

**ASYMÉTRIES INFORMATIONNELLES, PROCESSUS D'APPRENTISSAGE  
ET DYNAMIQUES CONTRACTUELLES (LA SOLEDAD, TLAXCALA)**

---

**Emmanuelle/Bouquet**

Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier-Institut de Recherche pour le Développement

Ponencia preparada para el taller internacional :

**TRANSICIONES EN MATERIA DE TENENCIA DE LA TIERRA Y CAMBIO SOCIAL  
Instituciones, organizaciones e innovaciones en torno  
a los recursos naturales, tierra, agua y bosques**

Ciudad de México, 9-11 de marzo de 1999

Dirección postal : CIMMYT, apartado postal 6-641, C.P. 06600 México D.F., México  
Dirección electrónica : [e.bouquet@cgiar.org](mailto:e.bouquet@cgiar.org)

Fonds Documentaire ORSTOM



010019091

Fonds Documentaire ORSTOM

Cote : B\*-1909-Ex: -1

# ASYMÉTRIES INFORMATIONNELLES, PROCESSUS D'APPRENTISSAGE ET DYNAMIQUES CONTRACTUELLES (LA SOLEDAD, TLAXCALA)

## INTRODUCTION

L'étude de La Soledad (municipe de Calpulalpan, Tlaxcala) offre l'opportunité de cerner l'émergence de nouveaux arrangements contractuels fonciers, en relation avec l'évolution des conditions de production. Au début des années 1990, la coordination foncière, dans le cadre de systèmes de production relativement simples et pratiqués de longue date, intéresse des acteurs locaux (appartenant à la communauté ou à des villages proches) et s'appuie sur une gamme d'arrangements institutionnels bien établie.

A partir de 1991, l'introduction de la culture intensive et spéculative de la pomme de terre par des tenanciers extérieurs au village constitue un changement exogène qui va conduire à une complexification de la coordination foncière, désormais conditionnée, pour cette nouvelle culture, par le jeu des asymétries informationnelles, des comportements opportunistes et des processus d'apprentissage.

Au-delà du cas particulier de La Soledad, cette étude permet d'aborder un certain nombre de questions théoriques. Dans la littérature, le faire-valoir indirect est essentiellement abordé sous deux angles (Jaynes 1984) : la dimension redistributionnelle et la dimension contractuelle. Si la première est abordée dans ce chapitre, c'est sur la deuxième que porte l'essentiel de l'analyse. Notre cas d'étude permet en particulier de traiter successivement les contrats de faire-valoir comme données exogènes et comme variables endogènes sous l'influence de déterminants économiques. Elle fournit également l'opportunité de traiter de la coexistence de plusieurs formes contractuelles, et de la question de la logique des choix des acteurs. Enfin, l'accent est mis sur la question du métayage, sa nature, ses fonctions, et ses conditions d'existence. Loin de constituer une énigme théorique, le métayage apparaît dans notre étude (comme dans celle de Sharma et Drèze 1996) comme une relation de partenariat, qui remplit des fonctions de complémentarité des facteurs en situation de fortes imperfections de marché. La relation de partenariat n'exclut pas la confrontation d'intérêts antagoniques, qu'il s'agit de gérer. Selon Otsuka et Hayami (1988), le métayage n'existe qu'en présence de mécanismes d'"enforcement" (relations de confiance, reconduction du contrat sur plusieurs périodes, présence des deux parties dans la zone agricole, simplicité de l'itinéraire technique). La situation initiale remplit cette condition, mais aucun des mécanismes identifiés ne s'applique au panorama contractuel pour la pomme de terre. Dans ces conditions, le contrat de métayage pour la pomme de terre ne devrait pas apparaître, ou du moins ne pas persister. Ce n'est pourtant pas ce que l'on observe à La Soledad.

Une première partie esquissera le contexte local des pratiques foncières (conditions de l'appropriation foncière, dotations en facteurs, systèmes de production). La seconde partie traitera des pratiques de faire-valoir indirect avant l'introduction de la pomme de terre, i.e. dans le cadre d'un jeu "établi". Il s'agira de cerner les logiques d'acteurs face à une gamme donnée d'arrangements institutionnels, que l'on aura préalablement caractérisée. Dans la troisième partie, on montrera en quoi l'introduction, par des agents extérieurs, de la culture de la pomme de terre, constitue une rupture dans les anciennes logiques de coordination foncière. On caractérisera les nouvelles formes contractuelles qui se mettent en place, on les resituera dans la perspective des trajectoires individuelles d'exploitation, et on

cherchera à expliquer la persistance des contrats de métayage malgré les problèmes manifestes de comportements opportunistes et de conflits.

## I CONTEXTE<sup>1</sup>

### I LES CONDITIONS DE L'APPROPRIATION FONCIERE A LA SOLEDAD

Le groupe qui formule en 1936 la demande de dotation destinée à fonder l'ejido La Soledad est composé de 205 anciens *peones* de l'hacienda San Bartolomé del Monte. Au début du siècle, il s'agissait, avec ses 12 000 ha, de la plus grande hacienda de l'état de Tlaxcala (Ramirez Rancaño, 1990). Elle produisait principalement du *pulque* (alcool à base de sève d'agave fermentée), mais aussi des céréales, et exploitait la forêt recouvrant les zones accidentées. En 1935, l'hacienda est affectée par la réforme agraire et ses terres cultivables réparties entre plusieurs ejidos. Ayant tardé à présenter sa demande de dotation, le groupe de La Soledad se voit attribuer, fin 1937, 1 540 ha de terres d'altitude boisées. Seuls 38 membres du groupe acquièrent le statut d'ejidataire ayant droit à une parcelle. Les autres restent comme "*derechos a salvo*", c'est-à-dire en liste d'attente. La superficie que les ejidataires sont en droit de défricher est de toutes manières limitée par les autorités forestières à un demi-hectare par ejidataire. Par ailleurs, la situation politique et militaire reste confuse et tourmentée. Les nouveaux ejidataires choisissent de rester dans les bâtiments de l'hacienda abandonnée et survivent de petits travaux forestiers clandestins (coupe de bois, charbon). De nombreux *derechos a salvo* quittent la région pour travailler dans des *ranchos* ou s'établir dans d'autres ejidos. Deux ou trois familles seulement partent s'installer sur les terres ejidales de San Bartolomé et y défrichent un petit lopin destiné à une production d'autoconsommation. Les débuts de l'ejido sont ainsi marqués par l'incertitude et les blocages administratifs. De plus, malgré tous leurs efforts, les ejidataires n'arrivent à entrer en possession que de 1340 hectares, du fait de conflits de limites avec d'autres ejidos.

En 1947, le nouveau propriétaire de l'hacienda obtient un certificat d'inaffectabilité (protégeant ses terres contre toute nouvelle action de la réforme agraire) et fait expulser les ejidataires qui s'y trouvaient encore. Ceux-ci rejoignent les premières familles et fondent véritablement le village de La Soledad.

Pour des raisons qu'il ne nous a pas été possible d'élucider entièrement<sup>2</sup>, l'interdiction de défrichement n'est levée qu'en 1962. Les débuts de l'ejido sont ainsi marqués par un immobilisme foncier forcé, mais d'autant mieux respecté que les ejidataires n'ont de toutes façons pas les moyens de mettre en culture des superficies plus importantes que le demi-hectare ou l'hectare concédé à chacun. La pression sur les terres cultivables augmente cependant avec le temps et le développement des moyens de production: dans les années 1950, un groupe d'ejidataires tente même à deux reprises d'envahir des parcelles de l'hacienda, mais les semis sont détruits par l'armée.

En 1962, l'ejido obtient enfin une autorisation d'exploitation forestière portant sur 400 hectares, dont 150 en coupe à blanc destinés à l'ouverture de parcelles de culture. Celles-ci sont réparties

<sup>1</sup> Le travail de terrain a été réalisé à l'occasion de plusieurs séjours dans le village, entre 1994 et 1998. L'analyse s'appuie sur des enquêtes formelles portant sur 39 exploitations, sur nombre d'entretiens informels, et sur les documents d'archives disponibles à la délégation du "Registro Agrario Nacional" à Tlaxcala. Les données sur la pomme de terre couvrent la période 1991-1998. Les données sur les autres cultures couvrent la période 1993-1994 et 1997-1998.

<sup>2</sup> Selon des rumeurs persistantes, appuyées par des lettres de dénonciation aux autorités agraires (archives de la Secretaría de la Reforma Agraria), les commissaires ejidales chargés de transmettre la demande d'autorisation de défrichement étaient "achetés" par le propriétaire de l'hacienda, qui espérait rentrer en possession de ces terres et ne souhaitait pas les voir défricher.

également entre tous les ejidataires et leurs fils âgés de plus de 18 ans, soit une dotation individuelle d'environ 2,5 hectares pour 55 bénéficiaires. Les revenus importants tirés de la commercialisation du bois sont utilisés pour acheter 400 hectares à l'hacienda voisine (230 hectares défrichés, 170 hectares boisés). L'ejido ne négocie pas directement avec le propriétaire, mais avec le gouvernement de l'état de Tlaxcala<sup>3</sup>, qui fait pression pour que l'*hacendado* accepte de vendre à un prix modéré. Les terres ainsi achetées auraient pu être intégrées à l'ejido, mais elles gardent le statut de propriété<sup>4</sup>. Elles sont réparties également par tirage au sort entre tous les ejidataires, ce qui correspond à une dotation individuelle de 4 hectares de culture et 3 hectares de forêt, dûment attestée par un titre de propriété nominatif.

Par la suite, l'exploitation forestière des terres ejidales reste gérée collectivement sous contrôle étroit des autorités forestières, qui émettent chaque année un permis de coupe<sup>5</sup>. Les bénéfices tirés de la vente du bois sont affectés à des oeuvres publiques (construction de l'école, du puits, de l'église, etc.). En revanche, l'exploitation des parcelles de culture - d'ejido ou de propriété - est réalisée individuellement.

En 1972, l'ejido obtient une deuxième autorisation d'ouverture de parcelles, portant sur 30 hectares, et bénéficiant à 15 fils d'ejidataires sans terres.

Enfin, en 1975, l'ejido obtient une ampliation de sa dotation initiale (40 ha cultivables et 40 ha boisés), pour 28 bénéficiaires (jeunes ejidataires et fils d'ejidataires). Cette ampliation est conditionnée à l'acceptation d'un statut collectif pour les parcelles de culture<sup>6</sup> ainsi que pour la zone boisée. Au bout de quelques années cependant, face à l'échec de l'organisation collective pour la mise en culture (comportements de type "free-rider", encadrement déficient des organismes d'appui technique et financier), les terres cultivables sont fractionnées et distribuées individuellement. Ce passage du statut collectif au statut individuel pour les parcelles de culture est décidé et mis en oeuvre par les ejidataires eux-mêmes, lesquels préfèrent ne pas en aviser les autorités agraires, afin d'éviter d'éventuels problèmes d'intromission et de corruption<sup>7</sup>.

Jusque dans les années 1970, les ejidataires ont également la possibilité d'accéder à la terre en défrichant une parcelle dans la zone ejidale. Il s'agit d'une procédure en marge des dispositions légales (la zone boisée est théoriquement sous contrôle des autorités forestières), et qui ne concerne pas la totalité des ejidataires, mais la superficie correspondante n'est pas négligeable (70-80 ha). Parallèlement à un effet "cohorte" qui a favorisé les vieux ejidataires (à partir des années 1970, le contrôle est plus strict), les relations d'influence et de clientélisme ont probablement également joué un rôle dans le caractère différencié de ce mode d'accès à la terre.

<sup>3</sup> Le commissaire ejidal a participé activement à la campagne électorale du gouverneur.

<sup>4</sup> Cette décision est le fait du commissaire ejidal de l'époque, qui considérait que le statut de propriété privée permettait une plus grande liberté d'action, ainsi qu'un accès plus aisé au crédit. Il est cependant intéressant de préciser qu'il a dû passer outre l'opposition d'un grand nombre d'ejidataires à qui la propriété ejidale apparaissait comme plus sûre. Cette situation constitue également un cas d'école pour les autorités agraires de l'époque, qui estimaient que les terres devaient être incorporées au statut ejidal, mais ne savaient pas s'ils pouvaient légalement imposer leur opinion. De fait, les terres resteront en propriété privée.

<sup>5</sup> Dans les faits, pratiquement aucune autorisation de coupe n'a été accordée pour les parcelles boisées en propriété privée.

<sup>6</sup> Cette expérience n'est pas isolée. Elle s'inscrit dans une politique plus vaste du président de l'époque, qui espérait que des structures collectives - par le biais des économies d'échelle - seront plus à même de s'insérer dans un processus de modernisation de l'agriculture. L'objectif est de renverser la tendance à la perte de l'autosuffisance alimentaire nationale, amorcée à partir de la deuxième moitié des années 1960.

<sup>7</sup> L'échec de l'expérience collective est également un phénomène généralisé dans les ejidos mexicains.

En définitive, la situation foncière à La Soledad est la suivante :

Tableau 1 : superficie, statut et type d'usage du sol à la Soledad en 1995.

|   | Ejido (ha) | Propriété privée (ha) |
|---|------------|-----------------------|
| Aire collective (bois, zones de pâture) | 1055       | -                     |
| Aire individualisée agricole            | 336        | 230                   |
| Aire individualisée boisée              | -          | 170                   |

Source : pour l'ejido, PROCEDE 1995; pour la propriété privée, enquêtes directes.

## 2 HÉTÉROGÉNÉITÉ DES DOTATIONS EN FACTEURS

A sa fondation effective en 1947, l'ejido comprend 38 familles qui forment un groupe économiquement homogène. Il s'agit d'anciens travailleurs de l'hacienda San Bartolomé del Monte, qui se caractérisent par leur extrême pauvreté. Ils possèdent tout au plus quelques outils manuels, éventuellement quelques poules, une chèvre ou un mouton.

Dans un premier temps, la différenciation économique se manifeste par la taille du cheptel ovo-caprin, dans la mesure où l'ejido est presque entièrement boisé et ne permet pas une mise en culture importante. Un recensement réalisé par les autorités agraires en 1962 révèle que la taille des parcelles individuelles reste globalement homogène quinze ans après l'installation des ejidataires : 30 parcelles de 1 hectare, 5 parcelles de moins de 0.5 hectares, 3 parcelles de 0.5 hectare, une parcelle de 1.5 hectare. En revanche, la dotation animale constitue la donnée discriminante : sur 39 ejidataires, 17 possèdent un cheptel ovo-caprin, dont la taille varie de 2 à 30 têtes. Si l'on regroupe les cheptels par famille (père et fils adultes), une seule famille possède plus de la moitié des animaux de l'ejido. Cette accumulation est favorisée par la possibilité d'un accès libre aux ressources foncières collectives, en l'occurrence les zones de pâture ejidales. Les mécanismes concrets de cette différenciation n'ont pas pu être clairement identifiés. Deux hypothèses ont été formulées: (1) la variabilité des compétences individuelles en termes de production animale, liée en particulier à la spécialisation des tâches des ejidataires lorsqu'ils étaient ouvriers agricoles; (2) les possibilités d'accumulation spécifiquement liées à la fonction de commissaire ejidal (voir note 2). La deuxième hypothèse a cependant dû être écartée après consultation dans les archives de la réforme agraire de la liste des commissaires ejidales jusque dans les années 1960. Il n'apparaît pas de relation entre la fonction de commissaire ejidal et la taille du cheptel.

On a vu que le début des années 1960 est marqué par l'autorisation d'importants défrichements dans l'ejido et par l'achat par l'ejido de terres en propriété privée distribuées individuellement à tous les ejidataires. La SAU individuelle est brutalement multipliée par 6. L'ejido achète également des attelages de mûles pour chaque ejidataire. Dès lors, l'activité d'élevage passe au second plan, et l'on observe le développement d'un marché foncier (achats-ventes et surtout faire-valoir indirect) qui contribue à - et est déterminé par - la différenciation inter-ejidataires.

Actuellement, le groupe d'ejidataires de la Soledad se caractérise par une importante hétérogénéité en termes de dotation en facteurs (terre, capital d'exploitation), ce qu'illustre le tableau 2. Pour des raisons historiques, la dotation foncière individuelle "normale" est de 2 à 3 hectares d'ejido et de 4 hectares de

propriété labourable. Elle est supérieure pour les ejidataires<sup>8</sup> qui en plus de leur dotation ont acheté de la terre ou en ont hérité. Elle est inférieure pour les ejidataires qui n'ont atteint la majorité qu'après 1962 (année de la distribution de terres), ainsi que pour ceux qui ont vendu de la terre. Il existe une relation entre la dotation foncière actuelle et la taille du cheptel animal en 1962 : les familles qui possédaient des animaux en 1962 se retrouvent parmi celles dont la dotation foncière est la plus importante<sup>9</sup>. Par ailleurs, dotation foncière et capital d'exploitation sont fortement liés (tableau 2).

Tableau 2 : distribution des unités de production en fonction de la dotation foncière et du capital d'exploitation

| SAU en ha →                           | 0-2.5 | 2.5-5 | 5-7.5 | 7.5-10 | 10-15 | 15-20 | 20-50 | >50 | Total |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-----|-------|
| Capital ↓                             |       |       |       |        |       |       |       |     |       |
| attelage                              | 1     | 8     | 2     | 3      | 1     | 1     |       |     | 16    |
| tracteur                              | 1     |       | 1     |        | 1     |       |       |     | 3     |
| véhicule                              |       | 3     | 2     | 1      | 1     | 1     |       |     | 8     |
| tracteur véhicule                     |       |       | 1     | 1      | 3     | 2     | 2     |     | 9     |
| tracteurs<br>véhicules moiss-<br>batt |       |       |       |        |       |       | 1     | 2   | 3     |
| Total                                 | 2     | 11    | 6     | 5      | 6     | 4     | 3     | 2   | 39    |

Cette différenciation des unités de production implique une variabilité dans la capacité individuelle de mise en culture; elle interviendra dans l'identification des acteurs et l'explication des logiques inhérentes aux contrats de faire-valoir indirect.

### 3 DYNAMIQUES DU SYSTÈME DE PRODUCTION

La production agricole à La Soledad est réalisée en culture pluviale, sur la base d'un cycle annuel, calé sur les risques de gelées nocturnes en automne (le village est situé à 2750 mètres d'altitude). La pluviométrie (600 à 800 mm par an) ne constitue pas en général un facteur limitant. Les sols sont de relativement bonne qualité. Les itinéraires techniques combinent travail manuel (semis, traitements sanitaires, récolte du maïs, de la fève et du pois), attelé (désherbages), et motorisé (préparation du sol, récolte de l'orge et du blé). Les parcelles présentent une pente plus ou moins prononcée, mais elles sont toutes accessibles au tracteur.

Les productions végétales constituent actuellement l'essentiel des activités agricoles. On a vu qu'à partir des années 1960, l'activité d'élevage tend à se réduire avec l'avancée de la zone de culture sur la zone de pâture, laquelle présente par ailleurs de médiocres qualités fourragères. L'élevage représente désormais essentiellement une activité d'appoint (fonction d'épargne sur pied). Seuls trois ejidataires possèdent un troupeau de plus de cent animaux.

La pluriactivité est assez répandue, mais à la différence de nombreuses situations observées au Mexique, elle ne semble pas constituer un élément structurant de l'activité économique locale. Les fils de producteurs disposant de peu de terres peuvent aller travailler en ville comme aides-maçons, mais trouvent rarement un emploi régulier. Au sein du village, on observe des activités de petit commerce.

<sup>8</sup> Par souci de simplicité, on utilisera dans la suite du texte les termes ejido et ejidataires, même si toutes les terres du village n'ont pas le statut d'ejido, et si les producteurs ne sont pas tous seulement ejidataires.

<sup>9</sup> En particulier, la réserve de trésorerie que constituent les animaux a pu être utilisée à l'achat de terres.

de prestations de service (location de tracteurs et de moissonneuses-batteuses, transport de marchandises), de foresterie (coupe de bois ou fabrication de charbon). Les jeunes peuvent aussi s'employer comme journaliers agricoles pendant les périodes de pointe de travail, ou dans les grandes exploitations du village<sup>10</sup>.

Le système de production actuel repose donc sur les productions végétales, et en particulier sur l'orge. La prépondérance de cette culture remonte aux années 1970, à la suite d'un programme de développement pluri-institutionnel de l'industrie brassière nationale qui intègre les pouvoirs publics (Ministère de l'agriculture, Banque de développement agricole - Banrural) et le secteur privé (malteries). La Soledad tire avantage de sa proximité de la ville de Mexico et des infrastructures de transport (chemin de fer, route), puis, à partir de 1980, de l'installation d'une malterie dans la ville voisine de Calpulalpan, distante de 10 km. Jusqu'à la fin des années 1980, la culture de l'orge bénéficie de facilités de crédit de campagne en nature (semences et engrais), d'un appui technique assuré conjointement par la malterie et les organismes gouvernementaux de vulgarisation agricole, de débouchés garantis et de prix stables. Il s'agit alors d'une culture relativement rentable et à la portée de tous les ejidataires. Elle reste néanmoins soumise à certains risques climatiques, en particulier grêle de fin de cycle qui peut conduire à la verse et à la perte partielle ou totale de la production de grains. La possibilité d'accès sans délais à une moissonneuse-batteuse (en propriété ou en location) au moment de la récolte représente à ce titre un élément-clé de réduction des risques.

En appoint à cette culture centrale, le maïs - parfois en association avec la fève - obéit essentiellement à un objectif d'autoconsommation. La quantité vendue est généralement faible, mais remplit néanmoins une fonction importante d'accès régulier à la trésorerie : les familles égrènent et vendent le maïs de manière étalée sur l'année (toutes les semaines ou tous les 15 jours). Le blé, l'avoine et le pois peuvent également entrer, sur une petite superficie, dans l'assolement. Le blé en grain est vendu aux moulins de l'état de Puebla, mais les conditions de commercialisation sont moins sûres que pour l'orge. L'avoine constitue une culture fourragère d'autoconsommation, avec vente éventuelle des excédents (grains ou paille) aux éleveurs de l'état de Mexico. La culture du pois relève de la loterie étant donné son caractère spéculatif sur le marché national. Elle est gérée de manière très extensive en intrants et en travail, dans une logique de minimisation des pertes en cas de prix défavorable.

Dans les années 1990, ce système de production connaît des perturbations à la fois conjoncturelles et structurelles.

Dans le registre conjoncturel, la superficie semée en orge diminue fortement de 1990 à 1994, avant de remonter entre 1995 et 1998. La diminution de la superficie semée en orge entre 1990 et 1994 obéit à deux raisons :

- d'une part, une réduction de la rentabilité, imputable à la conjonction d'une hausse des coûts de production (attaque chronique de rouille (*Puccinia Striiformis*) qui oblige désormais les producteurs à engager des traitements phytosanitaires coûteux, hausse généralisée du prix des intrants) et d'une baisse du prix au producteur. Selon les estimations de Guérin (1995), le revenu net d'un hectare d'orge dans la région passe entre 1986 et 1994 de 1900 à 350 pesos constants de 1994<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Dans l'ejido voisin de Calpulalpan, il existe un lien direct entre la pluriactivité et le fait de donner ses parcelles en faire-valoir indirect. Il s'agit en effet d'un ejido urbain, et les opportunités de travail permanent hors agriculture sont plus importantes. A La Soledad où l'essentiel des activités sont agricoles, un tel lien n'a pas été observé.

<sup>11</sup> Simulations sur la base d'un itinéraire technique et d'un rendement constant.

- d'autre part, une dégradation des conditions d'insertion des producteurs dans la filière. La restructuration de Banrural conduit à une réduction drastique de l'offre de crédit. Par ailleurs, depuis que le traité de libre commerce avec les Etats-Unis (entré en vigueur en 1992) autorise l'importation par gros tonnage d'orge américain meilleur marché et de qualité plus conforme aux standards industriels, la malterie impose des normes de qualité qui peuvent l'amener à refuser d'acheter la production des petits producteurs.

La situation se redresse à partir de 1995, avec l'introduction de variétés résistantes à la rouille (baisse des coûts de production et amélioration de la qualité), avec l'entrée de l'orge dans le programme Procampo (hausse du produit brut), et avec la baisse de compétitivité de l'orge américain liée à la dévaluation de décembre 1994. La superficie cultivée en orge dans notre échantillon de producteurs passe ainsi de 128 hectares (23% de la superficie cultivée totale) en 1994 à 358 (65%) en 1998 (voir annexe 1).

Les problèmes spécifiques à la culture de l'orge au début des années 1990 se sont traduits par un phénomène conjoncturel de substitution par le maïs, accentué en 1994 par la mise en place du Procampo qui intègre cette année-là le maïs et non l'orge. Lorsque la situation de l'orge se redresse, on observe un retour à une logique de production de maïs visant avant tout à assurer l'autoconsommation familiale.

Parallèlement, le système de culture enregistre une modification structurelle avec l'introduction de la pomme de terre, en 1991. A la différence de l'orge ou du maïs, cette culture spéculative se caractérise par un itinéraire technique complexe, par des coûts de production très élevés (annexe 2), et par un marché très imparfait. On reviendra en détail sur ces éléments dans la troisième partie.

## II LE FAIRE-VALOIR INDIRECT COMME JEU FONCIER ÉTABLI

La dynamique qui vient d'être esquissée (conditions de l'appropriation foncière et évolution du système de production) fournit les éléments d'une analyse des modes de faire-valoir à la Soledad. Dans cette partie, on s'intéresse au faire-valoir indirect comme "jeu foncier établi" : la coordination foncière s'exerce sur la base de relations personnalisées, et autour de cultures pratiquées de longue date, pour lesquelles le bagage technique et informationnel des acteurs est relativement homogène. On exclura ici les contrats noués autour de la culture de la pomme de terre, qui sortent du jeu établi et demandent par conséquent une analyse spécifique (voir troisième partie).

### 1. DU CADRE LÉGAL À LA PRATIQUE LOCALE

Le faire-valoir indirect couvre 20% de la superficie cultivée en 1993 (pomme de terre exclue), et 28% en 1998<sup>12</sup> (voir annexe 3). S'il ne s'agit pas d'une pratique dominante, on ne peut donc pas non plus la qualifier de marginale.

Le recours au faire-valoir indirect est une pratique banalisée à laquelle recourent plus de la moitié des producteurs enquêtés sur les quatre années considérées. A l'échelle de la durée de vie de l'unité de

<sup>12</sup> Ces données sont congruentes avec le chiffre de 22% fourni, au niveau national, par une étude réalisée par la Procuraduría Agraria (1998, p. 124).



production, un seul des producteurs enquêtés a affirmé n'avoir jamais pris ni donné de parcelle en faire-valoir indirect.

Tableau 3 : Recours au faire-valoir indirect (pomme de terre exclue)

|  | 1993     | 1994     | 1997     | 1998     |
|--|----------|----------|----------|----------|
| Producteurs prenant en fvi                       | 14 (36%) | 15 (38%) | 13 (33%) | 13 (33%) |
| Producteurs donnant en fvi                       | 6 (15%)  | 10 (26%) | 7 (18%)  | 6 (15%)  |
| Total producteurs recourant au fvi <sup>13</sup> | 20 (51%) | 25 (64%) | 20 (51%) | 19 (48%) |
| Nombre de producteurs enquêtés                   | 39       | 39       | 39       | 39       |

La fréquence du recours aux contrats de faire-valoir indirect suppose leur légitimation au niveau de l'ejido. En effet, la loi de réforme agraire nationale interdisait jusqu'en 1992 tout mode de faire-valoir indirect, sous peine de confiscation de la parcelle et réallocation à un autre ejidataire (**chapitre II**). Cette possibilité de répression aurait dû créer une incertitude suffisamment importante pour dissuader les ejidataires d'entrer dans ce genre de pratiques sur leurs parcelles ejidales. On n'aurait alors observé de faire-valoir indirect que sur les parcelles en propriété privée. Or ce type de contrat existe indifféremment sur terre ejidale ou en propriété privée, et ceci depuis les années 1960.

