 1972) que durant la période allant de l'indépendance à la Réforme agraire (ARELLANES, 1988 ; CASSIDY, 1990 ; KAERGER, 1986 [1901] ; REINA, 1988 b ; RUIZ CERVANTES, 1988).

Au sein des communautés indigènes, le métayage est mentionné par TAYLOR (1972) pour les vallées centrales de Oaxaca, dès le XVI^e siècle. GIBSON (1967) en fait état, au profit de *principales* de Tenochtitlán, en 1619. MENEGUS BORNEMANN (1995) mentionne la culture *a medias* entre membres de la communauté d'Ocoyoacac (État de Mexico) dans la seconde moitié du XIX^e siècle.

Les informations concernant les *ranchos* sont également rares mais laissent deviner la diffusion du métayage (dans ce contexte, on désigne par *ranchos* des exploitations de nature familiale, associant élevage et agriculture, tournées vers le marché et gérées directement par leur propriétaire) : l'étude de McFarland sur l'Hidalgo a déjà été évoquée ; ESPIN et LEONARDO (1978) y font référence pour les Altos de Jalisco au début du XX^e siècle, BUVE (1984) pour Tlaxcala à la fin du XIX^e. SEMO (1988) évoque les *rancheros* de Pisaflores (Hidalgo et San Luis Potosí), producteurs de café et de canne à sucre, qui garantissaient leur approvisionnement en maïs et fourrage en faisant appel à des *medieros*. MALO JUVERA (1966 [1915]) prend au tournant du siècle un *rancho* en location dans le nord de l'État de Guanajuato, qu'il exploite en faisant appel à des métayers. L'analyse la plus fine du métayage dans le cadre des *ranchos* est sans conteste celle de COCHET (1993), dans le cas de la Sierra de Coalcomán (Michoacán) au début du XX^e siècle.

Le métayage à l'époque de la Réforme agraire

Le métayage apparaît, dans le cas des *ejidos*, à travers certaines enquêtes à large couverture ; dans la mesure où ces enquêtes ont été réalisées avant la légalisation du faire-valoir indirect sur les terres du secteur social, leurs résultats peuvent être considérés comme des estimations *a minima*. Selon une étude réalisée auprès des autorités de 500 *ejidos*, le métayage serait pratiqué sous des formes variables dans près de 41 % d'entre eux, le plus souvent entre ejidataires

et essentiellement pour la culture du maïs (MORETT, 1992). DEWALT *et al.* (1994) arrivent à un résultat similaire (métayage pratiqué dans près d'un *ejido* sur deux) à partir de l'examen de 48 études de cas.

Le métayage est plus souvent mentionné dans des études réalisées à une échelle locale. Le Centro de Investigaciones Agrarias, dans un travail réalisé en 1970, y fait référence dans le Bajío, sous la forme de contrats à la moitié, au tiers, au quart, au sixième (voir également ALANIS PATIÑO *et al.*, 1951), ou encore dans le cas plus spécifique de l'étude de Santiago Tlatotepec (Guerrero). Plusieurs travaux concernent des *ejidos* du Michoacán. BARBOSA et MATURANA (1972) signalent qu'en 1957-1958, 45 % des ejidataires de Nueva Italia cèdent leur parcelle en faire-valoir indirect (métayage et location). GLEDHILL (1991) montre, dans une étude détaillée, comment le faire-valoir indirect se développe dans l'*ejido* Emiliano Zapata dès les années 1940, sous la forme de locations mais aussi de contrats au quart du produit. E. LÉONARD (1995) décrit les contrats pour la culture *a medias* du sésame dans des *ejidos* des Terres Chaudes, dans les années 1940. Plus récemment, MUMMERT (1987) le mentionne dans l'*ejido* de Naranja. Dans la zone irriguée de la vallée de Mezquital (Hidalgo), près de 40 % des ménages sont concernés (FINKLER, 1978). McFARLAND (1991) le décrit dans les *ejidos* du *municipio* d'Allende (Guanajuato). Beaucoup plus au nord, des contrats à la moitié et au cinquième sont pratiqués dans l'*ejido* Paloma Blanca, dans le Sinaloa (ADELSKI, 1987).

Toujours dans le secteur social, le métayage est également rencontré dans les communautés indigènes. GARCIA-BARRIOS et GARCIA-BARRIOS (1992) y font référence dans une communauté mixtèque, où en 1984-1985, 43 % de la production de maïs provenait de parcelles empruntées ou travaillées *a medias*. Une recherche bibliographique conduite plus spécifiquement sur les communautés des vallées centrales de Oaxaca fait également bien ressortir sa fréquence (CORONEL ORTIZ, 1992 ; DENNIS, 1976 ; DISKIN, 1967 ; GRANSKOG, 1974 ; MALINOWSKI et DE LA FUENTE, 1957 ; STOLMAKER, 1973 ; TURKENIK, 1975).

Enfin, dans le secteur de la propriété privée, COCHET (1993) et LÉONARD (1995) décrivent le métayage dans les *ranchos* des Terres Chaudes du Michoacán, dans les années 1950 ; il aurait ensuite régressé, sans disparaître complètement. ESPIN et LEONARDO (1978) le considèrent comme une pratique traditionnelle dans les Altos de Jalisco, et McFARLAND (1991) en retrace l'historique depuis le temps des haciendas, pour le *municipio* d'Allende (Guanajuato).

Annexe 2

Références à des contrats de métayage dans l'histoire du Mexique

Époque	Apport tenancier	Apport propriétaire	% P-% M	Région	Sources
xviii ^e	Tm + ca	A, Av	1/2 P-1/2 M	Michoacán	LÉONARD (1995)
1799	Tm + ca	A, S, Av	1/2 P-1/2 M	Guanajuato	MORIN (1979)
1875	Tm + ca (50 % r)	A, 50 % r	3/5 P-2/5 M	San Luis Potosi	BAZANT (1977)
1875	A, Tm + ca (50 % r)	50 % r	1/2 P-1/2 M	San Luis Potosi	BAZANT (1977)
fin xix ^e	Tm + ca (50 % r)	A, S, Av, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Jalisco	KAERGER (1901)
fin xix ^e	Tm + ca (50 % r)	A, S, Av, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Guanajuato	KAERGER (1901)
fin xix ^e	Tm + ca, A	uniquement la terre	1/2 P-1/2 M	Guanajuato	KAERGER (1901)
fin xix ^e	Tm + ca	A	3/5 P-2/5 M	Guanajuato	KAERGER (1901)
fin xix ^e	A, Tm + ca (50 % r), F	50 % r	1/2 P-1/2 M	Oaxaca	KAERGER (1901)
fin xix ^e	Tm + ca, A, S	uniquement la terre	1/3 P-2/3 M	Laguna (Cohauila/Durango)	KAERGER (1901)
fin xix ^e	Tm + ca	A, S	1/2 P-1/2 M	Laguna (Cohauila/Durango)	KAERGER (1901)
début xx ^e	Tm + ca (50 % r)	A, S, Av, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Michoacán	COCHET (1993)
début xx ^e	Tm + ca	A, S	1/3 P-2/3 M	Sonora	KATZ (1980)
début xx ^e	Tm + ca, A, S	uniquement la terre	1/4 P-3/4 M	Sonora	KATZ (1980)
début xx ^e	Tm + ca, A, F	S, Av	1/2 P-1/2 M	Jalisco	ESPIN et LEONARDO (1978)
début xx ^e	Tm + ca, A	S, Av	1/3 P-2/3 M	Jalisco	ESPIN et LEONARDO (1978)
début xx ^e	Tm + ca, S	A	1/3 P-2/3 M	Durango	O'Hea in KATZ (1980)
début xx ^e	Tm + ca	A, S, I	1/2 P-1/2 M	Durango	O'Hea in KATZ (1980)
début xx ^e	Tm + ca (50 % r)	A, Av, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Zone centrale	VARGAS (1912)
1908	A, S, Tm + ca (50 % r)	50 % r	1/2 P-1/2 M	Hidalgo	BOORSTEIN COUTURIER (1976)
1910	Tm + ca (50 % r)	A, S, Av, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Michoacán	GLEDHILL (1991)
1910	Tm + ca, A	terre + ?	1/3 P-2/3 M	Guanajuato	BRADING (1978)
1910	Tm + ca	A + ?	1/2 P-1/2 M	Guanajuato	BRADING (1978)
1920	Tm + ca	A, S	?	Michoacán	BARBOSA et MATURANA (1972)
Jusque années 1930	Tm + ca	A, Av	1/2P-1/2M	Michoacán	LÉONARD (1995)
1930	Tm + ca (50 % r), variable	50 % r, variable	selon apports	Hidalgo	McFARLAND (1991)

Tableau 2.1 –
Description schématique
des arrangements
jusqu'à la Réforme agraire.

Culture : maïs (sinon, précisé);
% P-% M : pourcentage de la production revenant
respectivement au propriétaire et au métayer;
A : attelage; Tm + ca : travail manuel et en culture attelée;
50 % r : travail ou frais de récolte partagés par moitié;
S : semences; Av : avances en maïs ou argent;
F : *faena* (corvée non rémunérée); I : eau d'irrigation.

