

Fonds Documentaire IRD

Cote: A* 31096 Ex: 1

Métayage et flexibilité dans la gestion des facteurs de production

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

Chapitre 5

Jean-Philippe Colin

Emmanuelle Bouquet



Peinture (arrêté)
de Mario de La Rosa
Garcia

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

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

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

Le contexte : les conditions d'une petite production marchande

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

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

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

Risques et attraits d'une culture spéculative

Des coûts de production élevés

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Des rendements peu maîtrisés

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

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

Un marché fluctuant et incertain

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

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

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

Un pari possible sur les gains

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

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

Des producteurs sous contraintes

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

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

Des contraintes de financement

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

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

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

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

Un contexte de crise

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

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

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

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

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

Une absence de différenciation structurelle

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

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

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

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

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

Une implication maximale dans la production

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

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

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

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

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

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

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

Bases de calcul : annexe 5.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Zone de culture
de la pomme de terre.

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

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

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

Diversité des termes de l'arrangement *a medias*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Une réponse à des contraintes variables

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

Accès à la terre (logique de prise a medias)

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

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

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

Accès aux semences (essentiellement logique de cession a medias)

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

Plusieurs éléments peuvent concourir à un déficit en semences :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Accès au travail (essentiellement logique de prise a medias)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le jeu des complémentarités dans la disponibilité en facteurs de production

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

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

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

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

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

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

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

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

Resource pooling et contraintes de financement

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

La question du respect des termes des contrats

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

De l'importance des relations de proximité

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

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

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

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

La perception d'un possible contrôle *ex post*

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

Des dispositifs de contrôle

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Complémentarité des facteurs de production et équivalences conventionnelles

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

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

Du calcul explicite...

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

Deux *rancheros* de l'Altiplano, pratiquant une agriculture d'entreprise et disposant de moyens importants, entrent dans cet arrangement du fait d'une complémentarité entre l'accès privilégié de l'un à des réseaux facilitant le recrutement de manœuvres agricoles, et de l'accès privilégié de l'autre aux halles de la ville de Mexico (insertion dans les réseaux marchands).

Le fait que cette forme de contrat reste exceptionnelle dans le cas de la production de pomme de terre dans le contexte de la Sierra peut s'expliquer de plusieurs façons. D'une part, elle requiert un suivi comptable, étant donné la complexité de l'itinéraire technique et le nombre d'intrants utilisés.

Dans le seul contrat de ce type rencontré lors des enquêtes, conclu entre le plus important producteur de Los Altos et un groupe d'ejidataires de l'Altiplano, pour la production de pommes de terre de la variété *Alpha* en culture irriguée, l'arrangement intégrait le coût des services d'un comptable.

D'autre part, un tel contrat suppose un accord des deux partenaires (ou groupes de partenaires) sur le fait que les facteurs de production propres soient valorisés au prix du marché et sur les valeurs précises retenues, qui influenceront directement sur le partage du résultat. Cet accord est évidemment plus facile à conclure :

- lorsque le contrat est passé dans une localité où un marché locatif existe pour le type de parcelle considérée (cas pour le seul contrat observé ; dans la Sierra, le marché locatif, on l'a vu, concerne plutôt des parcelles marginales) ;
- lorsque les semences sont acquises sur le marché ou sont autoproduites mais de qualité marchande indiscutable ;
- lorsqu'est admis le principe de rémunérer au prix du marché le travail apporté par l'un des partenaires. Les acteurs disposant d'une bonne assise économique (usuellement les « gros » *medieros*) admettent sans aucune difficulté un tel principe, puisqu'ils recourent systématiquement à une force de travail salariée et consacrent leur propre travail à des tâches de gestion techno-économique. Les acteurs (propriétaires ou *medieros*) qui ont une moindre envergure économique, directement impliqués dans la mise en œuvre du facteur travail, ont plus de mal à admettre ce principe. Dans leur « système comptable implicite », la valeur d'un facteur ne provient pas de son coût d'opportunité évalué au prix du marché, mais du débours monétaire qu'il requiert.

Cette logique ne signifie pas que les acteurs n'ont pas conscience d'investir dans le procès de production lorsqu'ils y contribuent avec des ressources propres, ni qu'ils ne jouent pas sur les caractéristiques favorables des facteurs qu'ils apportent pour négocier au mieux avec leurs partenaires. Elle reflète cependant une dualité dans le mode de valorisation des facteurs de production, une sorte de double comptabilité, en termes monétaires d'une part, en valeur d'usage d'autre part.