On va voir plus loin que les logiques mises en oeuvre à La Soledad sont des logiques de complémentarité qui servent les intérêts de l'ensemble des ejidataires. Ceci permet d'expliquer l'existence d'un consensus local<sup>14</sup> qui légitime et par là-même autorise le recours au faire-valoir indirect, même si les ejidataires ont en général conscience de l'interdiction légale. En effet, la mise en oeuvre de la répression par les autorités agraires suppose une dénonciation préalable de la part d'un ou plusieurs ejidataires lors d'une assemblée ejidale, ce que le consensus permet d'éviter<sup>15</sup>.

En résumé, l'interdiction légale n'a pas empêché les contrats de faire-valoir indirect de prospérer, mais en a déterminé certaines modalités. Les ejidataires donnant de manière structurelle en faire-valoir indirect précisent en effet qu'ils ne donnent jamais la même parcelle au même tenancier pendant plus de deux ans, pour ne pas prendre de risques. Cela dit, la base annuelle de la plupart des contrats tient également à des facteurs économiques, comme nous allons le voir plus loin (cf. acteurs et logiques).

Dans ces conditions, le changement institutionnel majeur que représente la réforme de 1992 et l'ouverture d'un marché foncier légal, notamment en faire-valoir indirect, n'interfère pas de manière déterminante dans notre analyse des changements contractuels, ce qui explique que nous n'y fassions pas plus référence<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> Ce tableau inclut les producteurs qui donnent en location pour la pomme de terre, mais pas ceux qui entrent dans un contrat de production de pomme de terre au tiers ou à medias. On fait en effet l'hypothèse que ceux qui donnent en location l'auraient fait de toutes façons (cf. acteurs et logiques contractuelles).

<sup>14</sup> Dans certains cas, le consensus peut reposer sur des rapports de force (caciquisme), mais il ne semble pas que tel soit le cas à La Soledad, au moins en ce qui concerne le faire-valoir indirect.

<sup>15</sup> Les archives de la réforme agraire font néanmoins mention de dénonciations effectuées dans les années 1960, et qui se sont traduites par des confiscations et réattributions de 22 parcelles au début des années 1970. Mais dans tous les cas, ce qu'il s'agissait de sanctionner était l'abandon de parcelle pendant plus de 5 ans par un ejidataire absentéiste, et non la pratique de faire-valoir indirect en tant que telle. Des discussions avec les ejidataires concernés ont de plus fait apparaître que nombre de ces confiscations étaient en fait des cessions volontaires, la procédure de confiscation permettant de passer outre l'absence de procédure légale pour la cession.

<sup>16</sup> Autant le faire-valoir indirect était largement pratiqué avant la réforme, autant l'interdiction d'achat-vente était globalement respectée (cf. Bouquet et Colin 1996). On pouvait donc penser que l'ouverture d'un marché foncier légal tant pour le faire-valoir indirect que pour l'achat-vente entraînerait un phénomène de substitution du faire-valoir indirect par l'achat-vente, si le faire-valoir indirect fonctionnait comme un palliatif à l'interdiction de marché. Une telle situation n'a pas été observée cependant à La Soledad, parce que les contraintes

## 2. LES CONTRATS

Tous les contrats sont passés pour un cycle de culture, éventuellement reconduits plusieurs années. Il s'agit essentiellement de contrats oraux. La prime Procampo revient systématiquement au propriétaire de la parcelle. On n'observe pas de contrats liés (terre + crédit), non plus que de mises en gage des parcelles.

- **La location.** Le locataire décide librement de la culture et de l'itinéraire technique. Il règle la rente en espèces, dès l'accord conclu (jusqu'à 9 mois avant la période du semis). Le montant de la location constitue le seul élément à négocier, autour d'une valeur "normale" qui dépend de la localisation et de la qualité de la parcelle (de 500 à 800 pesos par hectare en 1993, de 1000 à 1500 en 1998).
- **Le contrat au tiers.** Le tenancier reste responsable de l'ensemble du processus productif. Le propriétaire intervient cependant dans le choix de la culture mise en place. La part du propriétaire correspond au tiers de la production sur pied, à charge pour lui de la récolter, ou le cas échéant de rembourser les frais correspondants au tenancier.
- **Le contrat à medias.** Le contrat à medias repose sur un partage des coûts de production entre propriétaire et mediero, chacun récoltant une moitié de parcelle. Alors que les contrats de location et au tiers impliquent de la part du propriétaire un retrait (plus ou moins total) du processus productif, le contrat à medias mobilise des complémentarités entre acteurs qui vont s'exprimer au sein d'un processus productif en partie commun. A ce titre, il constitue un espace de négociation potentiel beaucoup plus large : choix de la culture et de l'itinéraire technique, modalités de répartition des travaux et des coûts.

En fait, à La Soledad, le contrat à medias est régi par des normes locales : le propriétaire fournit la terre et le travail de préparation du sol; le métayer fournit les semences, l'engrais, les produits phytosanitaires et le travail, du semis à la récolte (exclue). Chaque partenaire récolte et transporte la part (50%) qui lui revient. Cette norme inclut **une composante contractuelle réglée** : si le propriétaire ne fournit pas le travail du sol, il doit apporter l'engrais ou les semences.

Dans la pratique, cette norme n'exclut pas une gestion *ad hoc* des contrats afin d'ajuster les arrangements bilatéraux.

- Les producteurs se réfèrent également à un type de contrat à medias, apparu récemment, dans lequel le propriétaire ne fournit que la terre, non préparée, et récupère la moitié de la récolte sur pied. Dans la suite du texte, on désignera ces contrats comme **contrats à la moitié**.

Au sein de la superficie en faire-valoir indirect, la location domine, tant en superficie (tableau 4) qu'en nombre de contrats (annexe 3).

---

au marché d'achat-vente dépassent la dimension légale : du côté de la demande, les tenanciers souhaiteraient en effet acheter de la terre, mais font face à des contraintes de financement; et les propriétaires souhaitent en général conserver leur patrimoine foncier, d'où il résulte une offre très limitée.

Tableau 4 : importance relative des différents contrats, en hectares (pomme de terre exclue)

|           | 1993      | 1994       | 1997       | 1998       |
|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| location  | 47 (69%)  | 43 (41%)   | 85 (73%)   | 96 (69%)   |
| tiers     | 6 (9%)    | 32 (31%)   | 9 (8%)     | 5 (4%)     |
| moitié    | 0         | 4 (4%)     | 7 (6%)     | 13 (9%)    |
| medias    | 15 (22%)  | 25 (24%)   | 15 (13%)   | 26 (18%)   |
| Total FVI | 68 (100%) | 104 (100%) | 116 (100%) | 140 (100%) |

La situation observée en 1994 (réduction relative des contrats de location au profit de contrats au tiers) est à rattacher à la dégradation du contexte économique (difficultés accrues de trésorerie pour les tenanciers de La Soledad et augmentation de la superficie semée en maïs) et à une concentration des parcelles en location par des producteurs extérieurs de pomme de terre (cf. infra).

Toutes les cultures ne sont pas également concernées par le faire-valoir indirect, comme le montre le tableau 5.

Tableau 5 : superficie cumulée par mode de faire-valoir et par culture en hectares (1993+1997+1998)

|        | FVI       | Total |
|--------|-----------|-------|
| Maïs   | 49 (16%)  | 301   |
| Orge   | 214 (27%) | 789   |
| Pois   | 39 (27%)  | 145   |
| Autre* | 23 (12%)  | 194   |
| Total  | 325 (23%) | 1429  |

\* Autre : fève, blé, avoine

La spécificité conjoncturelle de l'année 1994 l'a fait exclure de ce tableau pour éviter un biais en faveur du faire-valoir indirect pour le maïs. Le test de Chi2 est significatif à 1%.

La part de la superficie cultivée en faire-valoir indirect est relativement plus importante pour l'orge et pour le pois, relativement moins importante pour le maïs et pour les "autres cultures" (fève, blé, avoine).

Il existe également des relations entre type de contrat et cultures, comme le démontre le tableau 6.

Tableau 6 : superficie cumulée par type de contrat et par culture, en hectares (1993+1997+1998)

|       | Location  | Tiers   | Moitié  | Medias   | Total |
|-------|-----------|---------|---------|----------|-------|
| Maïs  | 18        | 6       | 8       | 17       | 49    |
| Orge  | 181       | 10      | 8       | 15       | 214   |
| Pois  | 8         | 4       | 4       | 23       | 39    |
| Autre | 21        | -       | -       | 2        | 23    |
| Total | 228 (70%) | 20 (6%) | 20 (6%) | 57 (18%) | 325   |

La spécificité conjoncturelle de l'année 1994 l'a fait exclure de ce tableau pour éviter un biais en faveur du contrat au tiers pour le maïs.

Au delà de l'importance de la location qui réapparaît pour toutes les cultures, ce tableau fait apparaître des relations dominantes entre culture et type de contrat qui renvoient aux tendances identifiées par Rao (1971) et Otsuka et Hayami (1988). Ainsi la culture commerciale principale -l'orge- et les "autres cultures" (fève, blé, avoine) sont essentiellement cultivés dans le cadre de contrats de location. La culture la plus risquée d'un point de vue commercialisation -le pois- fait plutôt l'objet de contrats

medias. La culture vivrière -le maïs- est plutôt cultivée dans le cadre de contrats au pourcentage (tiers, medias), mais la dominante est moins nette que pour les autres cultures. On reviendra sur la relation culture-type de contrat dans la partie traitant des logiques contractuelles.

### 3. LES ACTEURS

Une explication théorique du faire-valoir indirect le présente comme un moyen d'adéquation entre superficie et disponibilité en main d'oeuvre familiale, sur la base de l'hypothèse d'imperfections du marché du travail (coût d'opportunité du travail familial inférieur au salaire en vigueur, et existence de coûts de supervision pour le travail salarié<sup>17</sup>). Le tableau 7 nous présente une situation manifestement plus complexe.

Tableau 7 : classes de SAU/UTH et relation au faire-valoir indirect

|                 | 0 | Pp | Pp-T | T  | Total |
|-----------------|---|----|------|----|-------|
| Classes SAU/UTH |   |    |      |    |       |
| 0-2 ha          |   | 2  |      | 2  | 4     |
| 2-4 ha          | 4 | 3  | 2    | 6  | 15    |
| 4-6 ha          | 1 | 2  | 2    | 3  | 8     |
| 6-10 ha         |   |    |      | 5  | 5     |
| 10-15 ha        | 3 |    |      | 2  | 5     |
| >15 ha          |   |    |      | 2  | 2     |
| Total           | 8 | 7  | 4    | 20 | 39    |

0 : ne recourt pas au faire-valoir indirect; Pp : propriétaire (donne en faire-valoir indirect); Pp-T : propriétaire-tenancier (donne et prend en faire-valoir indirect); T : tenancier (prend en faire-valoir indirect).

Dans l'optique du faire-valoir indirect comme moyen d'adéquation entre superficie et disponibilité en main-d'oeuvre familiale, on devrait trouver les propriétaires dans les classes de SAU/UTH les plus élevées, et les tenanciers dans les classes les plus basses. Or, ceux qui donnent appartiennent aux 3 classes les plus basses. Ceux qui prennent appartiennent à toutes les classes. Il y a également une catégorie qui donne ou prend selon les années (parfois même une même année), et qui est inexplicable par la théorie<sup>18</sup>.

Le faire-valoir indirect est également associé à la théorie du cycle de vie et plus précisément de l'"agricultural ladder", selon laquelle les agriculteurs commencent à prendre en métayage, puis en fermage, pour poursuivre en faire-valoir direct et en fin de cycle donner en faire-valoir indirect. Le tableau 8 présente la relation entre classe d'âge et relation au faire-valoir indirect.

<sup>17</sup> Voir Feder 1985, Sadoulet 1998 pour la démonstration théorique, Morooka et Hayami 1989, Sharma et Drèze 1996, Kevane 1997 pour une confirmation empirique.

<sup>18</sup> Mais qu'on retrouve dans une autre étude empirique du métayage en Inde : "For most households, changes in tenancy status are quite frequent, and the labels "landlord" or "tenant" cannot be expected to stick for very long" (Sharma et Drèze, 1996, p. 12).

Tableau 8 : classes d'âge et relation au faire-valoir indirect

|              | 0       | D       | D-P     | P        | Total     |
|--------------|---------|---------|---------|----------|-----------|
| Classe d'âge |         |         |         |          |           |
| <40          | 1 (20%) | 1 (20%) | 1 (20%) | 2 (40%)  | 5 (100%)  |
| 40-50        | 2 (18%) | 1 (9%)  | -       | 8 (73%)  | 11 (100%) |
| 50-60        | 1 (9%)  | 2 (18%) | 2 (18%) | 6 (55%)  | 11 (100%) |
| >60          | 4 (33%) | 3 (25%) | 1 (8%)  | 4 (33%)  | 12 (100%) |
| Total        | 8 (21%) | 7 (18%) | 4 (10%) | 20 (51%) | 39 (100%) |

On observe une certaine relation entre l'âge des ejidataires et le faire-valoir indirect. Le pourcentage de donneurs et de preneurs par classe d'âge suit la tendance attendue (de moins en moins de preneurs et de plus en plus de donneurs au fur et à mesure que l'âge augmente) sauf pour la classe des ejidataires de moins de 40 ans. La classe d'âge des 40-50 ans présente le comportement le plus tranché : 9% seulement sont propriétaires, contre 73% de tenanciers. Enfin, soulignons que 33% des plus de 60 ans continuent à prendre des terres en faire-valoir indirect. Le critère d'âge à lui seul ne constitue donc pas une explication suffisante.

Le tableau 9 présente la distribution des acteurs du faire-valoir indirect par rapport au critère du capital d'exploitation.

Tableau 9 : classes de capital d'exploitation et relation au faire-valoir indirect

|                                   | 0 | Pp | Pp-T | T  | Total |
|-----------------------------------|---|----|------|----|-------|
| Classes capital d'exploitation    |   |    |      |    |       |
| Attelage                          | 4 | 7  | 3    | 2  | 16    |
| Véhicule                          | 2 |    |      | 6  | 8     |
| Tracteur                          | 1 |    |      | 2  | 3     |
| Tracteur + véhicule               | 1 |    | 1    | 7  | 9     |
| Tracteur + véhicule + mois.-batt. |   |    |      | 3  | 3     |
| Total                             | 8 | 7  | 4    | 20 | 39    |

L'accès au capital d'exploitation semble constituer un critère plus structurant que la SAU/UTH. 60% des tenanciers dispose d'un tracteur et 90% dispose d'un tracteur et/ou un véhicule. 100% des propriétaires et 75% des propriétaires-tenanciers ne dispose que d'un attelage. On est ainsi en présence d'une situation où les tenanciers sont plutôt plus riches que les propriétaires (en capital mais aussi en terre, cf. tableau 7).

La combinaison des résultats des tableaux 7 à 9 avec le discours qualitatif des ejidataires permet de construire la typologie ci-dessous, qui intègre plus de variables et nous donne une vision plus complète de la situation.

### Qui prend en FVI?

- Les agriculteurs aisés (12 cas représentés dans l'échantillon). Ces producteurs ont les moyens économiques de cultiver une superficie plus importante que la SAU familiale, pour augmenter leurs revenus monétaires. La possession d'un tracteur, de véhicules, voire d'une moissonneuse-batteuse, constitue l'élément déterminant de l'appartenance à ce groupe; dont tous les membres appartiennent aux classes les plus élevées de SAU/UTH. Ils prennent essentiellement des parcelles en location, qu'ils

sèment pour la plupart en orge. Le recours au faire-valoir indirect constitue pour ces exploitations un élément structurel de leur fonctionnement.

Au sein de ce premier groupe, on peut distinguer un sous-groupe de 5 tenanciers-entrepreneurs. En plus des tracteurs et des véhicules, ils ont accès à une moissonneuse-batteuse (en propre, ou par l'intermédiaire de leur père). Ce sont eux qui prennent le plus de terre en faire-valoir indirect (de 10 à 30 hectares chacun), exclusivement en location. Ils ont également acheté de la terre chaque fois que l'occasion s'est présentée.

- Les "fils de famille" sous contraintes foncières (5 cas représentés dans l'échantillon) : il s'agit d'ejidataires de moins de 50 ans, qui n'ont pas eu accès aux terres en propriété. Leur dotation foncière (moins de 4 hectares par UTH) ne leur permet pas d'assurer le plein emploi de leur force de travail. L'accès à un tracteur apparaît ici encore comme un élément déterminant : soit ils en possèdent un eux-mêmes, soit ils profitent d'un accès privilégié au tracteur familial (du père ou des frères). Ces producteurs sont en effet issus de familles relativement aisées au sein de l'ejido. Ils prennent entre 2 et 10 hectares par an (recours au fvi structurel), en location et/ou selon un contrat au pourcentage. Ils ne trouvent pas toujours de terres à semer à La Soledad (le premier groupe tend à les accaparer) et doivent souvent aller semer dans des ejidos voisins (d'où l'importance de l'accès à un véhicule, mise en évidence au tableau 9)<sup>19</sup>.

- Les "occasionnels" (7 cas représentés dans l'échantillon) : il s'agit d'un groupe plus hétérogène en termes de dotation en facteurs, qui sème en général en faire-valoir direct, mais saisit éventuellement une opportunité qui se présente pour prendre un hectare ou deux en faire-valoir indirect, en location ou selon un contrat au pourcentage. Certains de ces occasionnels peuvent en fonction des années se retrouver dans le groupe des donneurs en faire-valoir indirect.

### Qui donne en FVI?

- Les "occasionnels" (8 cas représentés dans l'échantillon) : il s'agit d'ejidataires qui donnent en faire-valoir indirect une ou plusieurs parcelles, pour résoudre un problème ponctuel de trésorerie. L'année suivante, dans la mesure du possible, ils recommencent à semer en faire-valoir direct. Il s'agit sauf exception d'exploitations peu capitalisées (pas de tracteur, SAU/UTH familial inférieure à 6 hectares), qui ne disposent pas de soutien économique familial.

- Les "non-disponibles" (3 cas représentés dans l'échantillon) : il s'agit d'ejidataires qui se trouvent dans l'incapacité plus ou moins permanente de cultiver eux-mêmes leurs parcelles : ejidataires âgés, jeunes qui travaillent en ville. Comme la catégorie précédente, il s'agit d'exploitations peu capitalisées. Ils donnent chaque année une partie ou la totalité de leurs parcelles, en location ou selon un contrat au pourcentage. Certains ont également vendu de la terre.

Ces catégories sont relativement stables et définies. En particulier, les preneurs de terre (plutôt aisés, ou issus de familles aisées, et insérés dans une logique de développement productif) se distinguent clairement des donneurs de terre (plus fragiles économiquement, ou tendant à sortir d'une logique productive). Le facteur déterminant n'est pas le foncier familial mais bien plutôt l'accès à la trésorerie

<sup>19</sup> Ces deux premières catégories renvoient aux résultats de Rao 1971 sur l'Inde : "It appears that rice is sharecropped by small farmers essentially for augmenting factor incomes through the fuller use of own resources, such as family labor and bullocks, whereas large farmers in the tobacco zone lease in areas at fixed-cash rents with a view to earning profit." (Rao, 1971, p. 588).

et à l'équipement motorisé. Il ne s'agit pas de catégories pures : tous les tenanciers sauf un et tous les propriétaires sauf un sèment par ailleurs en faire-valoir direct. Il est intéressant de souligner que le recours au faire-valoir indirect tend à être plutôt structurel pour les tenanciers, et plutôt conjoncturel pour les propriétaires. Par ailleurs, les tenanciers tendent à semer avec plusieurs propriétaires différents, alors que les propriétaires donnent en général à un seul tenancier. Enfin nous avons vu qu'à l'échelle de notre échantillon, les tenanciers sont plus nombreux que les propriétaires. Il en résulte un déséquilibre à l'échelle du village, qui est résolu par l'élargissement des relations contractuelles aux ejidos environnants. Si tous les preneurs de terre appartiennent à l'ejido, les donneurs appartiennent soit à l'ejido même, soit aux ejidos voisins<sup>20</sup>. Il faut enfin relever le caractère interne du marché des contrats de faire-valoir indirect à La Soledad jusque dans les années 1990<sup>21</sup>. L'importance des relations personnelles est ainsi à souligner. Chaque ejidataire connaît personnellement les donneurs et les preneurs potentiels. Il sait à qui s'adresser en fonction de ses objectifs propres.

#### 4. LES LOGIQUES CONTRACTUELLES

##### 4.1. Logiques des tenanciers

Tous les preneurs de terre "structurels" manifestent une préférence pour la location. Un argument récurrent est le suivant : "dans un contrat de location, une fois que j'ai payé la rente au propriétaire, je suis quitte vis-à-vis de lui, le reste ne regarde que moi et mon travail. Si je travaille bien, tant mieux, si je travaille mal, tant pis." Ce raisonnement est avancé pour toutes les cultures, mais tout particulièrement pour l'orge.

On peut interpréter en premier lieu cette attitude comme relevant d'une logique d'expertise (cf. le modèle de "self-screening" de Hallagan, présenté par Otsuka et Hayami 1988) : les tenanciers aisés et en particulier les tenanciers-entrepreneurs considèrent pouvoir atteindre des niveaux de rendements suffisamment élevés pour que le paiement d'une somme forfaitaire soit plus intéressant qu'un paiement proportionnel à la récolte. Pour ces producteurs qui engagent un itinéraire technique relativement intensif en intrants (engrais), la location permet également de récupérer la totalité du retour sur investissement (cf. la note de Marshall sur l'inefficience du métayage, et Rao 1971). Ce raisonnement est surtout avancé pour la culture d'orge.

Pour les tenanciers - entrepreneurs, qui sèment en faire-valoir indirect des superficies importantes et traitent avec un nombre élevé de propriétaires, la location peut également être comprise comme un moyen d'économiser sur les coûts de transaction, car les contacts tenancier - propriétaire sont réduits au minimum.

D'une manière plus générale, car s'appliquant à toutes les cultures et à tous les types de tenanciers, la préférence pour la location est systématiquement associée à un objectif d'évitement des conflits. D'un point de vue théorique, les contrats avec paiement proportionnel à la récolte sont en effet plus facilement générateurs de conflits entre propriétaire et tenancier. Le propriétaire peut interpréter un mauvais rendement comme le résultat d'un apport de travail (ou d'intrants) insuffisants de la part du tenancier (cf. difficultés du monitoring et risque agricole -Otsuka et Hayami 1988-). Des tensions

<sup>20</sup> Nous n'avons pas enquêté les propriétaires des ejidos voisins. Cependant, les tenanciers de La Soledad qui vont semer dans ces ejidos les décrivent comme appartenant plutôt à la deuxième catégorie (non-disponibles pour cause de pluriactivité).

<sup>21</sup> On retrouve ces trois caractéristiques (tenanciers plus aisés que propriétaires, FVI structurel pour les tenanciers, conjoncturel pour les propriétaires, et importance des relations sociales ou familiales entre tenanciers et propriétaires) dans Finkler (1978), la seule étude documentée sur le métayage dans un ejido contemporain dont nous ayons connaissance.

peuvent également surgir lors de la récolte par chaque acteur de la part qui lui revient<sup>22</sup>. La référence récurrente et centrale au thème du conflit est d'autant plus intéressante que l'on pouvait s'attendre à ce que l'"embeddedness" (Granovetter 1994) le relègue au second plan. Par ailleurs, si elle revient systématiquement dans le discours des tenanciers, elle n'apparaît pas dans celui des propriétaires. Or dans les théories économiques du métayage, le risque de "moral hazard" est toujours considéré du point de vue du propriétaire. Une interprétation possible est que les tenanciers parlent de conflit pour désigner la notion plus vaste de coûts de transaction, et l'on retombe sur l'argument précédent. En effet, à la différence des contrats au tiers et à medias, le contrat de location ne ménage pas d'espace de négociation et/ou de contestation, une fois acquittée la rente correspondante, ex ante.

Le recours à la location est conditionné par la capacité de trésorerie des preneurs. C'est ici qu'intervient l'importance du tracteur. Sa possession ne constitue pas uniquement une capacité de travail supplémentaire. Elle représente aussi une source de trésorerie (location à des tiers pour le travail du sol, mais aussi limitation des débours monétaires liés à la préparation des terrains personnels) qui peut être affectée à l'entrée dans un ou plusieurs contrats de location. La possession d'une camionnette ou d'un camion utilisé pour des activités de transport remplit également cette fonction d'accès à la trésorerie.

Si les preneurs de terre manifestent leur préférence pour les contrats de location, la plupart doivent faire face à des contraintes de trésorerie. Un contrat au pourcentage représente dans ce cas une alternative, dans la mesure où le paiement de la rente s'effectue en nature et de manière différée (à la récolte). Dans la perspective des tenanciers de La Soledad, le contrat au pourcentage doit donc se comprendre comme un moyen de surmonter la contrainte de trésorerie<sup>23</sup> et non comme relevant d'une logique de partage des risques (cf. Shetty 1988, Rao 1971). La culture du pois représente cependant une exception à cet égard. Dans ce cas, l'objectif de partage du risque est explicite - risque portant essentiellement sur le prix de vente, très volatile.

Au sein des contrats au pourcentage, les tenanciers évitent autant que possible le contrat à medias et manifestent leur préférence pour le contrat au tiers. Ce dernier présente à leurs yeux un double avantage : il est plus rentable, et les risques de conflits potentiels (i.e. les coûts de transaction) sont moindres. La logique la plus souvent avancée pour le contrat à medias est donc celle d'une faveur accordée à un membre de la famille ou à un "compadre" dans le besoin<sup>24</sup>. L'embeddedness joue donc bien un rôle dans les logiques contractuelles, mais dans un cercle plus étroit que l'échelle du village.

Dans certains cas cependant, le recours au contrat à medias peut représenter pour le tenancier la levée d'une contrainte par rapport au contrat au tiers. Le contrat à medias (du moins selon la norme locale) permet en effet de reporter sur le propriétaire les frais de préparation du sol, qui représentent un débours monétaire important (300 pesos en 1993, 700 pesos en 1998) si le mediero ne dispose pas de tracteur personnel. Dans le contrat au tiers, ces frais sont toujours à la charge du tenancier.

Le graphique 1 récapitule l'arbre de décision des tenanciers en fonction de leurs logiques et contraintes éventuelles.

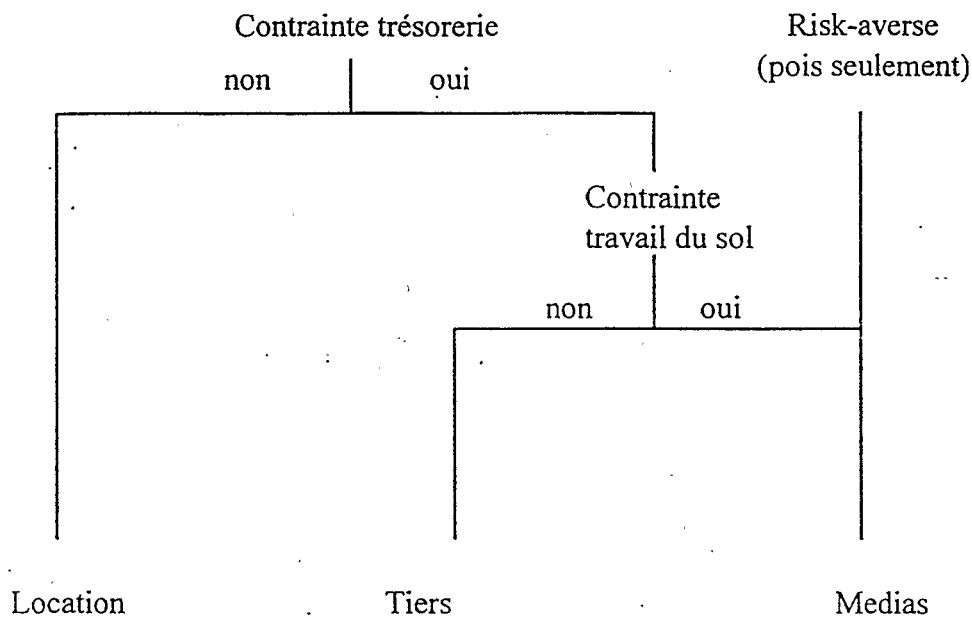
<sup>22</sup> On peut d'ailleurs interpréter dans ce sens la convention qui consiste à faire participer les deux acteurs au processus de récolte. La présence simultanée des deux parties limite le risque de comportement opportuniste.