<i>Époque</i>	<i>Apport tenancier</i>	<i>Apport propriétaire</i>	<i>% P-% M</i>	<i>Région</i>	<i>Sources</i>
années 1935-45	A, Av, S, 50 % r	Tm + ca (50 % r)	1/2 P-1/2 M	Michoacán	LÉONARD (1995)
années 1950	Tm + ca (50 % r), H, 50 % E	A, S, Av, 50 % r, 50 % E	1/2 P-1/2 M	Michoacán	COCHET (1993)
années 1950	tout	uniquement la terre	1/4 P-3/4 M	Michoacán	GLEDHILL (1991)
années 1960	tout	uniquement la terre	1/4 P-3/4 M	Bajío	CIA (1970)
années 1960	tout	uniquement la terre	1/3 P-2/3 M	Guerrero	CIA (1970)
années 1960	Tm + ca, A	S	1/2 P-1/2 M	Oaxaca	GRANSKOG (1974)
années 1960	A, Tca	S, Tm	1/2 P-1/2 M	Oaxaca	STOLMAKER (1973)
années 1960	A, Tm + ca (50 % r)	S, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Michoacán	BELSHAW (1967)
années 1970	Av, variable	variable	selon apports	Hidalgo	FINKLER (1978)
années 1970	Tm + ca, 50 % (E + T)	A, S, Av, 50 % (E + T)	1/2 P-1/2 M	Jalisco	ESPÍN ET LEONARDO (1978)
années 1970	Tm + ca (50 % r)	S, 50 % r	1/2 P-1/2 M	Oaxaca	TURKENIK (1975)
années 1970	tout	uniquement la terre	1/4 P-3/4 M	Oaxaca	TURKENIK (1975)
années 1980	tout	uniquement la terre	30 % P-70 % M	Guanajuato	McFARLAND (1991)
années 1980	Tm + ca	A,S, parfois E	1/2 P-1/2 M	Michoacán	MUMMERT (1987)

Culture : maïs (sinon, précisé);
 % P-% M : pourcentage de la production revenant
 respectivement au propriétaire et au métayer;
 A : attelage; Tca : travail en culture attelée;
 Tm + ca : travail manuel et en culture attelée;
 50 % r : travail ou frais de récolte partagés par moitié;
 S : semences; Av : avances en maïs ou argent;
 I : eau d'irrigation; E : engrais; H : herbicides; T : tracteur.

Tableau 2.2 -
 Description schématique
 des arrangements
 depuis la Réforme agraire.

Annexe 3

Données complémentaires sur la production agricole et l'arrangement *a medias* à San Lucas Quiavini

Données techno-économiques et estimation des résultats par hectare de milpa à San Lucas Quiavini (exprimés en pesos 1993)

- Besoins en travail. Avant la récolte : attelage 8 jours de travail (JT) (préparation sol, semis, désherbage, buttage), travail manuel 8 JT (semis, désherbage) ; récolte : 120 kg de maïs-grain/JT (équivalent à 10 *piscadores* – grands paniers d'épis, un panier ayant une capacité de 3 *almudes* de 4 kg chacun) ; 15 bottes de *zacate* (tiges et feuilles de maïs)/JT ; transport du maïs-grain : 1 JT, avec charrette, pour 420 kg ; transport du *zacate* (tiges et feuilles de maïs) : 1 JT pour 60 *tercios* (bottes de *zacate*). L'*almud* est une unité de volume correspondant à 4 kg de maïs-grain.
- Rendements. Lors de la campagne 1992-1993, marquée par des conditions climatiques peu favorables, le rendement moyen en maïs, pour une parcelle de seconde classe (les parcelles de première classe correspondent essentiellement aux parcelles irriguées), a été de 359 kg/ha de maïs-grain et 162 bottes de *zacate*. Pour l'estimation des résultats, on considèrera deux scénarios de rendements.

	H1 (favorable)	H2 (défavorable)
Tableau 3.1 – Maïs-grain (kg)	700	360
Les deux scénarios de rendements. <i>Zacate</i> (bottes)	250	160

La production de haricot et de courge reste faible. On a retenu un scénario unique de 20 kg de haricots et 4 kg de semences de courge par hectare.

- Coût des facteurs (1993). Journée de travail manuel 20 S/JT ; labour au tracteur 150 S/ha ; location d'un attelage 50 S/JT ; location d'une charrette 70 S/JT, avec une capacité de charge de 420 kg de maïs-grain (35 grands *piscadores*) ou de 60 bottes de *zacate*.
- Coûts de production avant récolte. Semences 25 S (16 kg maïs, 1 kg haricot, 1 kg semence de courge) ; tracteur 150 S/ha, mais non systématique, comptabilisé tous les deux ans, *i.e.* 75 S/ha/an ; attelage 400 S (8 JT) ; journaliers 160 S (8 JT). Total : 660 S.

- Coûts de récolte et de transport

	Récolte (20 \$/JT)		Transport (70 \$/JT)	
	Maïs-grain	Fourrage	Maïs-grain	Fourrage
H1	6 JT	17 JT	1,5 JT	4 JT
	23 JT = 460 \$		5,5 JT = 385 \$	
H2	3 JT	11 JT	1 JT	3 JT
	14 JT = 280 \$		4 JT = 280 \$	

Tableau 3.2 –
Coûts de récolte et
de transport (en \$/ha).

- Coût total de production par hectare de *milpa* cultivé en faire-valoir direct

	H1	H2
Avant récolte (*)	660 \$	660 \$
Récolte/transport	845 \$	560 \$
Total	1 505 \$	1 220 \$

Tableau 3.3 –
Coûts totaux de production
selon les deux scénarios
de rendements.

(*) Avec labour au tracteur tous les deux ans.

- Prix des produits (1993) : maïs-grain 0,8 \$/kg, *zacate* 2 \$/botte (le prix oscillant selon la saison entre 1 et 3 \$), haricots 3 \$/kg, graines de courge 15 \$/kg.

- Valeur de la production de *milpa* cultivée en faire-valoir direct

	H1	H2
Maïs-grain	560	300
<i>Zacate</i>	500	320
Haricot + courge	140	140
Total	1 200 \$	760 \$

Tableau 3.4 –
Valeur brute de la production
selon les deux scénarios
de rendements (\$/ha).

	H1	H2
Valeur production	1 200	760
Coût récolte/transport	845	560
Valeur de la production sur pied	355	200

Tableau 3.5 –
Valeur de la production sur pied
selon les deux scénarios
de rendements (\$/ha).

Tableau 3.6 –
 Résultat monétaire net
 selon les deux scénarios
 de rendements.

	H1	H2
Valeur production	1 200	760
Coût de production	1 505	1 220
Résultat net	- 305 \$	- 460 \$

Prise a medias : résultat par hectare de milpa et valorisation de la journée du tenancier (\$)

Tableau 3.7 –
 Valorisation de la journée
 du tenancier selon les deux
 scénarios de rendements.

NJT : nombre de journées de travail. L'indice de conversion en équivalent-journée de travail manuel (20 \$) est de 2,5 pour une journée de travail en culture attelée (valeur de marché 50 \$) et de 3,5 pour une journée de transport avec l'attelage (valeur de marché 70 \$).

(*) Après déduction du coût de location du tracteur (35 \$). Bases de calcul mentionnées supra.

	H1	H2
NJT avant récolte (100 % parcelle, équivalent travail manuel)	28	28
NJT récolte/transport (50 % parcelle, équivalent travail manuel)	21	14
NJT total (équivalent travail manuel)	49	42
Valeur brute 50 % production (\$)	600	380
Valeur nette de la production contrôlée par le tenancier(*) (\$)	565	345
Valeur implicite JT (\$)	12	8

Cession a medias : gain net du propriétaire, comparativement au faire-valoir direct avec emploi de journaliers

Tableau 3.8 –
 Calcul du gain du propriétaire
 par le contrat a medias
 (hectare de milpa, \$).

(*) Après déduction des semences apportées par le propriétaire (30 \$) et de sa participation à la location du tracteur (35 \$).

(**) [valeur de la production - coût de la récolte et du transport pour 1 ha] / 2. Bases de calcul mentionnées dans les Données techno-économiques.

	H1	H2
Économie sur les coûts de production avant la récolte (*)	595	595
Valeur sur pied à laquelle le propriétaire renonce (**)	180	100
Gain net du contrat a medias, pour le propriétaire	415	495

Du fait de la logique d'autoconsommation qui prévaut à San Lucas, le prix d'achat à la CONASUPO par le consommateur (0,8 \$/kg) – et non le prix de vente par le producteur – a été retenu comme critère de valorisation de la production dans les calculs. Si l'on se situe par contre, hypothétiquement, dans une logique de production marchande, il convient de tenir compte de la différence de qualité entre le maïs produit localement et le maïs importé vendu par la CONASLIPO. En l'absence de données relatives à San Lucas (lors des enquêtes, nous n'avons enregistré qu'une seule vente de maïs), on peut retenir comme base de valorisation le prix du maïs sur le marché de Tlacolula en 1993 (1,3 \$/kg, duquel il conviendrait de défalquer les coûts monétaires et non monétaires induits par la mise en marché, non évalués). Malgré l'augmentation qui s'ensuit de la valeur de la production, il reste préférable pour les propriétaires de céder en métayage plutôt que de travailler en faire-valoir direct en employant des manœuvres (gain net de 250 à 405 \$, selon le rendement pris en compte). Du point de vue du tenancier, le métayage reste moins avantageux qu'une activité salariée (valeur implicite de la journée de travail investie dans la parcelle prise en métayage de 10 à 15 \$).

