



*Régulations foncières
Politiques publiques
Logique des acteurs*

Document de travail
de l'Unité de Recherche 095

N° 5

**Éléments de méthode pour
une recherche empirique
compréhensive sur les
contrats agraires**

Jean-Philippe COLIN

Septembre 2002

IRD - UR Régulations Foncières
BP 5045
34032 Montpellier cedex 1 - France
Fax ☐ 33 (0)4 67 63 87 78

Directeur ☐ Jean.-Pierre. Chauveau. Tél. 33 (0)4 67 63 69 71, J-Pierre.Chauveau@mpl.ird.fr
Secrétariat ☐ Nathalie Finot. Tél. 33 (0)4 67 63 69 61, Nathalie.Finot@mpl.ird.fr

Eléments de méthode pour une recherche empirique compréhensive sur les contrats agraires

Jean-Philippe Colin*

Cette note didactique présente des orientations méthodologiques susceptibles de guider l'investigation empirique des pratiques contractuelles agraires. La perspective retenue est celle d'une approche économique institutionnelle compréhensive. On en trouvera une présentation plus complète et une application à l'analyse des contrats agraires au Mexique, dans un ouvrage à paraître (Colin, ed., sous presse).

Introduction

On peut distinguer très schématiquement *deux grandes perspectives* dans les approches économiques institutionnelles de la question foncière :

a) La question des **droits** - ou plus exactement des faisceaux de droits - portant sur la terre : conditions d'appropriation de la ressource foncière, sécurisation des droits garantissant cette appropriation (législation foncière, programmes d'immatriculation des terres et de délivrance de titres fonciers), rapports entre les conditions de l'appropriation foncière et l'allocation des facteurs de production. Les "droits" sont entendus ici non au sens juridique du terme, mais au sens de "qui peut faire quoi".

b) La question des **arrangements institutionnels**, dispositifs de coordination et/ou de transferts permanents ou temporaires des droits (aliénation versus délégation des droits ou de certains droits), marchands ou non marchands :

Dispositif de transfert/coordination...	"non marchand"	"marchand"
via délégation	délégation intra-familiale, prêt, dons "limités" ☐ règles locales de gestions des biens communs	contrats agraires
appropriation	héritage ☐ dons "fermes"	achat/vente

Les limites entre les différentes cases du tableau ne sont pas toujours claires : évolution du prêt vers la location, du don au prêt, etc. Ce "flou" renvoie tout à la fois à la question de la définition des concepts utilisés (un rapport foncier intra-familial avec prestation de travail implicite est-il du même registre conceptuel qu'un contrat agraire ?) et à la thématique du changement institutionnel (évolution du "prêt avec cadeau symbolique" à la location). Pour le propos de cette note, on considèrera cependant ces limites comme posées, pour se focaliser sur l'une de ces

* Economiste, IRD Montpellier, colin@ensam.inra.fr. Unité de recherche IRD REFO (Régulations foncières, politiques publiques et logiques d'acteurs (IRD), UMR MOÏSA (Marchés, organisations, institutions et stratégies d'acteurs), projet INCO-DEV CLAIMS (Changes in Land Access, Institutions and Markets in West Africa)

cases en proposant des éléments de méthode pour une approche empirique des contrats agraires, qui intègre tant l'exploration des logiques d'acteurs, que la caractérisation de leur situation.

Par contrats agraires, j'entends des arrangements institutionnels susceptibles de relever de l'un des cas de figure génériques suivants :

		Le propriétaire fournit...	
		uniquement la terre	la terre + d'autres facteurs
Le propriétaire recherche...	une rente fixe (monétaire ou en nature, <i>ex ante</i> ou <i>ex post</i>)	contrat de location	-
	un accès au travail	diverses formules de rente en travail	salariat
	un revenu / un produit proportionnel à la production	métayage du type "pure rente foncière"	métayage du type "salariat implicite"
			métayage du type "partenariat"

Illustrations :

Arrangements définissant une rente en travail : accès à la terre accordé contre le débroussaage d'une parcelle, le propriétaire récupérant une partie de la parcelle et "prêtant" le reste au producteur pour une campagne agricole ou encore, propriétaire autorisant à titre gratuit l'implantation de cultures vivrières dans une jeune plantation de palmiers, ce qui en assure provisoirement l'entretien (Basse Côte d'Ivoire).

Métayage (ou "contrat au pourcentage") du type "pure rente foncière" : le tenancier prend en charge tout le procès de production et rémunère l'accès à la terre avec le tiers (le quart, ...) de la production (contrat al tercio ou al cuarto, Mexique, Sierra Madre orientale, pour la production de pomme de terre).

Contrats au pourcentage du type "salariat implicite" : le propriétaire apporte la totalité des facteurs de production à l'exception du travail, et rémunère ce dernier avec le tiers (la moitié, ...) de la production (contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas, Basse Côte d'Ivoire).

Contrats au pourcentage du type "partenariat" : propriétaire et tenanciers sont associés de façon équilibrée dans le procès de production et partagent par moitié la récolte (contrat a medias pour la production de pomme de terre, Sierra Madre orientale, Mexique).

1. Démarche proposée

La démarche est *micro-analytique* : l'objectif est d'ouvrir la "boite noire" des arrangements contractuels, en apportant une réponse à des questions comme "pourquoi opter pour tel type de contrat", "pourquoi tels termes contractuels" ? Une toute autre problématique pourrait être de mettre l'accent sur le rôle joué par les pratiques contractuelles dans la stratification socio-économique locale, alors perçue non plus comme élément de l'environnement des pratiques contractuelles, mais comme résultante de ces dernières (ainsi, un rapport contractuel foncier comme la location ou le métayage, lorsqu'il est noué dans une relation de forte asymétrie de pouvoir, peut permettre une accumulation différentielle de richesse au profit de l'une des parties).

La démarche proposée - *qui pour toute mise en oeuvre effective demande à être contextualisée et affinée* - est construite en combinant les apports théoriques de l'économie contemporaine des contrats agraires et des principes méthodologiques relevant d'approches économiques plus hétérodoxes.

D'un point de vue théorique, elle utilise comme "intuitions de recherche" les résultats des travaux conduits en économie des contrats agraires, champ de recherches foisonnantes dernières décennies, comme en témoigne, outre de très nombreux articles, des ouvrages comme *The Theory of Share Tenancy* (Cheung, 1969), *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural*

Labor Markets in Asia (Binswanger et Rosenzweig, 1984), *The Economic Theory of Agrarian Institutions* (Bardhan, 1989), *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective* (Hayami et Otsuka, 1993), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice, and Policy* (Hoff, Braverman et Stiglitz, 1993). Ces travaux relèvent de la Nouvelle Economie Institutionnelle entendue dans une acception large : théorie Principal-Agent et théorie des coûts de transaction, pour l'essentiel.

