

Les Cahiers du Pôle Foncier

N° 3/2013

Pôle Foncier  
MONTPELLIER



# MARCHES FONCIERS ET CONCENTRATION FONCIERE

La configuration de "tenure inversée"  
(*reverse tenancy*)

*Jean-Philippe Colin*

## *Les Cahiers du Pôle Foncier*

Les Cahiers du Pôle Foncier proposent des textes issus des travaux des membres du Pôle, de leurs partenaires et d'étudiants associés. Ils privilégient les analyses empiriques, à la fois approfondies et informées théoriquement. Ils sont téléchargeables sur le site du Pôle ([www.pole-foncier.fr](http://www.pole-foncier.fr)).

Les textes, de longueur variable, feront de préférence entre 15 et 30 pages. Les propositions de textes seront envoyées au Pôle foncier ([pole.foncier@msh-m.org](mailto:pole.foncier@msh-m.org)).

Les *Cahiers du Pôle Foncier* sont dirigés par Perrine Burnod (Cirad/UMR TETIS), Philippe Lavigne Delville (IRD/UMR GRED) et Pascale Maïzi (IRC/Supagro).

## *Derniers numéros parus*

- N°1 *L'émergence de la « question agraire » dans le Nord du Cameroun (1950)*, Christian Seignobos, 2012.
- N°2 *Construcción nacional y resurgimiento comunal. El gobierno municipal y la pugna por las políticas de tierra en Los Tuxtlas, Veracruz, 1880-1930*, Eric Léonard, 2012.
- N°3 *Marchés fonciers et concentration foncière. La configuration de "tenure inversée" (reverse tenancy)*, Jean-Philippe Colin, 2013.

## *Sommaire*

Introduction .....	3
Configurations contractuelles de tenure inversée .....	5
Types de cultures et de systèmes de production.....	6
Types d'acteurs .....	7
Configurations de tenure inversée : illustrations .....	10
a) Configuration "Tenure inversée modérée" au sein de l'agriculture familiale .....	10
b) Configuration "Entrepreneurs (individuels) / rentiers" .....	10
c) Configuration "Structures sociétaires / rentiers" .....	11
Les conditions d'émergence de la tenure inversée .....	13
Décapitalisation des exploitations et dynamiques organisationnelles .....	13
Changement technique, financiarisation et rentabilité de la production agricole.....	14
Evolutions dans l'environnement de marché .....	16
Politiques publiques .....	16
Choix contractuel dans les configurations de tenure inversée .....	17
Quels contrats ? .....	17
Logiques contractuelles : des théories des contrats agraires questionnées .....	19
Tenure inversée, efficience et équité .....	22
La question de l'efficience .....	22
La question de l'équité .....	23
Conclusion .....	25
Références .....	27



# Marchés fonciers et concentration foncière

## La configuration de "tenure inversée" (*reverse tenancy*)



**Jean-Philippe Colin\***

---

### Introduction

Les marchés fonciers à l'achat-vente et du faire-valoir indirect (FVI : location, métayage) sont vus aujourd'hui par de nombreux économistes du développement comme jouant potentiellement un rôle déterminant dans le processus de développement, dans la mesure où ils peuvent permettre d'améliorer l'allocation des facteurs lorsque les dotations individuelles et les capacités de gestion sont hétérogènes. Ces analyses réhabilitent en particulier le marché du FVI, qui permettrait, plus facilement que le marché à l'achat-vente, le transfert efficient et équitable de la ressource foncière en facilitant un dimensionnement optimal des exploitations (Binswanger *et al.*, 1995; Deininger et Feder, 2001; Sadoulet *et al.*, 2001) :

- du point de vue du tenancier, l'accès à la terre à travers le FVI plutôt que par l'achat évite l'immobilisation d'un capital foncier (qu'il faudrait éventuellement financer par le recours au marché du crédit, fréquemment imparfait);
- le marché du FVI est généralement beaucoup plus actif que le marché de l'achat-vente; la rencontre de l'offre et de la demande s'opère donc plus facilement, les coûts de transaction sont relativement limités;
- le FVI permet beaucoup plus facilement des ajustements de court terme. Dans le cas de propriétaires sous contrainte conjoncturelle de financement, la cession en FVI assure une réponse transitoire adéquate, alors que la vente représente une aliénation définitive, difficilement réversible;

---

\* Institut de recherche pour le développement, UMR 201 Développement et Sociétés, Montpellier [jean-philippe.colin@ird.fr](mailto:jean-philippe.colin@ird.fr) Je remercie Emmanuelle Bouquet, Perrine Burnod, Pascale Moïty-Maïzi et Jean-Michel Sourisseau pour leurs commentaires sur une première version de ce texte.

- le FVI permet un transfert de terre plus structurel des propriétaires âgés, absentéistes, ou impliqués dans d'autres activités, vers des producteurs plus efficaces, sans perte de leurs droits de propriété;
- le métayage est susceptible de pallier les imperfections des marchés du crédit (accès à la terre avec paiement *ex post* de la rente, apport de facteurs par le partenaire), de l'assurance (rente proportionnelle à la production), de l'expertise technique ou de la location d'équipements de culture (qui peuvent être apportées par le partenaire), etc.

Une perspective dynamique renforce l'avantage du FVI comparativement au marché à l'achat-vente, en tant que mécanisme de transfert foncier permettant de répondre à la fois à des impératifs d'efficacité et d'équité. Cette perspective dynamique renvoie à ce que l'on désigne par la théorie de l'*agricultural ladder* (que l'on pourrait traduire par "théorie des échelons agricoles") (Spillman, 1919). Selon cette théorie, on verrait se succéder dans le temps les modes de faire-valoir, parallèlement au cycle de vie de l'exploitation, en relation avec l'accumulation du capital, l'évolution de la force de travail familiale et l'amélioration des capacités de gestion du producteur via un processus d'apprentissage. Dans la forme la plus complète de l'hypothèse, l'exploitant évoluera progressivement du statut d'aide familial vers celui de salarié, de métayer, de fermier, avant de devenir propriétaire et sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en faire-valoir indirect. A chaque étape, le rapport contractuel permet ainsi un ajustement optimal entre les disponibilités des acteurs.

Ces analyses reposent sur des conditions de coordination spécifiques : de grands propriétaires fonciers sous contrainte de travail cèdent à bail à des producteurs sans terre ou faiblement dotés, le système de production agricole reposant essentiellement sur les facteurs terre et travail. Certaines études empiriques donnent cependant une autre image des configurations contractuelles autour du FVI, dans lesquelles le rapport s'inverse entre cédants et tenanciers.

On désigne par *reverse tenancy*, que je propose de traduire par "tenure inversée", de telles situations dans lesquelles des petits propriétaires<sup>1</sup> cèdent en FVI une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de (plus) grands propriétaires fonciers (Binswanger et Rosenzweig, 1984; Sharma et Drèze, 1996; Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1999), à des entrepreneurs agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'un accès au capital financier et de compétences techno-économiques et de capacités organisationnelles (Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1999; Colin, 2003b; Amblard et Colin, 2009), ou plus largement à des tenanciers économiquement plus favorisés, y compris en termes de revenus et de biens non agricoles (Sharma et Drèze, 1996), voire exclusivement en termes de biens non agricoles (Bellemare, 2009). Selon les auteurs, l'accent est ainsi mis sur les différences de terre en propriété (petit propriétaire cédant / grand propriétaire preneur), de capital d'exploitation et d'expertise techno-économique (petit propriétaire cédant / entrepreneur agricole preneur), ou de niveau global de richesse (cédant pauvre / preneur (plus) riche). La "tenure inversée", qui conduit à une concentration foncière non de la propriété, mais de l'exploitation, est susceptible de s'organiser autour de contrats de location comme de contrats de métayage (*reverse sharecropping*).

Les situations de tenure inversée, même si elles ont été largement ignorées par la littérature produite dans le champ de l'économie des contrats agraires ces trois dernières décennies<sup>2</sup>, ne sont en rien nouvelles. Lénine (1918) distingue, dans la Russie de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, la prise en location de subsistance, visant la survie, et la prise en location entrepreneuriale (*entrepreneur renting* dans la version anglaise), "pour faire de l'argent", par les paysans les plus aisés. Sur la base de données

---

<sup>1</sup> Le terme générique de "propriétaires" est parfois utilisé dans ce texte, même dans les situations où les cédants ne maîtrisent pas l'ensemble du faisceau de droits définissant une propriété privée. Il peut en particulier s'agir d'attributaires de terre dans le cadre de réformes agraires (avec généralement une interdiction d'aliénation et de cession en FVI, alors passée outre).

<sup>2</sup> Les textes traitant explicitement de tenure inversée sont rares (voir Ray, 1978; Singh, 1989; Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1999; Bellemare, 2007; Amblard et Colin, 2009).

statistiques, il présente cette dernière comme généralisée et reposant sur une offre émanant de petits paysans ne disposant pas des moyens d'exploiter leur terre : "*(It) is the poor peasants who mostly let their land, and (...) the largest amount of land is rented by the well-to-do peasants. (...) the poor peasant lets his land out of poverty, as he is unable to cultivate his land, having no seed, no cattle, no implements, and being desperately hard up for money*".<sup>3</sup>

Le même type de dynamique se retrouve dans l'Inde de la Révolution verte (Ray, 1978; Byres, 1981; Singh, 1989; Parthasarty, 1991; Singh, 2002), dans le secteur bénéficiaire de la réforme agraire au Mexique, en particulier sur les périmètres irrigués (Centro de Investigaciones Agrarias, 1970; Barbosa et Maturana, 1972; Finkler, 1978; Hewitt de Alcantara, 1978; Gledhill, 1991; Léonard, 1995; Colin, 2003b), ou encore sur les terres du domaine privé de l'Etat en Algérie, anciennes terres coloniales (Bouchaib *et al.*, 2010; Amichi *et al.*, 2011; investigations en cours<sup>4</sup>).

On peut également avoir une lecture en termes de tenure inversée de la dynamique des "grandes acquisitions" foncières. Enjeu d'actualité dans de nombreux pays, les "grandes acquisitions" viennent essentiellement d'achats ou de concessions de terre par les pouvoirs publics (avec le cas échéant des baux emphytéotiques dont la rente est symbolique et qui ne sont pas considérés ici comme relevant du marché du FVI) (Cotula, 2012). La concentration foncière à grande échelle est cependant susceptible de porter non sur la propriété ou la possession de la terre, mais sur son exploitation à travers le FVI, en particulier dans le cône sud-américain et les situations de décollectivisation (Europe de l'Est et Asie centrale) (Amblard et Colin, 2009; Gras, 2009; Grosso *et al.*, 2010; Cochet et Merlet, 2011; Guibert *et al.*, 2011; Deininger *et al.*, 2011).

Cet essai propose une première analyse de la tenure inversée, appréhendée dans sa diversité mais avec un focus privilégié sur les dynamiques entrepreneuriales sur le marché du FVI. Il s'appuie sur une exploration de la littérature qui ne prétend pas à l'exhaustivité, et sous les limites de cette dernière : rares sont les textes qui proposent une description détaillée des pratiques de FVI, de la situation des acteurs, de leur positionnement respectif, etc. L'analyse mobilise également l'expérience de recherche de l'auteur, en particulier au Mexique, ce qui explique le large recours à la littérature mexicaniste.