Annexe 4

Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires à Graciano Sánchez

Travail nécessaire pour une parcelle de 10 ha (travail mécanisé, sauf précision contraire)

Soja (printemps-été) : 45,5 JT.

- Nettoyage parcelle : 1 ;
- labour : 2 ;
- 2 hersages : 2 ;
- billonnage : 1 ;
- 1/2 nivellement : 0,5 ;
- semis : 1 ;
- 2 sarclages : 2 ;
- 3 irrigations de 2 tours : 6 (manuel) ;
- désherbage (+ nettoyage canaux...) : 30 (manuel) ;
- traitement : réalisé par avion.

Maïs (automne-hiver) : 45,5 JT.

- Nettoyage parcelle : 1 ;
- 2 hersages : 2 ;
- billonnage : 1 ;
- 1/2 nivellement : 0,5 ;
- semis : 1 ;
- 2 sarclages : 2 ;
- 4 irrigations (dont présemis) : 8 (manuel) ;
- désherbage (+ divers...) : 30 (manuel) ;
- traitement : aérien.

Carthame (automne-hiver) : 24 JT.

- 1 hersage : 1 ;
- semis : 1 ;
- 2 sarclages : 2 ;
- désherbage (+ divers) : 20 (manuel).

Rendements

On a pu estimer, après examen des données de rendements obtenus pour le soja, le carthame et le maïs sur le *municipio* de Gonzalez, que la région connaît en moyenne 60 % d'années « normales », 20 % de « bonnes » années et 20 % de « mauvaises » années. Du fait des problèmes accrus que posent les fortes

pluies d'été sur les vertisols (type Miguel Hidalgo), nous avons considéré, pour évaluer les espérances de rendement, un risque plus prononcé concernant ces sols, pour le cycle printemps-été (30 % de mauvaises, 50 % de normales et 20 % de bonnes années).

Production/année		Felipe Angeles	Miguel Hidalgo
Soja	mauvaise	1,0	0,5
	normale	2,0	1,0
	bonne	2,5	1,5
Maïs	mauvaise	1,5	0,5
	normale	2,5	1,5
	bonne	3,5	2,0
Carthame	mauvaise	-	0,5
	normale	-	0,75
	bonne	-	1,2

Tableau 4.1 –
Rendement selon le type
de campagne (tonnes/ha).

Production/année		Felipe Angeles	Miguel Hidalgo
Soja	mauvaise	2	3
	normale	6	5
	bonne	2	2
Maïs	mauvaise	2	2
	normale	6	6
	bonne	2	2
Carthame	mauvaise	-	2
	normale	-	6
	bonne	-	2

Tableau 4.2 –
Fréquence des types
de campagne, sur 10 ans.

<i>Ejido</i>	Soja	Maïs	Carthame
Felipe Angeles	1,9	2,5	-
Miguel Hidalgo	0,9	1,4	0,8

Tableau 4.3 –
Espérance de rendement
(tonnes/ha).

Modes de faire-valoir à Miguel Hidalgo et Felipe Angeles

		Felipe Angeles		Miguel Hidalgo	
FVD	Groupe	1 (2 prod.)	20 ha	-	-
	Individuels	3	30 ha	1	4 ha
FVD + prise en FVI	Groupes	3 (10 prod.)	100 ha FVD + 200 ha pris en FVI (140 à FA et 60 ha dans d'autres ejidos)	1 (2 prod.)	20 ha FVD + 30 ha pris en FVI dans d'autres ejidos
	Individuel	1*	FVD : 50 ha + 10 ha pris en FVI à FA, + x ha pris dans d'autres ejidos		
Parcelles cédées en FVI	Individuels	21**	210 ha (150 à des ejidataires de FA, 60 à des tenanciers extérieurs)	20**	100 ha (tenanciers extérieurs)
Parcelles non exploitées	Individuels	4	40 ha	-	-

Tableau 4.4 – Mode de faire-valoir des terres agricoles, 1995.

(*) Producteur contrôlant 5 parcelles ;
 (**) dont parcelles scolaire et industrielle ;
 FVD : faire-valoir direct ;
 FVI : faire-valoir indirect ;
 FA : Felipe Angeles.

FVD + vaches en propriété	Individuels	3		22 ha
FVD + vaches en métayage (et éventuellement en propriété)	Groupe	1 (2 prod.)		12 ha
	Individuels	3		34 ha
FVD + prise en FVI + vaches en métayage (et éventuellement en propriété)	Groupes	3 (10 prod.)		70 ha en FVD + 18 pris en FVI dans MH + 410 pris en FVI hors MH
Parcelles cédées en FVI	Individuels	8		48 ha (18 à des ejidataires de MH, 30 à des extérieurs)

Tableau 4.5 – Mode de faire-valoir des terres en pâture, Miguel Hidalgo, 1995.

MH : Miguel Hidalgo.

<i>Ejido</i>	Ejidatarios inactifs (cession en FVI)	Ejidatarios actifs		
		Production agricole	Élevage	Élevage + location terre agricole
Felipe Angeles	23*	16	-	-
Miguel Hidalgo	8**	3***	8	10

* Dont 4 parcelles non exploitées ;
 ** location de terres labourables ou de pâtures;
 *** 1 location de pâture.

Tableau 4.6 –
 Mode de faire-valoir
 et activités productives
 au sein des *ejidos*
 (nombre d'ejidatarios)
 (1995).

Le faire-valoir indirect dans les autres ejidos enquêtés

<i>Ejido</i>	% FVI		Observations
	Superficie totale	Terres labourables	
Francisco Nicodemo	0	-	toute la superficie a été empâturée
Portes Gil	33 %	43 %	bons vertisols
Amado Garza	60 %	78 %	sols de qualité moyenne
La Victoria	3 %	32 %	90 % superficie empâturée
Manuel Parreño	63 %	89 %	-
Río Tamesi	5 %	-	très mauvais sols ; essentiellement pâtures irriguées ou pluviales
Emilio López Z.	51 %	68 %	-
Agustín Melgar	83 %	85 %	-
El Salado	69 %	69 %	-
Graciano Sánchez	76 %	98 %	-

Tableau 4.7 –
 Le faire-valoir indirect
 dans les autres *ejidos* enquêtés.

	Location	Contrats au % (*)	Prime Procampo	Total
<i>Rancheros</i>	coton 300 maraîchage 1050 céréales-oléagineux 185	-	-	1 535 (68,7 %)
Mennonites	120	135	-	255 (11,4 %)
Petits entrepreneurs agricoles	-	-	255	255 (11,4 %)
Ejidataires	-	190	-	190 (8,5 %)
Total	1 655	325	255	2 235 (100 %)

Tableau 4.8 –
 Caractérisation des tenanciers
 dans les autres *ejidos* enquêtés.

(*) % de la récolte, sauf exception.
 Si cultures non précisées : céréales-oléagineux.

Annexe 5

Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires dans la Sierra Madre orientale

Équipement disponible

	Pas de tracteur	Tracteur	Attelage	Tracteur + attelage
Pas de matériel de transport	87	2	54	3
Matériel de transport	30	7	44	12

Tableau 5.1 –
Disponibilité en équipement
(enquête sur 239 exploitations
en 1990).

Modes de faire-valoir

	Nombre d'exploitations
Uniquement FVD	94
FVD et cession en FVI	21
FVD et prise en FVI	76
FVD, prise et cession simultanées en FVI	7
Uniquement cession en FVI (pas de FVD)	21
Uniquement prise en FVI (pas de FVD)	17
Prise et cession simultanées en FVI (pas de FVD)	3
Total	239

FVD : faire-valoir direct ; FVI : faire-valoir indirect.

Tableau 5.2 –
Modes de faire-valoir pour
la production de pomme de terre
des exploitations enquêtées
en 1990.

Superficie possédée et pratiques contractuelles

	3 ha [[3-5 ha[[5-8,5 ha[[8,5 ha	Total
Exploitations prenant <i>a medias</i>	15	10	17	11	53
Exploitations cédant <i>a medias</i>	12	7	12	11	42
Total	27	17	29	22	95

Tableau 5.3 –
 Superficie possédée et culture *a medias*.

Exploitations prenant et cédant
 simultanément *a medias* exclues
 (Chi-2 : indépendance des variables).

Tous types de contrats confondus, les exploitations qui prennent en faire-valoir indirect possèdent en moyenne 7,4 ha et celles qui cèdent en faire-valoir indirect 5,7 ha (différence statistiquement non significative).

	3 ha [[3-5 ha[[5-8,5 ha[[8,5 ha	Total
Exploitations prenant en FVI	25	13	38	17	93
Exploitations cédant en FVI	12	7	12	11	42
Total	37	20	50	28	135

Tableau 5.4 –
 Superficie possédée et FVI
 pour la production de pomme de terre
 (tous contrats).