La théorie Principal-Agent interprète le contrat agraire comme le produit d'une relation d'agence entre un propriétaire foncier (le "principal") et un tenancier, manœuvre potentiel ("l'agent"). Un "problème d'agence" se pose lorsque (i) l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent (ii) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal (iii) l'agent a plus d'information que le principal sur ses activités (iv) cette asymétrie provient du fait que les actions entreprises par l'agent sont difficilement observables par le principal (v) le résultat de l'action n'est que partiellement dépendant de cette dernière (vi) il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat (du point de vue du principal) provient de l'agent ou d'autres facteurs (climat, etc.) (vii) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif. Sous ces conditions, l'agent risque de se comporter de façon opportuniste en réduisant son effort au travail. Le problème d'agence pose donc directement celui des incitations économiques : la théorie de l'agence pose que le principal doit concevoir le contrat le liant à l'agent comme un système de rémunération tel que l'agent soit incité à agir dans l'intérêt du principal, en rendant le revenu de ce dernier dépendant d'une façon ou d'une autre de son effort.

Les coûts de transaction correspondent aux coûts induits, lors d'une transaction, par le fait de devoir trouver un partenaire, définir et contrôler la qualité du produit ou du service, négocier les termes de l'accord (coûts ex ante), puis de contrôler le respect des engagements contractuels, résoudre les conflits qui peuvent surgir (viii) ils intègrent également les pertes induites par le comportement opportuniste (resté "incontrôlé") du partenaire (coûts ex post). La théorie des coûts de transaction considère que les dispositifs de coordination entre acteurs économiques s'expliquent (à coûts de production constants) par une logique de minimisation des coûts de transaction, dans un contexte marqué par le risque d'opportunisme des acteurs et par leur rationalité limitée.

Les pratiques contractuelles sont ainsi analysées en portant une attention particulière à l'attitude face au risque, à la question des incitations et de l'opportunisme des acteurs, à l'imperfection ou à l'inexistence des marchés, aux coûts de transaction.

Voir les revues de la littérature proposées par Binswanger et Rosenzweig (1984), Singh (1989), Otsuka et al. (1992), Colin (1995), Dasgupta et al. (1999), Dubois (2000).

D'un point de vue méthodologique, elle relève d'approches économiques plus hétérodoxes ("vieille économie institutionnelle" en particulier, cf. Wilber et Harrison, 1978 (ix) Ramstad, 1986 (x) Colin, 1990). L'économie des contrats agraires se caractérise par la production de modèles théoriques formalisés et, d'un point de vue empirique, par la mise en oeuvre des techniques économétriques. La démarche présentée ici pose comme objectif de recherche moins la production de théories "générales", que de modèles explicatifs "partiels", contextualisés. Par ailleurs et surtout, elle se veut "compréhensive", dans la tradition weberienne : comprendre les pratiques d'acteurs nécessite de *prendre en compte la perception* que ces derniers ont de leur situation et des options qui leur sont offertes (Simon, 1986), leur "vision du monde". Dès lors, les logiques d'acteurs ne sont plus postulées, ou inférées à partir d'une analyse économétrique portant sur des proxies, mais sont objet direct d'investigation. Cette orientation de recherche accorde donc, logiquement, une importance majeure au "rapport au terrain". Le matériau empirique ne peut se réduire à des séries statistiques ou à des données produites par le passage de questionnaires standardisés, mais demande une combinaison de méthodes (questionnaires, guides d'entretien, entretiens informels, observation) qui renvoient à une pratique du terrain plus proche de celle de l'anthropologue (Olivier de Sardan, 1995 (xi) Le Meur, 2001) que de celle de l'économiste - du moins au regard des pratiques disciplinaires dominantes. Approche compréhensive et méthode économique standard ne sont pas exclusives l'une de l'autre et sont

même potentiellement complémentaires□ cette note méthodologique restera cependant orientée sur la seule démarche compréhensive.

2. Questionnements

On peut mentionner (de façon non limitative) tout un jeu de questions de recherche relativement aux pratiques contractuelles agraires envisagées dans une approche micro-analytique :

“Cartographie” des pratiques contractuelles : quels contrats, quelle importance relative ? Il s’agit là de la phase descriptive initiale incontournable, qui demande une description fine des arrangements contractuels, dans leur diversité, en veillant à ne pas se cantonner à la simple explicitation des normes locales (de la “théorie locale” : “chez nous, on fait toujours comme ça...”).

Quelles configurations contractuelles ? Par configuration contractuelle, j’entends un concept croisant :

(i) les *positions socio-économique des acteurs* : typologie des acteurs impliqués dans les pratiques contractuelles, sur la base des dotations en facteurs entendus au sens large : terre, travail, équipement, capacité de financement, capacité de gestion technique et économique, pluriactivité, etc.□

(ii) les *types de systèmes de production*, susceptibles d’influer sur les modes de faire-valoir à travers une “pression d’exclusion” (ou encore de “sélection”), lorsque les conditions techno-économiques de production définissent des contraintes qui excluent ou rendent difficilement envisageable la production en faire-valoir direct de certaines cultures par certains acteurs□

(iii) la *nature du rapport contractuel* : rapport salarial implicite, pure rente foncière, mise en commun des ressources.

L’idée est ici que l’importance du faire-valoir indirect (FVI) relativement au faire-valoir direct (FVD), l’importance des contrats à rente fixe relativement aux contrats au pourcentage, les termes des contrats au pourcentage et les fonctions des contrats sont susceptibles de différer sensiblement selon les configurations contractuelles.

Sur le périmètre irrigué de Graciano Sánchez, au Mexique, l’arrivée de tenanciers-entrepreneurs qui introduisent une culture hautement capitalistique et technifiée (oignon d’exportation), permettant le paiement d’une rente foncière relativement élevée, conduit les détenteurs de droits sur la terre à opter pour la cession en location à ces tenanciers, plutôt que de produire en faire-valoir direct les cultures qui sont à leur portée (céréales et oléagineux). On trouvera dans le tableau ci-contre une présentation schématique des trois grandes configurations contractuelles, avec leurs variantes, mises en évidence dans le cas mexicain (cf. analyse in Colin, ed., sous presse).

Configurations contractuelles au Mexique

	"Standard"	"Rentier / Entrepreneur"	"Mise en commun des facteurs de production"		
			avec co-gestion	avec délégation	
Position socio-économique des acteurs	"usuelle" (grand propriétaires versus producteurs sans terre)	"reverse tenancy" (tenancier en position dominante)	peu/non différenciée	variable	peu/non différenciée
Facteurs de production clés	travail manuel, équipement de culture attelée	équipement motorisé, intrants agro-chimiques, expertise	intrants agro-chimiques, semences	pâturage irrigué, animaux	équipement de culture attelée
Pression de sélection des systèmes de production	+	+++	+	++	+
Nature du rapport contractuel	mode de rémunération du travail	rente foncière	partenariat co-gestion	partenariat-délégation	partenariat-délégation
Illustrations	contrats agraires dans les haciendas (jusqu'au début du XXème siècle)	location pour la production maraichère intensive d'exportation (oignon), périmètre irrigué du Nord	métayage pour la production semi-intensive de pomme de terre dans la Sierra Madre Orientale	élevage bovin en métayage, périmètre irrigué du Nord	métayage pour la production de maïs d'autoconsommation en zone marginale (Oaxaca)

Sources : Colin, ed., sous presse

Relations entre droits et contrats. Comprendre les pratiques contractuelles suppose d'expliciter la nature des droits sur la terre : droits dont dispose le cédant potentiel et droits acquis temporairement par le preneur.