La suite de ce texte s'organise de la façon suivante. La première section offre une description des configurations de tenure inversée. La section suivante propose des éléments d'interprétation de l'émergence de ces configurations, en explorant quatre champs de facteurs interdépendants : (i) le changement technique, la financiarisation et la rentabilité de la production agricole, (ii) la décapitalisation de certaines exploitations, (iii) les caractéristiques des marchés (y compris des marchés fonciers); et (iv) les politiques publiques. La troisième section décrit les contrats utilisés dans ces configurations de tenure inversée, et traite des choix contractuels, ce qui conduit à souligner les limites de certaines approches théoriques des contrats agraires, relativement à ce type de configurations. La quatrième section discute les thèmes de l'efficacité et de l'équité dans le cadre des configurations de tenure inversée. La conclusion ouvre des perspectives de recherche.

## Configurations contractuelles de tenure inversée

Le concept de configuration contractuelle vise à rendre explicite la diversité des acteurs et des relations entre acteurs dans les pratiques foncières, en croisant (Colin, 2003b) :

---

<sup>3</sup> <http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1908/agrquest/vii.htm#v15pp73-135> (consulté le 1/3/13).

<sup>4</sup> Projet de recherche "Le marché foncier locatif sur les terres agricoles en Algérie", impliquant O. Bessaoud (IAMM), A. Benmihoub (CREAD), J.-Ph. Colin (IRD), A. Mathalla (Office National des Terres Agricoles), K. Sifer (Université de Tizi-Ouzou).

- les positions socio-économiques des acteurs, appréhendées sur la base des dotations en facteurs entendus au sens large : terre, travail, équipement, financement, capacité de gestion technique et économique (capital humain), capital social (ressources relationnelles mobilisables par les acteurs);
- les types de systèmes de production : intensifs ou extensifs en travail et en intrants; variétés sélectionnées ou non; culture manuelle, attelée ou mécanisée; culture irriguée ou pluviale; production destinée au marché national ou international, ou d'auto-consommation. Le type de système de production est susceptible d'influer sur les modes de faire-valoir (direct ou indirect) et, dans le cas du FVI, sur les types et termes des contrats, à travers une "pression de sélection", lorsque les conditions techno-économiques de production définissent des contraintes qui excluent ou rendent difficilement envisageable la production en faire-valoir direct (FVD) de certaines cultures par certains acteurs.

## Types de cultures et de systèmes de production

Dans la littérature, on trouve mention de situations de tenure inversée pour des productions vivrières : blé et orge en Erythrée (Tikabo et Holden, 2003), maïs au Mexique (Finkler, 1978). La tenure inversée est cependant observée essentiellement pour des productions :

- destinées au marché, national ou international;
- conduites en culture pluviale sur des sols fertiles (dans de bonnes conditions climatiques), ou en culture irriguée;
- motorisées en grande partie ou en totalité, lorsque la culture le permet (préparation du sol, semis, entretiens, fertilisation, traitements phytosanitaires, récolte, transport);
- "technicisées" : usage de variétés sélectionnées, voire OGM ces dernières années, fertilisation chimique, traitements phytosanitaires en phase de culture et en post-récolte;
- requérant une certaine expertise (voire une expertise certaine) en termes de maîtrise d'itinéraires techniques complexes, de capacité d'insertion dans les circuits de commercialisation et, ces dernières années pour les cultures d'exportation ou destinées à l'agro-industrie, de capacité de répondre aux nouvelles exigences en matière de normes et de traçabilité.

Des configurations de tenure inversée ont pu être ainsi décrites ou mentionnées – avec évidemment des différences importantes dans les types d'acteurs, les rapports entre acteurs et les processus de production – pour la production :

- de coton au Mexique ou en Argentine (Barbosa et Maturana, 1972; Gras, 2009),
- de fruits et légumes : cultures maraîchères de plein champ (melon, oignon, pomme de terre, tomate) au Mexique (Barbosa et Maturana, 1972; Carton de Grammont, 1990; Gledhill, 1991; Concheiro et Cisneros, 1995; Bustamente Alvarez, 1996; Bouquet et Colin, 2003; Colin *et al.*, 2003); cultures maraîchères de plein champ ou sous serre en Algérie (Bouchaib *et al.*, 2010; Amichi *et al.*, 2011; observations de terrain en cours), ananas en Côte d'Ivoire (Colin, 2012a),
- de céréales (blé, maïs, orge, sorgho, riz) en Inde, en Roumanie, en Ukraine, à Madagascar, au Mexique, en Argentine, en Uruguay (Bharadwaj et Das, 1975; Finkler, 1978; Carton de Grammont, 1990; Sharma et Drèze, 1996; Wood, 1999; Bouquet et Colin, 2003; Colin *et al.*, 2003; Dabat et Razafindraibe, 2008; Amblard et Colin, 2009; Bellemare, 2009; Gras, 2009; Cochet et Merlet, 2011; Guibert *et al.*, 2011; Deininger *et al.*, 2011),

- d'oléagineux (soja, carthame, tournesol) en Argentine, en Uruguay, au Mexique (Concheiro et Cisneros, 1995; Colin *et al.*, 2003; Gras, 2009; Guibert *et al.*, 2011; Deininger *et al.*, 2011), de palmier à huile (observations de terrain en Côte d'Ivoire),
- de canne à sucre en Inde (Bharadwaj et Das, 1975; Sharma et Drèze, 1996) ou en Afrique du Sud (Freguin-Gresh, Anseeuw),
- de jatropha aux Philippines (Anseeuw *et al.*, 2012),
- d'hévéa en Côte d'Ivoire (observations de terrain),
- ou encore pour l'élevage avec la location de pâtures ou des contrats de métayage portant sur les animaux, au Mexique ou en Argentine (De Leonardo et Espín, 1978; Colin *et al.*, 2003; Cochet *et al.*, 2010; Guibert *et al.*, 2011).

## Types d'acteurs

La tenure inversée implique, en tant que cédants et preneurs, des acteurs aux profils variés selon les contextes dans lesquels elle apparaît et se développe.

Les cédants peuvent être des personnes âgées ou des veuves sans main-d'œuvre familiale masculine, disposant d'un faible revenu (impossibilité de rémunérer des manœuvres); des propriétaires impliqués dans des activités hors exploitation qu'ils privilégient, du fait d'une aversion au risque de production agricole, ou d'un moindre intérêt économique, ils sont parfois non résidents; des propriétaires ne disposant pas des moyens de mettre en culture une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières (contraintes en financement, en équipement mécanisé, en capacités techno-économiques); le manque d'équipement vient parfois d'une décapitalisation faisant suite à l'endettement. La cession en FVI peut être conjoncturelle ou structurelle.

Quatre profils de **cédants** ressortent nettement dans les situations marquées structurellement par une configuration de tenure inversée :

- a) des bénéficiaires d'une réforme agraire redistributive ou/et d'un accès à un périmètre irrigué, qui, décapitalisés, ne disposent pas ou plus des moyens de mettre en valeur leur dotation foncière (échecs des organisations collectives de la production). Le Mexique fournit de nombreuses illustrations de ce type de situation;
- b) des bénéficiaires de réallocations foncières dans les contextes de décollectivisation de l'agriculture (restitutions foncières aux propriétaires touchés par les réformes agraires de l'époque socialiste, dotations foncières aux anciens membres des structures collectives) qui ne souhaitent pas s'engager directement dans la production agricole, n'ont pas d'expérience ou ne disposent pas des ressources nécessaires. Les cas algérien et roumain sont ici illustratifs;
- c) des petits producteurs que l'on peut considérer comme relevant d'une agriculture familiale<sup>5</sup> (mais non bénéficiaires de redistribution foncière) qui ne sont pas en mesure de suivre le changement technique (révolution verte à une époque, produit de la biotechnologie plus récemment, avec en particulier les semences OGM). De telles situations ont été décrites en Inde depuis plusieurs décennies; elles marquent actuellement les configurations de tenure inversée en Argentine ou en Uruguay;

---

<sup>5</sup> On définit ici l'agriculture familiale par "*l'existence d'un lien central entre l'activité agricole et l'organisation familiale en termes de patrimoine, de moyens de production (en particulier le travail) et de prise de décision pour la gestion et l'allocation des ressources*" (Losch et Fréguin-Gresh, 2013: 3).

- d) les autorités coutumières, lorsque ces dernières se prévalent de leur maîtrise foncière (réinterprétée) pour céder des terres en FVI à de grands investisseurs (cas évoqués au Ghana et au Kenya par Cotula, 2011, et Anseeuw *et al.*, 2012; observations de terrain – sous clause de confidentialité – en Côte d'Ivoire). La littérature mobilisée ici (qui reste allusive) ou la confidentialité des observations ne permettent malheureusement pas d'intégrer pleinement ce type de situation dans l'analyse.

Ces cédants (du moins pour ce qui concerne les trois premiers profils) restent pour certains impliqués dans les activités productives agricoles en conservant en FVD une partie de leurs disponibilités foncières. D'autres deviennent des "rentiers" qui ne valorisent leurs disponibilités foncières qu'à travers la cession en FVI – ce qui ne signifie évidemment pas qu'ils sont toujours en mesure de vivre de leur seule rente.

La caractéristique partagée des **preneurs** est qu'ils disposent (à des degrés divers, mais en étant toujours privilégiés comparativement aux cédants) de capacités de financement (pour le paiement de la rente foncière, du travail manuel ou mécanisé, de l'irrigation, des intrants agro-chimiques), d'équipements (attelage, tracteur, matériel d'irrigation, moissonneuse-batteuse) ou de capacité de louer ce dernier, d'un accès aux marchés (souvent imparfaits) des intrants et des produits, de capital humain (expertise en matière de gestion technique, économique et financière; capacités organisationnelles) et de capital social (insertion dans les réseaux facilitant un accès aux marchés ou aux pouvoirs publics). La prise en FVI répond à une logique d'extension des superficies permettant de valoriser le capital fixe disponible et plus largement d'étendre les superficies exploitées, avec souvent la recherche plus spécifique de grandes superficies "compactables" (prise en FVI de parcelles jointives permettant de constituer de très grandes parcelles d'exploitation), irriguées ou irrigables, de bonnes qualités agro-pédologiques ou encore vierges de phytopathologies. Il peut s'agir d'acteurs enracinés dans la société locale, ou non (venant d'autres régions, d'autres pays), possédant ou non de la terre, exploitants individuels ou organisés en groupes, ou encore d'organisations (entreprises privées, sociétés coopératives). Certains se spécialisent dans la production agricole quand d'autres intègrent celle-ci dans un portefeuille d'activités plus large : activités en amont (fournitures d'intrants ou de prestations de services mécanisées) ou en aval (secteur de la mise en marché) de la production, transport, etc. On peut identifier trois grands types de preneurs dans la littérature<sup>6</sup> :

