

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'Etchevería 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 culturaux. 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.***

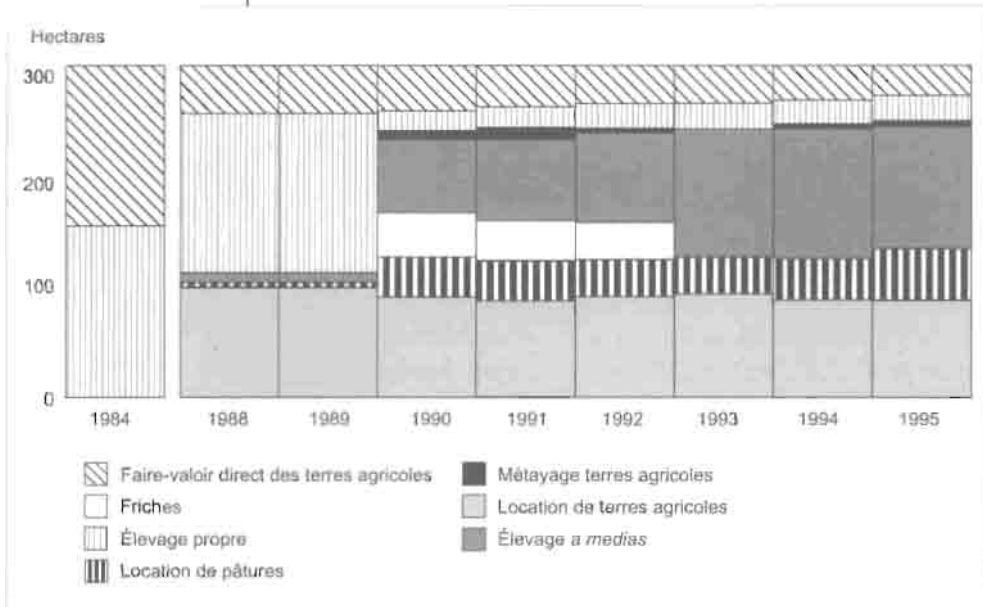
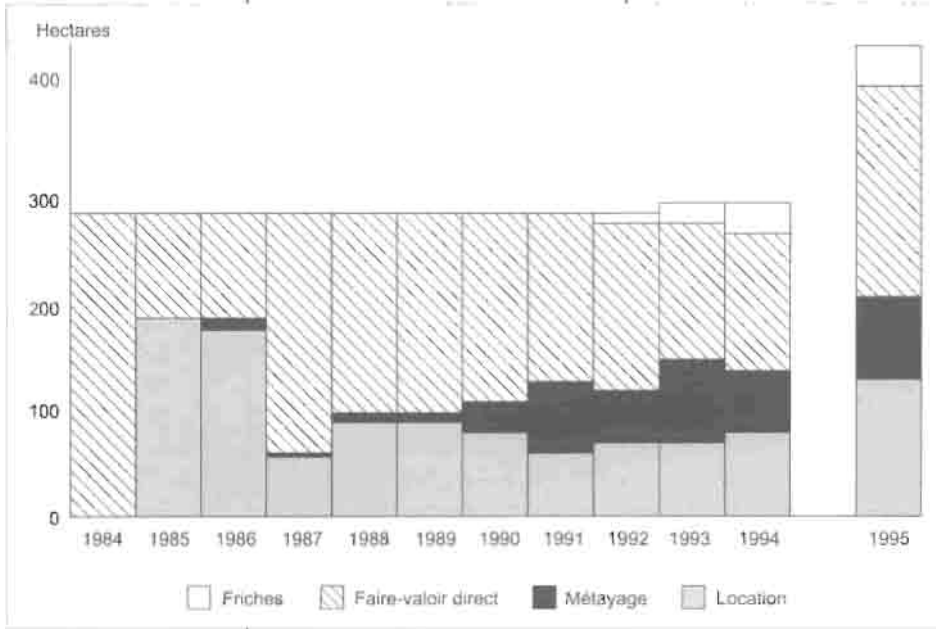
## L'émergence d'un marché foncier

### ***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
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>29</b>

\* 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.

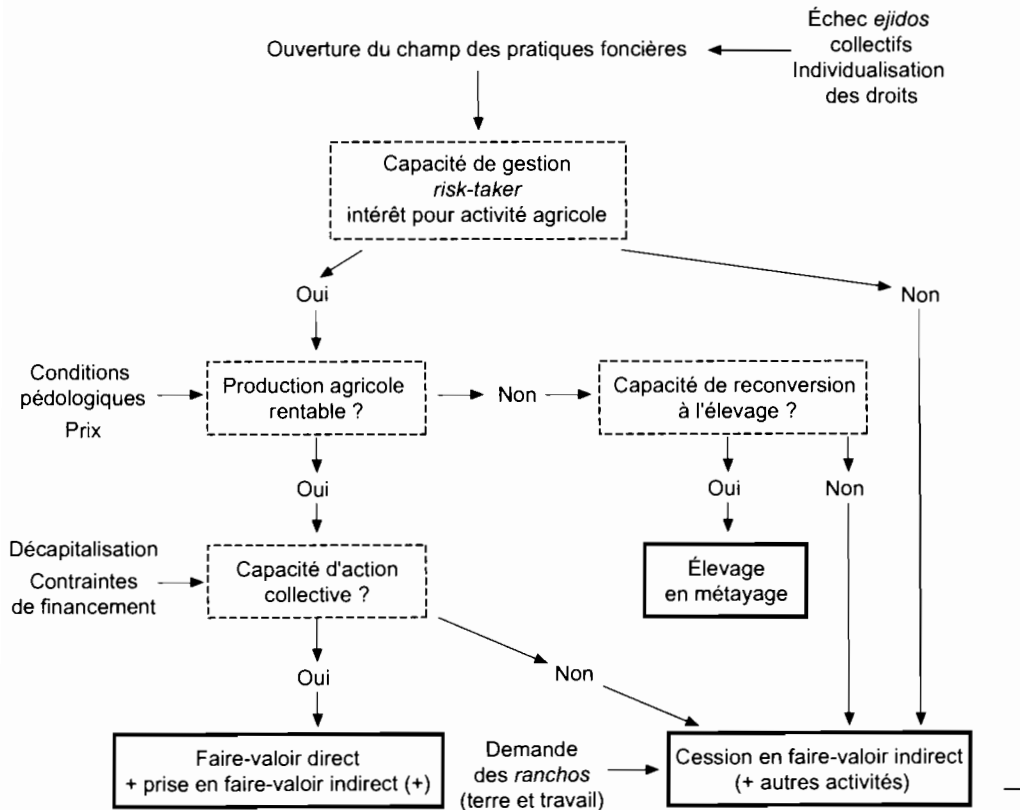


Figure 6 –  
Les conditions du développement  
du faire-valoir indirect  
à Graciano Sánchez.

- 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 cultureux 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 métagage.

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.

**U**n 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 GARCÍA 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.



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	
<b>Les contrats agraires comme objet de recherche</b>	19
Jean-Philippe Colin	

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

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

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

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