<sup>23</sup> Certains tenanciers cumulent ainsi location et contrats au pourcentage, une fois que leur réserve de trésorerie est épuisée.

<sup>24</sup> L'importance de la personnalisation des relations dans les contrats au pourcentage apparaît également dans l'étude de la Procuraduría à l'échelle nationale : 60% des contrats au pourcentage sont noués entre membres d'une même famille, contre 27% pour la location (Procuraduría Agraria, 1998, p. 80).



Graphique 1 : arbre de décision des tenanciers pour un contrat en faire-valoir indirect .



#### 4.2. Logiques des propriétaires

Comme on l'a déjà souligné, la catégorie de propriétaire dans notre étude de cas est fort éloignée du cas classique du propriétaire terrien rentier confronté à des problèmes de gestion de sa main-d'oeuvre salariée. Les problèmes d'accès à la trésorerie dans un contexte de pénurie de crédit et d'incertitude économique apparaissent ici comme les principaux déterminants. Du point de vue des propriétaires, le faire-valoir indirect représente essentiellement un palliatif aux déficiences du système de crédit (formel et informel). Les déficiences proviennent du côté de l'offre (retrait de Banrural), mais aussi de celui de la demande (réticences des ejidataires à entrer dans un processus d'endettement).

Une première logique avancée par les propriétaires se rapporte à la nécessité de résoudre un problème de trésorerie ponctuel non nécessairement lié à l'activité agricole (maladie d'un membre de la famille, remboursement d'un emprunt arrivé à échéance). Dans ce cas, la location apporte une réponse dans la mesure où elle permet une rentrée d'argent immédiate (dès l'accord conclu). Le propriétaire cherchera à louer la superficie correspondant à la somme dont il a besoin, et conservera le reste de ses parcelles en faire-valoir direct.

La nécessité de limiter les débours monétaire dans le procès de production constitue une deuxième logique avancée par les propriétaires, qui doit se comprendre ici encore dans le contexte actuel de pénurie du crédit. Dans ce cas de figure, le fait de donner en faire-valoir indirect représente un moyen de lever les contraintes (essentiellement financières) pesant sur le faire-valoir direct : location du tracteur pour le travail du sol, achat des engrais. Selon les cas, le propriétaire peut donner tout ou une partie de sa SAU en faire-valoir indirect. Si l'objectif annexe est d'obtenir de la trésorerie pour investir

dans une autre parcelle, on retombe dans la première logique et la location sera le contrat recherché. Si l'objectif est uniquement de limiter les débours, plusieurs cas de figure sont possibles.

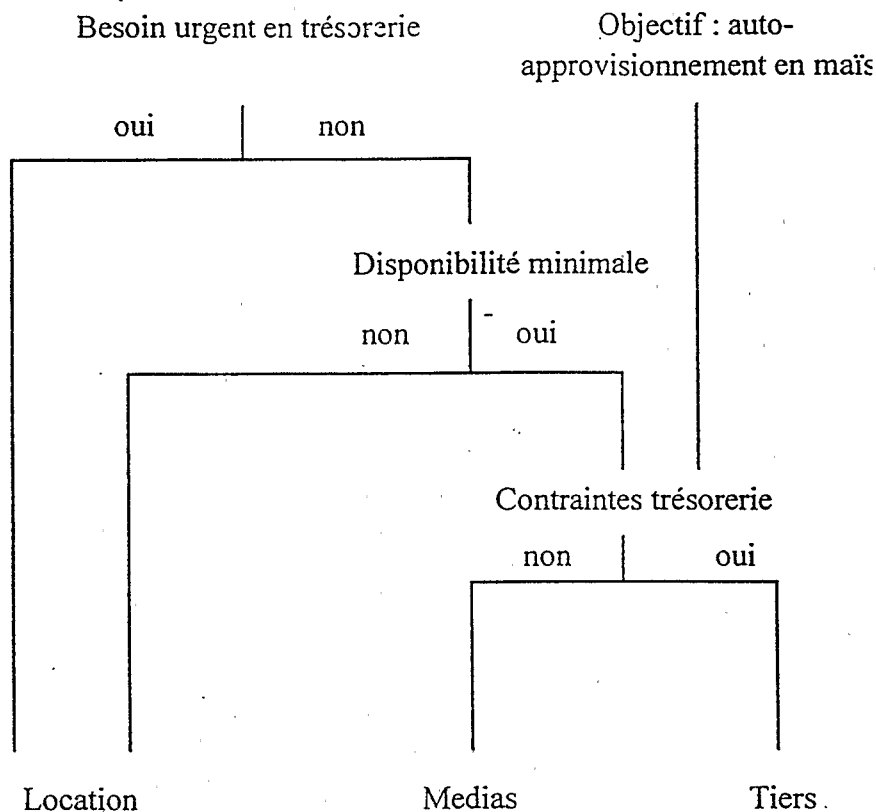
Le propriétaire considère le contrat au pourcentage comme plus intéressant pour lui du strict point de vue du résultat. Il lui faut néanmoins être physiquement ou financièrement capable de participer au procès de production, et en mesure d'attendre le paiement de la rente à la récolte. Au sein des contrats au pourcentage, les ejidataires interrogés manifestent leur préférence pour le contrat à medias, toujours selon le critère du résultat. Le contrat au tiers représente un compromis, si le propriétaire est soumis à des contraintes fortes (en trésorerie) qui l'empêchent d'assurer sa part dans un contrat à medias.

Dans une troisième optique, le fait de donner en faire-valoir indirect intéresse des propriétaires non disponibles (ejidataires âgés, femmes ejidataires, ejidataires travaillant en ville), dans une logique d'accès à la main-d'oeuvre et de délégation de l'organisation de la production à un tenancier. Dans ce cas seulement, dont on a vu qu'il était minoritaire à La Soledad, le faire-valoir indirect peut se comprendre comme un système d'incitation par rapport à l'emploi de main-d'oeuvre salariée, dans la mesure où la situation du propriétaire complique la tâche de surveillance.

Dans ce cas de figure, le propriétaire donne l'ensemble de sa SAU en faire-valoir indirect, ne conservant le cas échéant qu'une parcelle à semer en maïs. Les propriétaires non disponibles peuvent préférer la location, dans la mesure où les autres formes de contrat impliquent une participation au procès de production qui peut être jugée trop astreignante. La location s'apparente alors plus à une logique de rente avec sortie de la logique productive. Mais le choix entre location et pourcentage peut également dépendre des critères présentés ci-dessus. Par ailleurs, le contrat au pourcentage peut intéresser les propriétaires non-disponibles qui donnent toutes leurs parcelles en faire-valoir indirect mais suivent une logique d'auto-provisionnement pour le maïs. L'autosuffisance en maïs est en effet un objectif souvent exprimé par les familles dans la mesure où le maïs produit localement entre très peu dans le marché local, et avec un prix d'achat considéré comme élevé (absence de subventions et nombreux intermédiaires). Le maïs subventionné provient généralement d'importations réalisées aux Etats-Unis, et présente une qualité organoleptique (et alimentaire) beaucoup plus pauvre.

Le graphique 2 récapitule l'arbre de décision des propriétaires en fonction de leurs logiques et contraintes éventuelles.

Graphique 2 : arbre de décision du propriétaire pour un contrat en faire-valoir indirect



#### 4.3. Raisonnement qualitatif et calcul économique

Les ejidataires ont recours à des raisonnements qualitatifs pour évaluer les différentes formes de faire-valoir indirect et n'utilisent pas de calcul pour appuyer leur discours. Il est intéressant de rapprocher le discours qualitatif des tenanciers et des propriétaires avec un calcul économique simple permettant de comparer les trois types de contrats en termes de résultat. On parlera ici de résultat plutôt que de rente, dans la mesure où le propriétaire intervient dans le procès de production pour les contrats au tiers et à medias. Le résultat correspond au revenu du propriétaire net des frais qu'il doit engager, et au manque à gagner du tenancier par rapport à une parcelle en faire-valoir direct. Il est calculé comme suit, sur la base des prix de 1993 :

- location :  $R = \text{prix de location}$
- tiers :  $R = 1/3 (\text{produit brut} - \text{frais de récolte et de transport})$
- medias :  $R = 1/2 (\text{produit brut} - \text{frais de récolte et de transport}) - \text{frais à la charge du propriétaire}$ 
  - medias 1 : le propriétaire fournit le travail du sol (cf. contrat conventionnel)
  - medias 2 : le propriétaire fournit l'engrais (cf. norme contractuelle réglée)

Le tableau 10 correspond à un calcul des résultats avec valorisation de tous les facteurs de production aux prix de marché. On a considéré pour l'orge deux niveaux de rendements, considérés par les ejidataires comme un rendement moyen (2.5T/ha) et un rendement élevé (4T/ha), afin d'évaluer le

discours des tenanciers-entrepreneurs sur l'intérêt de la location lorsque le rendement est élevé. De la même manière, on a considéré deux prix de vente pour le pois, afin de prendre en compte le risque lié à la commercialisation (le détail des calculs pour les tableaux 10 à 12 est fourni en annexe 4).

Tableau 10 : Résultats par type de contrat (valorisation des facteurs aux prix de marché)

|                | Location | Tiers | Medias 1 | Medias 2 |
|----------------|----------|-------|----------|----------|
| Maïs (2.5T/ha) | 500-800  | 450   | 430      | 600      |
| Orge (2.5T/ha) | 500-800  | 460   |          |          |
| Orge (4T/ha)   | 500-800  | 760   |          |          |
| Pois (prix +)  | 500-800  |       | 1820     |          |
| Pois (prix -)  | 500-800  |       | -740     |          |

Il est intéressant de constater que le mode de calcul retenu pour le tableau 10 tend à contredire à la fois le point de vue des tenanciers, et celui des propriétaires, sauf pour la culture du pois.

Dans le cas du pois, le tableau illustre la fonction du contrat à medias comme mode de répartition du risque. Lorsque les cours sont élevés, la location s'avère beaucoup plus intéressante pour le tenancier que le contrat à medias. Par contre, lorsque les cours s'effondrent, le signe négatif du résultat indique que le contrat à medias permet au tenancier de limiter les pertes par rapport à une parcelle en faire-valoir direct ou en location, parce qu'il n'a pas à engager les frais de récolte sur l'ensemble de la parcelle.

Dans le cas du maïs et de l'orge, qui représentent l'essentiel des contrats et de la superficie en faire-valoir indirect (annexe 2), le tableau 10 apporte de prime abord plus de confusion que de clarification.

D'une part, il révèle une différence importante entre les contrats à medias 1 et 2, qui sont pourtant présentés comme équivalents par les ejidataires. En effet, le coût de la préparation du sol s'élève à 240\$, alors que l'achat d'engrais revient à 70\$. Le propriétaire a donc intérêt à négocier la norme contractuelle réglée, alors que le tenancier devrait préférer la convention traditionnelle.

Par ailleurs, autant les discours des tenanciers et des propriétaires sur leurs préférences contractuelles sont cohérents entre eux, autant ils sont en contradiction avec les résultats de notre calcul. Le tableau 10 ne permet pas de comprendre pourquoi les propriétaires considèrent le contrat au pourcentage comme plus intéressant du point de vue du résultat que la location. Au mieux, le propriétaire obtient un résultat équivalent à une location avec un contrat à medias maïs en fournissant l'engrais (medias 2), et avec contrat au tiers orge si le tenancier est un entrepreneur (rendement de 4T/ha). Par ailleurs, le calcul ne prend pas en compte le caractère différé du paiement de la rente pour les contrats au pourcentage, qui devrait leur fournir une incitation supplémentaire pour la location (et inversement pour le tenancier). Enfin, pour la culture du maïs, le contrat au tiers apparaît pratiquement équivalent à un contrat à medias "normal" (i.e. lorsque le propriétaire doit fournir le travail du sol). Réciproquement, ce mode de calcul ne permet pas d'expliquer la préférence de la location de la part du tenancier, ni pour le maïs, ni même pour l'orge. A tout le mieux, pour un haut niveau de rendement (4T/ha), il devrait y avoir indifférence entre location et tiers.

Comment interpréter ces apparentes contradictions? On peut en premier lieu considérer le calcul économique comme secondaire par rapport à d'autres critères, et faire valoir que l'absence de calcul par les ejidataires eux-mêmes en constitue un indice. Ainsi, du point de vue des tenanciers, la préférence pour la location indiquerait le niveau de leur aversion pour le risque de conflit (ou au moins

de leur aversion vis-à-vis d'une éventuelle intromission du propriétaire). Du point de vue des propriétaires, la préférence pour les contrats au pourcentage peut révéler une valorisation implicite du maïs d'autoconsommation supérieure au prix de marché. Ou encore, la préférence pour les contrats au pourcentage en général, et pour le contrat à medias en particulier, peut résulter d'une volonté (consciente ou inconsciente) du propriétaire de conserver un certain contrôle sur sa parcelle. Cette volonté de contrôle peut obéir à un ancien réflexe de protection vis-à-vis de l'ancienne législation potentiellement répressive; elle peut également renvoyer à l'idéologie héritée de la Révolution et de la réforme agraire, qui glorifie le paysan et stigmatise le rentier.

Cela étant, le point de vue des ejidataires gagne en lisibilité si l'on considère un autre mode de calcul, basé sur les sorties effectives de trésorerie (qui, on l'a vu, constituent un élément-clé de l'analyse des logiques, notamment pour les propriétaires). Le tableau 11 présente le même calcul que précédemment, mais avec une valorisation de la main d'oeuvre familiale à un coût d'opportunité posé comme égal à 0. On considère que la main d'oeuvre familiale peut couvrir 100% du travail requis pour la récolte du maïs, et 50% de celui requis pour la récolte du pois (la récolte de l'orge est motorisée, et le nouveau mode de calcul n'affecte donc pas les résultats pour cette culture).

Tableau 11 : Résultats par type de contrat (valorisation de la main d'oeuvre familiale à un coût d'opportunité nul)

|                | Location | Tiers | Medias 1 | Medias 2 |
|----------------|----------|-------|----------|----------|
| Maïs (2.5T/ha) | 500-800  | 610   | 670      | 840      |
| Orge (2.5T/ha) | 500-800  | 460   |          |          |
| Orge (4T/ha)   | 500-800  | 760   |          |          |
| Pois (prix +)  | 500-800  |       | 2450     |          |
| Pois (prix -)  | 500-800  |       | 200      |          |

Le tableau 11 permet de mieux comprendre le point de vue des ejidataires, sans toutefois l'explicitier complètement. (Les critères non directement économiques proposés plus haut gardent ainsi leur pertinence). Pour le maïs, le contrat au tiers passe légèrement en dessous du contrat à medias 1. Ces deux contrats restent néanmoins équivalents à une location. Par contre la différence se creuse entre location et contrat à medias 2 (le propriétaire fournissant l'engrais au lieu de la préparation du sol).

Le tableau 12 introduit un critère supplémentaire par rapport au tableau 11, toujours sur la base d'une survalorisation des sorties monétaires par les ejidataires. Le travail motorisé est ici valorisé au coût réel (essence, huile, frais d'entretien), estimé à la moitié du prix du marché de location. Dans la mesure où ce sont les tenanciers qui disposent de l'équipement motorisé et qui sont donc susceptibles de réaliser des économies par rapport aux prix de marché, le tableau 12 doit s'interpréter uniquement par rapport au point du vue du tenancier.

Tableau 12 : Résultats par type de contrat (valorisation de la main d'oeuvre familiale à un coût d'opportunité nul et valorisation du travail motorisé au coût réel)

|                | Location | Tiers | Medias 1 | Medias 2 |
|----------------|----------|-------|----------|----------|
| Maïs (2.5T/ha) | 500-800  | 620   | 805      | 855      |
| Orge (2.5T/ha) | 500-800  | 500   |          |          |
| Orge (4T/ha)   | 500-800  | 815   |          |          |
| Pois (prix +)  | 500-800  |       | 260      |          |
| Pois (prix -)  | 500-800  |       | 350      |          |

Concernant le maïs, le résultat du contrat au tiers se situe désormais nettement en dessous de celui des contrats à medias, ce qui explique mieux l'ordre des préférences avancé par les tenanciers. Par ailleurs, l'écart de résultat entre le contrat à medias 1 et 2 se réduit, ce qui explique mieux qu'ils soient présentés comme équivalents, au moins par un tenancier qui dispose d'un tracteur. Dans ce cas en effet, il évalue la préparation du sol à 120\$ au lieu de 240, à comparer avec les 70\$ de l'engrais.

Avec ce mode de calcul, l'écart entre location et contrats à medias augmente, ce qui contribue à expliquer la préférence pour la location des tenanciers qui disposent d'équipement motorisé. Il en va de même pour la comparaison location et tiers pour de l'orge à haut rendement. Cela étant, on observe toujours une relative équivalence entre location et contrat au tiers pour le maïs et l'orge à rendement moyen, ce qui nous ramène une fois encore à souligner l'importance de la prise en compte des coûts de transaction et de l'aversion pour le risque de conflit.

On peut comparer les résultats des tableaux 10 à 12 avec la théorie selon laquelle la "rente" dans un contrat au pourcentage devrait excéder la rente locative d'un montant correspondant à la somme du coût d'"enforcement" pour le propriétaire et de la prime de risque (Otsuka et Hayami, 1988, Morooka et Hayami 1989). Pour les cultures pratiquées à La Soledad avant l'introduction de la pomme de terre, notamment l'orge et le maïs, le niveau des risques est limité, et les coûts d'"enforcement" également, en raison de la relative simplicité des itinéraires techniques et de la personnalisation des relations. Cela permettrait d'expliquer l'équivalence entre contrats au tiers et en location.

#### 4.4. La rencontre des logiques

On a vu que la location est le contrat de faire-valoir indirect le plus courant. La logique des preneurs coïncide en effet le plus souvent avec celle des donneurs. La location peut aussi résulter de la rencontre entre un propriétaire qui préférerait un contrat au pourcentage et un tenancier dont la proposition de location est à prendre ou à laisser<sup>25</sup>.

Dans le cas d'un contrat de location, le champ de la négociation entre acteurs est faible, qui ne porte que sur le montant du loyer à acquitter. Deux éléments semblent ici entrer en ligne de compte : la localisation de la parcelle (les zones hautes, plus froides, sont moins côchées), et la confrontation des acteurs. En fait, il semble que les loyers présentent une certaine homogénéité, ce qui laisse supposer une règle tacite du "juste prix" acceptée par les acteurs, et relègue à un second plan le facteur confrontation.

Le contrat au tiers peut correspondre à la rencontre de logiques convergentes, lorsque le tenancier fait face à une contrainte de trésorerie qui l'empêche de prendre en location, et lorsque le propriétaire fait également face à des contraintes qui l'empêchent de donner à medias. Le plus souvent, cependant, il correspond à une solution de "second-best" pour l'une et/ou l'autre partie. Par exemple, le tenancier peut ne pas avoir trouvé de terres à louer (surtout s'il n'appartient pas au groupe des entrepreneurs, qui tendent à accaparer les terres en location). De son côté, le propriétaire propose en général un contrat à medias mais peut être obligé de transiger, surtout si l'offre de contrat au tiers du tenancier résulte elle-même d'une révision par rapport à un objectif initial de location.

---

<sup>25</sup> Il semble qu'on puisse parler à ce sujet de rapport de force en faveur des preneurs : à La Soledad, deux des ejidataires enquêtés ont souhaité à plusieurs reprises donner des parcelles au tiers ou à medias, pour semer de l'orge ou du maïs, mais n'ont pas trouvé de tenancier disposé à entrer dans un tel contrat.

Le contrat à medias pour le pois correspond à la rencontre de logiques convergentes de partage du risque. Le contrat à medias pour le maïs correspond en général à la logique du propriétaire, et à un second-best pour le tenancier (à partir d'une recherche de contrat au tiers, voire de location), soit dans une logique de faveur; soit parce qu'il n'a pas trouvé d'autre propriétaire disposé à lui céder sa parcelle selon le contrat souhaité. Les termes de chaque contrat en particulier font l'objet d'une négociation ad hoc, en fonction de la complémentarité conjoncturelle des facteurs.

La logique de la gestion ad hoc consiste pour chaque acteur à chercher à fournir ce dont il dispose à l'heure du contrat : tracteur, stock de semences, stock d'engrais, pour limiter les dépenses monétaires. D'une manière générale, le propriétaire va chercher à reporter sur le tenancier la préparation du sol, surtout si ce dernier possède un tracteur. Selon les ejidataires, cette tendance est relativement récente et remonte à la généralisation du travail du sol au tracteur (fin des années 1970). Auparavant, le travail du sol était réalisé à la yunta, et ne correspondait pas à une sortie monétaire directe dans la mesure où tous les ejidataires en possédaient une. Avec la généralisation du tracteur, en revanche, la préparation du sol implique désormais une sortie de trésorerie importante pour qui ne dispose pas de tracteur propre.

On a déjà vu que les termes de l'échange ne reposent pas sur un calcul peso por peso, et s'avèrent favorables au propriétaire : il se décharge de la préparation du sol (300\$ en 1993, 700 pesos en 1998), en échange de l'engrais (70\$ en 1993, 200\$ en 1998)<sup>26</sup>. Depuis 1997, de plus, le propriétaire peut toucher le Procampo sous forme d'engrais, et donc éviter une fois encore les sorties monétaires correspondantes.

Pour le tenancier, un tel arrangement constitue un second-best par rapport à la norme contractuelle initiale. Mais on a vu qu'il est relativement acceptable pour un tenancier qui dispose d'un tracteur, dans la mesure où il ne valorise pas la préparation du sol sur le prix de marché, mais au coût réel (tableau 12).

Enfin, le contrat à la moitié, d'apparition récente (postérieure à 1994), correspond toujours à une négociation en faveur du propriétaire et à un pis-aller pour le tenancier.

#### **4.5. Faire-valoir indirect et évolution du contexte**

L'évolution du contexte économique et de l'assolement trouvent certaines traductions directes dans les logiques et la capacité de négociation des différents acteurs relativement aux contrats de faire-valoir.

Ainsi les ejidataires expliquent que les contrats de faire-valoir indirect sont restés peu développés jusqu'au début des années 1970, parce que tous les ejidataires avaient globalement accès à la même quantité de terres, à une yunta qui leur permettait de les travailler, et parce que les itinéraires techniques faisaient essentiellement appel à des intrants non monétaires. Certaines familles étaient déjà plus riches que d'autres, mais la traction animale ne leur permettait pas d'augmenter de façon considérable leur superficie cultivée. Les contrats étaient principalement au pourcentage, car les tenanciers ne disposaient pas de la trésorerie suffisante pour prendre en location.

---

<sup>26</sup> Dans la composante contractuelle normée présentée par les ejidataires, le propriétaire peut également échanger la préparation du sol contre la fourniture des semences. Pour le maïs, la valeur de ces semences estimée à leur coût d'opportunité est de ...19\$ en 1993, 30\$ en 1998, ce qui rend l'échange peu réaliste. De fait, ce type de contrat n'a pas été observé en tant que tel, mais il préfigure le contrat à la moitié.

Les ejidataires ne sont pas en mesure de préciser l'origine des contrats au tiers et à medias<sup>27</sup>. Une possibilité pourrait être la persistance de formes contractuelles en vigueur aux temps de l'hacienda, qui s'expliqueraient par l'incapacité des tenanciers à payer une rente en début de contrat, et par une attitude risk-averse de ces derniers. Cette situation a été observée dans un autre ejido de l'état de Tlaxcala, mais pas à La Soledad, où les ejidataires concordent sur le fait que l'hacienda était cultivée exclusivement en faire-valoir direct. Cela étant, on peut imaginer que ces contrats existaient à l'échelle de la région<sup>28</sup>.

A partir des années 1970, le développement simultané de la culture commerciale de l'orge et des intrants monétaires (traction motorisée, engrais chimiques) marque le début du développement du faire-valoir indirect en général, et de la location en particulier<sup>29</sup>. La quasi-disparition du système de crédit étatique à la fin des années 1980 frappe de manière différenciée les ejidataires<sup>30</sup> et entraîne l'accélération du marché en faire-valoir indirect.

En 1993-94, le déclin de la culture d'orge et les problèmes croissants de trésorerie contribuent à expliquer d'une part, un intérêt nouveau de la part des preneurs de terres pour des contrats au tiers ou à medias, de maïs ou de pois (objectif de minimisation des débours monétaires), d'autre part, une certaine augmentation de l'offre de terre - de préférence en location (objectif d'accès à la trésorerie). Le déséquilibre induit par cette nouvelle situation sera résolu en faveur des propriétaires, grâce à l'arrivée des producteurs de pomme de terre qui cherchent des terres en location et sont disposés à payer un loyer élevé (voir plus loin).

Pour la période 1997-1998, la relation offre-demande semble se maintenir en faveur des propriétaires, comme l'illustrent l'apparition des contrats à la moitié, et la gestion de la prime Procampo. La mise en place de ce programme en 1994 avait en effet fait surgir une question nouvelle : à qui doit revenir l'aide dans le cadre d'un contrat de faire-valoir indirect? En 1994, les responsables locaux du programme avaient suggéré une solution dans le cas de la location : l'aide attribuée étant une aide à la production, elle devait revenir au producteur, c'est-à-dire au locataire. Les ejidataires cherchant à prendre des terres avaient alors extrapolé pour le cas des contrats à medias et au tiers : chaque acteur devait toucher une part de l'aide égale à la part de récolte qui lui correspondait. Dans les faits, tous les contrats observés en 1997-98 font revenir la prime au propriétaire de la parcelle. Sur la période 1993-1998, la prise en compte de la prime Procampo fait conclure à une tendance à la hausse de la rente foncière en termes réels (estimée en pourcentage du produit brut par culture), alors que la comparaison des sommes versées par le tenancier indique plutôt une stagnation (tableau 13). La prime Procampo a

<sup>27</sup> La question de la récurrence de ces points focaux dans les contrats au pourcentage (1/2, 1/3) a d'ailleurs été posée d'un point de vue théorique (Jaynes 1984) mais reste encore sans réponse satisfaisante. Dans une étude économétrique sur le faire-valoir indirect dans un ejido Mexicain, Finkler (1978) estime que la terre contribue à 36% du produit final, ce qui se rapproche du tiers. Cela étant, son calcul se base sur un itinéraire technique "moderne", et n'a pas été extrapolé à des conditions "historiques".

<sup>28</sup> Une étude historique nous fournit des éléments sur les contrats au pourcentage pratiqués dans l'état de Tlaxcala au début du XX<sup>ème</sup> siècle (Leal et Borneman 1995). Avant 1917, les hacendados fournissent - mais pas toujours - les outils, la yunta et les semences. Ils récupèrent la moitié de la récolte s'il s'agit d'une parcelle pluviale, les deux-tiers s'il s'agit d'une parcelle irriguée. Dans les années 1910, la pratique du métayage est développée par les haciendas dans une logique de partage des risques liés aux aléas de la Révolution (raids de groupes armés, principalement). En 1917, le gouverneur de l'état décrète une loi sur le métayage favorable aux métayers. Les hacendados sont désormais obligés de fournir les outils, la yunta (de boeufs) et les semences. La rente foncière est diminuée de moitié : quart de la récolte pour les parcelles pluviales, tiers pour les parcelles irriguées. Si l'hacendado ne fournit que la terre, la rente est limitée au cinquième de la récolte. L'étude de Leal et Borneman ne permet pas de déterminer si cette loi a effectivement été appliquée. Il est cependant intéressant de noter qu'actuellement, les formes de partage au quart et au cinquième ne sont plus observées à Tlaxcala.