- a) des agriculteurs aisés (i.e., plus aisés que les cédants) s'inscrivant dans une agriculture familiale, y compris le cas échéant dans les secteurs issus de réformes agraires – il pourra alors ne pas y avoir de différence dans les dotations foncières entre cédants et preneurs. Certains de ces preneurs sont décrits dans la littérature comme des "petits entrepreneurs";
- b) des entrepreneurs<sup>7</sup> individuels moyens ou grands, issus de l'agriculture familiale ou non (ingénieurs, prestataires de services motorisés, commerçants), qui parfois ne possèdent pas de terre, mais disposent de l'expertise techno-économique, de l'équipement, d'une bonne insertion sur les marchés. Dans certains contextes, il peut s'agir de grands propriétaires fonciers qui recourraient à la cession en FVI par le passé, puis, l'agriculture devenant plus rentable, qui sont passés au FVD et ont ensuite élargi leur assise foncière par la prise en FVI (une telle dynamique est bien décrite dans la littérature indianiste);

---

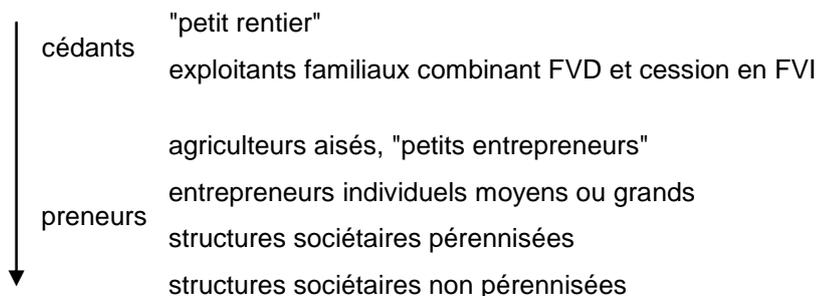
<sup>6</sup> On notera que dans ce type de configuration, un même preneur passe généralement des contrats avec plusieurs (voire un grand nombre de) bailleurs.

<sup>7</sup> Par entrepreneur, j'entends un acteur développant une activité de production tournée vers le marché dans la recherche d'un profit, mobilisant un capital d'exploitation (relativement) important (en propriété ou en prestations de service) et une main-d'œuvre rémunérée, doté de compétences en matière de gestion technique et économique, preneur d'initiative et de risque.

- c) des structures sociétaires pérennisées<sup>8</sup> : sociétés commerciales, coopératives, possédant des équipements mais pas systématiquement de la terre, ou non pérennisées, s'appuyant sur des investisseurs individuels ou des sociétés d'investissement, qui ne possèdent ni terre, ni capital d'exploitation. Cette dernière catégorie renvoie à des configurations de tenure inversée qui s'inscrivent dans la dynamique des "grandes acquisitions" foncières.

En définitive, on peut distinguer les acteurs des configurations de tenure inversée selon leur contrôle de différents types de capital<sup>9</sup> : capital physique (terre possédée, équipements), capital financier (dont accès au crédit), capital humain (capacités de gestion technique, économique, financière; capacités organisationnelles), capital social mobilisable pour la production agricole (nécessaire par exemple à l'insertion dans les filières : accès aux marchés foncier, des intrants, du crédit, des produits).

- Les disponibilités (au sens de possession/propriété) en capital physique sont de fait variables. Elles augmentent des cédants aux preneurs impliqués dans les configurations de tenure inversée, mais parmi ces derniers tous ne possèdent pas de terre (entrepreneurs individuels moyens ou grands, certaines structures sociétaires, fonds d'investissement), voire d'équipements de production (structures sociétaires non pérennisées).
- Le capital financier va croissant selon un gradient



- Le capital humain et le capital social jouent des rôles fondamentaux pour les producteurs pratiquant une agriculture particulièrement "technicisée" et les plus intégrés au marché, en particulier au marché à l'exportation : entrepreneurs agricoles, gérants de structures sociétaires, pérennisées ou non.

Pour comparer de façon systématique et cohérente les positions économiques relatives des cédants et des preneurs, il conviendrait dans l'idéal de disposer d'un index construit sur la base de l'ensemble des ressources de chacun des acteurs, tant matérielles (capital physique et financier) qu'immatérielles (capital humain et social), et de leurs niveaux de richesse (revenus – de diverses origines le cas échéant –, valeur du patrimoine). La production de tels indicateurs présente évidemment des difficultés majeures : données délicates à saisir lors d'enquêtes sur échantillon large (patrimoine, revenu), ou à appréhender sur la base d'indicateurs objectifs (certaines composantes du capital humain, capital social). *De facto*, la qualification du déséquilibre de la relation en faveur du preneur, dans la littérature qui traite de configurations de tenure inversée (en mobilisant ou non le concept de *reverse tenancy*), repose sur des indicateurs quantitatifs simples et partiels – superficies possédées et exploitées en premier lieu – et sur une appréciation qualitative des dotations en équipement (avec/sans) et en capital humain et social.

---

<sup>8</sup> L'usage de prête-noms permet le cas échéant de contourner les législations qui interdisent les pratiques contractuelles impliquant des structures étrangères; pour le Mexique, voir par exemple Carton de Grammont (1990).

<sup>9</sup> En s'inspirant de Sourisseau *et al.* (2012), mais en retenant des acceptions différentes pour certaines catégories de capital. Je fais référence ici aux différents types de capitaux mobilisables dans la production agricole.

## Configurations de tenure inversée : illustrations

Les situations de tenure inversée sont diverses, mais on peut identifier, sur la base des éléments qui viennent d'être présentés, quelques configurations type (les frontières entre ces configurations peuvent être délicates à tracer avec précision, et d'autres configurations pourraient évidemment être identifiées dans d'autres contextes empiriques). Ces configurations idéales-typiques seront mobilisées dans la suite du texte pour discuter de l'émergence de la tenure inversée, des contrats qui l'organisent et de ses effets en termes d'efficience et d'équité.

### a) Configuration "Tenure inversée modérée" au sein de l'agriculture familiale

Ce type de configuration a été décrit ou mentionné en Erythrée (Tikabo et Holden, 2003), au Lesotho (Lawry 1993), à Madagascar (Charmes, 1975, 1976; Dabat et Razafindraibe, 2008; Bellemare, 2009), en Côte d'Ivoire (Colin, 2012a), en Inde (Singh, 1989; Sharma et Drèze, 1996), au Mexique (Finkler, 1978; Colin, 2000, 2003b). Le différentiel de dotations entre les acteurs, en faveur du preneur, intervient parfois en termes de superficie possédée, mais beaucoup plus systématiquement au regard des équipements disponibles (attelage, parfois tracteur) et du capital humain. Sauf catégories d'acteurs spécifiques (personnes âgées ou femmes sans main-d'œuvre familiale masculine, émigrés), la cession en FVI est conjoncturelle plus que structurelle, et est combinée à l'exploitation directe par le cédant. La prise en FVI est, elle, plus structurelle. Certains des preneurs évoluent, comme cela a pu être décrit par Lénine pour la Russie de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, vers un profil de petit entrepreneur, mobilisant capital physique et financier (même si cela reste à une échelle modeste), employant de façon structurelle une main-d'œuvre rémunérée, produisant essentiellement pour le marché. La distinction avec le type suivant est alors floue.

### b) Configuration "Entrepreneurs (individuels) / rentiers"

Dans une telle configuration (comme dans celle présentée ensuite), le cédant n'a pas ou n'a plus d'activité productive agricole indépendante, il cède en FVI la totalité de la terre dont il dispose et vit de la rente foncière, combinée le plus souvent à d'autres sources de revenus : pension de retraite, travail agricole rémunéré, autre emploi salarié, petit commerce, etc<sup>10</sup>. Le preneur est un entrepreneur d'envergure variable, qui possède ou non de la terre, mais qui dispose d'équipement de culture (voire de transport) et de capital financier (éventuellement sous contrainte), humain et social. Cette configuration est particulièrement mentionnée dans certains contextes de réforme agraire, puis de décollectivisation de l'agriculture.

Au Mexique par exemple, le FVI est depuis longtemps (y compris avant sa légalisation en 1992) largement pratiqué sur les terres distribuées dans le cadre de la réforme agraire. Ces pratiques de FVI s'inscrivent dans une configuration de tenure inversée "petit entrepreneur / rentier" lorsque les *ejidatarios* qui basculent par choix ou par nécessité vers une logique de rente, cèdent en FVI à un entrepreneur agricole extérieur à l'*ejido* ou à un *ejidario*<sup>11</sup> ayant réussi à capitaliser. Un processus de différenciation socio-économique intra-*ejido* s'est en effet opéré au fil du temps, sur la base d'une

---

<sup>10</sup> Il serait possible d'identifier des configurations dans lesquelles les propriétaires cédant en FVI à des entrepreneurs (ou à des structures sociétaires, cf. section suivante) conservent une activité de production, mais le cas des cédants "rentiers" reste plus emblématique des configurations de tenure inversée à déséquilibre très prononcé entre cédants et preneurs.

<sup>11</sup> Les dotations foncières ont été réalisées à travers une institution agraire particulière, l'*ejido*, formée d'un groupe de paysans tributaires de terre, les *ejidatarios*. L'assise foncière de l'*ejido* est formée des parcelles individuelles des *ejidatarios* et d'un indivis collectif (zones boisées ou de pâture). Moins fréquemment, l'*ejido* pouvait également être totalement collectif, sans parcellisation individualisée. Dans des régions fertiles et irriguées, l'*ejido* collectif était vu comme le moyen de mettre en œuvre la Réforme agraire sans rompre l'efficience des entreprises agricoles expropriées (cas de créations d'*ejidos* dans les années 1930), ou de constituer *ex nihilo* de nouvelles unités performantes bénéficiant d'économies d'échelle dans l'usage des équipements agricoles, sur des périmètres irrigués créés par l'Etat (années 1970).

(relative et illégale) concentration des dotations ejidales parfois, sur la base d'acquisition d'équipement ou de cheptel, beaucoup plus souvent (Colin, 2000). Les pratiques de FVI peuvent être conjoncturelles lorsqu'un *ejidatario* cède à bail du fait de besoins monétaires urgents, d'une migration temporaire ou encore d'une indisponibilité provisoire d'équipement. Elles peuvent être aussi structurelles : cession par des *ejidatarios* "inactifs" (veuves ne disposant pas d'aides familiaux, *ejidatarios* âgés ou dont l'activité principale n'est pas l'agriculture), retrait d'une logique de production du fait d'une aversion au risque, cession par des *ejidatarios* potentiellement actifs mais manquant de moyens de production (crédit et équipement en particulier), cession en FVI par un *ejidatario* disposant des moyens qui lui permettraient de produire en FVD (culture de céréales, par exemple), mais qui trouve plus avantageux de céder en FVI à un tenancier pratiquant une culture spéculative hors de sa portée (absence de maîtrise technique, insuffisante capacité économique); le gain du cédant peut alors être supérieur à celui qu'il pourrait escompter en produisant en FVD (voir références in Colin, 2000).