Exploitations prenant et cédant
 simultanément en FVI exclues
 (Chi-2 : indépendance des variables).

Superficie possédée par actif et culture *a medias*

	[1,5 ha	[1,5-3 ha [[3-6 ha[[6 ha	Total
Exploitations prenant <i>a medias</i>	11	19	10	13	53
Exploitations cédant <i>a medias</i>	11	14	10	7	42
Total	22	33	20	20	95

Tableau 5.5 –
 Distribution des exploitations
 prenant ou cédant *a medias* selon
 la superficie possédée par actif.

Exploitations prenant et cédant
 simultanément *a medias* exclues
 (Chi-2 : indépendance des variables).

Disponibilité en équipements et contrats a medias

	Aucun équipement	Équipement disponible	Total
Exploitations prenant a medias	23	30	53
Exploitations cédant a medias	20	22	42
Total	43	52	95

Exploitations prenant et cédant simultanément a medias exclues (Chi-2 : indépendance des variables).

Tableau 5.6 –
Distribution des exploitations prenant ou cédant a medias selon les disponibilités en équipements.

Bases de calcul des gains des acteurs selon les types de contrats (tabl. 10)

Calculs réalisés pour les contrats de location, a medias et au tiers, pour une variété de pomme de terre de couleur.

Gains du tenancier : location : (rendement marchand x prix) - (coûts de production, de récolte et de commercialisation + location) ; medias : [(rendement marchand x prix) - (coûts de production, de récolte et de commercialisation)] / 2 ; tiers : 2/3 (rendement marchand x prix) - (totalité des coûts de production avant récolte + 2/3 coûts de récolte et de commercialisation).

Gains du propriétaire : location : rente fixe (300 000 \$/ha) ; medias : [(rendement marchand x prix) - (coûts de production, de récolte et de commercialisation)] / 2 ; tiers : 1/3 (rendement marchand x prix) - 1/3 coûts de récolte et de commercialisation.

Le calcul rapporte la valeur de la production et le gain des acteurs selon le contrat.

- Coûts de production moyens par hectare (en milliers de pesos). Avant récolte : 1 945 ; récolte : 385 ; transport et commercialisation : 500. Les coûts de production avant récolte sont ici considérés comme fixes (la gamme de variation des coûts étant moindre que celle des rendements et des prix) ; les coûts de récolte sont également considérés comme fixes, une récolte plus abondante étant compensée par une plus grande facilité de ramassage des tubercules.
- La valeur de la production est obtenue sur la base d'une variation du rendement pour un prix constant du produit (400 \$/kg) (illustration de l'effet « qualité de la parcelle » sur le gain des acteurs) ; une valeur de la production identique est obtenue sur la base d'un calcul retenant le rendement moyen de 11 t/ha, et un prix du produit variable (218, 254, 290, 327, 363, 436, 545 et 727 pesos par hectare) (illustration de l'effet « valeur du produit » sur le gain des acteurs).

Annexe 6 Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires à La Soledad

Importance des différentes cultures

Culture	1993		1994		1997		1998	
	Sup. (ha)	%						
Orge	158	31	128	22	271,5	45	359	65
Maïs	131	25	214	37	118	19	52	9
Petit pois	65	13	34	6	37	6	42	8
Pomme de terre	69,5	13	103	18	116,5	19	63,5	11
Blé	52	10	72	13	28	5	14,5	3
Avoine	25	5	5	1	11	2	13	2
Fève	15	3	16,5	3	25,5	4	10	2

Tableau 6.1 –
 Évolution de l'importance
 des cultures en hectares
 et en pourcentage des superficies
 cultivées.

Rendements, prix de vente, coûts de production et résultat par hectare et par culture

Culture	Rendement (tonnes)	Prix/tonne (\$)
Maïs	2 - 3	750
Orge	2 - 4	600 - 700
Pois	4 - 5	500 - 1500
Pomme de terre	20 - 30	700 - 1200

Tableau 6.2 –
 Rendements et prix par culture
 (pesos 1993).

Tableau 6.3 –
Coûts de production par hectare
et par culture (pesos 1993).

	Maïs	Orge (2,5 t/ha)	Orge (4 t/ha)	Pois	P de T (20 t/ha)	P de T (30 t/ha)
Main-d'œuvre						
Semis	120	30	30	15	300	300
Entretien-traitements	-	60	60	15	450	450
Récolte	480	-	-	2 520	420	600
Autres	-	60	60	-	-	-
Total main-d'œuvre	600	150	150	2 550	1 170	1 350
Intrants						
Semences	20	260	260	175	3 000	3 000
Engrais	70	70	140	-	1 000	1 000
Produits phytosanitaires	-	230	410	40	1 700	1 700
Total intrants	90	560	810	215	5 700	5 700
Travail attelé et/ou motorisé						
Préparation du sol	240	240	240	120	300	300
Semis	60	60	60	60	60	60
Désherbage	240	-	-	-	180	180
Récolte	-	100	100	-	580	865
Transport parcelle-village	50	50	75	50	-	-
Transport village-point de vente	-	100	150	300	900	1 350
Total travail attelé et/ou motorisé	590	550	625	530	2 020	2 755
TOTAL	1 280	1 260	1 585	3 295	8 890	9 805

Revenus nets selon les contrats

Calcul du revenu net (RN) du propriétaire :

- location : RN = montant de la location,
- *al tercio* : RN = 1/3 (produit brut - frais de récolte et de transport),
- *a medias* : RN = 1/2 (produit brut - frais de récolte et de transport)
- frais à la charge du propriétaire.

Calcul du revenu net (RN) du tenancier :

- location : RN = (produit brut - ensemble des coûts de production et de transport) - montant de la location,
- *al tercio* : RN = 2/3 (produit brut - frais de récolte et de transport) - coûts de production avant récolte,
- *a medias* : RN = 1/2 (produit brut - frais de récolte et de transport) - (coûts de production avant récolte - frais à la charge du propriétaire).

On a retenu pour l'orge deux niveaux de rendements, ceux considérés par les ejidatarios comme des rendements moyen (2,5 t/ha) et élevé (4 t/ha). De la même manière, on a adopté deux prix de vente pour le pois, afin de prendre en compte le risque lié à la commercialisation (les bases de calcul sont fournies plus haut).

Modalités de calcul : (a) en valorisant l'ensemble des facteurs aux prix du marché ;
(b) en termes de débours monétaires, sur les bases suivantes :

- propriétaire : on considère que la main-d'œuvre familiale peut couvrir 100 % de l'ensemble du travail manuel pour le maïs et l'orge, 100 % du travail manuel pré-récolte et 50 % du travail de récolte pour le pois ; qu'il ne dispose pas de l'équipement et doit donc le louer au prix du marché ;
- tenancier : on considère que la main-d'œuvre familiale peut couvrir 100 % de l'ensemble du travail manuel pour le maïs et l'orge, 100 % du travail manuel pré-récolte et 50 % du travail de récolte pour le pois ; qu'il dispose de l'équipement ; le travail motorisé est alors valorisé au coût réel (essence, huile, frais d'entretien), estimé à la moitié du prix du marché locatif (amortissement non pris en compte).

**Revenu
du propriétaire**

	Location	Tiers	A medias
Mais (2,5 t/ha)	500 - 800	450	430
Orge (2,5 t/ha)	500 - 800	460	450
Orge (4 t/ha)	500 - 800	760	900
Pois (1,5 \$/kg)	500 - 800	1 290	1 820
Pois (0,5 \$/kg)	500 - 800	- 210	- 740

Tableau 6.4 –
Revenu du propriétaire calculé sur la base de la valorisation des facteurs aux prix du marché [pesos 1993].

	Location	Tiers	A medias
Mais (2,5 t/ha)	500 - 800	610	670
Orge (2,5 t/ha)	500 - 800	460	450
Orge (4 t/ha)	500 - 800	760	900
Pois (1,5 \$/kg)	500 - 800	1 715	2 450
Pois (0,5 \$/kg)	500 - 800	215	200

Tableau 6.5 –
Revenu du propriétaire calculé sur la base des débours monétaires [pesos 1993].

**Revenu
du tenancier**

	Location à 500 \$	Location à 800 \$	Tiers	A medias
Mais (2,5 t/ha)	- 95	- 205	145	160
Orge (2,5 t/ha)	- 135	- 435	- 35	- 80
Orge (4 t/ha)	515	215	255	120
Pois (1,5 \$/kg)	2 955	2 655	2 160	1 635
Pois (0,5 \$/kg)	- 1 545	- 1 845	- 840	- 615

Tableau 6.6 –
Revenu du tenancier calculé sur la base de la valorisation des facteurs aux prix du marché [pesos 1993].

	Location à 500 \$	Location à 800 \$	Tiers	<i>A medias</i>
Mais (2,5 t/ha)	990	690	875	685
Orge (2,5 t/ha)	290	- 10	290	160
Orge (4 t/ha)	980	680	665	380
Pois (1,5 \$/kg)	4510	4210	3240	2410
Pois (0,5 \$/kg)	10	- 290	240	160

Tableau 6.7 –
Revenu du tenancier
calculé sur la base
des débours monétaires
(pesos 1993).