<sup>29</sup> Des évolutions similaires en lien avec le changement technologique et la monétarisation de l'économie sont fournies par divers auteurs (par exemple, Sharma et Drèze 1996, Rao 1971)

<sup>30</sup> En particulier, les tenanciers-entrepreneurs continuent d'avoir accès au crédit via les banques commerciales.



donc permis aux propriétaires d'augmenter la rente foncière, et ce de manière relativement indolore pour les tenanciers (un manque à gagner n'étant pas valorisé de la même manière qu'une sortie effective de trésorerie).

Tableau 13 : part de la location sur le produit brut, par culture, 1993 et 1998

|  | Maïs (2.5T/ha) | Orge (2.5T/ha) | Orge (4T/ha) |
|--|----------------|----------------|--------------|
| 1993 (700\$/ha)  | 37%            | 43%            | 27%          |
| 1998 (1200\$/ha)<br>point de vue du tenancier          | 40%            | 34%            | 21%          |
| 1998 (1200\$+620\$/ha)<br>point de vue du propriétaire | 61%            | 52%            | 33%          |

## 5. UN JEU ÉTABLI

L'ensemble des contrats analysés jusqu'à présent se caractérise par un cadre informationnel qui relève du "common knowledge" relativement au choix, à la négociation (type de contrat et éventuellement, certains de ses termes) et à l'exécution de l'arrangement.

Les ejidataires de La Soledad ne sont pas en mesure de rationaliser les termes des contrats en vigueur localement, ni d'en déterminer l'origine et l'évolution historique, au-delà des années 1970. Ils sont en revanche tous capables de les énumérer, les caractériser, et d'en préciser les avantages et inconvénients d'un point de vue qualitatif. L'essentiel de la coordination bilatérale est ainsi défini ex ante.

L'existence de ces conventions ne se traduit pas cependant par un cadre d'action complètement figé. Celui-ci semble au contraire doté d'une certaine souplesse et capacité d'adaptation si l'on considère d'une part les contrats effectifs (fruits de la rencontre d'une convention et d'une négociation entre deux acteurs - notamment dans le cas des contrats à medias), et d'autre part, les innovations (éventuellement avortées, cf. l'attribution de la prime Procampo) relatives à l'évolution du contexte. Cependant, la négociation éventuelle est indexée sur les pratiques usuelles, i.e. elle s'appuie sur une base de négociation commune et reconnue comme telle.

Les acteurs se connaissent. Ils sont en mesure d'identifier rapidement des partenaires potentiels. Ils sont également en mesure d'évaluer, dans certaines limites, les risques de comportement opportuniste. Bien entendu, ce type de comportement n'est pas complètement exclu. Le caractère établi du jeu n'implique pas que ses règles en sont toujours respectées, ni que les acteurs interagissent en parfaite harmonie. Le thème récurrent du conflit dans les exposés des ejidataires sur leurs logiques en constitue un signal. Cependant, la référence à la personnalisation des relations peut intervenir dans la négociation et également comme agent tempérant dans la gestion de désaccords ou conflits éventuels.

Les conditions techno-économiques pour l'ensemble des cultures prises en compte jusqu'ici (itinéraires techniques, coûts de production, conditions de commercialisation, type de risque encouru) sont familières à l'ensemble des producteurs.

La location est le mode de faire-valoir dominant, mais elle coexiste avec des contrats au pourcentage, qui supposent des coûts de transaction plus élevés. Cela étant, la personnalisation des relations, la relative simplicité des itinéraires techniques, et le caractère limité des risques conforment un environnement favorable à ce type de contrats.

En définitive, les acteurs évoluent, avant l'introduction de la pomme de terre, dans un espace de coordination foncière balisé et fonctionnel (si non idéal). Avec l'introduction de la pomme de terre, un nouvel espace est à construire.

### III L'INTRODUCTION DE LA POMME DE TERRE : UN JEU FONCIER À ÉTABLIR

#### I. UNE NOUVELLE DONNE

##### 1.1. De nouveaux acteurs

L'introduction de la pomme de terre à La Soledad, dans les années 1990, est le fait d'un processus exogène<sup>31</sup>. Ce sont des producteurs extérieurs à La Soledad qui viennent chercher des terres à semer en pomme de terre. Ils forment un groupe assez hétérogène, allant du petit négociant en pomme de terre au gros producteur propriétaire de ranchos de plusieurs centaines d'hectares, en passant par l'ingénieur agronome désireux de tenter sa chance.

Dès lors, la coordination foncière autour de la production de pomme de terre implique des propriétaires de la Soledad et des tenanciers extérieurs. Ce sont ces derniers qui ont l'initiative de la relation contractuelle. Ils proposent trois types d'arrangement : la location, le contrat à medias (mais avec des modalités plus complexes et variables que dans le cas des autres cultures pratiquées à La Soledad), et le contrat al tercio, qui implique désormais la prise en charge par le propriétaire de la parcelle de la préparation du sol et du travail jusqu'à la récolte. Sous une appellation familière, les ejidataires de La Soledad se voient en fait proposer des formes contractuelles qui leur sont nouvelles. Par ailleurs, les relations contractuelles changent de nature : elles gagnent en impersonnalité en cessant de s'appuyer sur des relations familiales ou de voisinage chargées d'histoire.

##### 1.2. Un apprentissage nécessaire et des contraintes de trésorerie importantes

A l'origine, la culture de la pomme de terre n'a représenté pour les villageois de La Soledad qu'une source de revenus fonciers (cf. infra). Par la suite, certains ont pu être tentés d'adopter une culture manifestement plus rentable que l'orge ou le maïs (annexe 2). Cette adoption demande toutefois un apprentissage tant techno-économique<sup>32</sup> qu'organisationnel.

A la différence des cultures traditionnellement pratiquées à la Soledad, la production de pomme de terre se caractérise par sa complexité : complexité de l'itinéraire technique, complexité des circuits de commercialisation. L'accès à l'information apparaît dans ce contexte comme un élément fondamental de réduction des risques.

Le premier problème auquel se heurte l'ejidataire désireux de semer de la pomme de terre pour la première fois est celui de l'accès aux semences. Dans la mesure où la région n'est pas productrice de pomme de terre, il n'existe pas de marché établi. De manière plus générale, le marché des semences de pomme de terre au Mexique repose sur des relations personnalisées de producteur à producteur (Biarnès et al. 1995), en l'absence d'un système de certification et de contrôle sanitaire efficient. La

---

<sup>31</sup> Il y a eu une tentative endogène dans les années 1980, réalisée par une des trois grandes familles de l'ejido. Face à l'impossibilité d'écouler la production, la tentative n'a pas été renouvelée, ni ne s'est étendue à d'autres producteurs.

<sup>32</sup> Sur la culture de la pomme de terre dans la partie centrale du Mexique, voir Biarnès et al. (1995).

difficulté est donc double : trouver un vendeur, et avoir un minimum de garantie sur la qualité sanitaire des semences<sup>33</sup>.

Le deuxième problème concerne les techniques de travail : semis, applications d'engrais, billonnage, désherbages, récolte, et tri de la production<sup>34</sup>. Même si elles ne présentent pas de difficultés particulières, ces techniques requièrent un apprentissage préalable.

Le troisième problème tient au fait que la pomme de terre est particulièrement sensible au risque sanitaire. Les pathologies les plus dommageables et les plus courantes sont les attaques fongiques (*rhizoctonia solanii* et rouille - *phytophthora infestans*) et les nématodes. Le rendement est également très dépendant d'une fertilisation raisonnée (engrais racinaires et engrais foliaires). A cet égard, la conduite de la culture de pomme de terre est très différente de celle de l'orge ou du maïs, pour lesquels il est possible d'atteindre un niveau satisfaisant de rendement en appliquant systématiquement une même recette très simple, fournie par les services de vulgarisation dans les années 1970, et qui repose sur un ou deux produits pour l'engrais, éventuellement un herbicide et un insecticide. Avec la pomme de terre, il s'agit désormais de maîtriser les présentations commerciales, les fonctions et les dosages d'une dizaine de produits différents, et de développer une capacité de diagnostic au champ pour raisonner leur application. Une erreur peut entraîner la perte totale de la production. La maîtrise des intrants permet par ailleurs une maîtrise des coûts, d'autant plus importante qu'il s'agit de produits onéreux, et que les ejidataires de la Soledad font face à des problèmes de trésorerie.

Enfin, les circuits de commercialisation de la pomme de terre sont contrôlés par un petit nombre d'opérateurs et dominés par des relations de réseaux. Un même chargement de pomme de terre pourra être accepté ou refusé selon l'identité de l'expéditeur, laquelle influe également sur le prix de vente. Un producteur néophyte est ainsi confronté à un risque élevé lors de la commercialisation de son produit.

Indépendamment de ces relations de réseaux, le cours de la pomme de terre est soumis à une forte variabilité intra et inter-annuelle. Variabilité intra-annuelle, parce qu'il s'agit d'un produit périssable dont la commercialisation peut difficilement être étalée en l'absence d'infrastructure lourde (chambres froides). Chaque année se caractérise donc par des périodes d'effondrement et de flambée des cours, en fonction des dates de récolte dans les différentes régions productrices. La variabilité interannuelle est à rattacher à la quantité globale produite (variations de la superficie semée, en fonction des expectatives et des capacités financières de mise en culture des producteurs, variations de la superficie récoltée, en fonction des aléas climatiques - sécheresse, gelées). Ce risque là n'est pas à rattacher directement à la question de l'information. Néanmoins, une bonne insertion dans les réseaux de commercialisation permet de l'atténuer.

La reconversion dans la culture de pomme de terre requiert ainsi un apprentissage techno-économique, qui comprend trois catégories :

- techniques de travail
- contrôle phytosanitaire et fertilisation
- circuits de commercialisation : pour les semences et pour la production.

<sup>33</sup> Les années suivantes, le producteur peut utiliser comme semences une partie de la production de l'année précédente, qu'il a sélectionnée et stockée à cette fin. Cela dit, au bout de 4 à 5 ans, il est recommandé d'acheter de nouvelles semences, et le problème se repose.

<sup>34</sup> En fonction du calibre et de la destination (vente ou conservation comme semences)

Indépendamment de l'apprentissage, la mise en culture d'un hectare de pomme de terre présente de fortes contraintes de trésorerie, pour acheter les semences, les engrais et les produits phytosanitaires. Ces contraintes de trésorerie sont sans commune mesure avec celles d'un hectare de maïs ou même d'orge (cf. tableau 14).

Tableau 14 : coûts comparés des intrants pour la pomme de terre, le maïs et l'orge, par hectare, en pesos courants de 1993

|                          | Pomme de terre | Maïs | Orge |
|--------------------------|----------------|------|------|
| semences                 | 3000           | 20   | 260  |
| engrais                  | 1000           | 70   | 140  |
| produits phytosanitaires | 1700           | 0    | 410  |
| Total                    | 5700           | 90   | 810  |

Certaines formes de faire-valoir indirect permettent, on le verra, de résoudre ces contraintes techno-économiques, ce qui demande toutefois un apprentissage organisationnel. Du point de vue des producteurs de La Soledad, la coordination foncière pour la pomme de terre s'établit en effet dans des conditions initiales d'information imparfaite, relativement aux termes possibles des contrats (absence d'usages locaux, i.e. de référentiels), et relativement aux partenaires extérieurs (absence de personnalisation des relations). Les producteurs extérieurs bénéficient quant à eux de fortes asymétries informationnelles (expérience contractuelle et connaissances techno-économiques). C'est à travers un processus d'apprentissage organisationnel passant par l'expérience personnelle (ce point n'est pas anodin, nous y reviendrons plus loin) que les producteurs de La Soledad vont pouvoir :

- connaître les types de contrats pratiqués pour la pomme de terre et être en mesure de les comparer avec leurs besoins propres.
- être en mesure d'évaluer les termes d'un contrat a medias ex ante : "justice" de la répartition, complétude du contrat.
- cibler leurs demandes, à partir d'un objectif initial formulé de façon très générale : tester la culture de la pomme de terre (voir la partie des logiques).

Cela étant, comme on le verra, le recours à la notion d'apprentissage organisationnel dans notre grille d'analyse trouve une limite dans la fréquence élevée des comportements opportunistes et des conflits.

## 2. FAIRE-VALOIR INDIRECT ET DÉVELOPPEMENT DE LA CULTURE DE POMME DE TERRE

Le tableau 15 fournit les premiers éléments de l'analyse du développement de la culture de pomme de terre à la Soledad, sur la base de notre échantillon de producteurs.

Tableau 15 : Superficie semée et modes de faire-valoir pour la pomme de terre 1991-1998

|      | Superficie PT |         | Superficie PT<br>contrôlée par ej | Part superficie PT semée en FVI |         |         |         |         |
|------|---------------|---------|-----------------------------------|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|
|      | ha            | % total |                                   | Total dont :                    | Loc ext | T-M ext | Loc int | T-M int |
| 1991 | 2             | 0.4%    | 0%                                | 100%                            | 100%    |         |         |         |
| 1992 | 22            | 4%      | 27%                               | 98%                             | 74%     | 26%     |         |         |
| 1993 | 69.5          | 13%     | 75.5%                             | 80%                             | 33%     | 63%     | 4%      |         |
| 1994 | 107           | 19%     | 70%                               | 82%                             | 35%     | 56%     | 9%      |         |
| 1997 | 119.5         | 20%     | 100%                              | 56%                             |         | 47%     | 51%     | 6%      |
| 1998 | 63.5          | 12%     | 100%                              | 53%                             |         | 30%     | 67%     | 3%      |

Les années 1995 et 1996 ne sont pas incluses car il manque des données sur la location. Elles seront prises en compte lors de l'analyse des contrats au pourcentages, pour lesquels nous disposons de plus de données.

Loc ext : location à tenancier extérieur; T-M ext. : contrat au pourcentage (au tiers et à medias) avec tenancier extérieur;

Loc int : location en interne (le tenancier est ejidataire de la Soledad); T-M int.: contrat au pourcentage en interne.

La superficie totale semée en pomme de terre augmente rapidement entre 1991 et 1994. Elle se maintient jusqu'en 1997, et connaît une baisse importante en 1998, liée à des problèmes conjoncturels : cours très bas pour le cycle 1997 (nombre de producteurs ont perdu de l'argent), et problèmes sanitaires spécifiques qui ont fait perdre aux producteurs une grande partie de leurs semences (l'état de leur trésorerie ne leur permettant pas d'en racheter à l'extérieur).

Le tableau 15 fournit également l'illustration de la prise de contrôle de la production de pomme de terre par les ejidataires (de 0% en 1991 à 100% à partir de 1997). La troisième colonne correspond au pourcentage de la superficie sur laquelle les ejidataires exercent un minimum de contrôle : superficie en faire-valoir direct, superficie semée selon un contrat au pourcentage avec un tenancier extérieur, et superficie semée en faire-valoir indirect en interne (c'est-à-dire lorsque les deux parties sont ejidataires). Est exclue du calcul la superficie semée par un locataire extérieur, car dans ce cas l'ejidataire n'exerce aucun contrôle sur la production.

Enfin, le tableau 15 illustre l'importance et l'évolution du faire-valoir indirect dans la culture de pomme de terre. Avec le temps, la part relative du faire-valoir indirect décroît (de 100% en 1991 à 53% en 1998) et le faire-valoir indirect change de nature, passant d'un processus impliquant des acteurs extérieurs au village (100% de la superficie semée en faire-valoir indirect en 1991-1992) à un processus essentiellement interne (les contrats en interne représentent respectivement 57 et 70% de la superficie en FVI en 1997-1998). En ce qui concerne le type de contrat, la location domine en 1991-1992, perd du terrain entre 1993 et 1997 (au profit des contrats au pourcentage), pour redevenir dominante en 1998, mais cette fois entre ejidataires de La Soledad..

Il peut être utile de retracer brièvement l'historique des contrats de pomme de terre à La Soledad, sur la base des tableaux 16 et 17. On retiendra schématiquement deux périodes : la période 1991-1996, pour laquelle l'essentiel des tenanciers sont extérieurs au village, et la période 1997-1998 pour laquelle l'essentiel des contrats sont noués en interne (sauf les contrats à medias).

Tableau 16 : évolution par année de chaque type de contrat pour la pomme de terre (nombre de contrats noués et superficie correspondante, en ha).

|      | Location |      | Tiers |     | Medias |     | Total |      |
|------|----------|------|-------|-----|--------|-----|-------|------|
|      | Nb       | Sup  | Nb    | Sup | Nb     | Sup | Nb    | Sup  |
| 1991 | 1        | 2    | 0     | 0   | 0      | 0   | 1     | 0    |
| 1992 | 6        | 16   | 0     | 0   | 3      | 5.5 | 9     | 21.5 |
| 1993 | 5        | 19   | 1     | 30  | 2      | 2.5 | 8     | 51.5 |
| 1994 | 11       | 38.5 | 4     | 40  | 3      | 9.5 | 18    | 88   |
| 1995 | nd       | nd   | 2     | 35  | 3      | 15  | nd    | nd   |
| 1996 | nd       | nd   | 0     | 0   | 3      | 5.5 | nd    | nd   |
| 1997 | 8        | 34.5 | 1     | 2   | 10     | 34  | 19    | 67.5 |
| 1998 | 13       | 22.5 | 1     | 1   | 2      | 10  | 16    | 33.5 |

Tableau 17 : participation des ejidataires dans le processus de diffusion de la culture de la pomme de terre entre 1991 et 1998.

|      | Loc - | Ej. prod. | Tiers - | Medias - | FVD | Loc + | Tiers + | Medias + |
|------|-------|-----------|---------|----------|-----|-------|---------|----------|
| 1991 | 1     | 0         | 0       | 0        | 0   | 0     | 0       | 0        |
| 1992 | 6     | 4         | 0       | 3        | 1   | 0     | 0       | 0        |
| 1993 | 5     | 8         | 1       | 2        | 5   | 1     | 0       | 0        |
| 1994 | 9     | 11        | 4       | 3        | 6   | 3     | 0       | 0        |
| 1995 | nd    | 10        | 2       | 3        | 7   | nd    | 0       | 0        |
| 1996 | nd    | 10        | 0       | 3        | 9   | nd    | 0       | 0        |
| 1997 | 1     | 20        | 1       | 9        | 16  | 5     | 1       | 2        |
| 1998 | 4     | 16        | 1       | 2        | 14  | 5     | 1       | 0        |

ej. prod.: nombre d'ejidataires ayant un contrôle sur la production de pomme de terre sur leurs parcelles (i.e. qui ne les donnent pas en location). Les nombres dans cette colonne ne correspondent pas à la somme des 6 colonnes suivantes, car ces catégories ne sont pas mutuellement exclusives.

loc -, tiers -, medias -: ejidataire donnant une parcelle en location, au tiers, à medias

loc +, tiers+, medias+: ejidataire prenant une parcelle en location, au tiers, à medias

fvd : ejidataire semant en faire-valoir direct

## 2.1. Introduction de la culture via location

Ce sont trois gros producteurs (dont deux frères) qui introduisent la culture de la pomme de terre à La Soledad à partir de 1991. Ces producteurs sont propriétaires de ranchos dans l'état voisin d'Hidalgo et disposent de moyens substantiels, tant financièrement que relativement à la main-d'oeuvre, qu'ils amènent avec eux. A La Soledad, ils sèment exclusivement selon des contrats de location, plus de 15 hectares chacun. Ils sont munis de formulaires de contrats de location qu'ils font signer à chaque ejidataire. Ils payent un loyer supérieur à celui en vigueur avant leur arrivée (de 1000 à 1500 pesos par hectare la première année, avec une tendance à la baisse - 700-1000 pesos par hectare - les années suivantes). Ces gros producteurs repartent au bout de quelques années (1995-1996), pour aller semer dans d'autres régions.

## 2.2. Développement de la culture de la pomme de terre par les ejidataires via les contrats au pourcentage

Les signes extérieurs de richesse affichés<sup>35</sup> par les locataires ont sans doute influé sur la décision de nombreux ejidataires de tenter eux-mêmes une reconversion productive. Cependant, la présence des locataires en soi a un impact très limité en termes d'apprentissage et d'accès au financement<sup>36</sup>. C'est

<sup>35</sup> Essentiellement voitures et camionnettes, mais aussi construction d'une maison pour l'un d'entre eux.

<sup>36</sup> Il faut citer des exceptions à la règle : deux ejidataires ont envoyé leurs fils travailler pour un des locataires en leur enjoignant de noter tous les produits et les quantités utilisés, dans une optique d'appropriation technologique; un autre a pu récupérer des semences en

dans ce contexte que l'on peut interpréter le développement de contrats au pourcentage pour la pomme de terre.

Quels sont les acteurs impliqués dans ces contrats au pourcentage? Du côté des propriétaires, il s'agit d'un nouveau groupe de "donneurs de terre pour produire de la pomme de terre" qui comprend des ejidataires qui faisaient jusqu'alors partie du groupe "preneur de terres"<sup>37</sup>, c'est-à-dire, comme on l'a vu, les ejidataires plutôt aisés de l'échantillon.

Du côté des tenanciers, le locataire le plus puissant (don Nicolas) déroge à partir de 1993 à son principe de location exclusive et sème selon un puis plusieurs contrats au tiers, jusqu'en 1996, date à laquelle il quitte définitivement la région. Tous les autres tenanciers sèment selon des contrats à medias, et proviennent d'horizons professionnels et économiques variés. Il ne s'agit plus de rancheros avec des propriétés foncières et des moyens économiques considérables, mais plutôt de petits négociants en pomme de terre, de commerçants de produits phytosanitaires, ou encore d'ingénieurs agronomes.

Le contrat au tiers apparaît comme relativement spécifique dans le contexte de La Soledad, dans la mesure où il ne concerne qu'un tenancier et ne porte que sur une période de 3 ans (voir tableau 16). En 1993, un premier contrat est noué avec don Valente et ses fils (qui constituent la famille la plus riche du village). Il porte sur 30 hectares d'un seul tenant. En 1994, le gendre de don Valente et ses deux frères nouent à leur tour un contrat au tiers, portant sur un total de 13 hectares. En 1995, seul le contrat avec don Valente est renouvelé, et un contrat sur 15 hectares est également passé avec don Antonio, membre d'une des deux autres grandes familles de l'ejido. Le départ du tenancier en 1996 met fin à ce type de contrat.

La description du contrat au tiers observé à La Soledad est la suivante<sup>38</sup> : le propriétaire fournit la terre et la totalité du travail (manuel et motorisé); le mediero fournit les semences, l'engrais et les produits phytosanitaires (c'est-à-dire la plus grande partie des intrants monétaires); il fournit également sa capacité d'expertise quant à la gestion de l'itinéraire technique. Les frais de récolte sont partagés au prorata de la répartition du produit : un tiers pour le propriétaire, deux tiers pour le mediero. Ce dernier commercialise l'ensemble de la production, faisant ainsi profiter le propriétaire de son excellente insertion dans les réseaux de commercialisation<sup>39</sup>, et rembourse sur factures sa part (un tiers) au propriétaire. Les acteurs établissent un contrat écrit, signé par les deux parties, sans témoin.

Par rapport au cas particulier que représente le contrat au tiers à La Soledad, le contrat à medias fait figure de cas général. Sur la période 1992-1998, les contrats à medias avec tenancier extérieur sont plus nombreux, et répartis de façon plus homogène sur l'ensemble des années, avec un pic en 1997 (tableau 16). Par ailleurs, ils portent sur des superficies plus petites que les contrats au tiers (avec un minimum de 1 ha et un maximum de 15 ha).

---

labourant une parcelle qu'il avait donnée en location l'année précédente : le locataire n'avait pas réalisé la deuxième récolte à cause du prix de vente trop bas.

<sup>37</sup> Sur les 15 ejidataires qui sèment selon un contrat au pourcentage, 14 font partie du groupe des tenanciers, et 1 du groupe tenancier-propriétaire (groupes définis dans la deuxième partie). 9 des 12 "ejidataires aisés" (dont les 5 entrepreneurs), 3 des 5 "jeunes sous contraintes foncières", 3 des 7 "occasionnels", sont entrés dans le groupe "donneur de terre pour produire de la pomme de terre."

<sup>38</sup> Une description identique a été fournie dans une région traditionnellement productrice de pomme de terre à l'est de l'état de Tlaxcala

<sup>39</sup> et lui faisant par la même occasion prendre conscience de l'importance de cette insertion : en 1993, lorsque don Valente commercialise la production de 5 hectares semés en faire-valoir direct, il demande l'aide du mediero qui passe un coup de téléphone aux halles de Mexico. Pour autant, il n'obtient que 0.9\$ kg, alors que la production des 30 hectares au tiers a été écoulée à 1.7\$/kg.

Notre analyse des contrats à medias se base sur un ensemble de 15 contrats noués entre 1992 et 1998<sup>40</sup>, et qui ont mis en relation 11 medieros extérieurs au village et 13 ejidataires (dont 2 avaient auparavant semé au tiers).

Tableau 18 : distribution des contrats à medias selon le type d'équation part du propriétaire = part du mediero

| Equation du contrat  | Nombre |
|--|--------|
| terre préparée = semences  | 2      |
| terre préparée + engrais = semences                              | 1      |
| terre préparée + travail = semences                              | 3      |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences           | 1      |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences + engrais | 1      |
| terre préparée + travail + engrais = semences + phyto            | 2      |
| terre préparée + travail = semences + engrais + phyto            | 2      |
| terre préparée + travail + phyto = semences + engrais            | 1      |
| peso por peso  | 2      |

L'observation du tableau 18 illustre la variabilité des contrats à medias par rapport au modèle unique du contrat au tiers. Cela n'est pas seulement dû au plus grand nombre de medieros. Les contrats peuvent également varier pour un même mediero, lorsqu'il sème avec 2 ejidataires (cette situation a été observée à trois reprises). On reviendra sur cette variabilité dans la partie rencontre des logiques.

Le tableau 19 met néanmoins en évidence des régularités. Ainsi, dans la grande majorité des cas, le propriétaire fournit la terre et la préparation du sol et le mediero fournit les semences<sup>41</sup>. Les frais monétaires directs (engrais, produits phytosanitaires) sont en général partagés en deux, mais on observe dans ces deux rubriques plus de variations : si les produits phytosanitaires ne sont pas partagés, ils reviennent le plus souvent au mediero; si l'engrais n'est pas partagé, il revient presque aussi souvent au propriétaire qu'au mediero. Le travail est toujours fourni par le propriétaire, mais les frais correspondants (salaires) peuvent être partagés avec le mediero, notamment en ce qui concerne les traitements phytosanitaires. Le travail de récolte et la production finale sont toujours partagés en deux.

Tableau 19: distribution des contrats à medias selon le type de répartition des coûts et travaux

|                          | Propriétaire | Mediero | partagé 1/2 |
|--------------------------|--------------|---------|-------------|
| Préparation du sol       | 13           |         | 2           |
| Semences                 |              | 13      | 2           |
| Engrais                  | 3            | 4       | 8           |
| Produits phytosanitaires | 1            | 4       | 10          |
| Semis - désherbages      | 9            |         | 6           |
| Traitements              | 7            |         | 8           |
| Récolte                  |              |         | 15          |
| Crédit                   |              | 2       |             |

<sup>40</sup> Selon nos sources, cet échantillon regroupe l'ensemble des medieros ayant travaillé à La Soledad. Certains medieros ont cependant pu travailler avec plusieurs ejidataires, lesquels n'ont pas tous été enquêtés.

<sup>41</sup> Cette équation terre = semences est également à la base des contrats à medias dans la zone traditionnelle de production de pomme de terre Puebla-Veracruz (chapitre ?).