L'individualisation de structures collectives de production est également propice à l'émergence de ce type de configuration. Ainsi en Algérie, l'individualisation de fait des EAC (exploitations agricoles collectives, issues des domaines agricoles socialistes (DAS) installés sur les anciennes terres coloniales) donne lieu à une dynamique conduisant certains attributaires à sortir complètement de l'agriculture en cédant leur dotation foncière en FVI à des attributaires restés actifs et disposant d'équipement, ou à des petits ou moyens entrepreneurs venus d'autres régions et attirés par la possibilité de pratiquer une production irriguée (en particulier maraîchère) sur ces terres de bonne qualité (Amichi *et al.*, 2011; Bouchaib *et al.*, 2011; investigation en cours). Une dynamique similaire a été décrite de longue date au Mexique, dans le cas des *ejidos* collectifs organisés sur des périmètres irrigués (Colin, 2000).

Certaines formes de tenure inversée en Argentine relèvent également de cette configuration. Les cédants sont des producteurs familiaux qui abandonnent l'activité après une décapitalisation induite par l'endettement, ou qui partent à la retraite sans repreneur, pour qui la cession en FVI est plus intéressante économiquement que le FVD, faute de pouvoir adopter les techniques de production à grande échelle qui se sont développées depuis les années 1990. Les preneurs, dans le cadre de cette configuration, sont des agriculteurs familiaux devenus entrepreneurs, des prestataires de services mécanisés ou encore de grands propriétaires qui par le passé cédaient à bail mais reviennent au FVD, intensifient et modernisent leur production, et étendent leurs activités par la prise en FVI (Gras, 2009; Grosso *et al.*, 2010; Guibert *et al.*, 2011).

Dans un tout autre contexte, en Côte d'Ivoire, le développement de la petite production d'ananas pour l'exportation en frais a été pour partie le fait de petits planteurs burkinabè, accédant à la terre par la location ou le métayage (contrats d'*abougnon*). Même si l'ensemble de cette production ne relève pas d'une configuration de tenure inversée, on retrouve ce type de configuration dans les rapports fonciers entre certains des tenanciers burkinabè planteurs d'ananas, devenus des "petits entrepreneurs" (cultivant d'une dizaine à quelques dizaines d'hectares), et certains des cédants (possédant peu de terre ou dépendants familiaux de propriétaires fonciers). Le différentiel entre ces catégories d'acteurs vient alors essentiellement de la capacité de mobilisation du travail (y compris le travail salarié), du savoir-faire technique et de capacités d'insertion dans les réseaux de commercialisation (Colin, 2012b).

### c) Configuration "Structures sociétaires / rentiers"

Les configurations "Structures sociétaires / rentiers" peuvent être illustrées par le cas roumain (Amblard et Colin, 2006, 2009)<sup>12</sup>. Avant 1989, sous le régime Ceausescu, la production agricole reposait sur les fermes d'Etat (créées après expropriation), les coopératives de production agricole (CAP) (créées par une collectivisation forcée<sup>13</sup>) et les exploitations individuelles privées (en zone de

---

<sup>12</sup> Voir également le cas de l'Ukraine décrit par Cochet et Merlet (2011).

<sup>13</sup> La terre restait formellement la propriété légale des propriétaires originels, mais sans que derniers aient de droit réel, puisqu'ils ne pouvaient ni décider de l'usage de la terre ni de la production qui en était issue. Les moyens de production autres que la terre étaient la propriété indivise de la coopérative.

montagne). Les fermes d'Etat et les coopératives étaient de très grandes unités de production mécanisées, fonctionnant avec une main-d'œuvre salariée, organisée en unités de travail très spécialisées. Après la chute du régime, les terres des coopératives ont été pour partie restituées à leurs anciens propriétaires ou à leurs héritiers, et pour partie redistribuées aux salariés des coopératives (les fermes d'Etat étant converties en sociétés commerciales, puis privatisées). Les bénéficiaires de la restitution/redistribution peuvent alors exploiter eux-mêmes leur terre, ou l'apporter à des "sociétés agricoles" (SA), correspondant à une structure juridique mise en place pour pallier la pulvérisation foncière induite par la restitution/redistribution, et qui ont hérité des moyens de production des CAP. Pour un grand nombre de bénéficiaires de la restitution/redistribution, trop âgés, sans compétences agricoles ou résidant en ville, l'adhésion à une SA est la solution pour obtenir un certain retour de la parcelle en propriété ou simplement pour ne pas la laisser inexploitée. Les terres des fermes d'Etat ont également été restituées à leurs anciens propriétaires, mais plus tardivement. Des sociétés commerciales se sont constituées sur la base du capital d'exploitation des anciennes fermes d'Etat et stations de mécanisation. Ces dynamiques organisationnelles créent des situations de tenure inversée à deux niveaux, où les cédants sont les bénéficiaires des restitutions/redistribution qui n'ont pour certains aucune activité productive agricole :

- Les SA n'ont pas de terre en propre mais exploitent les parcelles de leurs membres. Pour les cultures qui ne sont pas complètement mécanisées, la SA prend en charge les opérations culturales mécanisées tandis que membres de la SA réalisent les travaux manuels. Pour les cultures complètement mécanisées, la SA prend l'ensemble des décisions culturales et réalise tous les travaux; les propriétaires-membres reçoivent une rémunération définie par la société, qui conserve le reste de la production et gère sa destination. Ce type d'arrangement, prisé par les membres "passifs" des SA, relève d'un FVI intra-organisationnel (Amblard et Colin, 2006) qui correspond à une forme spécifique de tenure inversée.
- Les sociétés commerciales, ne disposant pas de terres en propriété, reposent sur le FVI. En sus des parcelles de leurs propriétaires-membres, certaines SA exploitent également en FVI des parcelles appartenant à des propriétaires non-membres. Ces situations renvoient à une configuration plus classique de tenure inversée (Amblard et Colin, 2009).

Cette configuration est également mentionnée de longue date au Mexique. Dans les années 1970-80, de grandes entreprises américaines productrices de maraîchage de plein champ (melon en particulier) ou de céréales (riz, sorgho) louent parfois des *ejidos* entiers dans le Sinaloa, et déplacent leurs activités au long de l'année entre le Sinaloa et d'autres Etats (Tabasco, Quintana Roo) pour ajuster au mieux les calendriers de production à la demande du marché nord-américain (Carton de Grammont, 1990).

Le cône sud-américain fournit d'autres illustrations de cette configuration, avec l'émergence de méga-entreprises qui possèdent peu d'actifs mais exploitent des milliers, des dizaines, voire des centaines de milliers d'hectares pris essentiellement en FVI auprès de propriétaires devenus rentiers (cf. *supra* § b), sur des sites de production souvent multi-localisés (voir les cas évoqués par Gras, 2009, Deininger *et al.*, 2011, Guibert *et al.*, 2011).

Le cône sud-américain – Argentine tout particulièrement – offre également des illustrations marquantes des configurations "Structures sociétaires non pérennisées / rentiers". Les preneurs sont ici les *pools de siembra* (pools de culture) qui ont émergé à partir de la fin des années 1990 dans le contexte de la nouvelle "révolution agricole" (utilisation de semences génétiquement modifiées, nouvelles techniques agricoles demandant des investissements lourds en équipements, intégration complète aux marchés internationaux) et de l'attractivité nouvelle de l'agriculture pour les investisseurs. Ces pools s'organisent autour d'une forte compétence agronomique et en gestion (i.e. bénéficient de fortes dotations en capital humain et en capital social), mais ne disposent ni de terre ni d'équipement. Ils drainent les capitaux de petits et moyens épargnants, souvent urbains, et de fonds d'investissements. Constitués sur une base temporaire (une année ou pour la durée d'un projet de culture), ils peuvent exploiter 1 000 à 50 000 hectares, avec comme cadre juridique courant la fiducie, l'achat de parts sur un projet d'investissement spécifique, liquidées en fin de projet, avec une délégation totale de la gestion par les investisseurs au fiduciaire (ingénieur agronome, expert en gestion agricole) (Grosso *et al.*, 2010; Guibert *et al.*, 2011).

## Les conditions d'émergence de la tenure inversée

Fournir des éléments d'interprétation à l'émergence de configurations de tenure inversée suppose d'envisager tant les facteurs qui incitent à la cession en FVI plutôt qu'à la production en FVD, que les facteurs qui rendent attractive la production à travers la prise en FVI. Quatre champs de facteurs interdépendants sont envisagés ici : (i) la décapitalisation des exploitations et les dynamiques organisationnelles dans lesquelles elles s'inscrivent, (ii) le changement technique, la financiarisation et la rentabilité de la production agricole, (iii) les caractéristiques des marchés (y compris des marchés fonciers); et (iv) les politiques publiques.

### Décapitalisation des exploitations et dynamiques organisationnelles

L'élément le plus immédiat intervenant dans la formation d'une offre dans le cadre de configurations de tenure inversée est la perte du capital d'exploitation individuel ou la disparition de modalités de possession et de gestion collective des équipements productifs. Cette décapitalisation peut avoir été induite par l'endettement d'exploitants familiaux, comme cela a été noté pour le Cône sud-américain. Elle peut aussi venir de dynamiques organisationnelles qui conduisent à la décollectivisation et à l'individualisation (de fait ou de droit) de droits d'exploitation, avec perte de l'accès à des équipements collectifs et incapacité de rééquipement. Le cas roumain évoqué montre bien la relation entre dynamiques organisationnelles (restitution, création des sociétés agricoles et commerciales) et cession en FVI aboutissant à une configuration de tenure inversée.

On trouvera ici une autre illustration des relations entre dynamiques organisationnelles, décapitalisation/individualisation et cession en FVI en tenure inversée.

