

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'affirme 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.

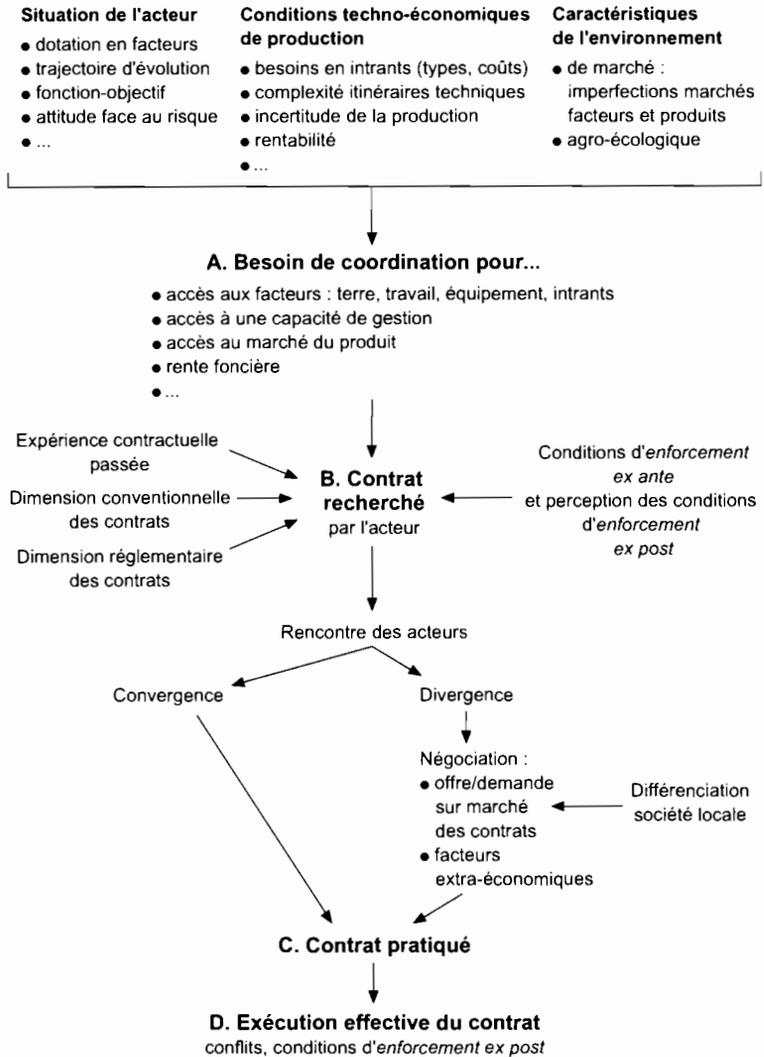
de deux constats. D'une part, dans une perspective micro-analytique compréhensive, les pratiques foncières des acteurs ne peuvent être étudiées qu'à une échelle locale ; l'analyse économique des institutions agraires, dans la conception de cette recherche, s'appuie sur des recherches contextualisées 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

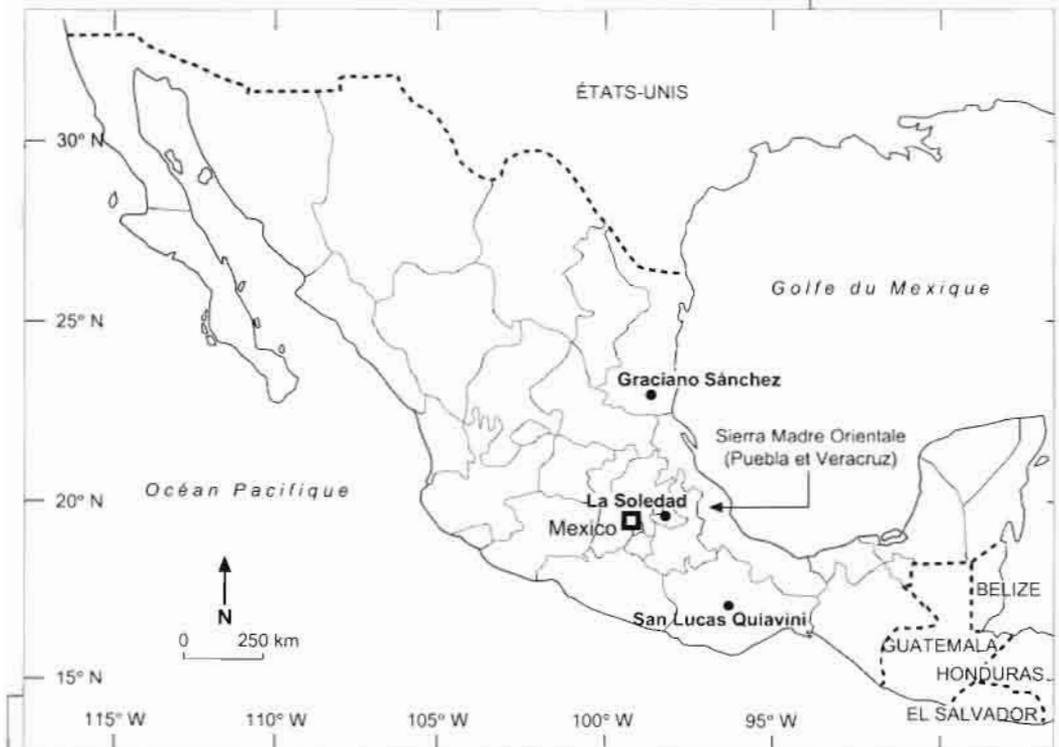


Figure 2 –
Localisation des sites d'étude.

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).



Éditeur scientifique

Jean-Philippe Colin

Figures du métayage

Étude
comparée
de contrats
agraires

(Mexique)

IRD
Éditions

Sommaire

Prologue	7
Glossaire	9
Introduction	15

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

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

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

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

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