A la différence du contrat au tiers, le contrat à medias ne doit pas se comprendre comme un échange terre-travail contre intrants monétaires. En effet, si le propriétaire fournit toujours le travail, il participe également aux dépenses monétaires dans 13 cas sur 15. Dans deux cas, de surcroît, le contrat s'entend "peso por peso", c'est-à-dire que tous les facteurs de production (terre et semences incluses) sont comptabilisés au prix du marché et partagés en deux. Par ailleurs, des contrats liés, impliquant une avance par le mediero d'une partie des dépenses imputées au propriétaire (substitut au marché du crédit) n'ont été observés que dans 2 cas. La participation à un contrat à medias suppose donc de la part de l'ejidataire une certaine capacité de trésorerie. Nous reviendrons sur ce point dans les logiques d'acteurs.

Les contrats à medias présentent un degré d'informalité plus élevé que les contrats de location ou au tiers : sur 10 contrats pour lesquels nous disposons de l'information, 2 contrats seulement sont écrits, signés par les deux parties<sup>42</sup> mais sans témoin. Les 8 autres contrats sont "a la palabra".

Enfin, on observe chez les mediero un turn-over beaucoup plus important que chez les locataires, lesquels sont restés plusieurs années. Sur les 11 medieros recensés à La Soledad, 8 sont restés un an seulement, 2 sont restés deux ans, un seul est présent depuis 5 ans. Deux facteurs sont à l'origine de ce turn-over : la relative fragilité économique des medieros qui peut les amener à cesser de semer à medias après une mauvaise année (2 cas), et surtout les conflits entre acteurs qui impliquent le non renouvellement du contrat et le départ du mediero (10 cas). Nous reviendrons plus loin sur cette question du conflit.

### 2.3. Internalisation du faire-valoir indirect PT à partir de 1997

Tableau 20 : distribution des contrats en interne réalisés en 1997 et 1998

|       | Location |      | Tiers |      | Medias |      |
|-------|----------|------|-------|------|--------|------|
|       | Nbre     | Sup. | Nbre  | Sup. | Nbre   | Sup. |
| 1997  | 8        | 34.5 | 1     | 2    | 2      | 2    |
| 1998  | 13       | 22.5 | 1     | 1    | 0      | 0    |
| Total | 21       | 67   | 2     | 3    | 2      | 2    |

La première constatation relativement aux relations de faire-valoir indirect en interne pour la pomme de terre se rapporte à la domination de la location, tant en nombre de contrats (84%) qu'en superficie (93%). Elle concerne 4 locataires, qui appartiennent à la catégorie de tenanciers-entrepreneurs définie pour la période antérieure à la pomme de terre. Ils ont eu accès (en tant que propriétaires) à un contrat au tiers sur une superficie importante au milieu des années 1990, puis à des contrats à medias.

On observe également un contrat au tiers en 1997, renouvelé en 1998, noué sur une petite superficie entre un propriétaire désireux de se lancer dans la culture de pomme de terre et son neveu, qui est actuellement un des locataires. Les termes du contrat sont les mêmes que les années précédentes.

On observe enfin deux contrats à medias noués en 1997, sur des petites superficies (1 hectare chacun). Dans les deux cas, le mediero est un petit producteur de pomme de terre avec un peu d'expérience, et le propriétaire n'a encore jamais semé de pomme de terre. Les deux contrats sont identiques et partent de

<sup>42</sup> Ces deux contrats formels sont le fait d'un même propriétaire, qui estime qu'un contrat écrit est nécessaire lorsque l'on traite avec un inconnu.

l'équation terre préparée = semences, avec partage par moitié de tous les autres facteurs de production. En raison des prix de campagne très bas en 1997, aucun des 2 contrats n'a été renouvelé en 1998.

En résumé, autant la situation antérieure à l'introduction de la pomme de terre pouvait se caractériser comme un jeu établi et stable, autant les années 1991 à 1998 pour la culture de la pomme de terre suivent une dynamique qui obéit selon notre analyse aux moteurs suivants :

- l'évolution du type de contrat recherché par les ejidataires pris individuellement, selon un compromis entre apprentissage (techno-économique et organisationnel), prise de risque, et contraintes de financement.
- la dialectique de la négociation et du conflit.

### 3. JEUX CONTRACTUELS

#### 3.1. Logiques d'acteurs

##### *a. Logiques des propriétaires*

Les ejidataires qui donnent une terre à semer en pomme de terre obéissent à quatre types de logiques :

- Il peut s'agir, comme dans la situation antérieure, de résoudre un problème ponctuel de trésorerie. Au début des années 1990, même des ejidataires aisés peuvent se voir confrontés à ce problème, avec la crise de l'orge et la multiplication des cessations de paiement des emprunts bancaires (les ejidataires les plus pauvres n'ont plus accès au crédit depuis la fin des années 1980). Ces ejidataires cherchent donc à donner en location, d'autant que l'arrivée des producteurs de pomme de terre se traduit dans un premier temps par une flambée des prix.
- Cette flambée des prix semble par ailleurs susciter une nouvelle logique chez certains propriétaires, basée sur le raisonnement qu'"il vaut mieux louer chaque année au papero que produire soi-même" (logique de rentier, qui ne s'applique cependant que sur une partie de la SAU). Cette logique s'est exprimée plus particulièrement en 1992-1994, au moment de la crise de la production d'orge.
- Il peut aussi désormais s'agir de tester la production de pomme de terre sur sa parcelle, en vue d'une éventuelle reconversion productive. A la différence du contrat de location, le contrat à medias ou au tiers est perçu comme un outil d'apprentissage et comme un moyen de réduction des risques (risque de non-maîtrise sanitaire, risque lié à commercialisation, ou encore les deux à la fois, en fonction de la perception de l'ejidataire). Dans ce cas de figure, le "tenancier idéal" jouit d'une grande expérience dans la culture et la commercialisation.
- Une fois la culture testée, ou si l'ejidataire ne perçoit pas la nécessité d'un test, un contrat au pourcentage peut également être perçu comme un moyen d'accès aux intrants, dans un contexte de contraintes de financement. Dans ce cas de figure, le "tenancier idéal" dispose de semences et/ou d'un compte en banque bien approvisionné.

A la différence des deux premières, ces deux dernières logiques s'inscrivent dans une perspective productive. Elles ne sont d'ailleurs pas exclusives l'une de l'autre, dans la mesure où un ejidataire peut hiérarchiser les risques et contraintes ou au contraire les considérer comme également déterminants

dans le choix d'une stratégie d'introduction de la pomme de terre dans son système de culture. Un même tenancier peut par ailleurs cumuler les diverses qualités requises.

L'association avec un producteur expérimenté par l'intermédiaire d'un contrat de faire-valoir indirect constitue un moyen d'accéder à l'apprentissage requis par la culture de pomme de terre. On peut néanmoins s'interroger sur les alternatives. En d'autres termes, une fois identifiés les risques et contraintes, les ejidataires n'ont-ils pas d'autres façons de contribuer à leur réduction?

•Maîtrise technique : deux ejidataires ont envoyé leurs fils travailler dans les parcelles des paperos pour noter les applications d'engrais et de produits phytosanitaires. Ils obtiennent ainsi une liste de pratiques, mais coupée de leur logique. Ils doivent alors compléter leur information, par exemple par des discussions avec des vendeurs de produits phytosanitaires, ce qui suppose l'établissement de relations de confiance préalables (les vendeurs pourraient s'avérer incompetents ou encore chercher à gonfler leurs ventes en proposant des produits ou des quantités superflus<sup>43</sup>). Cette stratégie suppose également une certaine confiance dans ses propres capacités de traitement de l'information, ce qui n'est pas toujours le cas chez les ejidataires qui ont en général quitté le système scolaire dès la fin du primaire. En résumé, cette stratégie alternative n'apparaît pas nécessairement plus simple ni plus sûre aux ejidataires.

•Risque de commercialisation : en l'absence de contacts personnels préalables avec un réseau de commercialisation, il n'existe pas de moyens de réduire ce risque autre que l'entrée dans un contrat de faire-valoir indirect.

•Accès à la trésorerie : il n'apparaît pas d'alternative à l'entrée dans un contrat de faire-valoir indirect étant donné l'état de délabrement du système de crédit. L'offre de crédit est en effet pratiquement limitée au crédit usurier, et les ejidataires cherchent au maximum à éviter d'entrer dans un processus d'endettement.

Malgré ces limitations, trois des ejidataires enquêtés se sont ainsi lancés dans la production de pomme de terre en faire-valoir direct. Ces trois ejidataires se caractérisaient par une attitude risk-taker, encouragée par le fait qu'il s'agissait de petites superficies (moins d'un hectare). Le niveau absolu des pertes éventuelles s'en trouvait par conséquent limité. Néanmoins, dans les trois cas, ces ejidataires ont revu à la hausse leur estimation des risques : l'un a dû faire face à la perte totale de sa production, liée à l'incompétence de l'ingénieur agronome chargé du suivi sanitaire (cf. note 43); le deuxième a passé plus de deux mois sur les routes à chercher un acheteur; le troisième n'a pas su conserver ses semences jusqu'à l'année suivante et a manqué de trésorerie pour en racheter.

Dans ces conditions, l'entrée dans des contrats d'association liant plusieurs types de marchés (terre, intrants, commercialisation) apparaît comme la solution la plus rationnelle.

La décision opérée entre un contrat au tiers et un contrat à medias dépend d'un raisonnement sur le risque, qui dépend lui-même de la superficie qui va être semée en pomme de terre.

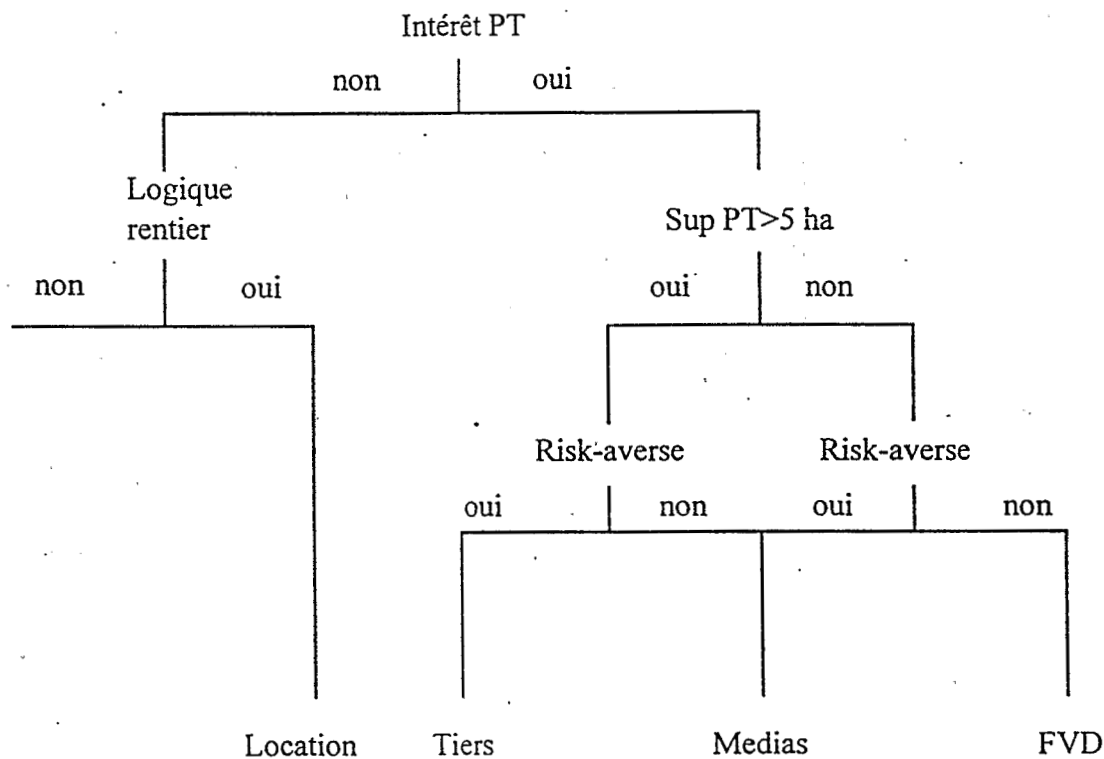
---

<sup>43</sup> Don Carlos en a fait la cruelle expérience en 1993. Il avait passé un contrat avec un ingénieur de Apan, Hidalgo, pour que celui-ci se charge du suivi phytosanitaire de la parcelle. L'ingénieur venait avec des produits dont il avait enlevé les étiquettes, refusait de lui expliquer à quoi ils servaient, et pour couronner le tout, un des traitements a complètement détruit la population végétale.

Ainsi, les ejidataires-entrepreneurs qui souhaitent semer une superficie importante vont dans un premier temps privilégier le contrat au tiers, pour limiter le risque financier. Si perte il y a, elle portera essentiellement sur l'investissement en travail familial (plus les frais liés au travail motorisé et au travail salarié), qui n'est pas valorisé par les ejidataires de la même façon qu'une perte monétaire sèche.

Les ejidataires qui souhaitent semer une petite superficie préfèrent au contraire largement le contrat à medias : la prise de risque absolue est de toutes façons limitée par la superficie, et les ejidataires considèrent comme injuste une répartition 1/3-2/3 du produit alors qu'ils fournissent l'ensemble du travail<sup>44</sup>. Ce type de contrat souffre par ailleurs d'un jugement de valeur négatif : pour les ejidataires, il revient à se rabaisser au statut de "peón" (ouvrier agricole) sur sa propre parcelle. Si la disponibilité en trésorerie est limitée, les ejidataires ajusteront à la baisse la superficie proposée selon un contrat à medias, plutôt que de rechercher un contrat au tiers.

Graphique 3 : arbre de décision du propriétaire pour un contrat de pomme de terre en faire-valoir indirect



<sup>44</sup> Ce raisonnement est basé sur une comparaison qualitative avec le contrat au tiers en vigueur pour les cultures autres que la pomme de terre, et non sur un calcul des apports relatifs en comparaison avec un contrat à medias "type" pour la pomme de terre (cf. calculs tableaux 21 et 22).

Soulignons que les logiques des propriétaires ne sont pas statiques, mais obéissent au contraire à une dynamique fonction du processus d'apprentissage, et de l'expérience individuelle. Par exemple, les ejidataires qui donnent une parcelle au tiers adoptent dès l'année suivante une attitude plus risk-taker et recherchent un contrat à medias. Dans le cadre des contrats à medias, la logique d'apprentissage est à son tour remplacée par une logique d'accès aux semences, notamment en 1997 et 1998, dans la mesure où l'ensemble des ejidataires producteurs de pomme de terre ont dû faire face à un problème sanitaire se traduisant par l'absence de germination des pommes de terres sélectionnées comme semence<sup>45</sup>.

Enfin, les logiques des propriétaires ne se concrétisent que dans la rencontre avec les logiques des tenanciers, que nous allons maintenant expliciter.

### *b. Logiques des tenanciers*

La logique première des tenanciers extérieurs<sup>46</sup> à La Soledad est la recherche de terres vierges de pathologies spécifiques à la pomme de terre (essentiellement nématode et rhizoctonia, rémanents dans le sol pendant plusieurs années).

Ce sont les locataires pour qui la poursuite d'une logique d'exploitation de rente différentielle (absence de pathologies) est la plus manifeste. Ils procèdent à une stricte sélection des parcelles à louer, qu'ils vont en général inspecter eux-mêmes. Les parcelles hautes, plus froides, sont favorisées car plus adaptées aux exigences édaphoclimatiques de la culture. Les années suivantes, il faut en outre qu'elles satisfassent une exigence de rotation (3 ans sans pomme de terre). Une fois la rente épuisée (avec le développement de la culture de pomme de terre au village, il devient de plus en plus difficile de trouver des parcelles satisfaisant à leurs critères de sélection)

Etant donnés les niveaux de produit brut par hectare pour la culture de pomme de terre<sup>47</sup>, la location est de loin le contrat le plus intéressant pour le tenancier, dans la mesure où il conserve l'essentiel de son retour sur investissement. Cela étant, la location suppose des moyens logistiques et une capacité d'investissement considérable. Moyens logistiques d'abord, car le locataire doit prendre en charge la totalité du procès de production, alors qu'il réside dans une autre région (où il assure également des activités productives). Or, la pomme de terre est une culture très intensive en travail, et ce tout au long du cycle, à cause des traitements phytosanitaires. La solution apportée par les locataires est de faire venir leur propre main-d'oeuvre salariée résider à La Soledad pendant la durée du cycle. Dans ces conditions, la location présente plus d'intérêt à partir d'un certain seuil de superficie, pour faire bénéficier l'investissement logistique d'économies d'échelle. Capacité d'investissement ensuite, puisque le tenancier assure l'ensemble des dépenses, et ce d'autant plus que la superficie prise en location est importante.

Dans leur majorité donc, les tenanciers font face à des contraintes, dans l'accès à la main-d'oeuvre et/ou dans l'accès à la trésorerie.

---

<sup>45</sup> Un des anciens locataires est venu début 1998 proposer des semences à 5 et 8\$ par kilo, mais aucun ejidataire - même les entrepreneurs - n'a été en mesure de déboursier les 12500 à 20000 pesos correspondant à un hectare.

<sup>46</sup> Il n'a pas été possible de réaliser des entretiens avec les tenanciers extérieurs directement. Cette partie (et celle sur la rencontre des logiques) repose donc sur un exercice d'interprétation à partir du discours des ejidataires sur leurs tenanciers, et sur des considérations générales relevant de la théorie des contrats. Elle doit par conséquent être manipulée avec précautions. Les analyses des contrats en interne reposent elles sur des entretiens réalisés à la fois avec les propriétaires et les tenanciers.

<sup>47</sup> Pour un rendement de 30 tonnes par hectare, un prix moyen de 1,25 kg (prix 1993), et une location de 1500\$/ha, la rente foncière représente à peine 4% du produit brut, à comparer avec l'ordre de grandeur de 30 à 40% pour les cultures de maïs et d'orge (tableau 13)

Si le tenancier fait face à une contrainte de travail, il cherchera un contrat au pourcentage afin de reporter sur le propriétaire la gestion quotidienne de la parcelle. Cela lui permet de réduire les coûts de transaction liés à la gestion de la main d'oeuvre - frais de formation, de surveillance, risques de pénurie de main-d'oeuvre en période de pointe. Ces coûts peuvent en effet s'avérer d'autant plus élevés que le tenancier ne réside pas dans la région et ne dispose pas de sa propre main-d'oeuvre salariée, à la différence des locataires.

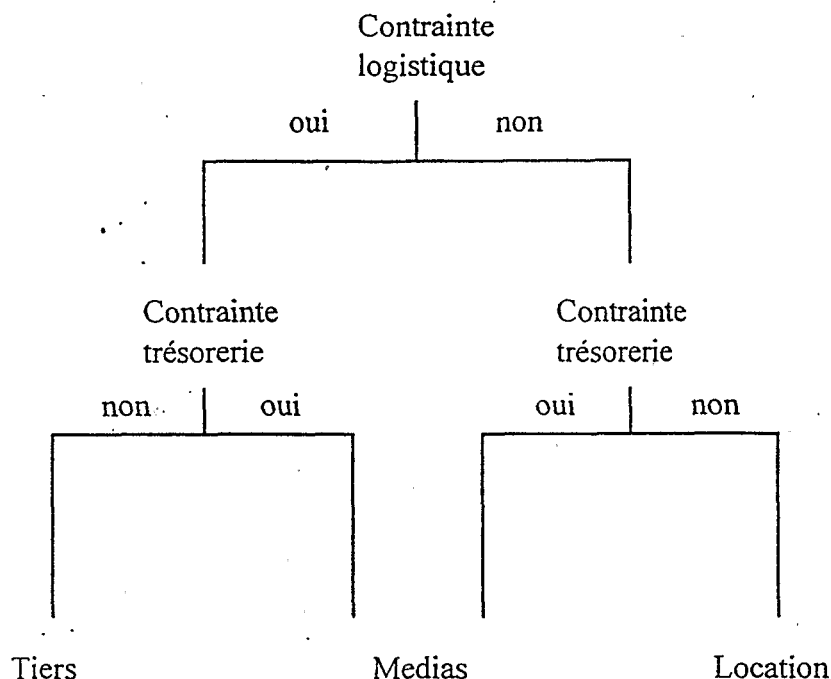
Dans la mesure où sa trésorerie n'est pas limitante, le tenancier préfère le contrat au tiers qui lui permet de conserver les 2/3 de la production. S'il fait face à la fois à des contraintes de travail et de trésorerie, il cherchera un contrat à medias, afin de reporter sur le propriétaire la gestion quotidienne de la parcelle et une partie des débours monétaires.

Une analyse en termes de contraintes permet donc de différencier de manière très nette les deux groupes de tenanciers extérieurs. Les (rares) tenanciers sans contraintes cherchent à prendre en location, une superficie importante, dans une logique d'entrepreneurs. Leurs critères de sélection portent sur les parcelles, non sur les propriétaires avec lesquels les relations sont de toutes manières limitées au strict minimum. Les tenanciers sous contraintes cherchent à prendre selon un contrat à medias, une superficie beaucoup plus limitée. Leurs critères de sélection portent plus sur les propriétaires que sur les parcelles. Il leur faut en effet trouver un partenaire fiable, qui connaisse un minimum les techniques de culture (ou qui semble capable de les assimiler rapidement), et qui puisse participer à une partie des frais monétaires.

Les tenanciers internes à La Soledad poursuivent une logique de rotation de leurs propres parcelles, afin de laisser passer 2 ou 3 ans entre deux cycles de pomme de terre. La préférence pour la location suit les mêmes raisons que pour les tenanciers extérieurs. Par contre, si la contrainte de trésorerie est toujours présente, les tenanciers internes n'ont pas à faire face à la contrainte logistique, puisqu'ils résident sur place.

De fait, on observe deux groupes de tenanciers internes à La Soledad, qui renvoient à la typologie des tenanciers externes. Le premier, consolidé, est formé de 4 ejidataires avec de gros moyens, qui ont bénéficié d'un apprentissage grâce à des contrats au tiers et à medias, et qui recherchent des terres en location. Le deuxième, dont on a pu observer une ébauche avec les deux contrats à medias en 1997, est formé d'ejidataires avec de petits moyens, qui sèment une petite superficie en pomme de terre, et qui recherchent un contrat à medias.

Graphique 4 : arbre de décision du tenancier pour un contrat de pomme de terre en faire-valoir indirect



**c. Logiques et calcul économique**

De la même manière que dans la partie 2, il peut s'avérer intéressant de comparer le discours des acteurs à un calcul économique simple<sup>48</sup>. Dans le tableau 21, nous comparons le taux de partage des coûts pour le propriétaire avec le taux de partage du produit. Tous les facteurs de production impliqués sont valorisés aux prix de marché de 1993. Le détail des calculs est fourni en annexe 5<sup>49</sup>.

<sup>48</sup> Dans un cas seulement, un ejidatario nous a présenté un calcul, pour un contrat à medias noué en 1994 : il fournit la préparation du sol (300\$) et l'engrais (700\$). Le mediero fournit les semences (estimées à 2600\$ : 2.6T à 1\$/kg). Le reste est partagé en 2. Selon l'ejidatario, la rente foncière est de  $2600 - (700 + 300) = 1600$  \$, c'est-à-dire plus que ce qu'il aurait pu espérer d'une location, avec en plus l'acquisition d'une expérience, et la perspective des revenus tirés de la vente de la pomme de terre.

<sup>49</sup> L'itinéraire technique (et par conséquent la structure des coûts) est maintenu constant. L'approximation est valide pour l'estimation du travail, elle l'est moins pour les semences (dont la qualité et donc la valeur peuvent varier), et pour l'engrais et les produits phytosanitaires (pour lesquels il peut y avoir des variations à la fois quantitatives et qualitatives). Il n'a cependant pas été possible d'obtenir l'information correspondant à la variation des itinéraires techniques, les ejidatarios ignorent la qualité des semences fournies par le mediero, et s'avèrent très évasifs sur les noms et quantités des produits utilisés. L'itinéraire retenu ici est un itinéraire moyen, tiré d'une étude réalisée à La Soledad en 1994 (Proaño 1994).

Tableau 21 : comparaison des taux de partage des coûts et de partage du produit pour le propriétaire, pour les contrats au pourcentage observés à La Soledad

|  | Nombre contrats | Taux de partage des coûts pour le pp | Taux de partage du produit pour le pp |
|--|-----------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Tiers  | 3               | 0.31                                 | 0.33                                  |
| Medias avec tenancier externe                                    |                 |                                      | 0.5                                   |
| terre préparée + travail = semences                              | 3               | 0.46                                 |                                       |
| terre préparée = semences  | 2               | 0.38                                 |                                       |
| terre préparée + travail + engrais = semences + phyto            | 2               | 0.43                                 |                                       |
| terre préparée + travail = semences + engrais + phyto            | 2               | 0.31                                 |                                       |
| peso por peso  | 2               | 0.5                                  |                                       |
| terre préparée + engrais = semences                              | 1               | 0.48                                 |                                       |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences           | 1               | 0.42                                 |                                       |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences + engrais | 1               | 0.35                                 |                                       |
| terre préparée + travail + phyto = semences + engrais            | 1               | 0.52                                 |                                       |
| Medias avec tenancier interne :                                  | 2               | 0.38                                 |                                       |
| terre préparée = semences  |                 |                                      |                                       |

Pour le contrat au tiers, le taux de partage des coûts correspond globalement au taux de partage du produit. Les réticences des ejidataires à entrer dans ce type de contrat s'expliquent donc plus par le raisonnement qualitatif présenté supra que par un raisonnement en termes de coûts-bénéfice.

En ce qui concerne le contrat à medias, le tableau 21 révèle que la variabilité des contrats recèle une variabilité du taux de partage, et que celui-ci est sauf exception en faveur du propriétaire (taux de partage des coûts inférieur au taux de partage du produit).

Le tableau 22 présente la comparaison des contrats par résultat, selon un raisonnement analogue à celui présenté en partie 2 (tableau 10). On considère quatre scénarios de manière à rendre compte des aptitudes des tenanciers, à la fois en termes techniques (rendement de 20 ou 30 tonnes par hectare) et en termes d'insertion dans les réseaux de commercialisation (prix de vente de 1,2 et 0,7\$/kg). Le détail des calculs est fourni en annexe 5.

Tableau 22 : résultat par type de contrat, selon les aptitudes du tenancier (valorisation des facteurs aux prix de marché, 1993)

|                   | 30T 1,2\$/kg  | 30T 0,7\$/kg | 20T 1,2\$/kg | 20T 0,7\$/kg |
|-------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Perf. technique   | +             | +            | -            | -            |
| Perf. commerciale | +             | -            | +            | -            |
| location          | 1500          | 1500         | 1500         | 1500         |
| tiers             | 10000 (+567%) | 5000 (+233%) | 6310 (+321%) | 2970 (+98%)  |
| medias            | 14180 (+42%)  | 6680 (+34%)  | 8640 (+37%)  | 3640 (+23%)  |

les chiffres entre parenthèses indiquent l'augmentation de résultat par rapport au contrat de la ligne précédente.

Le tableau 22 explicite bien les logiques des tenanciers, et met également en évidence le phénomène de self-screening. Pour un tenancier performant (en termes techniques et/ou en termes commerciaux), la différence entre un contrat de location et un contrat au tiers est très élevée, ce qui explique leur préférence pour la location. Pour un tenancier médiocre à la fois en termes techniques et commerciaux, la différence entre location et contrat au tiers d'une part, entre contrat au tiers et contrat à medias d'autre part, est nettement moins importante. Le mediero est ainsi plus susceptible de chercher un



contrat au pourcentage et en particulier un contrat à medias, dans la mesure où cela lui permet de lever certaines contraintes.

Le tableau 22 met également en évidence l'importance pour les propriétaires de trouver un mediero performant. Un hectare au tiers avec un mediero performant à la fois en termes techniques et commerciaux équivaut à plus de deux hectares à medias avec un mediero médiocre dans ces deux catégories.