Au Mexique, les *ejidos* du périmètre irrigué de Las Animas (Tamaulipas) sont créés dans les années 1970 sans individualisation des dotations foncières, avec une organisation du travail et une gestion des facteurs de production à l'échelle de l'ensemble de l'*ejido*. Ces *ejidos* bénéficient initialement de fortes aides gouvernementales : fourniture de l'infrastructure d'irrigation, crédits à taux bonifiés, encadrement agricole. Cette organisation collective s'est conclue par un échec, à mettre en relation avec (i) la désaffectation des *ejidatarios* : tant la technicité et la mécanisation à large échelle des systèmes de production, qu'une organisation imposée, reposant sur quelques élus et sous le contrôle de techniciens employés par les banques, réduisent la majorité des *ejidatarios* à une passivité démobilisante; (ii) des comportements opportunistes et des conflits internes; (iii) un manque de capacités de gestion technique et économique des *ejidatarios*, qui pour la plupart travaillaient avant la création des *ejidos* comme journaliers agricoles, ou exerçaient des "petits métiers" (maçons, boutiquiers, etc.); (iv) de mauvaises prestations de l'encadrement; (v) des conditions agro-écologiques défavorables, l'irrigation ne permettant pas de s'affranchir totalement d'une logique de culture pluviale dans le contexte agro-pédologique local. Le jeu de ces différents éléments s'est traduit par une succession de campagnes déficitaires, un endettement structurel des *ejidos* et une crise de l'organisation collective. Les banques décident d'arrêter de fournir des crédits, et le plus souvent la perte du crédit s'accompagne de la saisie des tracteurs au titre du remboursement des dettes. L'organisation sous forme collective était mise en œuvre à travers l'octroi des crédits d'équipement et de campagne et la gestion des équipements de culture mécanisée. Avec la disparition du crédit et la saisie des équipements disparaissent les instruments opérationnels facilitant l'exercice de la contrainte organisationnelle. Les *ejidatarios*, qui rejetaient le modèle collectif et réclamaient un droit individuel sur leur dotation, se considèrent alors libres d'individualiser les parcelles afin que chacun soit en mesure de développer ses propres stratégies productives et foncières. La disparition de l'organisation collective et l'individualisation des droits sur la terre marquent la fin du monolithisme organisationnel et ouvrent une possibilité de différenciation des pratiques tant productives que foncières. A l'époque de l'exploitation collective puis des secteurs, l'accès au crédit et au matériel d'exploitation ainsi que l'organisation de la production à l'échelle de l'ensemble de l'*ejido* permettaient une production en FVD. Les conditions pour l'émergence d'une offre de FVI apparaissent avec la perte du crédit, la saisie de l'équipement et l'individualisation des parcelles. Seuls sont alors en mesure de prendre en FVI ceux des *ejidatarios* qui ont été en mesure de recapitaliser (individuellement ou plus souvent en petits groupes) et des entrepreneurs agricoles extérieurs aux *ejidos* (cf supra Configurations de tenure inversée : illustrations, section b) (Colin *et al.*, 2003).

## Changement technique, financiarisation et rentabilité de la production agricole

Dans certaines situations, le niveau de contraintes imposé par les caractéristiques techno-économiques de certaines cultures exclut ou rend difficilement envisageable leur production en FVD par certains acteurs, définissant une "pression de sélection" (ou "*push factors*"). Cette pression s'exerce à travers (i) le niveau et le degré de monétarisation des coûts de production et des investissements, (ii) l'indivisibilité des équipements, (iii) le rôle joué par l'expertise technique et/ou commerciale ou les capacités organisationnelles, (iv) le risque et (v) l'intérêt économique qu'il peut y avoir à céder en FVI plutôt qu'à exploiter directement la terre possédée. Elle conduit à restreindre certaines productions, en FVD et/ou en prise en FVI, aux acteurs les mieux dotés (Colin, 2003b).

- Les coûts de production représentent une contrainte d'autant plus forte qu'ils sont élevés et monétarisés et que l'accès au crédit est contraint. Le changement technique que représente la révolution verte ou, plus récemment, la diffusion de nouveaux paquets techniques issus de la bio-ingénierie (OGM), en culture irriguée le cas échéant, rend le recours au marché incontournable pour l'achat des semences, des fertilisants, des produits phytosanitaires. Un besoin d'investissement élevé va évidemment dans le même sens : acquisition d'équipements de culture, mise en place de systèmes d'irrigation par pompage (Byres, 1981; Sharma et Drèze, 1996; Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1998; Wood, 1999; Singh, 2002; Gras, 2009).
- La divisibilité des intrants (semences, fertilisants, produits phytosanitaires) facilite – dès lors que leur acquisition peut être financée et leur usage maîtrisé – l'appropriation de nouvelles technologies et rend donc cette dernière indépendante de la taille de l'exploitation. L'indivisibilité des équipements (tracteurs, moissonneuses, pompes, etc.) crée par contre une contrainte dès lors que des dispositifs d'acquisition et de gestion collective de ces derniers sont défaillants (problème d'action collective, coûts de transaction élevés), ou que le marché des prestations de services, s'il existe (ce sera plus souvent le cas de réalisation de travaux cultureux motorisés, que de location de pompes, par exemple), est imparfait (Byres, 1981; Singh, 1989).
- Le besoin en capacités d'innovation, le degré de maîtrise nécessaire dans la conduite des itinéraires techniques (usage des intrants agro-chimiques en particulier) et dans le processus de commercialisation (insertion dans les filières, traçabilité, respect des normes), les besoins en capacités organisationnelles, varient considérablement selon les cultures et leur destination. Le niveau requis de capital humain et social est sans commune mesure entre les productions pour lesquelles les techniques relèvent de "connaissances communes" locales d'une part, les productions exigeantes en technicité mais restant du ressort d'une petite agriculture marchande (paquets techniques type révolution verte) d'autre part, ou des productions dont la commercialisation s'opère sous forte contrainte en matière de normes et d'insertion dans les réseaux (avec le cas-type des agro-exportations non traditionnelles) enfin.
- Le changement technique est potentiellement porteur de risque (même s'il tend généralement à réduire le risque de production *stricto sensu*, sous réserve d'une maîtrise technique) : risque d'endettement induit par les investissements nécessaires ou une forte augmentation des coûts de production, risque de marché – avec donc le risque de saisie des équipements, voire de la terre, en cas de mauvais résultat. L'aversion au risque peut exclure l'exploitation directe avec les cultures les plus rémunératrices, et conduire à la cession en FVI aux acteurs qui sont davantage en mesure d'introduire les nouvelles cultures ou les nouvelles techniques (Byres, 1981; Colin *et al.*, 2003; Gras, 2009).
- Pour des producteurs faisant face aux contraintes qui viennent d'être mentionnées, qui ne sont pas en mesure d'adopter les cultures les plus rémunératrices et qui disposent de terres de qualité (irriguées en particulier), il peut être plus avantageux en termes de revenu net à l'hectare et de prise de risque de céder en FVI à des exploitants qui adoptent ces cultures,

plutôt que de pratiquer en FVD des cultures moins rentables. D'autant qu'ils peuvent parfois combiner le revenu locatif avec un emploi chez le preneur comme manœuvre, tractoriste, etc. (Centro de Investigaciones Agrarias, 1958, 1970; Barbosa et Maturana, 1972; Byres, 1981; Durán Juárez et Bustin, 1983; Pearce, 1983; Carton de Grammont, 1990; Bustamente Alvarez, 1996; Colin *et al.*, 2003; Gras, 2009; Grosso *et al.*, 2010; Deininger *et al.*, 2011, citant Manciana, Trucco et Pineiro, 2009).

Dans l'*ejido* Miguel Hidalgo du périmètre irrigué de Las Animas, au nord du Mexique, caractérisé par des vertisols minces, même un *ejidatario* "actif" (non rentier) a tout intérêt à céder sa parcelle en FVI. En 1994, la location assure un revenu net garanti de 400 pesos par hectare, à comparer à une espérance de gain monétaire net du même ordre pour un cycle de soja-carthame (360 pesos); il peut de surcroît être employé par le preneur, ce qui lui assure un revenu additionnel. Cette cession est rendue possible par le fait que la production légumière des tenanciers-entrepreneurs ne souffre pas des conditions agro-écologiques locales, tout en restant hors de portée des *ejidatarios* pour des raisons financières et techno-économiques. Ainsi en 1994, un groupe d'*ejidatarios* performant se lance dans la production d'oignons pour l'exportation aux Etats-Unis, la récolte est bonne mais la tentative se traduit par un échec, du fait d'une absence de maîtrise des circuits de commercialisation (Colin *et al.*, 2003).

Le fait qu'une offre potentielle s'exprime sur le marché du FVI ne conduit pas forcément à l'émergence d'une configuration de tenure inversée. Cette dernière suppose la présence d'une catégorie d'acteurs relativement bien dotés en ressources productives et incités à étendre leur base foncière d'exploitation ("*pull factors*"), y compris par la prise en FVI. Outre une envergure économique permettant le financement de (nouvelles) techniques de production à coût élevé, et d'assumer la prise de risque, on peut mentionner :

- Des économies d'échelle induites par le changement technique et l'évolution des dispositifs de mise en marché. On considère généralement qu'il n'y a pas ou qu'il y a peu d'économies d'échelle en agriculture, voire qu'il y a des déséconomies d'échelle du fait des coûts de transaction liés à la recherche, au recrutement et à la supervision de la main-d'œuvre salariée (Binswanger et Rosenzweig, 1986; Hayami et Otsuka, 1993)<sup>14</sup>. Tant que la production reste essentiellement fondée sur le travail manuel ou mobilise des niveaux modestes de mécanisation, et requiert des compétences techno-économiques peu spécifiques, cet élément compense les économies d'échelles liées à l'indivisibilité des équipements et des ressources managériales. Les économies d'échelles peuvent par contre devenir structurantes avec une mécanisation plus poussée de la production (place plus importante du capital fixe : matériel de culture, d'irrigation) sans accès à un marché des prestations de service mécanisées. Cette mécanisation réduit par ailleurs les besoins en travail mais aussi, en le standardisant, en rend le contrôle plus aisé, réduisant les déséconomies d'échelle induites par un large recours à de la main-d'œuvre rémunérée. Une technicisation de la production et de la mise en marché assure également des retours sur l'expertise techno-économique croissants avec la taille de l'exploitation. L'imposition de standards de commercialisation (certification, labélisation, traçabilité), qui se traduit par des coûts de transaction fixes, conduit également à des économies d'échelle (Byres, 1981; Singh, 1989; Binswanger et Rosenzweig, 1986; Binswanger *et al.*, 1995; Deininger et Byerlee, 2012).
- La rentabilité de la production agricole, dans un contexte de tension structurelle sur les marchés des matières premières agricoles et des produits alimentaires de base, attire ces dernières années non seulement l'agro-business impliqué directement dans la production, mais également des acteurs financiers soucieux d'un retour sur investissement rapide et d'une diversification de leurs portefeuilles d'investissement.
- L'achat de terre, comme alternative à la prise en FVI, peut être exclu pour des raisons légales (cf. *infra*), ou par souci de ne pas immobiliser un capital important. Il peut aussi être exclu par les preneurs si ces derniers sont dans une logique d'exploitation minière de la ressource foncière.

---

<sup>14</sup> Le coût de supervision, induit par un manque d'incitation des salariés à l'effort, se trouve accru du fait de la nature spatiale de la production agricole et du caractère non standardisé des procès de production.

## Evolutions dans l'environnement de marché

L'environnement de marché contribue aussi à expliquer l'émergence de configurations de tenure inversée, en particulier le fait que des alternatives ne soient pas retenues (FVD plutôt que cession en FVI, achat plutôt que prise en FVI).

L'absence ou l'étroitesse du **marché à l'achat-vente** (du fait de contraintes légales, cf. *infra*, ou des prix trop élevés<sup>15</sup>) contraignent radicalement ou fortement l'option d'achat, alternativement à la prise en FVI (voir Singh, 1989, relativement à l'Inde, Gras, 2009, à l'Argentine). La configuration de tenure inversée suppose évidemment l'existence d'un **marché du FVI**. Ce dernier peut fonctionner de façon efficiente (comme en Argentine) ou être marqué par des imperfections qui bénéficient aux acteurs disposant d'une bonne insertion dans les réseaux (agriculture décollectivée dans les pays de l'ex bloc soviétique, Deininger *et al.*, 2011).