Un aide-familial pourra être autorisé à céder de la terre en métayage, mais non en location. Un contrat de location pourra intégrer des restrictions sur les cultures praticables.

La nature des arrangements. L'économie des contrats agraires analyse ces derniers comme des arrangements strictement contractuels, au sens de systèmes d'obligations librement consenties entre des partenaires qui arrêtent les règles qui gouverneront leur interaction, sur la base d'une rationalité calculatoire. Pour ma part (Colin, sous presse), je propose de conceptualiser plutôt le contrat agraire comme un arrangement institutionnel *composite*, susceptible de comporter différentes dimensions : (i) une *dimension contractuelle*, caractérisée par la négociabilité de certaines clauses de l'arrangement □ (ii) une *dimension conventionnelle*, qui traduit le fait que certaines des règles structurant la relation contractuelle ne sont pas définies de façon bilatérale selon la seule volonté des acteurs impliqués dans le contrat, mais sont considérées par les acteurs comme objectivées, comme données en un temps t , non négociables, "*allant de soi*" □ (iii) une *dimension réglementaire*, qui intervient lorsque le cadre légal fixe le contenu de certains termes de l'arrangement - en supposant que la contrainte légale soit effective. Cette dimension peut conduire à la non-négociabilité de certains termes, non pas parce que les règles du jeu sont vues comme "*allant de soi*" (dimension conventionnelle), mais par respect de normes explicitement exogènes et construites (la norme légale étant cependant susceptible d'acquiescer une dimension conventionnelle, au fil du temps). La caractérisation de la nature du "contrat" agraire devient une question empirique.

Logiques d'acteurs et choix contractuels. Le fait d'entrer dans une relation contractuelle en tant que preneur ou bailleur, avec tel contrat spécifique, peut renvoyer à toute une palette de besoins (et donc de contraintes) : recherche d'une rente monétaire, accès à un facteur de production (terre, travail, financement...), accès à l'expertise ou à la capacité de gestion d'un partenaire, stratégie de gestion de l'incertitude, recherche de l'accès au marché du produit, etc. (les résultats des recherches économiques théoriques peuvent ici être utilement mobilisés, à titre hypothétique). Lorsqu'on évoque les contrats agraires, le cas de figure immédiatement envisagé est celui du tenancier recherchant l'accès à la terre et du propriétaire foncier recherchant l'accès au travail ou à une rente foncière monétaire. Par définition, l'accès à la terre comme source de l'engagement contractuel concerne le tenancier, et la recherche d'une rente foncière, le propriétaire. Par contre, aussi bien le propriétaire que le tenancier sont susceptibles de rechercher, à travers l'engagement dans des contrats au pourcentage, une gestion de l'incertitude, ou encore l'accès au travail, à l'équipement, aux intrants, aux marchés des produits, à l'expertise technique, etc. Analytiquement, il peut être utile de décomposer la question en deux points : Pourquoi entrer dans une relation de FVI ? Pourquoi le faire avec tel ou tel contrat ?

Ainsi par exemple, un tenancier prendra une parcelle en FVI du fait de ses disponibilités foncières trop réduites □ il le fera dans le cadre d'un contrat de métayage plutôt que de location du fait d'une contrainte de financement qui exclut le versement ex ante (en début du cycle de culture) du loyer. Notons qu'une fois posé ce constat, il convient de s'interroger sur les sources de cette contrainte de financement : absence de crédit, coût du crédit, absence de garantie pour emprunter, refus du risque de perte du bien mis en garantie, etc., ou encore sur l'absence d'arrangement permettant l'accès à la terre avec le règlement ex post (après récolte) d'une rente fixe.

La question du respect des engagements contractuels ("*enforcement*" en anglais). Cette question se pose d'abord *ex ante* : le choix d'un arrangement contractuel donné ne peut être compris seulement à partir du besoin de coordination, dans la mesure où le risque de comportement opportuniste peut exclure certains arrangements, ou jouer sur les termes des arrangements.

La difficulté de surveillance de manoeuvres agricoles pourra inciter un propriétaire foncier âgé à céder ses terres en métayage plutôt qu'à employer des journaliers, le métayage étant plus incitatif que le salariat relativement à l'investissement en travail.

Cette question se pose aussi *ex post*, et conduit à analyser les situations de conflits surgissant lors de l'exécution des contrats.

La question de l'efficience. La question est ici de savoir si la contractualisation nécessaire pour ajuster les différentiels de dotations entre acteurs (terre, travail, équipement, capital circulant, expertise techno-économique) permet ou non un ajustement optimal dans l'allocation des ressources, selon le type de contrat (cf. Colin, 2001). Je n'insisterai pas sur cette question ici, dans la mesure où son traitement requiert l'usage de l'outil économétrique.

Dynamiques contractuelles et changement institutionnel. L'introduction d'une perspective dynamique dans l'analyse conduit à s'interroger sur l'évolution et les facteurs d'évolution des "règles du jeu" foncier (apparition de nouveaux contrats, évolution des termes contractuels - ce qui correspond au changement institutionnel stricto sensu), de la "surface du jeu" (changement dans l'importance relative des différentes pratiques contractuelles), de "l'objet du jeu" (transfert de contrats d'un type de culture à un autre ou d'un contexte agro-écologique à un autre - bas-fonds...), ou encore l'évolution dans la "composition des équipes" (apparition de nouveaux acteurs, etc.).

3. Schéma d'analyse empirique

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

a) en statique, de ...

- caractériser les acteurs,
- caractériser les systèmes de production et l'environnement agro-écologique,
- caractériser l'environnement économique local (insertion des acteurs dans des filières agro-industrielles, imperfection des marchés pour les facteurs et les produits),
- caractériser les contrats, en évaluer l'importance relative,
- définir les configurations contractuelles,
- cerner les logiques d'acteurs relativement au fait de céder ou de prendre en FVI et aux contrats recherchés,
- évaluer les problèmes de sécurisation / *enforcement*,
- le cas échéant, évaluer l'efficience allocative et transactionnelle des contrats□

b) en dynamique ...

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

Quelques principes susceptibles de guider le travail de terrain peuvent être proposés :

- réalisation d'*études de cas* permettant de comprendre les logiques d'action, et d'*enquêtes* permettant de systématiser la collecte de données et le cas échéant de tester formellement certaines hypothèses ☐
“études de cas” : analyse approfondie, détaillée, de cas ☐ “enquêtes” : “formatage” plus poussé du questionnement, permettant d’opérer quantitativement des typologies, des corrélations
- exploration systématique des alternatives non retenues par les acteurs ☐
ainsi, face à une argumentation du type “je prends en location car je n’ai pas assez de terre”, on recherchera pourquoi l’enquêté ne prend pas plutôt avec un contrat au pourcentage
- travailler aux deux niveaux, de l'*unité de production* (ou de patrimoine foncier) et de *contrats* spécifiques, conclus une année donnée, pour des parcelles données ☐
- dans la mesure du possible, enquêter les deux partenaires de chaque contrat ☐
- enquêter des producteurs ou propriétaires qui ne pratiquent plus ou qui n'ont jamais pratiqué un type de contrat donné, parallèlement aux acteurs engagés dans cet arrangement au moment des enquêtes, afin de disposer d'une population “témoin”.