Enfin, le tableau 22 souligne l'intérêt pour les ejidataires de La Soledad de se lancer dans la culture de pomme de terre. Les résultats des contrats au pourcentage, même avec un tenancier moyen, sont bien supérieurs aux valeurs ajoutées par hectare de l'orge ou du maïs (annexe 2).

### **3.2. La rencontre des logiques**

A la différence du jeu balisé antérieur à l'introduction de la pomme de terre, la rencontre des acteurs dans le jeu foncier pose désormais problème. Problème lié à la rencontre au sens propre d'abord: par quels processus et dans quel espace des acteurs qui ne se connaissent pas se retrouvent-ils face à face? Problème lié à la concrétisation de la rencontre ensuite : dans quelles conditions s'effectuent la négociation puis la réalisation du contrat?

#### ***a. Location avec tenancier extérieur***

On a vu que les locataires extérieurs cherchent une quantité suffisante de parcelles à louer, afin de bénéficier d'économies d'échelle pour la main d'oeuvre qu'ils amènent avec eux. Il leur faut donc traiter avec un certain nombre de propriétaires (ce qui multiplie d'autant la tâche), et vaincre les réticences initiales des ejidataires à traiter avec un parfait étranger. Ils cherchent donc à diffuser l'information de la façon la plus large possible, en organisant une réunion au village, et à se donner un avantage comparatif, en proposant d'emblée des loyers pratiquement deux fois supérieurs à ceux en vigueur (1000-1500 pesos par hectare). Enfin, ils cherchent à sécuriser leurs relations contractuelles par l'établissement de contrats écrits, et par la création d'une certaine image de sérieux et de puissance économique (par exemple, les camionnettes dernier modèle au volant desquelles ils arrivent au village, ou encore le fait que la prospection proprement dite et le suivi sont assurés par un représentant).

Réciproquement, pour les ejidataires qui souhaitent donner une parcelle en location, la situation est relativement aisée. Ils savent dès 1991 à qui s'adresser, quel type de parcelle proposer, et à quelles propositions de prix s'attendre.

Selon les ejidataires, si la première année les représentants ont effectivement eu à effectuer un travail de démarchage, dès la deuxième année, ils n'avaient plus qu'à déambuler dans le village en attendant les offres des propriétaires, lesquels se plaçaient dès lors d'emblée dans une position d'infériorité dans la négociation, en révélant leur besoin de trésorerie. Les loyers tendent alors à la baisse, tendance accentuée par l'augmentation de l'offre de terre en 1993-1994, mais sans toutefois retrouver leur ancien niveau (700-1000 pesos par hectare).

Si le problème de la rencontre avec les ejidataires est résolu, il devient avec le temps de plus en plus difficile de réunir une vingtaine d'hectares de terres satisfaisant au critère de 3 ans sans pomme de terre, pour deux raisons : (1) la relative amélioration du contexte économique qui réduit le nombre d'offres de terre, et (2) la reconversion d'un certain nombre d'ejidataires en producteurs de pomme de terre. La réponse des locataires est alors de se retirer du jeu.

### *b. Contrats au tiers avec tenancier extérieur*

Les ejidataires savent en général que ce n'est pas la peine d'aller proposer un contrat au pourcentage aux locataires<sup>50</sup>. Cependant, comme toute règle admet son exception, un ejidataire-entrepreneur et ses deux fils (don Valente, don Camilo et don Angel) ont pu en 1993 faire valoir un atout de poids dans la négociation (une superficie importante, 30 hectares d'un seul tenant), en refusant une offre de location de don Nicolas et en présentant une contre-offre de contrat au tiers. Don Nicolas a accepté - dérogeant à son principe exclusif de location - car cela lui permettait d'accéder à ces superficies importantes et de retirer de La Soledad une partie de sa main d'oeuvre, partie semer dans d'autres régions. Il aurait même souhaité semer 60 hectares, mais les propriétaires ont refusé de prendre un tel risque. En 1994, le contrat est prolongé. En 1995, don Nicolas refuse la proposition de don Valente de passer à un contrat à medias. Ce dernier recourt alors à un panachage de 20 hectares au tiers et de 10 hectares en faire-valoir direct. En 1996, don Valente renouvelle sa proposition de contrat à medias, cette fois-ci à prendre ou à laisser<sup>51</sup>. Don Nicolas refuse, ce qui met fin à la relation contractuelle. La même année, il met fin à toutes ses activités dans la région.

### *c. Contrats à medias avec tenancier extérieur*

Si les locataires, qui sont à partir de 1991 les seuls producteurs de pomme de terre connus des ejidataires, refusent de semer selon un contrat au pourcentage, sauf avec les ejidataires-entrepreneurs disposant d'un gros patrimoine foncier, comment s'établit la rencontre entre les acteurs des contrats à medias?

#### Les conditions de la rencontre

Les éléments dont nous disposons pour retracer la trajectoire des medieros sont lacunaires, et sujets à caution dans la mesure où ils proviennent de la version des ejidataires, mais il est néanmoins possible de souligner quelques traits communs et qui les distinguent des locataires.

Un seul mediero arrive au village sans y connaître personne et dans une logique de recherche active de terres à semer à medias. Pour tous les autres, il semble plus approprié de parler de saisie d'opportunité, dans le cadre de rencontres avec des ejidataires de la Soledad en dehors du contexte d'un contrat à medias. Dans leur grande majorité, les medieros arrivent donc au village<sup>52</sup> avec un contact établi antérieurement, et c'est avec ce contact que s'établit la relation contractuelle, sans que le mediero entre dans une phase de prospection élargie, d'appel d'offre et de sélection entre plusieurs candidats. Eventuellement, le mediero sèmera avec un ou deux ejidataires supplémentaires, qui font partie de la famille ou du cercle de relations proches de l'ejidataire "contact". De toutes manières, le nombre d'interlocuteurs avec lesquels il peut traiter est limité par ses contraintes propres (cf. supra).

---

<sup>50</sup> Nous avons néanmoins l'exemple de la tentative de don Aurelio pour proposer sa parcelle à medias, profitant de la rencontre fortuite avec un des locataires en face de chez lui. Le locataire répond par une offre de location, proposant une rente de 500\$ha (nous sommes en 1994, les prix ont déjà baissé). Don Aurelio considère que c'est une rente trop faible et fait valoir les avantages de sa parcelle (bien située, sol de bonne qualité, et n'ayant jamais été semée en pomme de terre). Le locataire accepte d'aller voir la parcelle, fixe un rendez-vous, auquel il ne vient pas. Don Aurelio ne relance pas.

<sup>51</sup> Pourtant, l'expérience des années précédentes lui a permis de réaliser l'importance des réseaux pour la commercialisation (cf. note 39).

<sup>52</sup> Dans la mesure où ces rencontres sont largement fortuites, il faut s'interroger sur cette arrivée groupée de medieros à partir de 1992. Notre interprétation repose sur la renommée d'un des locataires dans le petit monde qui gravite autour de la production de pomme de terre. Le fait qu'il sème à La Soledad fait rentrer ce village dans le cadre de référence des medieros potentiels.

Nous disposons de plus d'information concernant le point de vue des propriétaires. Le tableau 23 récapitule les conditions de rencontre avec un mediero telles que nous les ont relatées les ejidataires enquêtés.

Tableau 23 : conditions de rencontre des ejidataires avec les medieros

| Conditions de rencontre avec le mediero  | Nombre de cas | Nombre de cas débouchant sur un contrat |
|--|---------------|---|
| absence de stratégie   | 7             | 6                                       |
| rencontre fortuite – saisie d'opportunité  | 4             | 4                                       |
| mediero présenté par un autre ejidataire (conditions initiales de rencontre inconnues) | 2             | 2                                       |
| contacté par un mediero  | 1             | 0                                       |
| stratégie active   | 13            | 9                                       |
| rencontre dans le "réseau pomme de terre"  | 4             | 4                                       |
| contacte un mediero en prospection   | 2             | 1                                       |
| contacte le mediero d'un autre ejidataire  | 7             | 4                                       |

Le tableau 23 met en évidence le rôle du hasard : un tiers des rencontres ejidataires-medieros ne sont pas le résultat d'une recherche active de la part de l'ejidataire (ce qui ne signifie pas que celui-ci ne manifeste pas d'intérêt pour le contrat à medias, au contraire : sauf une exception, toutes ces rencontres non planifiées débouchent sur un contrat effectif). Dans 4 cas, la rencontre s'effectue même dans un cadre complètement indépendant de la production de pomme de terre<sup>53</sup>, et c'est au fur et à mesure de la discussion que surgit le thème du contrat à medias.

Le tableau fait également ressortir les modalités des stratégies actives de recherche de mediero. Il est logique de penser que le fait d'entrer dans les réseaux entourant la production de pomme de terre facilite les contacts stratégiques<sup>54</sup>, mais cela suppose que l'ejidataire ait déjà eu l'opportunité de semer de la pomme de terre, et ne concerne au total que 4 cas déclarés. L'option qui consiste à contacter un mediero en prospection est limitée par le fait qu'un seul mediero ait lui-même opté pour cette approche à La Soledad. L'option la plus immédiate, et la plus courante selon notre tableau (7 cas), consiste à contacter un mediero qui sème déjà avec un ejidataire. Elle n'est cependant pas une garantie de succès, parce qu'on a vu que les contraintes des medieros les empêchent de multiplier le nombre d'interlocuteurs, et aussi à cause du fort taux de turn-over, qu'on a déjà évoqué : la présence d'un mediero une année donnée n'augure en rien de sa présence l'année suivante.

En résumé, en l'absence d'un lieu de rencontre entre ejidataires et medieros, la rencontre en elle-même présente des difficultés. Celles-ci ne sont pas insurmontables (à La Soledad, 13 ejidataires ont trouvé un mediero avec qui semer, et 3 seulement ont fait part du caractère infructueux de leur recherche de mediero), mais elles ont un impact sur les conditions de la négociation, et sur le déroulement du contrat.

<sup>53</sup> Sur le bord de la route, en assistant un véhicule en panne, dans un restaurant, autour d'un verre de "pulque" avec un ami commun.

<sup>54</sup> Les medieros potentiels sont également plus susceptibles de considérer entrer dans un contrat à medias avec un propriétaire qui a une expérience en la matière.

### Les conditions de la négociation : apprentissage organisationnel, information, et risque de rupture de la relation

Dans un premier temps, les logiques s'expriment dans une arène de négociation qui n'est pas balisée. Sauf apprentissage préalable, les ejidataires ne sont pas en mesure d'évaluer finement toutes les implications économiques de tel ou tel terme (par exemple, le coût de l'engrais, des produits phytosanitaires, la quantité de travail requise pour les différentes opérations culturales). Et surtout, ils ne sont pas en mesure d'évaluer la "validité" du contrat proposé à l'aune des conventions existant chez les producteurs de pomme de terre expérimentés.

Ce déficit d'information individuel est accentué par les déficiences de circulation au niveau collectif. Quand un ejidataire négocie avec un mediero, il ignore les propositions éventuellement faites par ce dernier à d'autres ejidataires. Il ignore également les termes des contrats à medias en cours ou passés dans le village. Il évite d'ailleurs lui-même de diffuser l'information sur le fait qu'il a trouvé un mediero et est en négociation avec lui. Dans la mesure où les medieros sont rares, les négociations s'effectuent en général avec une certaine discrétion, et un ejidataire "novice" n'ira pas demander conseil à des voisins "intronisés" par peur de perdre son mediero. Par ailleurs, on a vu que les medieros ne réalisaient pas en général un travail de prospection à l'échelle du village. Le seul qui l'ai fait n'a de toutes façons pas annoncé publiquement les termes du contrat qu'il proposait. Tous les ejidataires n'ont donc pas accès à un mediero donné, et un ejidataire donné n'a pas accès à l'ensemble des propositions de l'ensemble des medieros, ce qui lui fournirait un référentiel. Ceci a pour conséquence que l'apprentissage organisationnel s'opère essentiellement sur la base de l'expérience individuelle.

L'impact de l'apprentissage organisationnel est difficile à estimer sur la base des données dont nous disposons. Nous formulons au départ l'hypothèse suivante : après apprentissage, les ejidataires ont une idée précise des coûts associés à chaque opération culturale. Ils sont également susceptibles d'avoir élargi le champ des contacts avec des medieros potentiels, dès lors qu'ils sont rentrés dans le circuit des producteurs de pomme de terre et disposent d'un référentiel sur comment "doit" être un contrat à medias pour la pomme de terre. Ils disposent donc d'une base plus solide pour la négociation du contrat, mais qui s'accompagne également d'un risque de rupture plus élevé.

Il s'avère cependant difficile de tester notre hypothèse. En effet dans notre échantillon, quatre ejidataires seulement ont semé ou sont entrés en contact avec plusieurs medieros, et un seulement fournit un exemple explicite d'apprentissage organisationnel avec négociation active des termes du contrat. Cela étant, l'exemple est éclairant : don Esteban entre en 1992 dans un contrat à medias qui stipule le partage par moitié des dépenses de produits phytosanitaires. Le mediero propose de se charger des produits du premier et quatrième traitement, en laissant au propriétaire les traitements numéro 2 et 3. Proposition acceptée par le propriétaire, qui découvre quelques mois plus tard, en discutant avec un ingénieur agronome, que les traitements numéro 1 et 4 comprennent moins de produits et des produits moins coûteux que les traitements 2 et 3, d'autant que la liste des produits à appliquer pour ces traitements, fournie par le mediero, est passablement chargée. Le propriétaire refuse de renouveler le contrat avec le même mediero l'année suivante. Un an plus tard, il entre en contact avec un mediero qui prospecte dans le village, et lui propose le même contrat à medias que deux ans auparavant, avec la même astuce, mais cette fois-ci tournée à son avantage. Le mediero dit qu'il va réfléchir, mais ne donne pas suite, et don Esteban apprend ensuite qu'il sème avec don Vicente, un "novice de la pomme de terre", et imagine que le mediero a pu lui faire accepter un contrat plus avantageux pour lui. De fait, nous disposons des données sur le contrat avec don Vicente, et il apparaît

extrêmement déséquilibré en faveur du mediero (qui se décharge en particulier du total des dépenses de produits phytosanitaires sur le propriétaire).

Indépendamment de l'environnement informationnel, un élément clé des conditions de négociation est la position de faiblesse relative du propriétaire, en raison du risque qu'il perçoit de ne pas trouver un autre partenaire en cas de rupture de la relation. Or l'entrée dans un contrat à medias constitue pour beaucoup d'ejidataires la condition sine qua non à la mise en culture d'une parcelle en pomme de terre, ne serait-ce que parce qu'ils ne savent pas où obtenir des semences, et parce qu'ils manquent en général de la trésorerie nécessaire. Refuser un contrat peut donc se traduire par le report ou l'interruption pour une durée indéterminée d'une reconversion productive, et ce indépendamment de leur positionnement dans le processus d'apprentissage (c'est en particulier ce qui est arrivé à don Esteban). La notion d'apprentissage montre ici une limite dans la détermination de notre situation d'étude, sur laquelle nous allons revenir dans la partie sur les conflits et comportements opportunistes.

Quel est l'impact de ces conditions de négociation sur le résultat de la rencontre? Notre hypothèse est qu'il ne s'exprime pas tant dans les termes du contrat que dans sa réalisation. En effet, si les ejidataires disent pour l'essentiel avoir accepté les termes du contrat tels que proposés par le mediero, ils s'accordent également ex post à les trouver justes (sauf pour don Esteban et don Vicente). De fait, l'observation des contrats fait apparaître des variations (cf. tableau 21) qui en rendent certains plus intéressants que d'autres, mais dans tous les cas sauf un (don Vicente) le taux du partage des coûts apparaît en faveur du propriétaire<sup>55</sup>.

### 3.3. Asymétries informationnelles, opportunisme et conflits

Comme on a déjà eu l'occasion de le souligner, le nouveau jeu contractuel autour de la pomme de terre est marqué par les asymétries informationnelles entre les producteurs qui savent cultiver et commercialiser la pomme de terre et les ejidataires néophytes. Par ailleurs, les ejidataires ne disposent pas d'alternatives comparables à la culture de pomme de terre en termes de revenu, ce qui les place dans la situation décrite par De Alessi (1983, p. 63) : "If a party to a contract commits resources in such a way that their value in the next-best alternative use is greatly diminished, that party becomes open to opportunistic behaviour by the other party of the contract". Cette situation renvoie à la notion de spécificité des actifs développée par Williamson et qui intervient de manière centrale dans sa théorie des coûts de transaction pour expliquer la variabilité des formes transactionnelles (Williamson 1985). Enfin il n'existe pas de personnalisation des relations ex-ante qui instaurerait un contrôle de type social sur le comportement des acteurs. Les comportements opportunistes disposent ainsi d'un espace où se déployer.

#### a. Nature et enjeux des asymétries informationnelles

Dans le nouveau jeu contractuel autour de la pomme de terre, le mediero et le propriétaire disposent chacun d'asymétries informationnelles, de natures différentes. Le mediero détient plus d'information sur l'itinéraire technique et sur les circuits de commercialisation. Il est également le seul à connaître ses propres capacités comme producteur ou négociant en pomme de terre. Le propriétaire détient plus d'information sur le travail qu'il a fourni, et le cas échéant sur les produits qu'il a appliqués, dans la mesure où le mediero ne réside pas sur place. Enfin, le mediero comme l'ejidataire détiennent l'information sur leur propension à faire usage de ces asymétries par un comportement opportuniste. Le

<sup>55</sup> A posteriori, ce résultat est explicable. Le mediero n'a en effet pas intérêt à imposer au propriétaire un contrat trop déséquilibré. Il existe un risque que ce dernier s'avère incapable d'y faire face en termes de trésorerie.

premier type d'asymétries (itinéraire technique et circuits de commercialisation) est conjoncturel. Les autres types d'asymétries sont structurels.

Dans la partie qui suit, nous allons essentiellement raisonner sur les asymétries en faveur du mediero. Cela est dû en partie à un biais du travail de terrain qui ne nous a pas permis d'enquêter les medieros et de disposer de leur point de vue sur les comportements opportunistes éventuels des propriétaires. Mais la structure de la situation nous amène de toutes manières à penser que ce sont les asymétries en faveur du mediero qui déterminent l'essentiel de la situation, comme nous aurons l'occasion de le souligner dans les paragraphes suivants.

D'une manière générale, étant donnés les difficultés de rencontre avec un mediero, les ejidataires n'ont pas intérêt à adopter un comportement opportuniste qui les obligerait à chercher un autre partenaire en cas de conflit et de rupture du contrat. De plus, pour les ejidataires néophytes, la réduction du premier type d'asymétries (maîtrise technique et des circuits de commercialisation) constitue l'enjeu du contrat. L'objectif du propriétaire est ainsi de profiter de l'information détenue par le tenancier (passivement, par le simple fait d'être en contrat avec lui) et essayer (activement) de se l'approprier pour se rendre autonome. Cet objectif relève du moyen terme et constitue une incitation supplémentaire pour le propriétaire à renoncer à un comportement opportuniste et à chercher au contraire à cultiver la relation tant qu'elle lui est utile.

Pour le mediero, la réduction de ces asymétries apparaît à double tranchant : d'un côté, l'augmentation des compétences du propriétaire l'assure que la parcelle sera mieux gérée, même en son absence, ce dont il bénéficie; de l'autre, il risque de ne pouvoir reconduire le contrat, si le propriétaire estime que l'apprentissage a été suffisant pour lui permettre de continuer seul en faire-valoir direct. Investir dans la construction d'une relation durable ne présente donc pas nécessairement un grand intérêt pour un mediero. De plus, les contrats au tiers ou à medias représentent une "rente foncière" (cf. tableau 22) et des coûts de transaction plus élevés que la location. Le tenancier peut ainsi être tenté de compenser en adoptant un comportement opportuniste, qui lui permet de faire un raid sur les asymétries informationnelles conjoncturelles et structurelles, et de gagner gros sur un jeu qui ne sera pas répété, plutôt que de miser sur des gains inférieurs mais inscrits dans un horizon de toutes manières limité par les velléités d'autonomie du propriétaire.

#### *b. Comportements opportunistes et conflits*

La forte incidence des conflits est un trait marquant du panorama des contrats à medias pour la pomme de terre. Sur 15 contrats à medias en externe, un contrat seulement a été renouvelé sans problèmes depuis 1995. Dans 13 cas les acteurs ont mis fin à la relation, pour les motifs indiqués en tableau 24. Le conflit constitue la cause la plus fréquente de non-reconduction du contrat. Enfin, un contrat a été noué en 1998 seulement et nous ne connaissons pas son issue pour 1999.

Tableau 24 : contrats non reconduits : durée et motifs de non-reconduction

|  | Conflit | Problème économique | Pp continue en FVD | Total |
|--|---------|---------------------|--------------------|-------|
| Non reconduits après la première année | 8       | 2                   | -                  | 10    |
| Non reconduits après la deuxième année | 1       | 1                   | 1                  | 3     |
| Total                                  | 9       | 3                   | 1                  | 13    |

Les conflits que nous avons pu analyser sont tirés des entretiens avec les propriétaires. Ils sont donc en bonne logique imputables au comportement du mediero, et renvoient à trois grandes catégories<sup>56</sup> :

- le mediero impose un contrat qui apparaît ensuite comme non équitable au propriétaire (2 cas).
- le mediero ne respecte pas ses engagements sur le fond. Il peut ainsi refuser de payer la part qui lui correspond pour l'engrais et les traitements phytosanitaires, arguant qu'il a des problèmes financiers, ou prétendant que le contrat n'était pas explicite au départ (2 cas). Il peut également faire défaut dans le paiement de sa part des frais de récolte (2 cas), tenter d'escroquer le propriétaire en calculant la production sur la base de caisses de 26 kg, alors que celles qu'il fournit en contiennent 30 (1 cas), refuser que le propriétaire l'accompagne vendre la production et revenir lui payer sa part sans factures (1 cas), et enfin, partir seul vendre la production parce que des relations de confiance se sont instaurées et ne pas payer entièrement sa part au propriétaire<sup>57</sup> (3 cas).
- le mediero respecte ses engagements sur le fond mais néglige le suivi de la parcelle (4 cas). Le propriétaire est alors amené à prendre des décisions stratégiques sans toujours savoir si elles sont pertinentes, et il doit avancer l'argent des produits phytosanitaires alors que sa situation en trésorerie est fragile. Il doit ainsi réviser à la baisse ses prétensions d'apprentissage et faire face à une incertitude accrue. Dans un cas sur les 4, de surcroît, le mediero a refusé de payer les produits qui avaient été appliqués en son absence, arguant que le choix des produits réalisé par le propriétaire était erroné.

Nous avons là l'illustration de la limite de l'apprentissage organisationnel comme moteur du jeu contractuel dont nous avons parlé plus haut. Dans 2 cas seulement (contrats déséquilibrés en faveur du mediero), un apprentissage aurait permis d'éviter le comportement opportuniste du mediero<sup>58</sup>. Dans tous les autres cas, le comportement opportuniste tient au non respect par le mediero de ses engagements, ce qui est largement imprévisible et inévitable.

### *c. Le comportement opportuniste est-il une fatalité? Prévention et sanction*

En résumé, le mediero dispose d'une certaine latitude quant aux comportements opportunistes, et il a manifestement intérêt à le faire si l'on en juge par son comportement effectif. Quels sont les mécanismes disponibles pour prévenir ex ante, et sanctionner ex post, ce genre de comportements?

#### La difficulté de la prévention

La théorie de l'agence considère que les problèmes d'opportunisme peuvent être résolus ex ante lors de la phase d'élaboration des termes du contrat. Dans cette ligne de réflexion, un taux de partage des coûts équivalent au taux de partage du produit devrait constituer une incitation suffisante pour les deux parties (et inversement, voir note 58). Le problème essentiel dans les contrats à medias pour la pomme de terre à La Soledad ne réside cependant pas tant dans la définition des termes des contrats que dans

<sup>56</sup> Le nombre de cas dépasse le nombre de conflits, car certains medieros cumulent les comportements opportunistes.

<sup>57</sup> Cette pratique de "rapt" de la récolte n'est pas circonscrite aux seuls medieros. Les négociants qui viennent acheter la pomme de terre au village y recourent aussi à l'occasion : ils allèchent le producteur en lui proposant un prix plus élevé que le concurrent, lui laissent un acompte, et disparaissent avec la production.

<sup>58</sup> Dans deux autres cas (contrats déséquilibrés en faveur du propriétaire, avec un taux de partage des coûts de 0.31, correspondant conventionnellement à un contrat au tiers et non à medias), on peut penser qu'un apprentissage aurait fait voir au propriétaire que les termes du contrat étaient "trop beaux pour être vrais", et constituaient une incitation très forte au comportement opportuniste du mediero. Dans un cas, le mediero n'a pas remboursé tout ce qu'il devait au propriétaire après commercialisation de la production. Dans l'autre cas, le mediero a obligé le propriétaire à renégocier le contrat une fois la culture mise en place, lui a imposé de contribuer pour moitié aux frais d'engrais et de produits phytosanitaires, a fraudé sur l'estimation de la récolte et sur les conditions de commercialisation.



leur non-application. Quelle que soit la sophistication des termes du contrat, les ejidataires n'ont aucune garantie sur le fait que leur mediero va respecter sa parole.

La théorie des coûts de transaction prend acte des limites de la théorie de l'agence et propose une approche des moyens de prévention de l'opportunisme orientée sur la phase d'exécution des contrats. Nous avons pu identifier plusieurs de ces mécanismes dans les récits des ejidataires, qui servent les intérêts du propriétaire et/ou du mediero. Il est intéressant de noter que les moyens à disposition des medieros sont plus efficaces que ceux à disposition des ejidataires, alors que le risque de comportement opportuniste de ces derniers est moindre.

Les medieros peuvent en effet assister au semis et aux traitements phytosanitaires, afin de s'assurer que le propriétaire ne détourne pas des semences et des produits vers des parcelles en faire-valoir direct ou à des fins de revente. Ils peuvent également assister à la récolte pour s'assurer de la répartition équitable de la production. Lorsque certains frais monétaires sont partagés en deux, les deux parties peuvent décider d'aller les acheter ensemble, pour éviter des "pertes" de factures. Enfin, les propriétaires peuvent accompagner le mediero lorsque celui-ci va commercialiser la production, afin d'éviter la "perte" ou la falsification des factures<sup>59</sup>. En revanche, il est plus malaisé de s'assurer que le mediero va bien venir régulièrement, amener les produits à temps, rembourser sa part, etc.

En fait, pour les ejidataires, le meilleur moyen de réduire le risque de comportement opportuniste est d'ancrer la relation dans la durée en la personnalisant. Cela est évidemment beaucoup plus facile à énoncer qu'à réaliser; à La Soledad, un seul ejidataire (don Aurelio) y est parvenu jusqu'à présent<sup>60</sup>. Cela étant, rappelons une fois encore qu'en l'absence de données sur le point de vue des medieros, il n'est pas possible de ranger sans autre forme de procès les ejidataires de La Soledad dans la catégorie de victimes de medieros sans scrupules. Les récits des medieros viendraient peut-être nous fournir des illustrations de négligence ou de malversations des ejidataires venant empêcher l'établissement de relations durables.

Paradoxalement, car dans ce cas les comportements opportunistes sont bridés par des facteurs sociaux, la structure des deux contrats à medias en interne constitue une meilleure prévention : achat des produits ensemble (et, dans un cas, à l'avance), travail ensemble, à toutes les étapes du cycle de culture.

#### L'improbable sanction des comportements opportunistes

Pour la théorie de l'agence, et plus généralement pour les théories contractuelles orthodoxes, la question de la résolution des conflits ne pose pas problème. Le système judiciaire central y apporte une réponse automatique. A la suite de Williamson (1985, p. 29) nous contestons le postulat d'efficience du système judiciaire pour concentrer notre attention sur les arrangements privés.