Le rôle joué par les défaillances ou imperfections des **marchés du crédit et de l'assurance** a déjà été largement noté. Les difficultés ou l'impossibilité d'accès au crédit (et à l'assurance) rendent difficile une production en FVD pour certains acteurs; d'autres au contraire bénéficient d'un avantage comparatif du fait de ces mêmes imperfections et drainent le financement productif. Ainsi en Argentine, où le *business model* des *pools de siembra* émerge lors de la crise financière qui accorde un avantage déterminant aux acteurs ayant accès à des financements externes (Deininger *et al.*, 2011).

Les imperfections ou la défaillance des **marchés des intrants, des produits et des prestations de service** (travaux agricoles mécanisés en particulier) contraignent également la production en FVD de certains acteurs, et accordent ici encore un avantage comparatif à d'autres, mieux insérés dans les réseaux. L'imperfection du marché des prestations de service peut par ailleurs orienter le comportement des producteurs disposant d'équipement en excès relativement à leur dotation foncière : l'ajustement peut se faire en prenant en FVI plutôt qu'en offrant leurs services sur ce marché (Singh, 1989).

Enfin, le **marché du travail** joue un rôle dans les dynamiques conduisant à des configurations de tenure inversée lorsqu'il crée des options de sortie de l'agriculture et facilite ainsi l'expression d'une offre sur le marché du FVI.

## Politiques publiques

Les politiques publiques jouent un rôle central dans l'émergence de configurations de tenure inversée:

- les politiques de recherche peuvent favoriser certains modèles techniques, orientant le procès productif dans une dynamique d'exclusion de certains acteurs;
- des réformes agraires redistribuant la terre mais non (ou insuffisamment) les moyens de production, puis des réorganisations foncières post-collectivistes conduisant à des restitutions foncières, alimentent des cessions "rentières" (voir les cas mexicain et algérien mentionnés *supra*);
- la dérégulation, le retrait des appuis publics (vulgarisation agricole, banques de développement, subvention des prix des intrants, protection douanière, etc.), l'ouverture commerciale et financière, des politiques fiscales attractives pour les investissements étrangers, favorisent l'émergence d'une offre de FVI par les acteurs les moins en mesure

---

<sup>15</sup> Le prix d'achat de la terre peut excéder la valeur capitalisée des gains attendus de la production si la terre peut être mobilisée comme garantie pour l'accès au crédit – un élément qui n'influera pas, par contre, sur la valeur de la rente locative (Binswanger et Rosenzweig, 1986).

d'affronter le nouvel environnement institutionnel et économique, et d'une demande émanant d'opérateurs économiques bénéficiant d'avantages comparatifs;

- un cadre légal qui prohibe l'achat de terre (Ukraine), impose des limites dans la superficie qui peut être possédée (Inde), ou encore facilite les pratiques de FVI (Argentine, Uruguay), stimule la demande sur le marché du FVI (pas exclusivement, mais y compris dans des configurations de tenure inversée). La prohibition des ventes peut s'accompagner de celle des cessions en FVI, en particulier dans le cas de terres distribuées dans le cadre de réformes agraires redistributives, mais l'expérience montre que la seconde est beaucoup plus facilement passée outre que la première (Mexique, jusqu'en 1992).

## Choix contractuel dans les configurations de tenure inversée

La question du choix contractuel est centrale en économie des contrats agraires. Contrairement à ce que l'on pourrait supposer, les pratiques contractuelles dans le cadre de configurations de tenure inversée ne se limitent pas à la location (première section). L'exploration des logiques contractuelles permettra de comprendre la place qui semble dominante de la location, mais également la pratique d'autres types de contrats agraires (seconde section).

### Quels contrats ?

Les configurations de tenure inversée s'organisent autour d'une diversité d'arrangements contractuels, location en premier lieu, mais également diverses formes de métayage, avec ou sans contribution du cédant à la production ou participation aux coûts de production (Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1999).

Selon l'acception générique usuelle dans la littérature sur les contrats agraires, le métayage est défini comme tout dispositif de coordination par lequel un tenancier accède à la terre à travers une rente proportionnelle à la production. Cette rente peut être versée en nature ou, après la commercialisation, en espèces. Le partage peut porter sur la valeur de la production sur pied ou nette des frais de récolte, mais aussi sur la valeur de la production nette d'une partie des coûts de production. En d'autres termes, il peut y avoir non seulement partage de la production, mais également partage de certains coûts. On distinguera ici les contrats de métayage que l'on qualifiera de "purs rapports fonciers", des contrats correspondant à la mise en commun de facteurs<sup>16</sup>.

Dans un premier type de contrat de métayage, le cédant peut être qualifié de "rentier", au sens où il n'apporte que la terre, reste passif pendant le procès de production, n'intervient pas dans la prise de décision. La valeur de la rente peut être établie sur la base de la valeur brute de la production (avec éventuellement une déduction, avant le partage, des frais de récolte et de transport), ou, dans des versions "partage *ex post* des coûts", après déduction par le preneur d'une partie des coûts de production qu'il a engagés<sup>17</sup>;

---

<sup>16</sup> Je ne traiterai pas ici des contrats de métayage correspondant à un rapport de travail (lorsque le métayer n'apporte que son travail, sans responsabilité de gestion ni pouvoir de décision, en étant rémunéré par une fraction du produit), non mentionnés dans les configurations de tenure inversée, du fait précisément de l'inversion du rapport usuel métayer/cédant, y compris en termes de relations de patronage (cette inversion est bien décrite par Finkler (1978) au Mexique, Charmes (1975) à Madagascar et Colin (2012b) en Côte d'Ivoire, le métayer devenant le "patron" et le cédant, le "client").

<sup>17</sup> Le fait qu'il y ait ou non déduction *ex post* d'une partie des charges par le preneur influe évidemment directement sur le risque encouru par les acteurs, mais ne change pas la position de "rentier" du cédant. On notera que dans la littérature, la gestion des coûts est rarement décrite : on ignore souvent si ces derniers sont

Au Mexique (observations dans les Etats du Tamaulipas et de Tlaxcala), des contrats *al tercio* ou *al cuarto* organisent les relations entre des cédants rentiers et des groupes d'*ejidatarios* ou des petits entrepreneurs agricoles, pour la production de céréales et d'oléagineux. Le cédant reçoit le tiers ou le quart de la valeur de la récolte, une fois déduits les coûts de récolte et de transport. Comme dans le cas d'une location, il n'a aucun droit de regard sur les pratiques techniques du tenancier – au demeurant, ce dernier dispose généralement d'une expertise technique bien supérieure à celle du bailleur. Moins fréquent, le contrat au pourcentage du résultat net prévoit le partage de la valeur de la production après déduction de l'ensemble des coûts, y compris les coûts de production (outre les coûts de récolte et de transport). Le pourcentage du produit net perçu par le propriétaire est variable : de 25 à 30% usuellement. Le preneur préfinance et prend en charge l'ensemble du procès productif (Colin, 2003b).

En Erythrée, dans les contrats *girat-meseles* (au tiers) et *girat-rihae* (au quart), le preneur prend en charge l'ensemble du procès de production et le cédant n'apporte que la terre (Tikabo et Holden, 2003).

En Côte d'Ivoire, le planteur ("petit entrepreneur") prenant en métayage (*abougnon*) pour la culture de l'ananas prend en charge tout le procès de production; le propriétaire foncier apporte uniquement la terre et perçoit une rente correspondant à la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production (labour au tracteur, transport des rejets, herbicide, engrais, carbure de calcium) (Colin, 2012b).

Dans le second type de contrat, le métayage peut être vu comme une association – entre partenaires qui ne sont pas dans un rapport socioéconomique équilibré, dès lors qu'il s'agit d'une configuration de tenure inversée. Le cédant est impliqué dans le procès de production avant la récolte : fourniture de semences, de travail manuel, attelé ou motorisé, d'intrants agro-chimiques, etc. Cédant et tenancier sont associés dans le procès de production selon une logique de mise en commun des ressources (*resource pooling*) (Colin, 2003b).

Au Mexique, Finkler (1978) décrit dans l'Etat d'Hidalgo des arrangements contractuels faisant intervenir cinq facteurs : la terre, les semences, l'eau d'irrigation, le travail manuel et le travail mécanisé (tracteur ou attelage). Celui des partenaires qui apporte l'eau a droit au quart de la récolte; le reste est partagé selon les apports de l'un et de l'autre.

Rares sont les publications qui explicitent les termes des rapports contractuels, et les éléments quantitatifs manquent qui permettraient de mettre en rapport de façon étayée les configurations contractuelles et le type de contrats pratiqués.

Le métayage est mentionné dans certaines configurations "Entrepreneur / rentier" et "Structures sociétaires / rentiers", mais alors sous la forme de pure rente foncière, le cédant ne contribuant pas à la production<sup>18</sup>. Les pratiques contractuelles dans les configurations de "tenure inversée modérée" au sein de l'agriculture familiale s'organisent davantage sur la base de contrats de métayage du type "association" – mais n'ignorent pas pour autant la location ou le métayage comme pure rente foncière.

La location domine nettement dans les configurations du type "Entrepreneur / rentier" et "Structures sociétaires / rentiers". Lorsque la littérature mentionne la durée des contrats de location, celle-ci varie usuellement de une à cinq années, avec un paiement *ex ante* dans la plupart des cas. Il arrive cependant que cette durée soit de plusieurs décennies, pour la réalisation de plantations pérennes (palmier à huile, hévéa).

---

préfinancés par l'un des acteurs et récupérés avant le partage du résultat, ou s'ils sont pris en charge simultanément par les deux acteurs.

<sup>18</sup> Pour ce dernier type de configuration contractuelle, j'ai trouvé de simples allusions au métayage dans la littérature mobilisée ici traitant du cône sud-américain, mais non des descriptions (Gras, 2009; Deininger *et al.*, 2011; Guibert *et al.*, 2011).

**Tableau 1. Configurations contractuelles de tenure inversée et types de contrats**

Type de configuration contractuelle	Tenure inversée modérée	Type de rapport contractuel		
		Location	Métayage comme rapport foncier	Métayage comme association
		+	++	+++
	Entrepreneur/rentier	++++	++	-
	Structure sociétaire/rentier	+++++	+	-

Toutes les situations empiriques ne se laissent pas saisir à travers les catégories simples qui viennent d'être présentées.

Ainsi dans des situations étudiées en Transylvanie, deux types de contrats sont utilisés par les structures sociétaires dans leurs rapports aux petits cédants (hors rapports contractuels intra-organisationnels, cf *supra*) : la location et des "contrats-intervalle" correspondant au paiement d'un loyer compris entre deux quantités fixes de produits agricoles, par exemple "entre 200 et 500 kg de blé/ha", le loyer versé aux propriétaires étant calculé "en fonction de la production réalisée" mais sans précision quant aux modalités de ce calcul; je reviendrai sur ce type de contrat (Amblard et Colin, 2009).