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

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

Situation de l'acteur

Cette situation comporte des éléments structurels et des éléments comportementaux :

Lieu de résidence : le fait de ne pas résider localement a une incidence sur la disponibilité de l'acteur et donc sur ses capacités de gestion quotidienne de la ressource foncière.

Cette contrainte est susceptible, par exemple, de favoriser la cession en FVI sous forme de location.

Activités autres qu'agricoles, qui influent sur les pratiques contractuelles...

- à travers un “effet revenu” permettent d'investir dans l'agriculture via la prise en FVI *comme dans le cas de grossistes qui étendent en amont leur contrôle sur le produit au moyen de contrats au pourcentage dans lesquels ils apportent le financement et assurent la commercialisation, les propriétaires fournissant la terre et le travail*
-

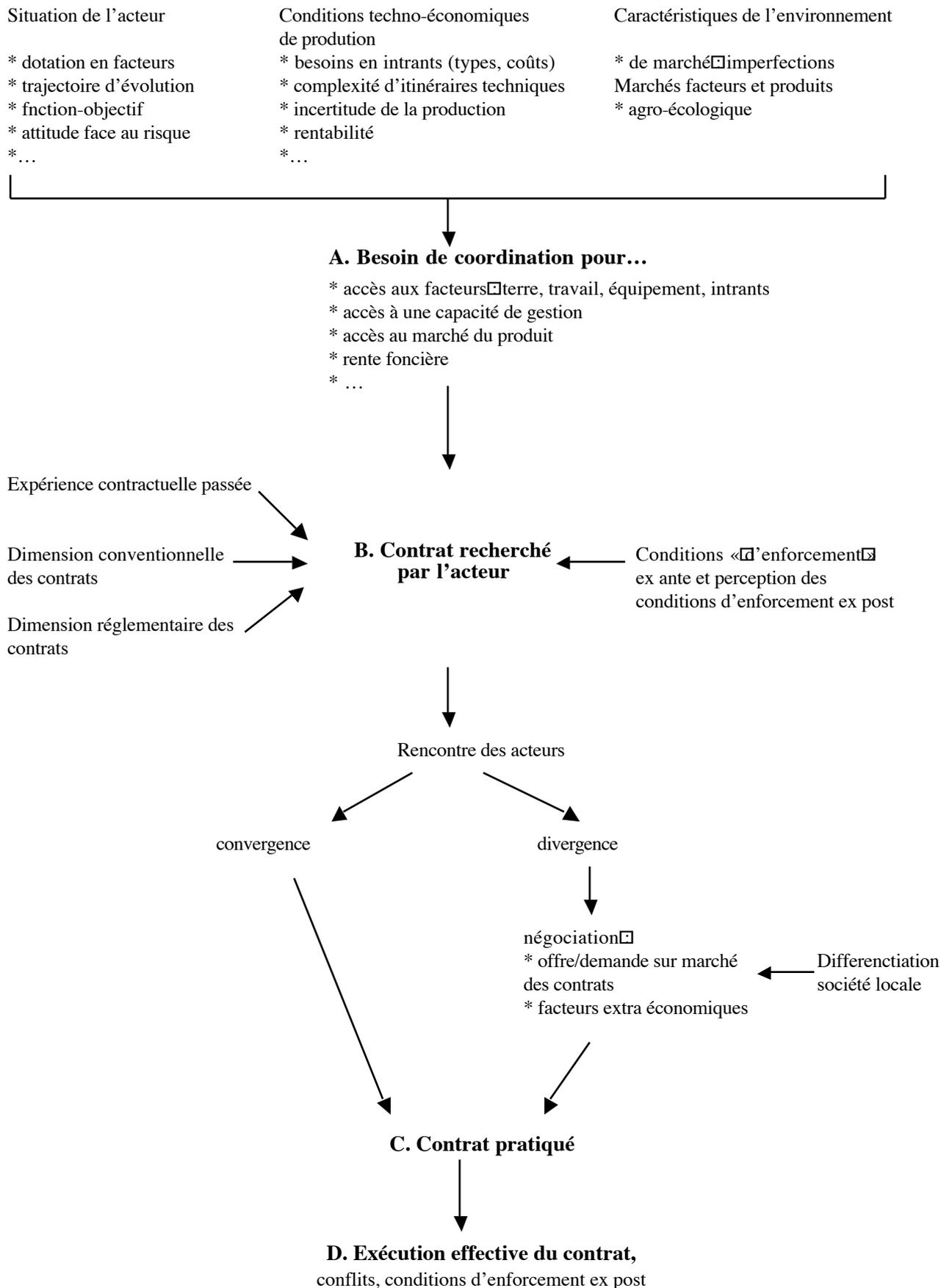


Figure 1 Schéma d'interprétation des pratiques contractuelles

- ou à travers un “effet disponibilité” : comme la non résidence, le fait d’être impliqués dans des activités non agricoles a une incidence directe sur le temps disponible pour l’activité agricole, et peut favoriser une stratégie de gestion rentière des disponibilités foncières.

Un commerçant (ou transporteur, etc.) propriétaire foncier n’ayant pas le temps d’exploiter directement ses terres préférera les céder en FVI, pour se consacrer à son activité commerciale.

Ressources productives disponibles, en quantité (équipement de culture et de transport, superficie disponible, main-d’oeuvre familiale permanente, capacité de financement, etc.) et en qualité (types de sols, terres irriguées ou pas, en plaine ou en montagne, etc.). On cerne ainsi les contraintes qui peuvent être surmontées par le recours aux pratiques contractuelles. La seule prise en compte de ces contraintes est toutefois insuffisante pour expliquer la forme prise par ces pratiques (la contrainte foncière peut être résolue par la prise en location ou en métayage, etc.) (Cf. infra).

Capacités de gestion techno-économique, qui peuvent jouer directement sur les pratiques contractuelles.

Un entrepreneur agricole performant (maîtrise technique, bonne insertion dans les réseaux commerciaux...) se trouvant sous contrainte foncière pourra ainsi exclure la prise en métayage et rechercher exclusivement des parcelles en location, pour contrôler totalement le bénéfice espéré de son expertise. A l’inverse, un propriétaire désireux d’introduire une nouvelle spéculation dans son système de culture mais ne maîtrisant pas les techniques de production pourra rechercher (en l’absence de système public ou privé de vulgarisation agricole) un tenancier auquel il s’associera, lui apportant par exemple la terre et le travail, le tenancier apportant ses compétences techniques et le financement. Le contrat au pourcentage constitue alors, dans l’optique du propriétaire cédant à bail, un dispositif d’apprentissage technique.