Non seulement le système judiciaire central est absent de la régulation contractuelle à La Soledad, mais aucun autre système institutionnel (ejido, tierce personne) ne vient y suppléer. Cette situation constitue même une justification de certains acteurs par rapport à l'absence de contrat écrit : "de toutes façons,

<sup>59</sup> Cela est d'autant plus aisé que le propriétaire dispose de véhicules et peut participer directement au transport. 1

<sup>60</sup> L'internalisation des relations ne résoud pas automatiquement tous les problèmes cependant. Dans un autre ejido de l'état de Tlaxcala où des ejidataires sèment de la pomme de terre au tiers avec des producteurs de l'ejido voisin, la proximité relationnelle n'empêche pas la prolifération de comportements opportunistes des medieros au moment de la commercialisation.



un contrat écrit ne sert à rien en cas de conflit". Les acteurs n'ont à leur disposition aucune arène où porter un éventuel conflit, et n'ont d'autre solution que de le régler entre eux<sup>61</sup>.

Face à un comportement opportuniste identifié de la part du mediero, le propriétaire pourrait théoriquement répondre en interrompant le contrat avant la fin du cycle. Mais il est en général dépendant de son mediero pour les dépenses en produits phytosanitaires à venir, et/ou pour la commercialisation de la production. Le propriétaire est d'une certaine manière pris en otage à cause de la spécificité de son investissement dans le contrat, non redéployable avant la fin du cycle. Dans un cas, où le contrat à medias constituait pour le propriétaire (don Camilo) un moyen d'accéder aux semences, ce dernier a menacé de mettre fin au contrat avant terme, en proposant au mediero de se charger désormais chacun d'une moitié de parcelle, mais la menace n'a pas été mise à exécution. Le moyen de rétorsion généralisé est ainsi la non reconduction du contrat l'année suivante. Nous avons cependant un exemple de rétorsion liées à des asymétries inverses : le propriétaire (don Francisco) a entrepris de récolter sans en aviser son mediero, et a empiété sur sa part.

#### *d. L'efficience du contrat à medias comme institution*

Le contrat à medias pour la culture de pomme de terre remplit à l'évidence une fonction économique. Il permet aux deux parties de lever des contraintes liées aux imperfections de divers marchés (travail, crédit, semences, production), et de manière générale, à l'imperfection de l'information. Mais, selon la grille de lecture de Williamson, le contrat à medias présente une spécificité élevée des actifs (notamment pour le propriétaire), une incertitude élevée, et une fréquence non définie a priori. Dans le modèle de Williamson, ces caractéristiques rendent indispensable une "governance structure" adaptée au risque élevé de comportement opportuniste. C'est cette "governance structure" qui fait défaut dans le jeu contractuel à La Soledad. Dans les contrats internes, elle est suppléée par l'"embeddedness" de l'économique dans le social; dans les contrats externes, l'opportunisme a libre cours, les conflits sont multiples et empêchent l'institution de remplir sa fonction de manière véritablement efficiente.

Si l'on s'en tenait au critère d'"enforcement" comme critère de viabilité d'une forme contractuelle, le contrat à medias pour la pomme de terre aurait dû disparaître (voire ne jamais émerger) (Morooka et Hayami 1989). De fait, plusieurs ejidataires tiennent le discours suivant : "ce n'est pas la peine de semer de la pomme de terre à medias, car les medieros sont tous malhonnêtes". Mais le contrat à medias existe bel et bien, et sa persistance est à analyser à l'aune des alternatives offertes aux ejidataires pour qui une reconversion dans la culture de la pomme de terre représente une opportunité unique de sortir du marasme économique prévalent depuis la fin des années 1980.

Les ejidataires sont désormais bien conscients du risque de comportement opportuniste (à la limite, ce serait là le principal acquis de l'apprentissage organisationnel). Mais d'une certaine manière, le comportement opportuniste est considéré comme partie intégrante du jeu, comme l'illustre le dicton : "las medias ni en las piernas porque se rompen" (jeu de mots intraduisible : "las medias" désigne à la fois le contrat à medias et les bas. En référence au fait que les bas sont fragiles par nature et se filent). Dans un sens, les arnaques du mediero représentent le prix à payer pour l'apprentissage.

<sup>61</sup> La situation est la même pour les contrats antérieurs à la pomme de terre. En particulier, l'ejido en tant qu'institution n'est jamais sollicité en cas de conflit concernant un contrat de faire-valoir indirect. Mais la personnalisation des relations joue un rôle essentiel.

#### 4. LE RÉSULTAT DU JEU OU LES TRAJECTOIRES DES PRODUCTEURS DE POMME DE TERRE DE LA SOLEDAD

##### 4.1. Variabilité des résultats

La pomme de terre n'a pas bénéficié de manière homogène à l'ensemble des ejidataires.

Le tableau 25<sup>62</sup> présente la distribution de l'échantillon ramené à 3 catégories (n'a jamais semé de pomme de terre, a semé mais ne sème plus en 1998, sème encore en 1998), en fonction de critères de positionnement économique (SAU, type de matériel, propriétaire ou tenancier tels que définis en partie 2). Comme on pouvait s'y attendre, ils montrent que l'introduction de la culture spéculative et intensive de la pomme de terre s'est appuyée sur les inégalités existantes (et a probablement contribué à les accroître).

Tableau 25 :

| Classes SAU           | 0-5 ha | 5-10 ha | >10 ha   | Total            |       |
|-----------------------|--------|---------|----------|------------------|-------|
| n'a jamais semé de PT | 9      | 5       | 3        | 17               |       |
| ne sème plus en 98    | 5      | 3       |          | 8                |       |
| sème encore en 98     | 1      | 3       | 12       | 16               |       |
| Total                 | 15     | 11      | 15       | 41 <sup>62</sup> |       |
| Classes matériel      | Attelé |         | Motorisé | Total            |       |
| n'a jamais semé de PT | 12     |         | 5        | 17               |       |
| ne sème plus en 98    | 5      |         | 3        | 8                |       |
| sème encore en 98     | 1      |         | 15       | 16               |       |
| Total                 | 18     |         | 23       | 41               |       |
| Classes FVI           | 0      | Pp      | T-Pp     | T                | Total |
| n'a jamais semé de PT | 7      | 6       | 2        | 2                | 17    |
| ne sème plus en 98    | 1      | 1       |          | 6                | 8     |
| sème encore en 98     | 1      |         | 2        | 13               | 16    |
| Total                 | 9      | 7       | 4        | 21               | 41    |

Ainsi, un ejidataire avec plus de 10 hectares de SAU, propriétaire d'un tracteur, et appartenant à la catégorie des tenanciers présente une probabilité plus élevée d'avoir eu l'opportunité de semer de la pomme de terre qu'un ejidataire avec moins de 5 hectares, ne possédant qu'un attelage, et appartenant à la catégorie des donneurs en faire-valoir indirect.

Pour analyser les trajectoires des ejidataires producteurs de pomme de terre, nous les avons classés en 3 catégories, en fonction de la superficie semée en pomme de terre par année, estimée en équivalent faire-valoir direct (éq. FVD). L'éq. FVD associe aux superficies semées en pomme de terre un coefficient correspondant au taux de partage du produit pour le producteur considéré : le coefficient est de 1 pour les parcelles semées en faire-valoir direct ou prises en location; il est 0.5 pour les parcelles prises ou données selon un contrat à medias; il est de 1/3 (2/3) pour les parcelles données (prises) selon un contrat au tiers.

<sup>62</sup> Nous avons ajouté ici deux ejidataires qui ne font pas partie de l'échantillon initial, mais dont nous connaissons le parcours pour la pomme de terre.

- les gros producteurs : équ. FVD  $\geq 5$  ha : 5 ejidataires en 1998 (les 5 ejidataires-entrepreneurs)
- les moyens producteurs) :  $1 < \text{équ. FVD} < 5$  ha : 6 ejidataires en 1998
- les petits producteurs : équ. FVD  $\leq 1$  ha : 5 ejidataires en 1998

L'observation des trajectoires individuelles (annexe 6) montre que loin d'être linéaire, le développement individuel<sup>63</sup> de la culture de la pomme de terre présente un certain nombre d'aléas (interruptions, augmentations et réductions de superficie). Pour plus de visibilité, nous avons représenté les trajectoires en fonction de la catégorie par année. Les caractéristiques de la mobilité inter-catégories sont synthétisées en tableau 26.

Tableau 26 :

| situation en 98 →  | abandon | petits | moyens | gros | total |
|--------------------|---------|--------|--------|------|-------|
| situation départ ↓ |         |        |        |      |       |
| petits             | 7       | 2      | 4      |      | 13    |
| moyens             | 1       | 3      | 2      |      | 6     |
| gros               |         |        |        | 5    | 5     |
| total              | 8       | 5      | 6      | 5    | 24    |

Le tableau 26 tend à montrer que les opportunités de développement (ou simplement de statu quo) ne sont pas les mêmes pour tout le monde. Ainsi les 5 producteurs ayant commencé avec une superficie importante sont les mêmes 5 gros producteurs en 1998, après 5 à 6 ans de culture. Inversement, sur les 13 producteurs qui ont commencé avec une petite superficie, plus de la moitié ont abandonné en 1998 ou avant, au bout d'un à trois ans d'expérience. Ils représentent l'essentiel des abandons (7 sur 8). Quatre des anciens petits producteurs ont néanmoins pu monter au bout d'un an dans la catégorie des moyens, et s'y maintenir jusqu'en 1998; 2 d'entre eux sont même passés pendant un an dans la catégorie des gros producteurs, mais sans pouvoir s'y maintenir. Enfin, sur 6 producteurs ayant commencé avec une superficie moyenne, aucun n'a réussi à passer dans la catégorie des gros producteurs, 2 ont réussi à se maintenir, et 4 ont dû passer à une petite superficie, voire abandonner la culture.

#### 4.2. Le rôle des contrats au pourcentage avec tenancier extérieur

Le constat que les producteurs les plus aisés sont les plus à mêmes de tirer profit d'une opportunité de changement cultural potentiellement rentable mais exigeant en intrants et en capacités de "management" n'est pas particulièrement original. Il peut néanmoins être intéressant de mettre ce constat en relation avec l'incidence et le rôle des contrats au pourcentage avec un tenancier extérieur (CPTE). Dans quelle mesure les CPTE ont-ils favorisé la reconversion dans la culture de pomme de terre, et comment s'articulent-ils avec la différenciation des producteurs?

Théoriquement, le CPTE représente un facteur de développement de la culture de pomme de terre à deux titres. De manière immédiate, il permet de débloquent des verrous parfois rédhitoires, tels que l'accès aux semences et/ou à la trésorerie. A court et moyen terme, il devrait agir comme un catalyseur du développement de la culture par le double jeu de l'acquisition d'un apprentissage techno-économique et du processus d'accumulation engendré par les revenus tirés de la culture. Le bât peut blesser cependant pour l'une ou l'autre de ces rubriques : l'apprentissage peut s'avérer déficient

<sup>63</sup> Les aléas de la diffusion de la culture de la pomme de terre peuvent être individuels, mais aussi collectifs : entre 1997 et 1998, tous les producteurs sauf un (don Carlos) ont drastiquement réduit leur superficie semée en pomme de terre, à cause de la chute des coûts en 1997 et des problèmes sanitaires des semences.

(notamment concernant les circuits de commercialisation), et surtout le niveau d'accumulation peut s'avérer insuffisant pour garantir la poursuite (sans même parler de développement) de la culture après le départ du tenancier. Dans la mesure où le revenu est le produit du résultat net par hectare par la superficie semée, un niveau d'accumulation insuffisant provient soit d'une superficie trop faible, soit d'un résultat net par hectare trop faible (cf. niveau du mediero, ou comportement opportuniste de ce dernier), soit d'une combinaison des deux.

Les données empiriques tendent à nuancer le rôle du CPTÉ comme catalyseur de développement durable de la culture de pomme de terre. Sur 16 ejidataires ayant eu accès à des CPTÉ, 6 seulement ont pu continuer sur leur lancée après le départ du mediero, 3 ont pu continuer à semer, mais en réduisant la superficie, et 7 ont dû interrompre temporairement ou définitivement la culture de pomme de terre. Sur les 6 producteurs qui ont continué sur leur lancée, 2 avaient déjà amorcé le développement de la culture avant de semer selon un CPTÉ. Le rôle du CPTÉ comme catalyseur de développement durable n'est ainsi indiscutable que pour 4 producteurs et il est intéressant de noter leurs similitudes : ce sont tous des entrepreneurs, et ils ont tous eu accès à un contrat au tiers avec don Nicolas. Dans les autres cas, le CPTÉ a eu simplement un impact ponctuel, et parfois même un impact négatif, en raison du comportement opportuniste du mediero.

#### *Le hasard et la nécessité*

Dans la mesure de l'importance potentielle des contrats au pourcentage avec tenanciers extérieurs, le processus de reconversion individuelle dans la culture de pomme de terre obéit en partie au hasard : le hasard de la rencontre avec un mediero en général, et avec un bon mediero en particulier.

Le hasard joué cependant essentiellement dans les relations contractuelles des petits et moyens producteurs. Ce n'est en effet pas un hasard si 4 des 5 entrepreneurs de La Soledad ont pu accéder à des contrats au tiers avec le tenancier le plus compétent à la fois en termes techniques et en termes d'insertion dans les réseaux de commercialisation (don Nicolas). En faisant valoir un capital foncier conséquent, un accès à la main d'oeuvre (familiale et salariée) garanti, et leurs capacités d'entrepreneurs attestées par leur capital d'exploitation, ces producteurs ont été en mesure d'imposer leurs conditions contractuelles par rapport à la location. Ce faisant, ils se sont assurés des conditions d'apprentissage optimales (cf. aptitudes du tenancier) et sans aucun risque financier. L'apprentissage a porté à la fois sur les techniques de culture et sur les conditions de commercialisation. De plus, le contrat au tiers sur une superficie relativement importante leur a permis de réamorcer un processus d'accumulation fragilisé par la crise de l'orge, avec un résultat par hectare supérieur à ce qu'ils auraient pu obtenir avec un mediero moyen (cf. tableau 22). La qualité de l'apprentissage et la reprise du processus d'accumulation explique qu'ils aient pu devenir autonomes rapidement et soient actuellement les plus gros producteurs de pomme de terre à l'échelle du village. De plus, leur statut d'entrepreneurs leur assure désormais des facilités de crédit auprès de certaines maisons de produits phytosanitaires (dont celle appartenant au frère de don Nicolas<sup>64</sup>), quand les petits producteurs doivent payer comptant.

Le tableau 27 présente la distribution des 24 ejidataires par rapport à deux critères : s'ils ont eu accès ou non à des CPTÉ, et leur positionnement par rapport à la culture de la pomme de terre en 1998 (ce qui constitue un indicateur de réussite, techno-économique et/ou organisationnelle).

---

<sup>64</sup> Lorsque les produits sont payés comptants, le vendeur octroie une réduction de 15%, qui disparaît si les produits sont payés à la récolte (ce qui correspond à un taux d'intérêt de 17,6% sur 6 mois). Par contre, les entrepreneurs font face aux mêmes problèmes que les petits et moyens producteurs concernant l'accès aux semences.

Tableau 27 :

| Situation en 98  | sème encore | ne sème plus | Total      |            |
|------------------|-------------|--------------|------------|------------|
| accès à CPTE     | 12 (75%)    | 4 (50%)      | 16 (66,7%) |            |
| non accès à CPTE | 4 (25%)     | 4 (50%)      | 8 (33,3%)  |            |
| Total            | 16 (100%)   | 8 (100%)     | 24 (100%)  |            |
| Situation en 98  | gros        | moyens       | petits     | Total      |
| accès à CPTE     | 5 (100%)    | 5 (83,3%)    | 2 (40%)    | 16 (66,7%) |
| non accès à CPTE | 0 (0%)      | 1 (16,7%)    | 3 (60%)    | 8 (33,3%)  |
| Total            | 5 (100%)    | 6 (100%)     | 5 (100%)   | 24 (100%)  |

75% des ejidataires qui sèment encore en 1998 ont eu accès à un CPTE contre 50% de ceux qui ont abandonné. Par ailleurs, 100% des gros producteurs de 1998 ont eu accès à un CPTE, contre 83,3% des moyens et 40% des petits. Malgré les précautions à prendre en raison de la faiblesse des effectifs, il semble donc qu'il existe une relation entre CPTE et le fait de continuer à semer d'une part, entre CPTE et la catégorie d'arrivée d'autre part. Cela étant, les données présentées plus haut permettent de renverser dans une certaine mesure le sens de la causalité : ainsi ce n'est pas le CPTE qui permet de devenir gros, c'est le fait d'être gros qui donne accès à un bon CPTE<sup>65</sup>.

### 4.3. De nouvelles conventions locales?

A première vue, l'observation des contrats noués en interne autour de la culture de pomme de terre fait plus penser à un retour à la case départ qu'à un processus de changement institutionnel. Les entrepreneurs concentrent la majorité des terres en faire-valoir indirect, sous forme de location. Si innovation il y a, elle consiste dans la pratique de faire payer un prix de location plus élevé si la parcelle va être semée en pomme de terre (1500\$/ha, contre 1200 pour une autre culture). Le raisonnement sous-jacent du propriétaire est que la rente foncière doit être fonction du revenu tiré par le locataire. Le différentiel de location est cependant sans commune mesure avec le différentiel de résultat.

On peut néanmoins revenir sur les deux contrats à medias en interne, portant sur l'équation terre préparée = semences. Ces deux contrats ont surgi en 1997 pour disparaître en 1998, en raison de la sensibilité des acteurs à des problèmes exogènes (chute des cours et pénurie de semences). Ce type de contrat pourrait cependant être amené à se développer si la culture de pomme de terre devait s'étendre à de plus petits producteurs, soumis à davantage de contraintes, et davantage risk-averse, comme on l'observe dans la région de Puebla-Veracruz (Chapitre?). D'un point de vue institutionnel, il présente en effet de meilleures garanties de fonctionnement que le contrat avec un tenancier extérieur.

## CONCLUSION

Le cas de l'ejido La Soledad permet d'illustrer la relation entre les conditions de production et les formes de coordination foncière. Pour la culture de la pomme de terre, le degré d'incertitude, l'importance de l'apprentissage techno-économique, le niveau des débours monétaires et les

<sup>65</sup> On retrouve ici une tendance à l'appariement en fonction du niveau économique, tendance également observée en Inde par Sharma et Drèze (1996) : " It is quite possible that landlords and tenant do seek partners of roughly equal economic status, because they fear that a much wealthier partner might press for an inordinate high level of inputs while a much poorer partner might be unable (or unwilling) to meet the expected input levels. It is also possible that highly unequal partnerships are perceived to be conducive to exploitation or conflict." (p. 25).

déficiences du système de crédit contribuent à expliquer l'existence des contrats au pourcentage à frais partagés, qui permettent de lever les barrières à l'entrée et de réduire les coûts de transaction associés à la culture de pomme de terre en faire-valoir direct.

Cela étant, et malgré les prédictions de la théorie de l'agence, le partage des coûts ne constitue à l'évidence pas une incitation suffisante pour assurer le bon fonctionnement du contrat de métayage. De manière générale, la coordination contractuelle à La Soledad et dans le milieu rural mexicain (voir autres chapitres) souffre d'un problème fondamental d'"enforcement", directement observable dans la relation des conflits liés à la pomme de terre, mais également décelable dans la préférence affichée des acteurs du jeu établi antérieur à la pomme de terre pour les contrats de location. Ce problème est lié à l'absence ou aux déficiences des institutions qui pourraient assurer un bon fonctionnement contractuel : système légal anonyme, ou institutions locales de contrôle et de sanction reposant sur l'appartenance à un groupe (Greif 1997).

Ces déficiences sont reconnues au niveau politique, et il existe des initiatives visant à les corriger. La Procuraduría Agraria et le Registro Agrario Nacional cherchent ainsi à promouvoir l'établissement et l'inscription de contrats écrits, et à se poser en instances de conciliation en cas de controverse portant sur le faire-valoir indirect. Cependant, l'accent est placé sur la question de la sécurité des droits fonciers plus que sur le respect des termes du partage des coûts ou des tâches. Et surtout, ces tentatives de création des nouvelles institutions d'"enforcement" ne sont pas à l'heure actuelle validées par les ejidataires eux-mêmes. Au Registro Agrario Nacional de Tlaxcala, 52 contrats seulement ont été inscrits pour les années 1997 et 1998, pour l'ensemble des ejidos de l'état. Dans tous les cas, le motif de l'inscription n'est pas de garantir l'exécution du contrat mais de disposer de documents officiels attestant de la superficie semée par le tenancier : ces documents sont requis pour une procédure de demande de crédit.

L'absence d'institutions d'"enforcement" reconnues comme fiables par les ejidataires, même au niveau ejidal, contribue à expliquer la prédominance de la location dans la situation antérieure à l'introduction de la pomme de terre. En revanche, elle apparaît contradictoire avec la persistance de contrats au pourcentage pour la pomme de terre. Il est ici nécessaire d'intégrer dans l'analyse les alternatives dont disposent les ejidataires. Les contrats au pourcentage présentent certes des coûts de transaction très élevés, mais constituent souvent le seul moyen d'accéder à un apprentissage, et/ou aux semences, et/ou à la trésorerie nécessaire à la reconversion dans la culture de pomme de terre.

## BIBLIOGRAPHIE

- Biarnès, A., Colin, J.-P., and Santiago Cruz, M. d. J., eds. (1995). "Agroeconomía de la papa en México". ORSTOM-Colegio de Postgraduados, México.
- Bouquet, E., and Colin, J.-P. (1996). From legal norms to local land regulation - A case study from Mexico. In "The role of law in natural resource management" (J. Spiertz and M. Wiber, eds.), p. 101-119. VUGA, La Hague.
- Colin, J.-P. (1995). De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle - Brève revue des théories économiques du métayage. *Economie rurale* (228), p. 28-34.
- De Alessi, L. (1983). Property rights and transaction costs : a new perspective in economic theory. *Social science journal* 20 (3), p. 57-69.
- Feder, G. (1985). The relation between farm size and farm productivity. *Journal of development economics* (18), p. 297-313.
- Finkler, A. J. (1978). From sharecroppers to entrepreneurs : peasant household production strategies under the ejido system of Mexico. *Economic development and cultural change* 27 (1), p. 103-120.
- Granovetter, M. (1994). Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse. In "Analyse économique des conventions" (A. Orléan, ed.), p. 79-94. PUF, Paris.
- Greif, A. (1997). Contracting, enforcement, and efficiency : economics beyond the law. In "Annual World Bank conference on Development Economics" (M. Bruno and B. Pleskovic, eds.), p. 239-265. The World Bank, Washington D.C.
- Guérin, N. (1995). Incidence de l'évolution de la politique agricole sur la situation économique des producteurs de l'état de Tlaxcala au Mexique. Mémoire de DESS, Université de Rennes 1, Rennes.
- Jaynes, G. D. (1984). Economic theory and land tenure. In "Contractual arrangements, employment and wages in rural labor markets in Asia" (H. Binswanger and M. Rosensweig, eds.), p. 43-62. Yale University Press, New Haven.
- Kevane, M. (1997). Land tenure and rental in western Sudan. *Land use policy* 14 (4), p. 295-310.
- Leal, J. F., and Menegus Bornemann, M. (1995). La violencia armada y su impacto en la economía agrícola del estado de Tlaxcala, 1915-1920. In "Problemas agrarios y propiedad en México, siglos XVIII y XIX", p. 265-312. El Colegio de México, México.
- Morooka, Y., and Hayami, Y. (1989). Contract choice and enforcement in an agrarian community : agricultural tenancy in upland Java. *Journal of development studies* 26 (1), p. 28-42.
- Otsuka, K., and Hayami, Y. (1988). Theories of share-tenancy : a critical survey. *Economic development and cultural change* 37 (1), p. 31-68.
- Proaño, M. (1994). Dinámica organizacional y cambio técnico en los sistemas de producción de la agricultura de temporal. Tesis de Maestría, Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, Montecillo.
- Procuraduría Agraria (1998). "Los tratos agrarios en ejidos certificados" Procuraduría Agraria, Mexico.
- Ramírez-Rancaño, M. (1990). "El sistema de haciendas en Tlaxcala" Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- Rao, H. (1971). Uncertainty, entrepreneurship, and sharecropping in India. *Journal of political economy* 79 (3), p. 578-595.
- Sadoulet, E., Murgai, R., and De Janvry, A. (1998). Access to land via land rental markets. *Présentation au "American Agricultural Economics Association Annual Meeting"*, 2-5 août 1998, Salt Lake City.

Sharma, N., and Dreze, J. (1996). Sharecropping in a North Indian village. *Journal of development studies* 33 (1), p. 1-39.

Williamson, O. (1985). "The economic institutions of capitalism - Firms, markets, and relational contracting" The free press, New-York.