En Côte d'Ivoire, le contrat Planter-Partager (P&P) qui met parfois en rapport des cédants villageois et des membres de l'élite urbaine pour la réalisation de plantations d'hévéa renvoie, dans certaines de ses variantes, à un rapport de FVI. Les contrats de P&P sont fondés sur un principe général commun : le propriétaire foncier fournit la terre à un exploitant qui réalise une plantation pérenne et l'entretient jusqu'à l'entrée en production (de trois à sept ans selon les cultures). Au moment de l'entrée en production, un partage est réalisé. Trois types de contrats peuvent être distingués, au regard de l'objet du partage. (i) Le premier correspond à un partage de la plantation et de la terre : à l'entrée en production, l'exploitant qui a réalisé la plantation conserve une partie de cette dernière et la terre qui la porte. (ii) Le second correspond à un droit sur la plantation, mais non sur la terre : la plantation est partagée entre l'exploitant et le propriétaire foncier, mais le cédant conserve son droit de propriété sur l'ensemble de la terre. (iii) Dans le troisième type de contrat, qui nous intéresse ici, il n'y a pas de partage de la plantation (et *a fortiori* de la terre), mais un partage de la récolte. A partir de l'entrée en production, le preneur qui a réalisé la plantation l'exploite en versant au cédant une partie de la production. Dans ce cas, la terre reste la propriété du cédant. La convergence avec le métayage est forte, la différence avec un métayage classique venant du fait que le preneur produit lui-même le capital végétal, i.e. la plantation, qu'il exploite ensuite en reversant une partie de la production au propriétaire de la terre (Colin et Ruf, 2011).

## Logiques contractuelles : des théories des contrats agraires questionnées

Les théories des contrats agraires postulent généralement les conditions de coordination suivantes : (i) des grands propriétaires fonciers (plus riches et donc qui seraient moins averses au risque que les tenanciers) cèdent à bail à des producteurs sans terres ou minifundistes; (ii) ces derniers, averses au risque, ont pour alternative le salariat agricole; (iii) le cédant détermine les types et termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir au tenancier le niveau de revenu que ce dernier pourrait obtenir par ailleurs, s'il ne s'engageait pas dans le contrat (utilité de réserve); (iv) le système de production agricole repose essentiellement sur les facteurs terre et travail; (v) la relation contractuelle, dans le cas du métayage, est interprétée comme un rapport salarial implicite (Colin, 2003a). Dans ce cadre, la relation cédant-preneur est conceptualisée comme une relation d'agence<sup>19</sup> et le modèle dominant

<sup>19</sup> Cette relation peut être ainsi caractérisée : (i) l'agent (tenancier) maximise son utilité en jouant sur l'effort consenti; le principal (propriétaire) maximise son utilité en manipulant les termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir à l'agent le niveau d'utilité que ce dernier estime pouvoir obtenir par ailleurs, s'il ne s'engage pas dans le contrat; (ii) l'intérêt du principal et celui de l'agent différent; (iii) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal; (iv) il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires, les actions de l'agent étant difficilement ou non observables par le principal; (v) l'action de l'agent ne détermine que partiellement le résultat final; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat provient de l'agent ou d'autres facteurs (climat, etc.); (vi) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif. Sous ces conditions, l'agent risque de se

explique les choix contractuels comme résultant d'un arbitrage entre risque et incitation : la location fournit une incitation parfaite puisque le tenancier bénéficie de la totalité de son produit marginal, mais ne contribue pas au partage du risque; le contrat de travail salarié transfère tout le risque sur le propriétaire mais ne motive pas le manœuvre; le métayage réalise un compromis (Stiglitz, 1974; Otsuka *et al.*, 1992)<sup>20</sup>.

Les situations de tenure inversée s'accommodent mal de cette perspective : (i) le différentiel de dotation foncière, et plus largement de richesse, intervient en faveur des tenanciers; (ii) l'attitude face au risque, également inversée, tend à opposer des tenanciers "*risk taker*" et des propriétaires "*risk averse*"; (iii) le tenancier ne peut pas être vu comme un manœuvre potentiel; (iv) ce sont les tenanciers qui sont en mesure d'imposer les types et les termes des contrats; (v) avec des itinéraires techniques mécanisés, le contrôle du travail et donc la question des incitations relativement à l'investissement en travail perdent de leur pertinence; par contre, la capacité de gestion techno-économique et la disponibilité en facteurs de production deviennent déterminantes. Dans les configurations de tenure inversée avec des contrats de métayage, l'interprétation de la relation de métayage comme une relation entre d'une part, un propriétaire foncier-principal mieux doté en terres, en capital et en moyens de production que le tenancier et davantage "*risk taker*", et d'autre part, un tenancier-agent sous contraintes de terre et de moindre aisance économique, "*risk averse*" et ne voulant ou ne pouvant pas s'engager dans une location, paraît intenable (Roumasset, 2002; Colin, 2003b; Bellemare, 2009).

Les éléments forts qui ressortent de la littérature traitant du choix contractuel dans les configurations de tenure inversée sont les suivants (Finkler, 1978; Singh, 1989; Lawry, 1993; Lastarria-Cornhiel et Melmed-Sanjak, 1999; Bouquet et Colin, 2003; Colin, 2003b, 2012; Colin *et al.*, 2003; Tikabo et Holden, 2003).

Les **preneurs** manifestent une préférence marquée pour la location, qui permet un contrôle total du retour sur leur investissement et leur expertise techno-économique, tout en évitant toute ingérence du cédant dans le procès de production. Dans une configuration de tenure inversée, leur envergure économique leur permet généralement le paiement d'une rente fixe avant la campagne agricole (un élément fort dans les situations, fréquentes, où la location est réglée *ex ante*) et leur donne une double capacité de prise et de gestion du risque.

On trouve cependant mention, on l'a vu, de contrats de métayage où le preneur, bien que plus aisé que le cédant, est sous contrainte de trésorerie : métayage du type "rente foncière" dans des configurations de tenure inversée "modérée" et "petit entrepreneur / rentier", ou métayage du type "association" dans des configurations de tenure inversée "modérée" (avec des cédants qui restent actifs dans la production agricole). L'avantage du métayage est ici immédiat, puisque la rente est versée *ex post* et qu'un contrat du type "association" implique une certaine contribution du cédant. Un contrat de métayage avec partage du résultat net permet également de reporter sur le cédant une

---

comporter de façon opportuniste en réduisant son effort au travail. Le problème d'agence pose donc directement celui des incitations économiques : le contrat liant principal et agent doit rendre le revenu de ce dernier dépendant d'une façon ou d'une autre de son effort.

<sup>20</sup> Un type d'analyses alternatives, relevant généralement d'approches par les coûts de transaction, retient le postulat d'acteurs neutres vis-à-vis du risque. Ces analyses mettent l'accent sur l'imperfection ou l'inexistence des marchés autres que le marché de la terre : marchés du travail non qualifié, de la gestion courante de l'exploitation, de l'expertise techno-économique, des prestations de service, du crédit. Les modèles conservent le postulat d'un rôle central joué par l'aléa moral, qu'ils ne limitent cependant pas au risque de comportement opportuniste du tenancier vis-à-vis de son investissement en travail. L'aléa moral peut venir d'autres types d'opportunisme du tenancier (dégradation de la ressource foncière, effort insuffisant dans la supervision du travail familial ou salarié, fraude lors du partage de la production, etc.). Il peut également venir du propriétaire, lorsque ce dernier contribue au procès de production en apportant son expertise techno-économique ou du capital (modèles de "*resource pooling*", qualifiés ici d'"association") – on sort alors de la configuration standard. Le choix entre les arrangements contractuels est expliqué par le poids relatif de ces risques d'agence, et des coûts de transaction induits, selon les contrats et les situations : types de sols, types de culture, types d'acteurs (propriétaires absentéistes, ...), etc. (voir références in Colin, 2003a).

partie du risque encourus sur les débours monétaires. L'argument ici ne relève pas de l'aversion au risque des acteurs, mais de la capacité des uns (les preneurs) à imposer aux autres (les cédants) un type d'arrangement qui optimise leur espérance de gain, dans un contexte marqué par certains risques agro-écologiques ou de marchés (voir par exemple Colin *et al.*, 2003). Un contrat de métayage peut également permettre au preneur de surmonter des imperfections de marché (marché du travail en particulier, lorsque le cédant est employé par le preneur).

Les **cédants** manifestent une préférence pour la location, soit parce qu'ils sont dans une logique de rente sans aucune implication dans l'exécution du contrat, soit parce qu'actifs, ils cherchent à surmonter une contrainte de trésorerie (le cédant loue la superficie correspondant à la somme dont il a besoin et conserve le reste de ses parcelles en FVD). Dans ce dernier cas, ils peuvent également privilégier un contrat de métayage du type "association", qui permet de réduire les débours monétaires sur la parcelle concernée et de surmonter des imperfections de marché (accès aux intrants ou au marché du produit en particulier). Pour que ces préférences des cédants puissent s'exprimer, il faut qu'elles convergent avec celles des tenanciers, ou que la pression sur la terre soit telle qu'elle autorise les premiers à faire valoir leur intérêt dans la négociation avec les seconds.

En définitive, le fait que des contrats de métayage soient parfois pratiqués dans des configurations de tenure inversée, plutôt que la location, ne renvoie pas fondamentalement à la gestion de problèmes d'agence, mais aux dotations en facteurs (le fait que le tenancier soit plus aisé que le bailleur n'exclut pas qu'il soit sous contrainte de trésorerie) ou à des imperfections de marchés (coûts de transaction non stratégiques).

La rencontre des cédants et des preneurs peut conduire à un appariement (*matching*) lorsqu'il y a convergence dans les contrats recherchés par les deux acteurs.

L'analyse des pratiques contractuelles au Mexique dans les configurations de tenure inversée fait apparaître une convergence forte sur la location pour les configurations impliquant des cédants "rentiers" : des cédants sortent structurellement ou conjoncturellement d'une logique de production et recherchent un revenu monétaire immédiat, du fait de besoins urgents et/ou par aversion au risque; des preneurs capitalisés ayant les moyens de payer une rente *ex ante* et de financer l'ensemble des coûts de production cherchent à optimiser le retour sur leur investissement et sur leur expertise en contrôlant la totalité du produit. Une convergence sur le métayage du type "association" peut également apparaître dans des situations de "tenure inversée modérée" dans lesquelles le cédant conserve une activité de production – un tel contrat permet aux acteurs de faire jouer une complémentarité entre les facteurs dont ils disposent. Le preneur étranger à la localité, par exemple, peut alors rechercher, outre la terre, l'apport en travail du cédant et sa capacité de gestion au quotidien de la parcelle; le cédant peut rechercher, outre la capacité de financement des intrants du preneur, sa meilleure insertion dans les réseaux, dans des contextes de marchés imparfaits des intrants (semences tout particulièrement) et du produit (Colin, 2003b).

Cette convergence est également notée par Tikabo et Holden (2003) en Erythrée : cédants pauvres et preneurs riches se retrouvent sur des contrats de location, cédants "moins pauvres" et preneurs "moins aisés" se retrouvent sur des contrats de métayage avec partage des coûts.

Cette logique d'appariement renvoyant à des intérêts convergents n'est évidemment pas toujours vérifiée.