Le positionnement de l’acteur en termes de cycle de vie, et/ou de son exploitation en termes de trajectoire d’évolution, susceptibles d’influer directement sur les pratiques contractuelles à travers les effets de l’accumulation du capital, de l’évolution de la force de travail familiale ou encore de l’amélioration des capacités de gestion du producteur via un processus d’apprentissage (hypothèse de l’*agricultural ladder*, Spillman, 1919). Dans la forme la plus complète de l’hypothèse, l’exploitant évolue du statut d’aide familial vers celui de salarié, de métayer, de fermier, avant de devenir propriétaire et sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en fermage ou en métayage.

En Basse Côte d’Ivoire (Est-Comé), une trajectoire fréquente pour un migrant burkinabè est de s’employer initialement comme manoeuvre annuel, puis de prendre en “abougnon” (métayage) une ou des parcelles d’ananas, avant de prendre en location des parcelles pour la production d’ananas - et éventuellement de confier à son tour à un abougnon certaines de ces parcelles louées.

La “fonction-objectif” de l’acteur. Par définition, le tenancier est dans une logique de production, pour la vente ou pour l’autoconsommation. Le détenteur de la parcelle, lui, peut être dans une logique de rente (valorisation de son capital foncier à travers la perception d’une rente) ou dans une logique de production, pour le marché ou pour l’autoconsommation. Une logique de rente le conduira à la cession en FVI avec un contrat à rente fixe ou à rente proportionnelle à la production, mais alors sans contribution au procès de production, alors qu’une logique de production se traduit par la non-cession en FVI, ou par la cession avec un contrat au pourcentage mais avec contribution du propriétaire au procès de production (et donc avec des termes contractuels différents du cas d’une pure rente foncière proportionnelle à la production).

Son attitude face au risque agro-écologique ou de marché. Une stratégie anti-risque classique consiste, pour le tenancier, à privilégier un contrat au pourcentage plutôt qu'une rente fixe, pour réduire le risque sur le montant de la rente (ce montant étant proportionnel aux résultats de la campagne). Une autre stratégie courante - mais peu mentionnée dans la littérature économique - consiste à minimiser les coûts monétaires de production en recherchant un partenaire qui, dans le cadre d'un contrat au pourcentage du type "partenariat", pourra apporter les facteurs qui doivent être acquis sur le marché

par exemple, avec un contrat dans lequel le propriétaire apporte la terre et le travail, et le tenancier fournit les semences et les engrais, avec partage par moitié du résultat.

Conditions techno-économiques de production

Le type de coordination recherchée pourra varier grandement avec l'importance des besoins en intrants, le degré de complexité du procès de production, le caractère prévisible ou non de ses résultats, sa rentabilité. Certains systèmes de production créent une "pression d'exclusion" qui a une incidence sur les pratiques foncières en restreignant le FVD et la prise en FVI, pour certaines cultures, à une certaines catégories d'acteurs.

Caractéristiques de l'environnement des pratiques contractuelles

Environnement de marchés :

- l'imperfection du marché foncier de l'achat-vente dynamise le marché du FVI□
- l'imperfection du marché du travail peut conduire aussi bien un "manoeuvre potentiel" (non assuré de pouvoir s'employer régulièrement comme salarié) qu'un propriétaire foncier (non assuré de trouver des manoeuvres en temps voulu) à rechercher un contrat de métayage□
- l'imperfection du marché des locations d'équipement - et plus largement du marché des prestations de service - peut conduire le propriétaire qui ne dispose pas de l'équipement en question à céder en métayage à un tenancier équipé□
- par exemple, imperfection du marché des locations d'attelages
- l'imperfection du marché des intrants peut favoriser la recherche de contrats au pourcentage□
- au Mexique, l'absence de marché pour les semences de pomme de terre, pour certaines variétés, conduit les producteurs désireux d'introduire ces variétés dans leur système de culture à rechercher un contrat de métayage du type partenariat avec un autre producteur qui dispose, lui, de ces semences
- l'inexistence du marché de l'assurance peut favoriser le métayage, comme dispositif de gestion du risque□
- l'imperfection du marché du crédit joue fréquemment un rôle déterminant dans les pratiques contractuelles, par exemple...

... en favorisant la cession en location, par un propriétaire, d'une partie de ses terres, pour investir le revenu locatif dans la production, sur les terres qu'il conserve□

... en créant, pour certains tenanciers, une contrainte insurmontable à la prise en location avec paiement ex ante de la rente foncière, et en imposant donc un recours aux contrats au pourcentage avec règlement ex post et en nature de la rente□

... en recherchant un contrat au pourcentage de type partenarial, le partenaire contribuant à la production en apportant le financement□

... plus en amont, en contraignant l'investissement (achat de terre, d'équipements) et en nécessitant donc le recours à une coordination contractuelle

Notons que la contrainte de financement trouve une source majeure dans l'imperfection du marché du crédit, mais qu'elle peut être aussi induite, même dans le cas d'un accès potentiel au crédit, par

l'absence de garantie permettant cet accès (contrainte liée au niveau d'accumulation), ou par le rejet du risque de perdre le bien mis en garantie, en cas de difficulté de remboursement du crédit

- l'imperfection du marché du produit peut conduire certains acteurs à entrer dans une relation contractuelle avec un partenaire (par exemple, un grossiste) ayant un meilleur accès aux circuits de commercialisation.

Environnement agro-écologique : potentialités et contraintes liées au milieu - risque agro-climatique en particulier, avec incidence possible sur les choix contractuels.

En zone agro-écologiquement marginale, il est peu probable que la location soit pratiquée (risque relatif au montant de la rente) il est vraisemblable que le métayage domine et que la demande de contrats en FVI reste limitée (sauf pression démographique).

Ces différents éléments se conjuguent pour définir le "besoin de coordination" - en d'autres termes, la logique des pratiques contractuelles sera à rechercher moins dans le facteur déterminant, que dans la combinaison de facteurs déterminants.

Ainsi, à San Lucas Quiavini (Mexique), le seul fait de ne pas disposer d'un attelage n'explique pas la cession en métayage il faut prendre en compte également l'imperfection du marché des locations d'attelage et la contrainte de financement.

Analyser la réponse contractuelle à ce besoin de coordination suppose d'envisager systématiquement les alternatives possibles, soit, de façon non limitative :

Recherché par l'acteur

Accès à la terre (tenancier)
Rente (propriétaire)
Accès au travail

Accès à l'équipement
Accès au crédit

Réduction du risque de production
Accès au marché des produits
Accès à une capacité de gestion
Accès aux biens de consommation
(...)

Arrangements alternatifs possibles

Prise en location / métayage / système de rente en travail
Cession en location / métayage
Emploi de travailleurs rémunérés / métayage / système de rente en travail

Achat équipement / location équipement / métayage
Emprunt / métayage / location d'une partie des disponibilités foncières et réinvestissement de la rente en FVD sur les terres conservées

Assurance / métayage
Gestion individuelle de la commercialisation / métayage
Assistance technique / métayage
Achat des biens de consommation / métayage

(...)