Annexe 7 Contribution du propriétaire aux frais, contrats au pourcentage

Le contrat au pourcentage du résultat net à Miguel Hidalgo, marginal, n'est pas pris en compte ici. Dans le cas de San Lucas Quiavini, l'évaluation de la valeur locative de la terre est faite sur la base du seul cas de location dont nous ayons eu connaissance lors des enquêtes. Le calcul de la contribution du propriétaire au coût total est impossible dans le cas de l'élevage *a medias*, puisque le propriétaire des animaux fournit pour une durée donnée un capital animal (deux vaches adultes) pour lequel il n'existe pas de « rente locative » comparable à celle de la terre. On pourrait estimer cet apport en appliquant un taux d'intérêt à la valeur du capital animal, mais se pose alors le problème du choix du taux à retenir. Le propriétaire de la pâture qui prend les animaux *a medias* contribue à la production (valeur locative de la parcelle, frais sanitaires, irrigation de la parcelle, travail) pour une valeur variant de 785 à 935 S/ha selon les normes de valorisation du travail retenues pour le calcul. Une contribution du propriétaire des animaux à un niveau équivalent correspond à un taux d'intérêt implicite de 13 à 16 %, pour l'apport d'un capital de 6 000 S (valeur des animaux), ce qui ne semble pas excessif au regard du taux d'intérêt usuraire (de l'ordre de 5 % par mois).

	Coût de production avant la récolte	Coût de production et de récolte	Coût de production total + valeur locative	Partage de la production
Sierra Madre P de T	0 %	10 %	19 %	
Felipe Angeles soja/maïs	0 %	8 %	22 %	au quart ou au tiers
La Soledad P de T	18 %	22 %	30 %	
La Soledad P de T	28 %	40 %	46 %	
Sierra Madre P de T	40 %	43 %	48 %	
San Lucas <i>milpa</i>	5 %	30 %	51 %	à la moitié
La Soledad orge	24 %	29 %	53 %	
La Soledad pois	28 %	47 %	56 %	
La Saledad maïs	32 %	39 %	60 %	

Tableau 7.1 –
Comparaison
de la contribution
du propriétaire
aux frais de production.

Résumé

Cet ouvrage s'inscrit dans un contexte marqué par un regain d'actualité de la question foncière non seulement au Mexique, mais également à une échelle internationale. Depuis les années 1980, la question de la redéfinition des règles du jeu foncier – des « institutions agraires » – est revenue au premier plan des préoccupations tant des institutions internationales que des politiques publiques dans de nombreux pays du Sud, dans un contexte de redéfinition du rôle de l'État dans la régulation foncière, de pression foncière accrue, d'accroissement des flux migratoires, de préoccupations environnementales. Ce regain d'actualité de la question foncière dans le champ des politiques publiques va de pair avec une véritable explosion des recherches en économie institutionnelle (entendue dans une acception large).

Dans le domaine des études foncières, cette littérature explore deux grandes voies. D'une part, elle s'intéresse aux droits fonciers : question de l'accès aux biens communs et de l'appropriation privative de la ressource foncière, sécurisation des droits garantissant cette appropriation (législation foncière, programmes d'immatriculation des terres et de délivrance de titres fonciers), relations entre les conditions de l'appropriation foncière et l'efficacité dans l'allocation des facteurs de production. D'autre part, cette littérature s'intéresse à la gestion de la ressource foncière à travers des dispositifs contractuels, en s'interrogeant sur la logique de ces arrangements institutionnels et sur leur impact en termes d'efficacité productive. La question du métayage occupe alors une place centrale, du fait de son importance empirique dans les pays du Sud, mais aussi comme arrangement institutionnel particulièrement intéressant d'un point de vue théorique. Le foisonnement théorique de ces dernières décennies n'a toutefois pas toujours été accompagné par un investissement empirique parallèle. Lors du colloque fondateur de l'*International Society for New Institutional Economics* (1997, Saint Louis, Missouri), les lauréats du prix Nobel d'économie Ronald Coase et Douglas North ont ainsi ardemment appelé au développement de recherches institutionnelles empiriques – et en particulier de recherches s'appuyant sur des études de cas – dans les pays du Sud.

Cet ouvrage propose une telle contribution, à travers une analyse des pratiques contractuelles agraires dans le contexte mexicain. La recherche économique sur les contrats agraires porte essentiellement sur la question de l'efficacité productive des différents arrangements contractuels. Elle a délaissé, dans une bonne mesure, l'analyse des déterminants des choix des modes de faire-valoir (faire-valoir direct *versus* faire-valoir indirect), des choix des contrats, de leur diversité locale. Les analyses présentées dans l'ouvrage traitent précisément de ces questions, à travers une approche micro-analytique comparée, en offrant une interprétation de la logique des choix contractuels, dans la perspective des acteurs concernés. La démarche retenue associe les apports théoriques de l'économie des contrats, qu'elle utilise comme « intuitions de recherche », à un positionnement méthodologique économiquement plus hétérodoxe, avec la production de modèles explicatifs partiels, contextualisés, un « rapport au terrain » constitutif de la pratique de recherche et une approche compréhensive.

Le premier chapitre présente une revue des théories économiques des contrats agraires, depuis les écrits classiques jusqu'aux travaux actuels conduits dans la ligne de la théorie de l'agence et de la théorie des coûts de transaction, et explicite les orientations de recherche qui ont guidé l'étude. Le second chapitre propose une revue historique des pratiques contractuelles agraires au Mexique et en particulier du métayage, défini de façon générique comme tout arrangement agraire conduisant au partage de la production entre un propriétaire et un tenancier. Les chroniques espagnoles du *xvi^e* siècle montrent que la société aztèque connaissait de véritables relations de tenure, que l'on peut distinguer du prélèvement du tribut. Par la suite, le métayage s'intègre dans le cadre du « système-hacienda », sous des conditions et avec une importance variables selon le contexte économique et démographique du moment. Dans l'optique des haciendas, la logique du métayage, comme mode de faire-valoir alternatif au faire-valoir direct et à la location, est à rechercher dans les défaillances du marché du travail, les contraintes de financement, la faible rentabilité et/ou le risque d'une production en faire-valoir direct. Face à une hacienda en situation d'accaparement foncier, le métayer est, de fait, un pseudo-*peón*. La Réforme agraire conduit ensuite, entre le début du *xx^e* siècle et les années 1990, à la redistribution de près de 100 millions d'hectares à environ 3 millions de bénéficiaires. Jusqu'en 1992, les bénéficiaires des dotations foncières (*ejidatarios*) disposaient d'un simple droit d'usage transmissible par héritage, la législation agraire excluant toute régulation foncière marchande (vente, faire-valoir indirect, mise en gage) sur les terres redistribuées. La Réforme agraire, en redistribuant les cartes du jeu foncier, conduit à un changement radical de perspective relativement à la question des pratiques contractuelles. Une fois l'hacienda disparue et les terres redistribuées, l'*ejidatario* (pouvant être un ancien métayer, au moment des dotations initiales), dorénavant en possession de terre, se retrouve parfois sans moyens pour la mettre en valeur et la cède alors en faire-valoir indirect, même si cette cession est illégale. La relation entre le propriétaire et le métayer tend alors à s'inverser, avec un métayer en position économique plus favorable que l'*ejidatario*. Enfin, en 1992, une modification fondamentale de la législation agraire autorise le faire-valoir indirect sur les terres *ejidales*.

Cette revue de la littérature mexicaniste conduit à prendre conscience des nombreuses zones d'ombre qui demeurent, y compris relativement aux pratiques contractuelles antérieures à la réforme de 1992. La nécessité d'investigations empiriques est particulièrement flagrante si l'objectif est de dépasser une analyse générale en termes de faire-valoir indirect, pour explorer les différents types d'arrangements institutionnels alternatifs possibles, leurs dynamiques et les logiques d'acteurs qui les sous-tendent. Les quatre chapitres qui suivent présentent dans cette perspective, de façon détaillée, les résultats des études conduites, à une échelle locale, dans des environnements agro-écologiques et socio-économiques différenciés :

- une communauté zapotèque des vallées centrales de l'État de Oaxaca, avec des systèmes de production orientés vers l'autoconsommation dans un contexte agro-écologiquement et socio-économiquement marginal ;
- deux *ejidos*, dans le sud du Tamaulipas, qui illustrent les dynamiques dans la gestion foncière dans un contexte de forte intervention passée de l'État à travers la réalisation d'un périmètre irrigué et la création d'*ejidos* collectifs pratiquant une agriculture irriguée, technifiée et tournée vers le marché, puis de crise de la production ejidale et de développement de rapports contractuels intra-ejidaux et entre ejidataires et entrepreneurs agricoles ;
- plusieurs villages de la Sierra Madre orientale (États de Puebla et de Veracruz), avec une étude focalisée sur les arrangements contractuels pour une culture intensive, à coûts de production élevés (la pomme de terre), destinée à un marché particulièrement fluctuant et pratiquée par des producteurs sous contraintes de financement ;
- une dernière étude relate le cas d'un village de l'Altiplano de Tlaxcala où l'arrivée de tenanciers extérieurs à la région et l'introduction d'une nouvelle culture sur le terroir villageois offrent l'opportunité d'analyser les relations entre les dynamiques contractuelles, les risques d'aléa moral relativement au respect des engagements contractuels et un processus d'apprentissage techno-économique.