## ANNEXES

### ANNEXE 1 : IMPORTANCE RELATIVE DES DIFFÉRENTES CULTURES PAR ANNÉE

|                | 1993 |    | 1994 |    | 1997  |    | 1998 |    |
|----------------|------|----|------|----|-------|----|------|----|
|                | Sup  | %  | Sup  | %  | Sup   | %  | Sup  | %  |
| Orge           | 158  | 31 | 128  | 23 | 271,5 | 45 | 359  | 65 |
| Maïs           | 131  | 26 | 214  | 37 | 118   | 20 | 52   | 9  |
| Petit pois     | 65   | 13 | 34   | 6  | 37    | 6  | 42   | 8  |
| Pomme de terre | 63,5 | 12 | 98   | 17 | 110   | 18 | 61   | 11 |
| Blé            | 52   | 10 | 72   | 13 | 28    | 5  | 14,5 | 3  |
| Avoine         | 25   | 5  | 5    | 1  | 11    | 2  | 13   | 2  |
| Fève           | 15   | 3  | 16,5 | 3  | 25,5  | 4  | 10   | 2  |

### ANNEXE 2 : RENDEMENTS, PRIX DE VENTE, COÛTS DE PRODUCTION ET VALEUR AJOUTÉE BRUTE PAR HECTARE ET PAR CULTURE

#### Rangs de rendements et de prix par culture, 1993

| Culture        | Rdt en Tonnes | Px/T en \$ |
|----------------|---------------|------------|
| Maïs           | 2-3           | 750        |
| Orge           | 2-4           | 600-700    |
| Pois           | 4-5           | 500-1500   |
| Pomme de terre | 20-30         | 700-1200   |

Source : enquêtes directes et Proaño 1994



**Coûts de productions par hectare et par culture, en pesos de 1993**

|  | Maïs        | Orge 2,5T   | Orge 4T     | Pois        | PT 20T      | PT 30T      |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Semis                                      | 120         | 30          | 30          | 15          | 300         | 300         |
| Entretien-traitements                      |             | 60          | 60          | 15          | 450         | 450         |
| Récolte                                    | 480         |             |             | 2520        | 420         | 600         |
| Autre                                      |             | 60          | 60          |             |             |             |
| <b>TOTAL Main d'oeuvre</b>                 | <b>600</b>  | <b>150</b>  | <b>150</b>  | <b>2550</b> | <b>1170</b> | <b>1350</b> |
| Semences                                   | 20          | 260         | 260         | 175         | 3000        | 3000        |
| Engrais                                    | 70          | 70          | 140         |             | 1000        | 1000        |
| Phyto                                      |             | 230         | 410         | 40          | 1700        | 1700        |
| <b>TOTAL intrants</b>                      | <b>90</b>   | <b>560</b>  | <b>810</b>  | <b>215</b>  | <b>5700</b> | <b>5700</b> |
| Prép sol                                   | 240         | 240         | 240         | 120         | 300         | 300         |
| Semis                                      | 60          | 60          | 60          | 60          | 60          | 60          |
| Désherbages                                | 240         |             |             |             | 180         | 180         |
| Récolte                                    |             | 100         | 100         |             | 580         | 865         |
| Transport                                  | 50          | 50          | 75          | 50          |             |             |
| Transport vente                            |             | 100         | 150         | 300         | 900         | 1350        |
| <b>TOTAL travail attelé et/ou motorisé</b> | <b>590</b>  | <b>550</b>  | <b>625</b>  | <b>530</b>  | <b>2020</b> | <b>2755</b> |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>1280</b> | <b>1260</b> | <b>1585</b> | <b>3295</b> | <b>8890</b> | <b>9805</b> |

**Coûts de production, produit brut et valeur ajoutée par hectare et par culture, en pesos de 1993**

| Culture, rendement, prix       | MO   | Intrants | Travail att. ou mot. | Total | PB    | VA    |
|--------------------------------|------|----------|----------------------|-------|-------|-------|
| Maïs 2,5T/ha                   | 600  | 90       | 590                  | 1280  | 1875  | 595   |
| Orge 2,5T/ha                   | 150  | 560      | 550                  | 1260  | 1625  | 365   |
| Orge 4T/ha                     | 150  | 810      | 625                  | 1585  | 2600  | 1015  |
| Pois 4,5T 0,5\$/kg             | 2550 | 215      | 530                  | 3295  | 2250  | -1045 |
| Pois 4,5T 1,5\$/kg             | 2550 | 215      | 530                  | 3295  | 6750  | 3455  |
| Pomme de terre 20T/ha 0,7\$/kg | 1170 | 5700     | 1960                 | 8890  | 14000 | 5110  |
| Pomme de terre 20T/ha 1,2\$/kg | 1170 | 5700     | 1960                 | 8890  | 24000 | 15110 |
| Pomme de terre 30T/ha 0,7\$/kg | 1350 | 5700     | 2695                 | 9805  | 21000 | 11195 |
| Pomme de terre 30T/ha 1,2\$/kg | 1350 | 5700     | 2695                 | 9805  | 36000 | 26195 |

ANNEXE 3 : FAIRE-VALOIR INDIRECT : SUPERFICIES, CULTURES, CONTRATS

Superficie et modes de faire-valoir 1993-1998 (pomme de terre incluse)

|       | 1993      | 1994        | 1997      | 1998      |
|-------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| FVI   | 89 (20%)  | 117.5 (25%) | 119 (24%) | 139 (28%) |
| FVD   | 357 (80%) | 352 (75%)   | 372 (76%) | 351 (72%) |
| Total | 446       | 469.5       | 491       | 490       |

Nombre de contrats de FVI, 1993-1998, pomme de terre exclue

|          | 1993 | 1994 | 1997 | 1998 |
|----------|------|------|------|------|
| Location | 18   | 13   | 14   | 22   |
| Tiers    | 1    | 5    | 3    | 1    |
| Moitié   | 0    | 1    | 1    | 3    |
| Medias   | 2    | 4    | 8    | 9    |
| Total    | 21   | 23   | 26   | 35   |

Contrats et cultures : superficie et nombre de contrats, 1993-1998

|          | Maïs |    | Orge |    | Pois |    | Fève |    | Blé |    | Avoine |    |
|----------|------|----|------|----|------|----|------|----|-----|----|--------|----|
|          | Sup  | Nb | Sup  | Nb | Sup  | Nb | Sup  | Nb | Sup | Nb | Sup    | Nb |
| 1993     |      |    |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| location | 8    | 5  | 22   | 6  | 2    | 1  | 1    | 1  | 12  | 4  | 2      | 1  |
| tiers    | 6    | 1  |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| moitié   |      |    |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| medias   | 11   | 2  |      |    | 4    | 1  |      |    |     |    |        |    |
| 1994     |      |    |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| location | 9    | 3  | 19   | 5  | 3    | 1  | 1    | 1  | 11  | 4  |        |    |
| tiers    | 32   | 5  |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| moitié   | 4    | 1  |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| medias   | 18   | 3  |      |    | 7    | 3  |      |    |     |    |        |    |
| 1997     |      |    |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| location | 9    | 2  | 75   | 12 | 1    | 1  |      |    |     |    |        |    |
| tiers    |      |    | 5    | 2  | 4    | 1  |      |    |     |    |        |    |
| moitié   | 7    | 1  |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| medias   | 4    | 1  | 1    | 1  | 10   | 5  |      |    |     |    |        |    |
| 1998     |      |    |      |    |      |    |      |    |     |    |        |    |
| location | 1    | 1  | 83.5 | 16 | 5    | 2  | 3    | 1  | 2   | 1  | 1      | 1  |
| tiers    |      |    | 5    | 1  |      |    |      |    |     |    |        |    |
| moitié   | 1    | 1  | 14   | 3  | 4    | 1  |      |    |     |    |        |    |
| medias   | 2    | 1  | 8    | 2  | 8.5  | 3  | 1.5  | 1  |     |    |        |    |
| TOTAL    | 112  | 27 | 233  | 48 | 48.5 | 19 | 6.5  | 4  | 25  | 9  | 3      | 2  |

ANNEXE 4 : CALCUL DU RÉSULTAT PAR CULTURE ET PAR-TYPE DE CONTRAT EN PESOS DE 1993

Tableau 10 : valorisation des facteurs aux prix de marché (cf. annexe 2)

Maïs tiers :  $R = 1/3 (1875-530) = 448 \$$   
Maïs medias 1 :  $R = 1/2 (1875 - 530) - 240 = 433\$$   
Maïs medias 2 :  $R = 1/2 (1875-530) - 70 = 603\$$   
Orge 2,5T/ha tiers :  $R = 1/3 (1625-100-50-100) = 458\$$   
Orge 4T/ha tiers :  $R = 1/3 (2600 - 100 - 75 - 150) = 758\$$   
Pois 0,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (2250-2520-50-300) - 120 = -740\$$   
Pois 1,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (6750 - 2520- 50 - 300) - 120= 1820\$$

Tableau 11 : valorisation de la main d'oeuvre familiale à un coût d'opportunité nul

Maïs tiers :  $R = 1/3 (1875 - 50) = 608\$$   
Maïs medias 1 :  $R = 1/2 (1875-50) - 240 = 673\$$   
Maïs medias 2 :  $R = 1/2 (1875-50) - 70 = 843\$$   
Orge 2,5T/ha tiers :  $R = 1/3 (1625-100-50-100) = 458\$$   
Orge 4T/ha tiers :  $R = 1/3 (2600 - 100 - 75 - 150) = 758\$$   
Pois 0,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (2250-2520/2-50-300) - 120 = 200\$$   
Pois 1,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (6750 - 2520/2 - 50 - 300) - 120= 2450\$$

Tableau 12 : valorisation de la main d'oeuvre familiale à un coût d'opportunité nul et valorisation du travail motorisé au coût réel (50% du prix de marché)

Maïs tiers :  $R = 1/3 (1875-50/2) = 617 \$$   
Maïs medias 1 :  $R = 1/2 (1875-50/2) - 240/2 = 805\$$   
Maïs medias 2 :  $R = 1/2 (1875-50/2) - 70 = 855\$$   
Orge 2,5T/ha tiers :  $R = 1/3 (1625-250/2) = 500\$$   
Orge 4T/ha tiers :  $R = 1/3(2600-325/2) = 813\$$   
Pois 0,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (2250-2520/2 - 50/2 - 300/2) - 120/2= 348\$$   
Pois 1,5\$/kg medias 1 :  $R = 1/2 (6750 - 2520/2 - 50/2 - 300/2) - 120/2= 2598\$$

ANNEXE 5 : CONTRATS AU POURCENTAGE POUR LA POMME DE TERRE : PARTAGE DES COÛTS ET RÉSULTAT  
PAR TYPE DE CONTRAT

Calcul tableau 21 :

|   | Nombre<br>contrats | part Pp | part Md | part Pp/<br>(Part Pp+part Md) |
|---|--------------------|---------|---------|-------------------------------|
| Tiers<br>T+PS+W1+W2 = S+E+Ph  | 3                  | 2560    | 5700    | 0.31                          |
| Medias avec tenancier externe   |                    |         |         |                               |
| terre préparée + travail = semences<br>T+PS+W1+W2=S                             | 3                  | 2560    | 3000    | 0.46                          |
| terre préparée = semences<br>T+PS=S   | 2                  | 1800    | 3000    | 0.38                          |
| terre préparée + travail + engrais = semences + phyto<br>T+PS+W1+W2+E=S+Ph      | 2                  | 3560    | 4700    | 0.43                          |
| terre préparée + travail = semences + engrais + phyto<br>T+PS+W1+W2=S+E+Ph      | 2                  | 2560    | 5700    | 0.31                          |
| peso por peso   | 2                  |         |         | 0.5                           |
| terre préparée + engrais = semences<br>T+PS+E=S                                 | 1                  | 2800    | 3000    | 0.48                          |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences<br>T+PS+W1=S             | 1                  | 2200    | 3000    | 0.42                          |
| terre préparée + travail (sauf fumigations) = semences + engrais<br>T+PS+W1=S+E | 1                  | 2200    | 4000    | 0.35                          |
| terre préparée + travail + phyto = semences + engrais<br>T+PS+W1+W2+Ph=S+E      | 1                  | 4260    | 4000    | 0.52                          |
| Medias avec tenancier interne :<br>terre préparée = semences<br>T+PS=S          | 2                  | 1800    | 3000    | 0.38                          |

Valorisation des rubriques :

T : terre = 1500\$/ha;

PS : prép sol = 300\$/ha;

S : semences = 2T, 1.5\$/kg = 3000\$;

E : Engrais = 1000\$;

Ph : produits phytosanitaires : 1700\$;

W1 : semis - désherbages = 13 jours de travail - 30\$/jour = 400\$;

W2 : traitements = 12 jours de travail - 30\$/jour = 360\$

Calcul tableau 22 :

Le contrat à medias considéré dans ce calcul repose sur l'équation terre préparée + travail = semences (cf. contrat le plus courant à La Soledad). Les valeurs utilisées dans les formules suivantes sont tirées de l'annexe 2.

tiers :  $R=1/3$  (PB - récolte - transport) - prép. sol - travail

medias :  $R=1/2$  (PB - récolte - transport) - prép. sol - travail - 1/2 (engrais+phyto)

Tiers 30T 1,2\$/kg :  $R=1/3$  (36000-600-865-1350)-300-760

Tiers 30T 0,7\$/kg :  $R=1/3$  (21000-600-865-1350)-300-760

Tiers 20T 1,2\$/kg :  $R=1/3$  (24000-420-580-900)-300-760

Tiers 20T 0,7\$/kg :  $R=1/3$ (14000-420-580-900)-300-760

Medias 30T 1,2\$/kg : R=1/2(360000-600-865-1350)-300-760-2700/2

Medias 30T 0,7\$/kg : R=1/2(21000-600-865-1350)-300-760-2700/2

Medias 20T 1,2\$/kg : R=1/2(24000-420-580-900)-300-760-2700/2

Medias 20T 0,7\$/kg : R=1/2(14000-420-580-900)-300-760-2700/2

ANNEXE 6 : TRAJECTOIRES DES EJIDATAIRES DE LA SOLEDAD PRODUCTEURS DE POMME DE TERRE

|                | 1991    | 1992       | 1993                 | 1994                             | 1995                  | 1996                  | 1997                                      | 1998                        |
|----------------|---------|------------|----------------------|----------------------------------|-----------------------|-----------------------|---|-----------------------------|
| don Vicente    |         |            | 10 ha L-             | 6 ha M-                          |                       |                       | 2 ha FVD                                  | 0.25 ha FVD                 |
| don Antonio    |         |            | 5 ha FVD             |                                  | 15 ha T-              | 5 ha FVD<br>1 ha M-   | 5 ha FVD<br>5 ha L+<br>4 ha M-<br>2 ha T+ | 5 ha L+<br>1 ha T+<br>3 FVD |
| don Aurelio    |         | 3 ha M-    |                      |                                  | 3 ha M-               | 3 ha M-               | 3 ha M-                                   | 4 ha M-                     |
| don Lino       |         | 1 ha L-    |                      | 4 ha T-<br>3 ha L+ T-            | 1 ha FVD              | 0.5 ha FVD            | 0.5 ha FVD                                | 0.5 ha FVD                  |
| don Porfirio   |         |            |                      | 2 ha T-                          |                       |                       |   |                             |
| don Tomás C.   |         |            |                      | 4 ha T-                          |                       |                       |   |                             |
| don Claudio E. |         | 4 ha L-    |                      | 6 ha L-                          | 0.5 FVD               | 0.5 FVD               | 0.5 FVD                                   |                             |
| don Jorge      |         |            |                      |                                  |                       |                       | 3 ha FVD                                  | 0.5 ha FVD                  |
| don Tomás G.   |         | 2 ha L-    | 1 ha FVD<br>2 ha L+  | 1.5 ha FVD                       | 2 ha M-<br>1 ha FVD   | 2 ha FVD              | 2 ha FVD                                  | 2 ha FVD                    |
| don Esteban    | 2 ha L- | 1.5 ha M-  | 1.5 ha M-            |                                  |                       |                       |   |                             |
| don Rafael     |         | 4 ha L-    |                      |                                  |                       |                       | 2 ha T-                                   | 1 ha T-                     |
| don Carlos M.  |         |            | 5 ha FVD             | 3 ha FVD                         | 1 ha FVD              | 2 ha FVD              | 4 ha M-<br>3 ha FVD                       | 6 Ha M-<br>2 ha FVD         |
| don Cosme      |         |            |                      |                                  |                       |                       | 1 ha M-                                   |                             |
| don Javier     |         |            |                      |                                  |                       |                       | 0.5 M-                                    | 0.25 FVD                    |
| don Angel      |         |            |                      |                                  |                       |                       | 2 ha L+ M-<br>2 ha L+<br>3 ha FVD         | 2 ha L+<br>3 ha FVD         |
| don Camilo     |         |            |                      |                                  |                       |                       | 18 R+<br>3 M-<br>4 FVD                    | 10 R+<br>1.5 FVD            |
| don Valente    |         |            | 30 ha T-<br>5 ha FVD | 30 ha T-<br>10 ha FVD            | 20 ha T-<br>20 ha FVD | 25 ha FVD             | 18 ha FVD<br>4 ha L+<br>4 ha M-           | 9 ha FVD<br>4 ha L+         |
| don Miguel     |         | 1.5 ha M-  | 2 ha L+              | 1 ha FVD<br>0.5 ha L+<br>1 ha M- | 3 ha FVD              | 1.5 ha M-<br>2 ha FVD | 3 ha M-<br>3 ha L+ M-<br>3 ha FVD         | 2 ha FVD                    |
| don Venancio   |         | 0.5 ha FVD | 2 ha FVD             | 2.5 ha M-<br>2.5 ha FVD          | 10 ha<br>L+M-         | 1.5 ha FVD            | 2 ha FVD                                  | 1 ha FVD                    |
| don Carlos V.  |         |            |                      | 1 ha L+                          | 1.5 ha FVD            | 1.5 ha FVD            | 1 ha FVD<br>1.5 ha M+                     | 1.25 FVD                    |
| don Claudio V. |         |            | 1 ha M-              | 1 ha FVD                         |                       |                       |   |                             |
| don Francisco  |         |            | 1 ha M-              |                                  | 2 ha L-               |                       | 2 FVD                                     | 1.5 FVD                     |
| don Mario      |         |            |                      |                                  |                       | 1 ha FVD              | 1 ha M+                                   |                             |
| don Pedro      |         |            |                      |                                  |                       |                       | 1 ha FVD                                  |                             |

|                | 1997       |          | 1998       |          |
|----------------|------------|----------|------------|----------|
|                | Total semé | Equ. FVD | Total semé | Equ. FVD |
| don Valente    | 32.5       | 27.5     | 14         | 14       |
| don Camilo     | 25         | 23.5     | 11.5       | 11.5     |
| don Antonio    | 16         | 13.34    | 9          | 8.67     |
| don Angel      | 9          | 8        | 5          | 5        |
| don Miguel     | 9          | 6        | 2          | 2        |
| don Carlos M.  | 7          | 5        | 10         | 7        |
| don Aurelio    | 5          | 3.5      | 4          | 2        |
| don Jorge      | 3          | 3        | 0.5        | 0.5      |
| don Tomás G.   | 2          | 2        | 2          | 2        |
| don Venancio   | 2          | 2        | 1.5        | 1.5      |
| don Francisco  | 2          | 2        | 1.5        | 1.5      |
| don Vicente    | 2          | 2        | 0.3        | 0.3      |
| don Carlos V.  | 2          | 1.5      | 1.25       | 1.25     |
| don Pedro      | 1          | 1        |            |          |
| don Rafael     | 2          | 0.66     | 1          | 0.33     |
| don Lino       | 0.5        | 0.5      | 0.5        | 0.5      |
| don Javier     | 1          | 0.5      | 0.25       | 0.25     |
| don Claudio E. | 0.5        | 0.5      |            |          |
| don Cosme      | 1          | 0.5      |            |          |
| don Mario      | 1          | 0.5      |            |          |

### Trajectoires des producteurs de pomme de terre à La Soledad

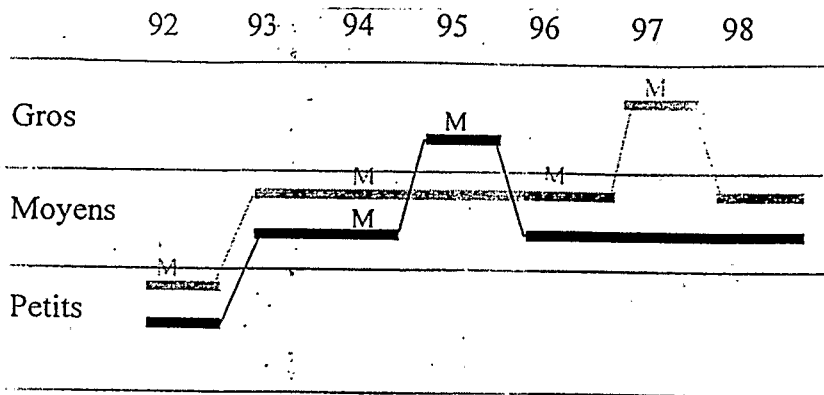
légende : T, M : contrat au tiers, médias avec tenancier extérieur; Ti,Mi : contrat au tiers, médias avec un tenancier de La Soledad; Ti+, Mi+ : contrat au tiers, médias avec un propriétaire de La Soledad

#### Trajectoires des gros producteurs en 1998

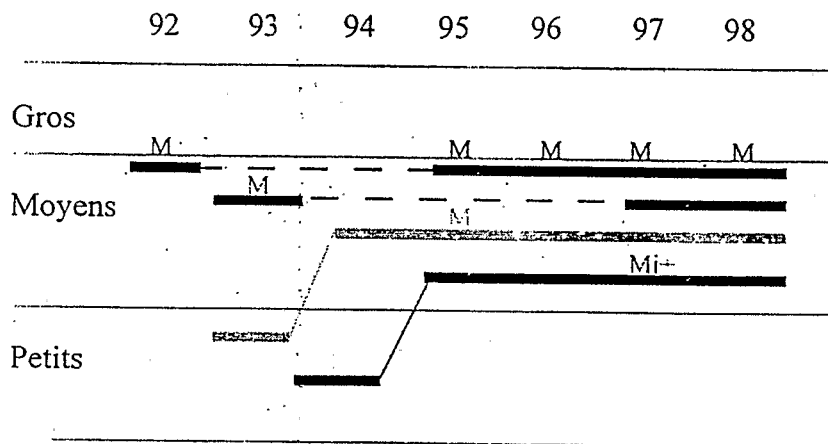
|        | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 | 97    | 98  |
|--------|----|----|----|----|----|-------|-----|
| Gros   |    | T  | T  | T  | M  | M/Ti+ | Ti+ |
| Moyens |    |    |    |    |    | Mi    |     |
| Petits |    |    |    |    |    |       |     |

3 CAS

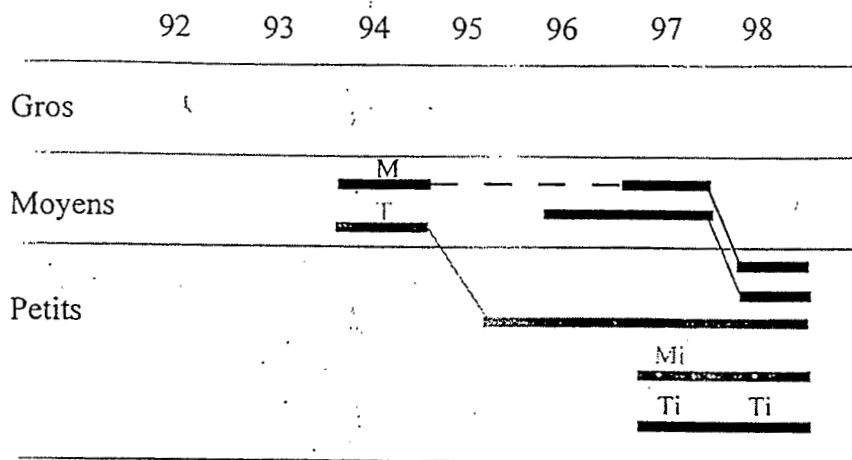
### Trajectoires des moyens producteurs en 1998 (1/2)



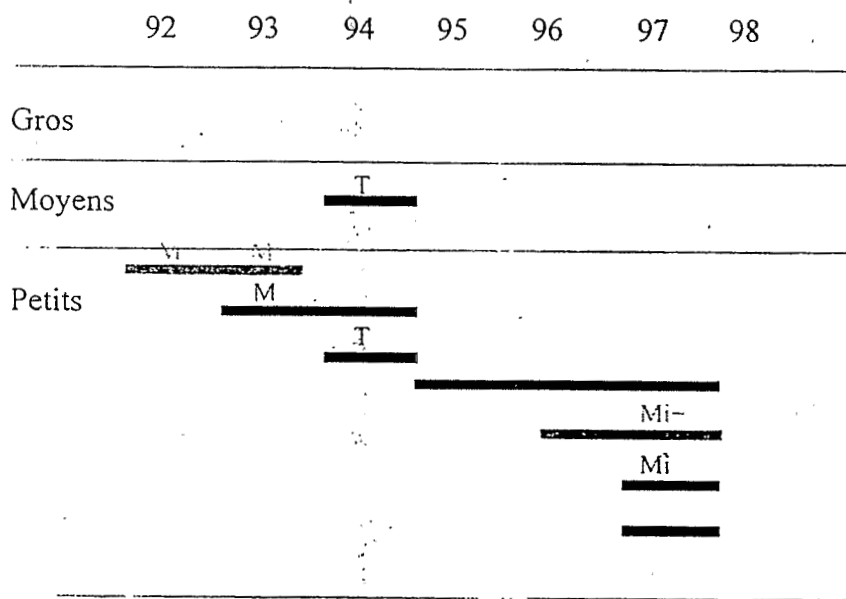
### Trajectoires des moyens producteurs en 1998 (2/2)



### Trajectoires des petits producteurs en 1998



### Trajectoires de ceux qui ont abandonné en 1998





## TABLE DES MATIÈRES

|   |    |
|---|----|
| INTRODUCTION  | 1  |
| I CONTEXTE  | 2  |
| 1 LES CONDITIONS DE L'APPROPRIATION FONCIERE A LA SOLEDAD   | 2  |
| 2 HÉTÉROGÉNÉITÉ DES DOTATIONS EN FACTEURS   | 4  |
| 3 DYNAMIQUES DU SYSTÈME DE PRODUCTION   | 5  |
| II LE FAIRE-VALOIR INDIRECT COMME JEU FONCIER ÉTABLI  | 7  |
| 1. DU CADRE LÉGAL À LA PRATIQUE LOCALE  | 7  |
| 2. LES CONTRATS   | 9  |
| 3. LES ACTEURS  | 11 |
| 4. LES LOGIQUES CONTRACTUELLES  | 14 |
| 4.1. Logiques des tenanciers  | 14 |
| 4.2. Logiques des propriétaires   | 16 |
| 4.3. Raisonnement qualitatif et calcul économique   | 18 |
| 4.4. La rencontre des logiques  | 21 |
| 4.5. Faire-valoir indirect et évolution du contexte   | 22 |
| 5. UN JEU ÉTABLI  | 24 |
| III L'INTRODUCTION DE LA POMME DE TERRE : UN JEU FONCIER À ÉTABLIR  | 25 |
| 1. UNE NOUVELLE DONNE   | 25 |
| 1.1. De nouveaux acteurs  | 25 |
| 1.2. Un apprentissage nécessaire et des contraintes de trésorerie importantes                             | 25 |
| 2. FAIRE-VALOIR INDIRECT ET DÉVELOPPEMENT DE LA CULTURE DE POMME DE TERRE                                 | 27 |
| 2.1. Introduction de la culture via location  | 29 |
| 2.2. Développement de la culture de la pomme de terre par les ejidataires via les contrats au pourcentage | 29 |
| 2.3. Internalisation du faire-valoir indirect PT à partir de 1997   | 32 |
| 3. JEUX CONTRACTUELS  | 33 |
| 3.1. Logiques d'acteurs   | 33 |
| a. Logiques des propriétaires   | 33 |
| b. Logiques des tenanciers  | 36 |
| c. Logiques et calcul économique  | 38 |
| 3.2. La rencontre des logiques  | 40 |
| a. Location avec tenancier extérieur  | 40 |
| b. Contrats au tiers avec tenancier extérieur   | 41 |

|  |    |
|--|----|
| c. Contrats à medias avec tenancier extérieur  | 41 |
| Les conditions de la rencontre   | 41 |
| Les conditions de la négociation : apprentissage organisationnel, information, et risque de rupture de la relation | 43 |
| 3.3. Asymétries informationnelles, opportunisme et conflits  | 44 |
| a. Nature et enjeux des asymétries informationnelles   | 44 |
| b. Comportements opportunistes et conflits   | 45 |
| c. Le comportement opportuniste est-il une fatalité? Prévention et sanction  | 46 |
| La difficulté de la prévention   | 46 |
| L'improbable sanction des comportements opportunistes  | 47 |
| d. L'efficacité du contrat à medias comme institution  | 48 |
| <br>   |    |
| 4. LE RÉSULTAT DU JEU OU LES TRAJECTOIRES DES PRODUCTEURS DE POMME DE TERRE DE LA SOLEDAD                          | 49 |
| 4.1. Variabilité des résultats   | 49 |
| 4.2. Le rôle des contrats au pourcentage avec tenancier extérieur  | 50 |
| 4.3. De nouvelles conventions locales?   | 52 |
| <br>   |    |
| CONCLUSION   | 52 |
| <br>   |    |
| BIBLIOGRAPHIE  | 54 |
| <br>   |    |
| ANNEXES  | 55 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 1 : IMPORTANCE RELATIVE DES DIFFÉRENTES CULTURES PAR ANNÉE  | 55 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 2 : RENDEMENTS, PRIX DE VENTE, COÛTS DE PRODUCTION ET VALEUR AJOUTÉE BRUTE PAR HECTARE ET PAR CULTURE       | 55 |
| Rangs de rendements et de prix par culture, 1993   | 55 |
| Coûts de productions par hectare et par culture, en pesos de 1993  | 56 |
| Coûts de production, produit brut et valeur ajoutée par hectare et par culture, en pesos de 1993                   | 56 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 3 : FAIRE-VALOIR INDIRECT : SUPERFICIES, CULTURES, CONTRATS   | 57 |
| Superficie et modes de faire-valoir 1993-1998 (pomme de terre incluse)   | 57 |
| Nombre de contrats de FVI, 1993-1998, pomme de terre exclue  | 57 |
| Contrats et cultures : superficie et nombre de contrats, 1993-1998   | 57 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 4 : CALCUL DU RÉSULTAT PAR CULTURE ET PAR TYPE DE CONTRAT EN PESOS DE 1993                                  | 58 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 5 : CONTRATS AU POURCENTAGE POUR LA POMME DE TERRE : PARTAGE DES COÛTS ET RÉSULTAT PAR TYPE DE CONTRAT      | 59 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 6 : TRAJECTOIRES DES ÉJIDATAIRES DE LA SOLEDAD PRODUCTEURS DE POMME DE TERRE                                | 60 |
| <br>   |    |
| TABLE DES MATIÈRES   | 64 |