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

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

Une dimension réglementaire effective (non purement formelle) a le même effet.

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

En l'absence de relation de confiance, l'absentéisme du propriétaire peut exclure la cession en métayage et imposer la cession en location, du fait de l'impossibilité d'exercer un contrôle sur le métayer. On notera que

la confiance - et plus largement le "capital social" - est ici une variable explicative dans l'analyse des relations contractuelles □ on peut évidemment poser la confiance (ou l'absence de confiance), la construction du capital social, etc., comme objets de recherche, mais on ouvre alors un autre champ d'investigation.

Cette question revêt en fait une double dimension :

- celle de la *sécurisation des droits* d'appropriation relatifs à la parcelle cédée en FVI (remise en cause du droit par le tenancier ou par des tiers, au détriment du cédant) □ cette question n'est jamais envisagée en économie des contrats agraires, mais on sait l'importance qu'elle a dans les environnements caractérisés par l'instabilité, le "flou", la renégociabilité de ces droits. Je n'insisterai pas sur cette dimension ici (cf. développement de l'usage de contrats écrits, mêmes très sommaires : "petits papiers", etc.) □
- celle des pratiques opportunistes plus strictement contractuelles (ne pas respecter ses engagements).

Les dispositifs susceptibles de réduire *ex ante* le risque de comportement opportuniste (et donc d'influer sur les pratiques contractuelles) sont variés □ de façon non limitative, on peut distinguer...

- des dispositifs endogènes à la transaction :
 - conception de l'arrangement contractuel telle qu'il est auto-exécutoire (i.e., qu'il dispense du contrôle ou le minimise, par exemple en intéressant le tenancier-manoeuvre à la production au moyen d'un contrat au pourcentage),
 - réalisation de contrôles *in situ* □
- des dispositifs exogènes à une transaction donnée, mais endogènes à la relation contractuelle vue dans une perspective temporelle :
 - logique des "jeux répétés" : la menace de la non reconduction du jeu - i.e., des transactions - sert de dispositif d'autocontrôle, si les gains attendus de la reconduction du jeu sont suffisants □ dans cette perspective, l'effet "réputation" est analysé dans une approche utilitariste (Klein, 1985) □
 - les "contrats liés" ont le même effet. Par contrat lié, on entend le fait que des transactions opérées usuellement sur des marchés différents se retrouvent liées entre deux acteurs, comme par exemple entre un contrat foncier et un crédit à la consommation ou à la production (Bardhan, 1980). Cette liaison permet de réduire le risque de comportement opportuniste en rendant plus coûteuse, pour l'acteur "à risque", la rupture du contrat dans l'hypothèse de la découverte d'un comportement opportuniste : tricher sur le produit de la parcelle travaillée en métayage peut ainsi annuler l'accès à un crédit à la consommation fourni par le propriétaire □
- des dispositifs exogènes aux relations contractuelles, reposant sur la dimension morale et sociale de la coordination économique :
 - crainte de l'ostracisme social,
 - rôle des systèmes de valeur, i.e., de codes éthiques intériorisés par les acteurs, qui font que la question de l'opportunisme ne se pose même pas (on est sorti ici d'une perspective utilitariste),
 - rôle des réseaux sociaux (Granovetter, 1985) : établissement des coordinations économiques sur la base de relations interpersonnelles et de la confiance entre acteurs spécifiques (on a quitté ici le domaine de la seule "moralité générale", pour reprendre l'expression de Platteau, 1994) □ voir également les analyses en termes de capital social.

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

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

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

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

D. Une fois cernée la logique des pratiques contractuelles ayant conduit à la conclusion de tel contrat, il convient d'en suivre l'exécution effective : renégociation des termes dans le cours de l'exécution, litiges, conditions de règlement des litiges.

4. Grille indicative pour la collecte des données

Un certain nombre d'informations sont considérées comme étant acquises à ce stade :

- description des itinéraires techniques "modaux", par culture,
- aperçu des problèmes éventuels liés au fonctionnement des marchés des facteurs et des produits,
- données structurelles générales sur l'exploitation enquêtée : superficie possédée, superficie contrôlée, cultures pratiquées, force de travail disponible, capital d'exploitation, financement, pluri-activité,
- description des modes de faire-valoir, par parcelle, pour cette exploitation.

Le recueil des données est opéré à deux niveaux : celui des arrangements régissant le FVI pour chaque parcelle et celui de l'exploitation. Cette grille est proposée pour le cas de contrats au pourcentage, les plus complexes. Elle rejoint largement celle proposée par Robertson (1987).

Par parcelle/contrat

Gestion des facteurs de production

- Description détaillée de l'itinéraire technique.
- Répartition des tâches et des coûts entre les deux partenaires, en distinguant le cas échéant l'acteur qui finance l'achat et celui qui en supporte *in fine* le coût (l'achat peut donner lieu à un remboursement partiel ou total après la commercialisation).
- Qui décide du choix de la culture, de la variété, des intrants à utiliser, de l'organisation du travail sur la parcelle ?

Voir par exemple la fiche utilisée dans le cas du contrat d'abougnon sur ananas, en basse Côte d'Ivoire. Seuls les éléments variables du contrat sont mentionnés sur cette fiche : la prise en charge du travail de plantation ou d'entretiens n'apparaît pas, car il est systématiquement à la charge de l'abougnon : pas plus que le travail de récolte, pris en charge par le propriétaire ou par l'acheteur du produit. "Coupé" ou "pas coupé" se réfère au fait que le coût de tel apport de l'abougnon ou du propriétaire sera ou non déduit avant partage par moitié du produit.

- Qui gère la main-d'oeuvre ?
- Modalités de contrôle de l'exécution du contrat (travaux réalisés, emploi des intrants).

Gestion des produits

- Produit(s) concerné(s) : culture pure, composante dans une association de cultures, plusieurs cultures associées □ conditions de la gestion des sous-produits dans le cadre du contrat.
- Taux de partage du produit.
- Mode de partage du produit : sur pied, après la récolte et avant la commercialisation, après la commercialisation.
- Partage éventuel des coûts de commercialisation.
- Organisation de la commercialisation : qui décide du moment et du mode de commercialisation ? Contrôles permettant de réduire les risques de pratiques frauduleuses lors de la commercialisation.

Gestion du contrat

- Qui est le partenaire ? Relations entre le propriétaire foncier et le tenancier : liens de parenté, relations amicales, relations d'affaires, etc.
- Pourquoi avoir retenu (ou été choisi par) ce partenaire ? Qui a eu l'initiative du contrat ?
- Existence de contrats-liés : location de parcelles, travail rémunéré, prêts, services divers.
- Degré de pérennité du rapport contractuel entre ces deux acteurs spécifiques.
- Contrat écrit ou simplement oral ? Conclu en présence de témoins ?
- Durée, renouvelabilité du contrat.
- Le type de contrat et les termes du contrat correspondent-ils à ce que chaque partenaire recherchait ou sont-ils le produit d'une négociation et d'un compromis ? Description de la négociation.
- Quel est le degré de "conclusion" du contrat, i.e. quelles sont les variables non négociables (normes locales), les variables négociables et les variables non négociées *ex ante* (gestion *ad hoc*).
- Problèmes rencontrés ? Conditions de résolution du différend ?