Le dernier chapitre propose une mise en perspective des résultats de ces études, qui font 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 antérieure à 1992 et les pratiques contractuelles agraires, il apparaît 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 légale. 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.

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 ;

le système de production agricole repose essentiellement sur les facteurs terre et travail, et la relation contractuelle, dans le cas du métayage, est interprétée comme un rapport salarial implicite. Les études de cas 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 concernées. Le rôle joué, dans les modalités de coordination entre acteurs, par l'hétérogénéité dans les dotations en facteurs de production est souligné.

À travers les différents sites, le métayage, entendu dans son acception générique, se révèle comme un arrangement institutionnel polymorphe, avec une grande diversité de modalités de partage des charges et du produit, de productions concernées, de types d'acteurs impliqués et de degré d'implication de ces acteurs dans le procès de production. Cette diversité de formes s'accompagne d'une diversité des fonctions possibles de l'arrangement. Selon la situation contractuelle étudiée, ce contrat agraire apparaît comme un dispositif de règlement d'une rente foncière, comme un mode de rémunération de la force de travail ou encore comme une relation partenariale, dans une logique de cogestion ou de délégation. 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 sur un partenaire 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). 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 produit).

Les contrats agraires, 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 une convergence avec les analyses développées ces deux dernières décennies par l'économie des institutions agraires, qui a réhabilité des pratiques considérées auparavant comme intrinsèquement inefficaces ou comme des survivances de rapports d'exploitation, et qui questionne les politiques publiques cherchant à les prohiber.

Summary

Agrarian institutions and contractual practices in Mexico.

Since the 1980s, the question of the "rules of the game" regarding land—'agrarian institutions'—has returned to the forefront of the preoccupations of both international institutions and public policies in numerous southern countries, in the context of a redefinition of the role of government intervention in land regulation, an increased pressure on land, and environmental concerns. This new focus on the land question in public policies is paralleled by a dramatic development of research in Institutional Economics (understood in the broad sense). Two main research fields are explored by this literature in the area of agrarian studies: (i) land rights, with for example the common versus private property debate, or research regarding the effectiveness of land registration and titling programmes in securing property rights; (ii) agrarian contracts, with a focus on the rationale and comparative efficiency of different contractual arrangements, with a specific interest in sharecropping due to its empirical importance in developing countries and to its theoretical interest. The rich theoretical production of recent decades has nevertheless not always been accompanied by parallel empirical work. At the inaugural meeting of the International Society for New Institutional Economics (1997, Saint Louis, Missouri), the Nobel Prize winners Ronald Coase and Douglas North thus made an ardent appeal for the development of empirical institutional research—especially research grounded in case studies—in developing countries. This book offers such a contribution through an analysis of agrarian contractual practices in Mexico. The approach combines the theoretical insights of the economics of contracts, used as 'research intuitions', and a comparative and comprehensive micro-analysis -- comprehensive in the sense that the logic of contractual choices are deciphered taking into account the viewpoint of the stakeholders.

Keywords:

Mexico

Agrarian contract

Share contract

Land tenancy

Case studies

The first chapter reviews the economic theories of agrarian contracts from the classical writings to the current research conducted along the lines of agency and transaction cost theories, and presents the research orientations that guided this study. The second chapter presents a historical overview of agrarian contractual practices in Mexico and particularly sharecropping, broadly defined as any agreement leading to the sharing of production by owner and tenant. Sixteenth-century Spanish chronicles show that tenancy relationships existed in the Aztec society, clearly differentiated from the payment of the tribute. Sharecropping was later practised in the 'hacienda system', where the sharecroppers were de facto *peónes* rather than tenants. The agrarian reform subsequently led to the redistribution of nearly 100 million hectares to some 3 million beneficiaries between the beginning of the twentieth century and the 1990s. Until 1992, any market transaction (sale, lease, mortgage) was forbidden on that land; the beneficiaries of land redistribution (*ejidatarios*) benefited of an use right that could just be bequeathed. The agrarian reform led to a radical change in perspective in regard to contractual practices. The *ejidatario* sometimes lacked the means to farm the land he received, and therefore leased out land under fixed or share arrangements, even if such a transfer was illegal. This opened the way for an inversion in the relationships between the (*ejidatario*) 'owner' and the tenant, the latter being often economically better off. Lastly, in 1992 a fundamental legal change allowed contractual practices on *ejido* land (as well as market transfers of *ejido* property, under conditions). This historical review sets up the empirical framework of this study, and also highlights the need for empirical investigations, especially when the aim is to go beyond broad analysis in order to explore the different types of possible alternative institutional arrangements, their dynamics and the underlying rationale of the actors.

The next four chapters provide, in this perspective, the detailed results of studies conducted at a local scale in different agro-ecological and socio-economic environments:

- a Zapotec community in the central valleys of Oaxaca State, characterised by a production oriented towards on-farm consumption in a marginal agro-economic and socio-economic context;
- two *ejidos* in southern Tamaulipas, illustrating agrarian contractual practices and dynamics in a context of strong past state intervention in the form of the development of an irrigated perimeter and the creation of collective *ejidos* with market-oriented production, and then the crisis of *ejido* production and the development of land lease within the *ejidos* and between *ejidatarios* and private capitalistic farmers;
- several villages in the Sierra Madre Oriental (Puebla and Veracruz states), with a study focused on contractual arrangements for intensive farming with high production costs (potatoes) performed by small farmers facing financing constraints and imperfect markets;
- the last study describes the case of a village in the *altiplano* of the State of Tlaxcala, where the arrival of 'outsiders' (tenants coming from other regions)

who introduced a new crop (potato) provided the opportunity for analysing the relations between contractual dynamics, moral hazard problems with regard to the enforcement of contracts, and the role of contractual practices in a learning process.

The final chapter puts the results of these studies in perspective, revealing the importance of agrarian contractual practices in the Mexican rural environment, including the *ejido* land before the 1992 legal reform. Even if the observation of a lack of a strong link between the pre-1992 legal prohibition and agrarian contractual practices cannot be generalised, it shows that the impact of the 1992 reform on the land rental market might be much weaker than anticipated by both the supporters and detractors of legal reform. The research shows the diversity of the 'contractual configurations', whereas agrarian contract theories generally postulate specific coordination conditions. In most models, large landowners lease out to landless farmers, whose only alternative is to work as farm labourers; the farming system is essentially based on land and labour; the contractual relationship in the case of sharecropping is interpreted as an implicit wage relation. The case studies give another picture of the contractual arenas, showing the diversity of both the players involved in contractual agrarian relations and the types of production concerned. The research also shows the diversity of forms and functions of sharecropping. This contract appears as a polymorphic institutional arrangement with great diversity in the ways the costs and products are shared, in the types of actors involved and in the degree of their involvement in the production process. This diversity of forms is accompanied by a diversity of functions, along three main 'ideal-types': the share contract as a land relationship, as a labour relationship, or as a partnership. Depending on the situation, this type of contract can therefore be used as a means to overcome insufficient capital accumulation and market imperfections (first of all credit market), to deal with agro-ecological, market or strategic (enforcement problems) uncertainties, or to be used as a learning device. The existence of the contractual arrangements, as well as their conventional nature, enable flexible adjustment of the production factors in a context of imperfect markets. These results converge with the analyses performed during the past two decades in the economics of agrarian institutions, which have rehabilitated practices previously considered to be intrinsically inefficient or survivals of exploitative relations.

Table des illustrations

Figures

Figure 1 – Schéma d'interprétation des pratiques contractuelles.	49
Figure 2 – Localisation des sites d'étude.	53
Figure 3 – Modèle du « propriétaire potentiel ».	105
Figure 4 – Modèle du « tenancier potentiel ».	107
Figure 5 a – Évolution des modes de faire-valoir à Felipe Angeles.	124
Figure 5 b – Évolution des modes de faire-valoir à Miguel Hidalgo.	124
Figure 6 – Les conditions du développement du faire-valoir indirect à Graciano Sánchez.	136

Tableaux

Tableau 1 – Objectif de l'acteur et arrangements alternatifs possibles.	51
Tableau 2 – Synopsis de la recherche.	54
Tableau 3 – Superficies possédées par les exploitations enquêtées.	86
Tableau 4 – Typologie des exploitations enquêtées selon le mode de faire-valoir (1993).	106
Tableau 5 – Mode de faire-valoir et caractérisation des ejidataires (1995).	132
Tableau 6 – Ventes de droits ejidaux à Felipe Angeles et Miguel Hidalgo (hectares).	133
Tableau 7 – Types d'arrangement, % des superficies exploitées en FVI (ou du nombre d'animaux pris en charge) (1995).	138