Contraintes cognitive et organisationnelle (nécessité d'un suivi comptable), critères de valorisation des apports (facteurs de production marchands *versus* facteurs non marchands) et économie d'une négociation potentiellement délicate (pour arrêter la valeur monétaire des apports) se conjuguent donc pour expliquer le recours marginal à une organisation de la relation bilatérale sur la base d'un calcul économique strict.

Une minorité d'acteurs, gros producteurs-*medieros*, s'appuie pourtant bien sur un calcul valorisant aux prix du marché l'ensemble des facteurs de production intervenant dans l'arrangement, lorsqu'ils proposent les termes d'un contrat ou qu'ils évaluent les termes proposés par un partenaire potentiel. Un tel mode d'évaluation est logique, dans la mesure où ces producteurs, parmi les plus efficaces, fournissent des semences de qualité marchande et n'apportent pas de travail familial direct. Toutefois, à la différence du contrat *peso por peso*, ce calcul est réalisé *ex ante* sur la base d'estimations et ne demande pas de suivi des apports effectifs (alors que dans le cas d'un arrangement *peso*

por peso, les apports effectifs sont enregistrés et valorisés *ex post*). Il ne requiert pas d'accord entre les acteurs, puisqu'il intervient d'un point de vue strictement individuel dans l'appréciation des termes du contrat et non comme système de répartition effectif du produit. Enfin, il s'appuie sur une évaluation *ex ante*, ce qui signifie que la mise en œuvre effective des facteurs peut ne pas correspondre à des contributions strictement identiques. Dès lors que ce calcul est utilisé comme instrument d'évaluation individuelle et non pour gérer concrètement le contrat et répartir les résultats, les contraintes évoquées pour le contrat *peso por peso* n'apparaissent pas.

Un gros producteur est approché par un petit propriétaire qui lui propose *a medias* une parcelle jugée intéressante (en termes sanitaires) et suggère un échange terre + travail contre semences + engrais, avec partage des traitements phytosanitaires. Le *mediero* estime la valeur des semences (*Alpha*) à 800 000 \$ (sur la base d'un prix de 400 \$/kg, valeur correspondant au prix du marché), le traitement fongicide des semences (réalisé uniquement par les producteurs les plus performants) à 50 000 \$ et une première fertilisation à 420 000 \$, soit un apport total de 1 270 000 \$. Il évalue la valeur locative de la parcelle à 300 000 \$ et la préparation du sol à 200 000 \$. Pour assurer un équilibre des apports, il demande au propriétaire de fournir, outre le travail, la deuxième fertilisation et les traitements phytosanitaires (en lui fournissant un prêt à 10 % pour couvrir les achats d'intrants). Un calcul réalisé *ex post* sur la base des apports effectifs, avec évaluation du travail familial du propriétaire au prix du marché, montre que le propriétaire aura contribué à l'arrangement à hauteur de 1 065 000 \$ (sans tenir compte du coût du crédit, resté minimal du fait des sommes en jeu : 37 000 \$) et le *mediero* à concurrence de 1 270 000 \$, soit un équilibre approximatif.

... aux équivalences conventionnelles

D'une façon largement dominante (27 contrats sur 34), les producteurs enquêtés se coordonnent sur la base d'un système d'équivalences en nature considérant que le contrat intègre cinq facteurs : la terre (préparée pour la plantation), les semences, le travail (jusqu'à la récolte), les engrais et les traitements phytosanitaires ; chaque acteur doit apporter deux des facteurs, le troisième étant partagé. L'accès à l'expertise techno-économique et le rôle indirect du crédit n'entrent pas en tant que tels dans les termes de l'arrangement. Il n'y a pas de calcul économique strict, qui attribuerait systématiquement aux facteurs fournis par l'exploitation (terre, travail familial, semences de couleur) un coût d'opportunité correspondant aux prix du marché et tenterait d'opérer un équilibrage sur ces bases.

***D'une façon
largement dominante,
les producteurs
se coordonnent sur
la base d'un système
d'équivalences
en nature.***

Cette logique d'équivalences physiques n'exclut pas des ajustements, selon la marge de négociation dont chacun dispose : qualité des semences (variété, soin apporté à la sélection), qualité de la parcelle (d'un point de vue pédologique et sanitaire), disponibilité en trésorerie, nature des relations personnelles entre les partenaires (avec, par exemple, des conditions plus favorables accordées dans une relation intrafamiliale). Ces ajustements sont réalisés sans calcul monétaire explicite ; ainsi, par exemple, dans un ajustement courant du type « puisque x apporte des semences de qualité, y se chargera de la deuxième fertilisation », les acteurs ne procèdent pas à une évaluation du « plus » monétaire apporté par la qualité des semences.