Eléments de calcul économique

- Superficie de la parcelle, facteurs mis en jeu (qualités et quantités détaillées).
- Valeur des facteurs, s'ils sont achetés sur le marché □ dans le cas contraire, estimation de leur valeur par le producteur et collecte des prix de marché (s'ils existent) (le coût implicite de ces facteurs pour le producteur pouvant différer fortement du prix du marché, du fait d'une imperfection des marchés et/ou d'une faible monétarisation de l'économie).
- Production : quantité, qualité, valeur de marché éventuelle.
- Résultat net, calcul de la rente foncière implicite.

Logique explicite du producteur relativement au choix de ce contrat (type et termes du contrat), pour cette parcelle (enquête par discussion informelle)

Les modes de faire-valoir dans l'exploitation

Combinaison des modes de faire-valoir et des activités dans l'exploitation

- Quantification des superficies prises ou données en FVI, par type de contrat □ superficies cultivées en FVD.
- "Statut contractuel" : le métayer peut être parallèlement exploitant-propriétaire foncier □ le propriétaire foncier peut être lui-même métayer. L'un et l'autre peuvent prendre des parcelles en location, travailler comme journaliers agricoles, être commerçants, etc.

Evaluation explicite des différents modes de faire-valoir par le producteur

- Éléments qualitatifs et quantitatifs pris en compte par le producteur pour raisonner le choix du mode de faire-valoir et des contrats agraires □ perception des risques agronomiques, économiques ou encore de comportements opportunistes.
- Ce choix vient-il ou non d'un calcul économique explicite ? Dans l'affirmative, explicitation de ce calcul (variables retenues, valorisation des facteurs et des produits, coûts et rendements).
- Evaluation, par le producteur, des avantages et inconvénients des différents arrangements contractuels et des différentes modalités de répartition des charges et des produits, dans le cas du métayage.

Dynamique des modes de faire-valoir dans l'exploitation

- Caractère conjoncturel ou structurel de chaque mode de faire-valoir et du recours aux contrats agraires, pour le producteur enquêté.
- Description de l'évolution, dans le temps, du type et des termes des contrats fonciers ainsi que des cultures concernées.

Les difficultés rencontrées : expérience passée en matière de litiges et de procédures de résolution de ces derniers.

Références bibliographiques

- BARDHAN P., 1980 - Interlocking Factor Markets and Agrarian Development: a Review of Issues, *Oxford Economic Papers* 32:82-98.
- BINSWANGER H., M. ROSENZWEIG, 1984 - Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets: A Critical Review, in *Contractual Arrangements, Employment, and Wages in Rural Labor Markets in Asia*, Binswanger H., M. Rosenzweig (eds.). New Haven : Yale University Press, pp. 1-40.
- COLIN J.-Ph., 1990 - Regard sur l'institutionnalisme américain. *Cahiers des Sciences Humaines*, 26(3) : 365-377.
- COLIN J.-Ph. , 1995 - De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle : brève revue des théories économiques du métayage. *Economie Rurale*, 228:28-34.
- COLIN J.-Ph., 2001 - Efficience et équité des droits fonciers délégués : éclairages économiques. Document de travail n°1 de l'UR 095.
- COLIN J.-Ph. (ed.), sous presse - *Institutions agraires et pratiques foncières. Une étude comparée des contrats agraires au Mexique*. À paraître, collection "A travers champs", éditions de l'IRD.
- DASGUPTA S., T. KNIGHT, A. LOVE, 1999 - Evolution of Agricultural Land Leasing Models: A Survey of the Literature, *Review of Agricultural Economics* 21 (1):148-176.
- DUBOIS P., 2000 - Contrats agricoles en économie du développement : une revue critique des théories et des tests empiriques, Document de travail, INRA ESR Toulouse.
- GRANOVETTER M., 1985 - Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- KLEIN B., 1985 - Self-Enforcing Contracts, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141:594-600.
- LE MEUR, P.-Y., 2002 – *Approche qualitative de la question foncière. Note méthodologique*. Document de travail de l'UR 095, IRD Montpellier, n° 4, 19 p.
- OLIVIER DE SARDAN, J.P. 1995 - La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie. *enquête* 1:71-109.
- OTSUKA K., H. CHUMA, Y. HAYAMI, 1992 - Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts, *Journal of Economic Literature* 30(December):1965-2018.
- PLATTEAU J.P., 1994 - Behind the Market Stage Where Real Societies Exist Part I: The Role of Public and Private Order Institutions, *Journal of Development Studies* 30(3):533-577 Part II: The Role of Moral Norms, *Journal of Development Studies* 30(3):753-817
- RAMSTAD, Y. 1986 - A Pragmatist's Quest for Holistic Knowledge: The Scientific Method of John R. Commons. *Journal of Economic Issues* 20(4):1067-1105.
- ROBERTSON A., 1987 - *The Dynamics of Productive Relationships. African Share Contracts in Comparative Perspective*. Cambridge : Cambridge University Press.
- SIMON H., 1986 - Rationality in Psychology and Economics, *Journal of Business* 59(4):S209-S224.
- SINGH N., 1989 - Theories of Sharecropping, in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Bardhan P. (ed.). Oxford : Clarendon Press, pp. 33-71.
- SPILLMAN W., 1919 - The Agricultural Ladder, *American Economic Review* 9:170-179.
- WILBER, C., R., HARRISON 1978 - The Methodological Basis of Institutional Economics: Pattern Model, Storytelling, and Holism. *Journal of Economic Issues* 7(1):61-89.

Répartition des tâches sur la parcelle : grille de saisie des informations, dans le cas du contrat au pourcentage (*abougnon*, partage par moitié) pour la production d'ananas en Basse Côte d'Ivoire.

Prise / cession en abougnon: Parcelle n°

		abougnon		planteur	
		“coupé”	“pas coupé”	“coupé”	“pas coupé”
Terrain		-	-		
Labour					
Rejets	fourniture				
	récolte				
	ramassage				
	chargement - déchargement				
	transport				
Herbicide	produit				
	eau				
	pulvérisateur				
Engrais					
Pdts phyto	produit				
	eau				
	pulvérisateur				
Carbure	carbure				
	eau				
	pulvérisateur				

<i>Qui décide ...</i>	<i>Abougnon</i>	<i>Planteur</i>	<i>Les deux</i>	<i>Acheteur</i>
du moment de mettre l'engrais				
du type et de la quantité d'engrais				
de l'emploi ou non d'herbicide				
moment de désherber				
du moment de mettre le carbure				

Documents de travail de l'Unité de Recherche 095

1 - Efficience et équité des droits fonciers délégués : éclairages économiques - J. Ph. COLIN, juin 2001

2 - Les étrangers et la terre en Côte d'Ivoire à l'époque coloniale - V. BONNECASE, août 2001

3 - La tradition du pluralisme institutionnel dans les conflits fonciers entre autochtones. Le cas du Gwendégou (centre-ouest Burkina Faso) - J.P. JACOB, avril 2002 (en co-édition avec le GRET).