- 145 Tableau 8 – Rente foncière (Pesos 1994/ha).
- 163 Tableau 9 – Coûts de production par hectare (en milliers de pesos, 1990).
- 171 Tableau 10 – Évaluation du revenu du tenancier et du propriétaire selon le type de contrat, pour la pomme de terre de couleur (1 000 pesos, 1990).
- 174 Tableau 11 – Contribution des acteurs dans l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre.
- 175 Tableau 12 – Le contrat *a medias* dans la Sierra Madre pour la production de pomme de terre : contributions types des partenaires.
- 179 Tableau 13 – Éléments recherchés par les acteurs dans l'arrangement *a medias*.
- 200 Tableau 14 – Superficie, statut et type d'usage du sol à La Soledad en 1995.
- 201 Tableau 15 – Distribution des unités de production en fonction de la dotation foncière et du capital d'exploitation.
- 206 Tableau 16 – Superficie cumulée par type de contrat (pomme de terre exclue).
- 215 Tableau 17 – Développement de la culture de la pomme de terre et faire-valoir indirect.
- 216 Tableau 18 – Coûts des intrants, par hectare (pesos 1993).
- 217 Tableau 19 – Résultat net par hectare et par culture en faire-valoir direct (pesos 1993).
- 219 Tableau 20 – Répartition des coûts et travaux, contrat *a medias* pour la production de pomme de terre.
- 232 Tableau 21 – Gain net du propriétaire selon le mode de faire-valoir et le type de contrat pour la production de pomme de terre (\$/ha).
- 235 Tableau 22 – Autonomisation des producteurs et internalisation du marché du FVI à La Soledad (% superficie).
- 241 Tableau 23 – Importance relative du faire-valoir indirect (superficie et nombre de producteurs).
- 242 Tableau 24 – Types d'arrangement : appellations locales, % des superficies.
- 243 Tableau 25 – Caractéristiques des contrats au pourcentage.
- 256 Tableau 26 – Superficies moyennes possédées, selon le mode de faire-valoir.
- 258 Tableau 27 – Niveau et structure des coûts de production (pesos 1994).
- 260 Tableau 28 – Types de systèmes de production (SP).
- 262 Tableau 29 – Configurations contractuelles.
- 265 Tableau 30 – Du contrat recherché au contrat conclu.
- 274 Tableau 31 – Objectifs recherchés par les propriétaires et arrangements institutionnels alternatifs.
- 275 Tableau 32 – Objectifs recherchés par les tenanciers et arrangements institutionnels alternatifs.

Table des annexes

Annexe 1	
Données complémentaires sur le métayage à travers l'histoire mexicaine	309
Annexe 2	
Références à des contrats de métayage dans l'histoire du Mexique	313
Tableau 2.1 – Description schématique des arrangements jusqu'à la Réforme agraire.	313
Tableau 2.2 – Description schématique des arrangements depuis la Réforme agraire.	314
Annexe 3	
Données complémentaires sur la production agricole et l'arrangement <i>a medias</i> à San Lucas Quiavini	315
Tableau 3.1 – Les deux scénarios de rendements.	315
Tableau 3.2 – Coûts de récolte et de transport (en \$/ha).	316
Tableau 3.3 – Coûts totaux de production selon les deux scénarios de rendements.	316
Tableau 3.4 – Valeur brute de la production selon les deux scénarios de rendements (\$/ha).	316
Tableau 3.5 – Valeur de la production sur pied selon les deux scénarios de rendements (\$/ha).	316
Tableau 3.6 – Résultat monétaire net selon les deux scénarios de rendements.	317
Tableau 3.7 – Valorisation de la journée du tenancier selon les deux scénarios de rendements.	317
Tableau 3.8 – Calcul du gain net du propriétaire par le contrat <i>a medias</i> (hectare de <i>milpa</i> , \$).	317

- Annexe 4
- 319 Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires à Graciano Sánchez
- 320 Tableau 4.1 – Rendement selon le type de campagne (tonnes/ha).
- 320 Tableau 4.2 – Fréquence des types de campagne, sur 10 ans.
- 320 Tableau 4.3 – Espérance de rendement (tonnes/ha).
- 321 Tableau 4.4 – Mode de faire-valoir des terres agricoles, 1995.
- 321 Tableau 4.5 – Mode de faire-valoir des terres en pâture, Miguel Hidalgo, 1995.
- 322 Tableau 4.6 – Mode de faire-valoir et activités productives au sein des *ejidos* (nombre d'*ejidatarios*) (1995).
- 322 Tableau 4.7 – Importance du faire-valoir indirect dans les autres *ejidos* enquêtés.
- 323 Tableau 4.8 – Caractérisation des tenanciers dans les autres *ejidos* enquêtés.
- Annexe 5
- 324 Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires dans la Sierra Madre orientale
- 324 Tableau 5.1 – Disponibilité en équipement (enquête sur 239 exploitations en 1990).
- 324 Tableau 5.2 – Modes de faire-valoir pour la production de pomme de terre des exploitations enquêtées en 1990.
- 325 Tableau 5.3 – Superficie possédée et culture *a medias*.
- 325 Tableau 5.4 – Superficie possédée et FVI pour la production de pomme de terre (tous contrats).
- 325 Tableau 5.5 – Distribution des exploitations *a medias* selon la superficie possédée par actif.
- 326 Tableau 5.6 – Distribution des exploitations prenant ou cédant *a medias* selon les disponibilités en équipements.
- Annexe 6
- 327 Données complémentaires sur la production agricole et les contrats agraires à la Soledad
- 327 Tableau 6.1 – Évolution de l'importance des cultures en hectares et en pourcentages des superficies cultivées.
- 327 Tableau 6.2 – Rendements et prix par culture (pesos 1993).
- 328 Tableau 6.3 – Coûts de production par hectare et par culture (pesos 1993).
- 329 Tableau 6.4 – Revenu du propriétaire calculé sur la base de la valorisation des facteurs aux prix du marché (pesos 1993).
- 329 Tableau 6.5 – Revenu du propriétaire calculé sur la base des débours monétaires (pesos 1993).

Tableau 6.6 – Revenu du tenancier calculé sur la base de la valorisation des facteurs aux prix du marché (pesos 1993).	329
Tableau 6.7 – Revenu du tenancier calculé sur la base des débours monétaires (pesos 1993).	330
Annexe 7	
Contribution du propriétaire aux frais, contrats au pourcentage	331
Tableau 7.1 – Comparaison de la contribution du propriétaire aux frais de production.	331

Table des matières

Sommaire	5
Prologue	7
Glossaire	9
Introduction	15

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

Les apports de l'économie des contrats agraires	21
Les précurseurs	21
<i>La perspective classique</i>	22
<i>Le point de vue de praticiens</i>	24
La rupture néoclassique	30
<i>Le modèle marshallien</i>	31
<i>Le modèle de Cheung</i>	33
La Nouvelle Économie Institutionnelle	34
<i>Le métayage comme système de partage du risque</i>	36
<i>Le métayage comme système d'incitation du tenancier</i>	38
<i>Métayage et sélection des aptitudes</i>	41
<i>Métayage, imperfection des marchés et coûts de transaction</i>	41

- 43 *Métayage, dotations en facteurs de production et mise en commun des ressources (resource pooling)*
- 45 *Conclusion*
- 46 **Une économie compréhensive des pratiques contractuelles**
- 46 **Orientations de recherche**
- 48 **Schéma d'analyse empirique**
- 50 *Besoins de coordination et pratiques contractuelles*
- 52 *L'arrangement contractuel recherché*
- 52 *Du contrat recherché au contrat conclu*
- 52 *Les conditions de réalisation du contrat*
- 53 **Choix des terrains**

55 **Le métayage à travers l'histoire agraire du Mexique**

- 57 **Les temps précortésiens : métayers ou tributaires ?**
- 60 **Le temps des haciendas : le métayer-peón**
- Accès à la terre, accès au travail :**
- 61 **esquisse de la dynamique du « système hacienda »**
- 62 *De l'hacienda coloniale à l'hacienda moderne*
- L'hacienda « classique »*
- L'hacienda « de transition »*
- L'hacienda « moderne »*
- 65 **Le métayage dans le cadre de l'hacienda**
- 65 *La nature de l'arrangement : jeu de marchés ou jeu de pouvoir ?*
- 70 *Éléments d'interprétation*
- Métayage et « défaillances » du marché du travail*
- Métayage et contraintes de financement*
- Métayage et non-rentabilité ou risque de l'exploitation en faire-valoir direct*
- Supervision de la main-d'œuvre et maintien de droits sur la terre*
- Métayage et contraintes pesant sur les tenanciers*
- Les conditions de l'arrangement*

La Réforme agraire : 76
le temps de la prohibition

Le temps de la réhabilitation 79

Conclusion 81

Chapitre 3

Métayage et agriculture d'autosubsistance : 83
l'arrangement *a medias* à San Lucas Quiavini (Oaxaca)
Jean-Philippe Colin

Les conditions de la production agricole 85
à San Lucas Quiavini

Des comuneros minifundistes 85

De fortes contraintes agro-écologiques, 87
une production d'autoconsommation

Migration et activités locales hors exploitation 88

La culture *a medias* à San Lucas Quiavini 90

Logiques d'acteurs 93

De l'irrationalité des acteurs ? 94

Les déterminants des pratiques foncières 95

Une stratégie d'autoapprovisionnement 95

Imperfection du marché des locations d'attelages 98

La question du contrôle 99

Le rôle de l'incertitude relative à la production 99

Contraintes de financement et stratégie de minimisation 100
des débours monétaires