La diversité des termes contractuels exclut l'émergence d'une convention arrêtant de façon précise les apports des partenaires nouant un contrat. L'établissement de la coordination sur la base (ajustable) d'équivalences physiques permet :

- d'établir une coordination particulièrement facile à gérer, qui ne demande pas de calculs compliqués ni de suivis précis des apports (avantage cognitif et organisationnel) ;
- de pallier la difficulté d'établir une évaluation marchande indiscutable pour les facteurs de production propres ;
- de ne pas avoir à renégocier les apports respectifs des partenaires selon les variations continues des prix sur les marchés des facteurs de production (avantage en termes de recherche d'informations et de négociation). Elle stabilise ainsi des normes d'interaction relativement protégées des fluctuations de l'environnement économique, *i.e.*, de la variation des prix des intrants marchands et des coûts d'opportunité des facteurs propres.

La pratique courante consistant à définir les termes précis du contrat alors même que les plantations ont déjà été réalisées illustre – outre un degré certain de confiance des acteurs – le caractère non problématique de la définition des conditions du rapport contractuel qu'autorise ce système d'équivalences. Le fait que des contrats soient parfois établis pour plusieurs années, malgré la fluctuation du coût des facteurs, ou encore que des termes contractuels identiques soient retenus pour des arrangements conclus entre les mêmes acteurs pour des parcelles de variétés *Alpha* et de couleur et des conduites techno-économiques différentes, illustre également cette « prise de distance » par rapport à un calcul économique strict.

Les acteurs n'ignorent évidemment pas la variation possible des prix relatifs des facteurs de production. Ainsi, à l'époque des enquêtes,

l'équivalence « semences (de couleur) = engrais » contribuait à structurer de nombreux contrats, même si les producteurs eux-mêmes reconnaissaient un déséquilibre, du fait de la baisse du prix de la pomme de terre, mais, ajoutaient-ils, « *así es* » (« c'est comme ça, on n'y peut rien »). La question, à laquelle les données collectées ne permettent pas d'apporter une réponse, reste de savoir quelles sont les limites à partir desquelles la variation de l'environnement déstabilise la norme « valorisation identique des facteurs, en termes physiques ».

On notera cependant que l'équivalence fondamentale « terre-semences » est relativement à l'abri de fortes distorsions dans la mesure où, dans la Sierra, les évolutions des prix relatifs de ces facteurs sont parallèles. Un bon prix pour la pomme de terre conduit à une forte demande de parcelles en faire-valoir indirect (la rente locative était d'un million de pesos par hectare à Tlanalapa au milieu des années quatre-vingt, à une époque de prix favorables, contre 300 000 pesos lors de la crise de la fin des années quatre-vingt).

Conclusion

En définitive, les éléments clés suivants ressortent de l'analyse de l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra :

- le métayage est ici pratiqué dans le contexte d'une culture marchande, spéculative, à coûts de production élevés, réalisée par des petits producteurs ;
- il assure, fondamentalement, une flexibilité dans la gestion des facteurs de production, particulièrement la terre, les semences et la trésorerie. La nature spéculative de la culture et le caractère variable des rendements explique la « volatilité » de la pratique contractuelle, dans une exploitation donnée ;
- l'arrangement a ainsi une fonction de *resource pooling*, de complémentarité conjoncturelle dans les disponibilités en facteurs de production ; il trouve sa logique non dans le risque de production ou d'aléa moral, mais dans la contrainte de financement et l'imperfection des marchés (dont le marché des locations de terre) ;
- la grande diversité des termes de l'arrangement, pour une même culture et une même région, vient de la variété des facteurs mis en

œuvre (non réductibles à la terre et au travail), de leurs différentes possibilités de gestion (apport par l'un ou l'autre des partenaires, ou partage du coût, en nature ou en espèces) et du jeu des complémentarités recherchées ;

- ces complémentarités s'organisent entre des acteurs qui se perçoivent comme des partenaires (et non dans une relation de subordination), sur la base d'un système d'équivalences conventionnelles.



Éditeur scientifique

Jean-Philippe Colin

Figures du métayage

Étude
comparée
de contrats
agraires

(Mexique)

IRD
Éditions

Sommaire

Prologue	7
Glossaire	9
Introduction	15

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

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

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

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

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