4 - Approche qualitative de la question foncière. Note méthodologique - P.-Y. LE MEUR, mai 2002.

5 - Eléments de méthode pour une recherche empirique compréhensive sur les contrats agraires - J.Ph. COLIN, septembre 2002-09-23

En préparation :

Réforme de la législation agraire et programme de certification des droits fonciers au Mexique - E. BOUQUET et J.-Ph. COLIN

Une lecture sociologique de la nouvelle loi sur le domaine foncier rural. Formalisation des "droits coutumiers" et contexte socio-politique en milieu rural ivoirien - J.-P. CHAUVEAU

Mise en perspective historique et sociologique de la loi ivoirienne de 1998 sur le domaine foncier rural au regard de la durabilité de l'agriculture de plantation villageoise - J.-P. CHAUVEAU

Etude des groupements immigrés burkinabé dans la région de Oume (Côte d'Ivoire). Organisation en migration, rapports fonciers avec les groupes autochtones et les pouvoirs publics locaux - M. ZONGO

Les pratiques populaires de recours à l'écrit dans les transactions foncières en Afrique rurale - Ph. LAVIGNE DELVILLE

UR 095 RÉFO

REGULATIONS FONCIERES, POLITIQUES PUBLIQUES ET LOGIQUES DES ACTEURS

Objectif général

Dans le contexte contemporain de marchandisation, de mondialisation, de mobilité des populations et de compétition accrue sur la terre et les ressources naturelles, l'objectif général du programme est de rendre compte du *processus de constitution et de régulation du foncier comme enjeu stratégique de confrontation, de négociation, de coordination et d'action collective* entre des acteurs, individuels ou collectifs, aux normes et aux intérêts divergents.

Problématique et objectifs spécifiques

Le programme mobilise une *approche de la régulation foncière focalisée sur le binôme acteurs/institutions et sa dynamique*, mise en œuvre conjointement par des économistes, des anthropologues, des géographes et des démographes.

- *L'objectif scientifique du programme* repose sur des questions de recherche empiriques dérivées de l'hypothèse générale que les acteurs produisent et utilisent une gamme variée d'arrangements institutionnels pour accéder aux ressources essentielles engagées autour de l'enjeu foncier (ressources économiques et environnementales, mais aussi ressources politiques, identitaires et symboliques) et pour les contrôler. Du point de vue des stratégies d'acteurs, la régulation foncière est le résultat changeant, non équilibré, de la confrontation/négociation /coordination d'acteurs ou groupes d'acteurs aux normes et aux intérêts divergents. Du point de vue des institutions, la régulation foncière est le résultat d'une dynamique "d'empilement/recomposition" des règles, conventions, normes et organisations (officielles ou non) relevant de trajectoires historiques particulières. Cette hypothèse intègre en particulier la prise en compte des effets des politiques et des interventions publiques dans le champ foncier et, réciproquement, des processus de médiation, d'appropriation, de contournement ou de détournement des politiques publiques par les différents acteurs impliqués dans les arènes foncières locales.
- *L'objectif d'implication du programme dans les questions de développement* vise à éclairer les implications d'une telle dynamique de changement institutionnel pour les politiques publiques nationales et pour les politiques internationales d'aide au développement, en liaison avec le contexte global du développement contemporain.

Méthode et moyens

- *Le programme mobilise et souhaite combiner des outils théoriques divers mais bien identifiés* : l'économie institutionnelle, l'anthropologie interactionniste du changement social et de l'intervention publique, l'analyse des systèmes de production et d'activités, et la démographie économique de la mobilité et de la transformation du cycle familial et intergénérationnel. L'intégration de ces outils est facilitée par un *style de recherche* particulier orienté vers l'exploration d'un problème empirique et l'élaboration de modèles interprétatifs issus du terrain et non vers la production de théories formelles, ainsi que par une *stratégie de recherche* qui privilégie la connaissance "par le bas" des logiques d'acteurs en interaction entre eux et avec leur contexte institutionnel et structurel.
- *Le programme met en œuvre une démarche comparative raisonnée sur trois chantiers* : Mexique, Côte d'Ivoire, Burkina Faso. Le choix porte sur des trajectoires et des contextes nationaux forts différents, mais en nombre limité, caractérisés chacun par des traits significatifs vis-à-vis du contexte contemporain de développement, et confrontés à une situation comparable : celle d'être fortement ancrés sur la question foncière et concernés par des politiques qui visent à "normaliser" les droits et les pratiques foncières sur le mode du régime de régulation fondé sur des titres de propriété privée. La comparaison est centrée sur la sphère des exploitations ne disposant pas d'un droit formel de propriété privée (soit environ 50% des superficies agricoles au Mexique, et l'essentiel des terres en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso).
- *Le programme privilégie trois axes thématiques majeurs*, souvent dissociés dans la littérature, correspondant chacun à un ensemble de questions de recherche empiriques qui envisagent la problématique générale sous des angles spécifiques mais interdépendants :
 - *l'angle des institutions agraires* : description et analyse des droits, des conventions, des arrangements institutionnels et des dispositifs locaux de régulation foncière et de leurs dynamiques ;
 - *l'angle des systèmes d'activités* : description et analyse des relations entre les institutions agraires, les systèmes productifs et les systèmes d'activités ;
 - *l'angle des pouvoirs locaux* : description et analyse de la place de l'action publique et des stratégies d'acteurs dans les arènes socio-politiques locales.

Principaux partenaires

- *En France* : participation à l'UMR MOISA (Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs : ENSA.M., CHEAM-IAM, INRA, CIRAD, IRD) à Montpellier ; convention de collaboration avec la formation doctorale de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales de Marseille ; collaboration avec le GRET et diverses universités.
- *En Europe* : collaboration forte avec l'Institut d'Études du Développement (Université catholique de Louvain-la-Neuve), l'International Institute for Environment and Development (London-Edinburgh), l'Institut Universitaire d'Études de Développement (Genève).
- *Partenariat au Sud* : L'UR privilégie le partenariat avec des jeunes équipes, déjà constituées (association de partenariat avec le Centre de Recherches et d'Études Supérieures en Anthropologie Sociale - CIESAS - au Mexique) ou en voie de constitution en Côte d'Ivoire (Laboratoire d'Études Foncières en partenariat avec l'Université d'Abidjan-Cocody et l'Institut d'Ethno-Sociologie) et au Burkina Faso.
- La participation de l'UR au *projet européen INCO-DEV CLAIMS* (Changes in Land Access, Institutions and Markets in West Africa) renforce le réseau de partenariat européen (IIED Londres, IED Louvain, GRET Paris) et africain (UERD Burkina Faso, GIDIS Côte d'Ivoire, LARES Bénin, CUMBU Mali).