En amont, le rôle du crédit 102

Une logique « d'autorestriction » 104

Types d'exploitation 104
et mode de faire-valoir

109 Une interprétation de la stabilité
de la convention de métayage à San Lucas Quiavini

110 Conclusion

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

116 Dynamiques organisationnelles et modes de faire-valoir

116 **De l'ejido collectif à l'ejido individuel**

117 *L'échec de l'organisation collective*

La désaffection des ejidataires

Des comportements opportunistes et des conflits internes

Un manque de capacités de gestion technique et économique des ejidataires

De mauvaises prestations de l'encadrement

Des conditions agro-écologiques défavorables

119 *Une dynamique d'individualisation des droits fonciers*

123 **L'émergence d'un marché foncier**

123 *Chronique du développement du faire-valoir indirect dans les ejidos
Felipe Angeles et Miguel Hidalgo*

Felipe Angeles

Miguel Hidalgo

126 *Ejidataires-« rentiers », ejidataires-« entrepreneurs »*

132 *Une alternative délaissée : la cession des droits ejidaux*

137 Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs

137 **Carte des contrats**

138 *Location*

139 *Accès à la terre contre la prime Procampo*

140 *Contrat au pourcentage de la récolte – dit al tercio*

140 *Le contrat au pourcentage du résultat net (al porcentaje de la utilidad)*

141 *Le contrat d'élevage a medias*

142 *La forme des arrangements :
des contrats écrits comme éléments de sécurisation ?*

Logiques d'acteurs	144
<i>Contrats pour la production agricole</i>	144
Le point de vue du propriétaire de la parcelle	
Le point de vue du tenancier	
<i>Arrangements institutionnels dans le cadre des activités d'élevage</i>	148
Le point de vue du propriétaire des animaux	
Le point de vue du propriétaire de la pâture	
<i>La rencontre des logiques</i>	150
Logiques et dynamique des arrangements institutionnels	151
<i>Fonctions des arrangements institutionnels</i>	151
Le contrat <i>al tercio</i> comme système de rente à crédit	
Le contrat au pourcentage du revenu net :	
du partage du risque à la rente à crédit	
L'élevage en métayage comme mise en commun des ressources	
<i>Normes de répartition des charges et des produits</i>	153
<i>Le changement des « règles du jeu »</i>	154
Conclusion	155
Chapitre 5	
Métayage et flexibilité dans la gestion des facteurs de production	159
<i>L'arrangement a medias dans la Sierra Madre orientale</i>	
Jean-Philippe Colin, Emmanuelle Bouquet	
Le contexte : les conditions d'une petite production marchande	162
Risques et attraits d'une culture spéculative	163
<i>Des coûts de production élevés</i>	163
<i>Des rendements peu maîtrisés</i>	164
<i>Un marché fluctuant et incertain</i>	165
<i>Un pari possible sur les gains</i>	165
Des producteurs sous contraintes	166
<i>Des disponibilités foncières limitantes au regard d'un impératif de rotation</i>	166
<i>Des contraintes de financement</i>	166
<i>Des contraintes d'équipement pour une forte minorité d'exploitations</i>	167
Un contexte de crise	167

- 168 Situation des acteurs, logiques d'acteurs
et modes de faire-valoir
- 168 **Une absence de différenciation structurelle**
- 168 **Une implication maximale dans la production**
- 173 L'arrangement *a medias* : une logique
de mise en commun des facteurs de production
- 173 **Diversité des termes de l'arrangement *a medias***
- 175 **Une réponse à des contraintes variables**
- 175 *Accès à la terre*
- 176 *Accès aux semences*
- 177 *Accès aux intrants agrochimiques*
- 177 *Accès au travail*
- 178 *Minimisation des risques de perte des investissements monétaires*
- 178 *Accès à l'expertise techno-économique*
- 179 **Le jeu des complémentarités dans la disponibilité
en facteurs de production**
- 180 *Complémentarité entre expertise techno-économique
et gestion courante de la parcelle*
- 181 *Resource pooling et contraintes de financement*
- 185 La question du respect des termes des contrats
- 185 **De l'importance des relations de proximité**
- 186 **La perception du coût du comportement opportuniste pour l'acteur
potentiellement opportuniste**
- 186 **La perception d'un possible contrôle *ex post***
- 186 **Des dispositifs de contrôle**
- 188 Complémentarité des facteurs de production et
équivalences conventionnelles
- 189 **Du calcul explicite...**
- 191 **... aux équivalences conventionnelles**
- 193 Conclusion

Chapitre 6	
Dynamiques contractuelles, aléa moral et processus d'apprentissage (La Soledad, Tlaxcala) Emmanuelle Bouquet, Jean-Philippe Colin	195
Appropriation foncière et système de production	198
Les conditions de l'appropriation foncière à La Soledad	198
Hétérogénéité des dotations en facteurs de production	201
Dynamiques du système de production	202
Le faire-valoir indirect comme jeu foncier établi	204
Les contrats	205
Les acteurs	206
<i>Les tenanciers</i>	206
<i>Les propriétaires</i>	207
Les logiques contractuelles	209
<i>Logiques des tenanciers</i>	209
<i>Logiques des propriétaires</i>	210
<i>La rencontre des logiques</i>	211
<i>Faire-valoir indirect et évolution du contexte</i>	212
Un jeu établi	213
L'introduction de la pomme de terre : un jeu foncier à établir	215
Un apprentissage nécessaire, de fortes contraintes	215
De nouveaux acteurs	217
De nouveaux types de contrats	218
De nouvelles logiques contractuelles	220
<i>Logiques des propriétaires</i>	220
<i>Logiques des tenanciers</i>	223
Opportunisme et coûts de transaction dans le nouveau jeu foncier	225
Des medieros opportunistes	225

354	Jean-Philippe Colin Figures du métayage
228	Un <i>enforcement</i> impossible
231	Ni « <i>voice</i> » ni « <i>exit</i> » : la logique du jeu pour les ejidataires
234	L'autonomisation des ejidataires et le retour à un jeu interne
236	Conclusion
239	Chapitre 7 Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs dans l'agriculture mexicaine Jean-Philippe Colin
242	Carte des contrats
245	Des conventions locales
250	Dynamiques contractuelles et changement institutionnel
255	Configurations contractuelles
255	Positionnement socio-économique des acteurs
257	Systèmes de production, « pression de sélection »
261	Nature du rapport contractuel
261	Trois configurations contractuelles
264	La rencontre des acteurs : de l'arrangement recherché à l'arrangement conclu
266	Le métayage dans le contexte rural mexicain
267	Un arrangement institutionnel polyfonctionnel
267	<i>Le métayage comme réponse à une contrainte de financement</i>
268	<i>Une réponse à l'imperfection des marchés autres que celui du crédit</i>
270	<i>Gérer l'incertitude</i>
271	<i>Un substitut au contrôle</i>
272	Relation d'agence et coûts de transaction
278	La question des coûts partagés
281	Répartition des charges et partage du produit
282	La question de l'exécution des engagements contractuels (<i>enforcement</i>)

Conclusion	287
Bibliographie	291
Annexes	309
Résumé	333
Summary	337
Table des illustrations	341
Table des annexes	343
Table des matières	347

Achévé d'imprimer sur les presses
de Lavauzelle Graphic, 87350 Panazol
N° d'imprimeur : 3027033-03
Dépôt légal : mars 2003

Alors que la question foncière est revenue au premier plan des politiques publiques dans de nombreux pays du Sud, les pratiques foncières et les logiques d'acteurs qui les sous-tendent restent largement méconnues. Cet ouvrage contribue à combler cette lacune par la description et l'interprétation des pratiques contractuelles agraires dans le monde rural mexicain. La démarche associe les apports théoriques de l'économie des contrats à une approche empirique micro-analytique et compréhensive.

Du fait de son importance dans les pays du Sud et de son intérêt théorique, une attention particulière est portée à la question du métayage. À partir de l'analyse approfondie de situations locales, les recherches présentées ici, menées dans des environnements agro-écologiques et socio-économiques différenciés, témoignent de la diversité des formes et des fonctions des contrats de métayage au Mexique. Dans un contexte de marchés imparfaits, ces contrats permettent un ajustement flexible des facteurs de production.

En mettant en évidence les logiques d'acteurs dans leurs configurations contractuelles, cet ouvrage réhabilite des pratiques longtemps considérées comme inefficaces ou dépassées.

Mots clés
Mexique
Contrat agraire
Métayage
Mode de faire-valoir
Études de cas

IRD Éditions

213, rue La Fayette
75480 Paris cedex 10
edition@paris.ird.fr

Diffusion

IRD, 32, avenue Henri-Varagnat
93143 Bondy cedex
fax : 01 48 02 79 09
diffusion@bondy.ird.fr
www.ird.fr

34,50 €



ISSN : 0998-4658
ISBN : 2-7099-1506-5