Ainsi, dans le cas des configurations de tenure inversée en Roumanie (hors FVI intra-organisationnel), les structures qui prennent en FVI (sociétés agricoles ou sociétés commerciales) imposent le type de contrat (cf. *infra*). Afin de gérer les risques agro-écologiques, elles intègrent des clauses de calamité dans les contrats de location; la mise en œuvre de ces clauses suppose toutefois que l'état de catastrophe naturelle soit déclaré par le gouvernement. L'utilisation du "contrat-intervalle" (précédemment présenté) permet aux sociétés de gérer à leur convenance le risque agro-écologique, mais également de partager le risque de marché avec les cédants. Une fois la campagne terminée, elles déterminent, sur la base des résultats, le niveau de rente à accorder par hectare. Elles s'entendent entre elles, si plusieurs sociétés interviennent dans un même bassin de production, pour éviter une trop grande variabilité des rentes – il y a en effet collusion plus que concurrence entre les sociétés. L'utilisation d'un contrat de métayage serait une option alternative pour gérer le risque, mais l'avantage du contrat-intervalle tient dans la limite supérieure que ces derniers posent dans la détermination du niveau de la rente – la borne inférieure de l'intervalle étant suffisamment faible (200 à 250 kg de blé par

hectare) pour être jugée supportable par les gestionnaires des sociétés, même en cas de mauvaise campagne (Amblard et Colin, 2009).

## Tenure inversée, efficience et équité

En l'absence d'économies d'échelle, l'efficience dans l'allocation des facteurs devrait être indépendante de la dimension des exploitations. La nécessité de superviser le travail (du fait de la nature spatiale de la production agricole et du caractère non standardisé des procès de production) accorde toutefois un avantage aux exploitations familiales, comparativement à des exploitations fondées sur l'emploi structurel de main-d'œuvre salariée, peu incitée à fournir un effort maximal et qu'il faut superviser (*monitoring transaction costs*). Parallèlement, le recours à la main-d'œuvre familiale évite les coûts liés à la recherche et au recrutement des salariés (*search transaction costs*). Cette supériorité reconnue à l'exploitation familiale, qualifiée de "relation inverse entre la dimension de l'exploitation et la productivité", concilie efficience et équité. Dans l'idéal, cette situation devrait en effet conduire à une allocation optimale des dotations foncières à travers le jeu du marché à l'achat-vente et le transfert de la ressource foncière des grandes exploitations vers les exploitations familiales, plus efficaces et donc en mesure de payer un prix plus élevé pour l'accès à la terre. Toutefois, ces conséquences positives attendues du marché à l'achat-vente peuvent ne pas être vérifiées dans des contextes où la relation inverse ne joue pas (en particulier du fait des conditions de mise en marché), ou d'imperfections sur certains marchés, en particulier du crédit et de l'assurance. En d'autres termes, il est reconnu que dans le "monde réel", le marché de l'achat-vente ne constitue pas forcément le dispositif le plus approprié pour permettre un transfert à la fois efficace et équitable de la terre des grandes vers les petites exploitations. Ce constat s'impose *a fortiori* si le marché foncier est fortement contraint par la régulation légale ou des normes sociales, ou si la propriété foncière est vue comme un dispositif d'assurance, comme source de prestige ou dans une logique de transmission patrimoniale. Tant ce constat que l'invalidation empirique de l'hypothèse d'une incidence forte de l'inefficience du métayage (du fait que le tenancier ne récupère qu'une fraction du produit marginal) conduisent à une réhabilitation du marché du FVI comme dispositif permettant, plus facilement que le marché à l'achat-vente, le transfert efficace et équitable de la ressource foncière en facilitant un dimensionnement optimal des exploitations (Deininger et Feder, 2001).

On peut toutefois s'interroger sur cette lecture dans le cas des configurations de tenure inversée – un type de configuration que les analyses valorisant fortement le marché du FVI dans une perspective de développement n'évoquent pas.

## La question de l'efficience

Dans les configurations de tenure inversée, les tenanciers disposent de plus de capital physique, financier, humain et social que les cédants. Il n'est pas étonnant que le constat qui se dégage du parcours de la littérature soit celui d'un transfert de la ressource foncière vers les acteurs qui en font l'usage le plus productif. Dans les situations marquées par un changement technique important et par l'évolution des dispositifs de mise en marché, l'apparition d'économies d'échelle ne peut que renforcer ce constat (Colin, 2000; Crookes et Lyne, 2003; Tikabo et Holden, 2003; Colin *et al.*, 2003; Amblard et Colin, 2009; Gras, 2009; Grosso *et al.*, 2010; Guibert *et al.*, 2011; Colin, 2012b; Deininger *et al.*, 2011).

Cochet et Merlet (2011) notent toutefois, dans le cas de l'Ukraine, que les résultats des très grandes exploitations restent discutables en termes d'efficacité technique et économique. La productivité du travail est certes plus élevée, mais la valeur ajoutée nette par hectare reste relativement faible du fait du caractère extensif de la production, malgré des conditions très favorables (parcellaires compactés, terres fertiles).

Plus fondamentalement, l'appréciation d'un avantage comparatif des grandes exploitations prenant en FVI, comparativement à l'exploitation en FVD par les cédants, renvoie à la question posée par la "vieille" économie institutionnelle (*Old Institutional Economics*, OIE) : "efficience par rapport à quoi,

pour qui ?" (Colin, 1990). L'OIE nous rappelle que les marchés se structurent et fonctionnent (i.e. déterminent les coûts et les gains considérés comme variables exogènes dans les analyses d'efficacité) sur la base d'une distribution donnée des droits et des ressources : "(...) *efficiency, however defined, is dependent upon the institutional structure that gives meaning to costs and benefits, and that determines the incidence of those costs and benefits*" (Bromley, 1989:32). En d'autres termes, la situation de référence pour toute analyse visant à évaluer l'efficacité de l'allocation des facteurs suppose une distribution donnée des ressources; retenir cette distribution traduit un jugement de valeur en faveur du statut quo.

Un autre élément qui serait à prendre en compte dans la discussion de l'efficacité des pratiques de FVI dans le cadre de configurations de tenure inversée, mais qui est peu traité dans la littérature mobilisée ici, est celui des conséquences environnementales du développement de configurations de tenure inversée. Dès lors que le FVI établit un accès à la terre non pérennisé et de court terme (il en va autrement pour des contrats à long terme), le risque d'un usage minier par les preneurs ne peut pas être exclu. Ce risque n'est évidemment pas spécifique à ce type de configuration, mais il intervient alors à une toute autre échelle que dans le cas de pratiques de FVI au sein de l'agriculture familiale ou de subsistance<sup>21</sup>.

Ce type de situation a été bien décrit par exemple au Mexique avec les productions de coton et de melon dans le Michoacán (Durán Juárez et Bustin, 1983; Bustamente Alvarez, 1996), qui appauvrissent le sol et induisent des pressions parasitaires fortes (insectes, maladies cryptogamiques), surtout en monoculture. La dégradation des conditions de production conduit les entrepreneurs à rechercher des terres exemptes de contraintes phyto-sanitaires, pour les quitter lorsque les coûts des traitements augmentent trop. Dans l'Etat de Tlaxcala, un constat similaire est tiré par Bouquet et Colin (2003) relativement à la production de pomme de terre (avec dans ce cas le problème posé par les nématodes).

## La question de l'équité

La question de l'équité demande à être abordée à deux niveaux : celui des relations bilatérales entre cédants et preneurs impliqués dans les contrats, et celui de l'impact du développement du FVI dans le cadre de la tenure inversée pour des tiers (et en particulier les petits tenanciers : agriculteurs familiaux ou petits entrepreneurs à la recherche de terre).

Le développement de rapports contractuels dans le cadre de configurations de tenure inversée peut aller dans le sens de l'intérêt des propriétaires cédants, au regard de leurs dotations en ressources et de leur rapport à la production agricole. Il peut s'agir de la seule option pour valoriser leurs disponibilités foncières sans les aliéner définitivement (cas de cédants ne disposant pas des moyens de produire), ou encore d'une option permettant, lorsque le niveau de la rente est satisfaisant (lorsque les preneurs ne sont pas en situation monopsonique), d'accéder à un revenu sûr et supérieur à celui qu'ils pourraient atteindre en FVD. Les cédants (ou plus largement les membres de leurs communautés) peuvent parfois également trouver un emploi auprès des preneurs, ce qui assure une source de revenu additionnel et freine alors l'exode rural (Bustamente Alvarez, 1996; Colin *et al.*, 2003; Crookes et Lyne, 2003; Gras, 2009; Deininger *et al.*, 2011, relativement à l'Argentine; Anseeuw *et al.*, 2012).

Ces constats positifs sont cependant établis sur la base des champs d'opportunités qui s'offrent aux cédants. Ils peuvent donc être questionnés si l'on refuse de considérer ces champs comme "donnés" (Samuels, 1997) – en particulier si l'on pose qu'ils résultent pour une bonne part de politiques publiques passées, et/ou qu'ils pourraient être modifiés radicalement par d'autres politiques publiques. Par ailleurs, un marché du FVI non concurrentiel peut permettre aux preneurs d'imposer des niveaux

---

<sup>21</sup> Les risques écologiques induits par les grandes acquisitions foncières sont souvent soulignés – déforestation et réduction de la biodiversité en particulier (Deininger *et al.*, 2011; Anseeuw *et al.*, 2012). Dans le cas des configurations de tenure inversée, qui se développent généralement sur des terres déjà en usage agricole, certains de ces risques sont moins prégnants.

de rente ou des types/termes de contrats léonins ou quasi-léonins (Amblard et Colin, 2009; Cochet *et al.* 2010; Cochet et Merlet, 2011; Deininger *et al.*, 2011, relativement à l'Europe de l'Est).

Cochet et Merlet (2011), dans le cas de l'Ukraine, expliquent la rentabilité financière des grandes entreprises par les modalités de répartition de la valeur ajoutée : bas niveau des loyers et des salaires. Selon Deininger *et al.* (2011), le niveau de la rente locative en Ukraine s'établit à 20\$/ha, contre 320\$/ha en Argentine pour des terres de qualité similaire, du fait de la structure monopsonique du marché du FVI.

Dans la situation roumaine déjà mentionnée (Amblard et Colin, 2009), les sociétés qui prennent en FVI sont à la fois en mesure d'imposer les types et termes des contrats – du fait de leur position de monopsonne ou de la collusion avec les concurrents – et de ne pas respecter ces derniers – dans un contexte marqué par une défaillance du système judiciaire et par une incapacité d'action collective des cédants (souvent urbains et âgés). Les contrats sont des contrats de location ou des contrats-intervalle. Dans le premier cas, il arrive que les sociétés réajustent unilatéralement le loyer à la baisse (en prétextant une mauvaise campagne ou des dépenses imprévues), voire ne versent pas de loyer du tout lorsqu'elles n'ont pas été en mesure de cultiver la parcelle. Dans le cas des contrats-intervalle, on ne peut pas parler de non-respect des termes contractuels, puisque ces derniers sont radicalement incomplets.

L'incidence négative majeure du développement de configurations de tenure inversée pourrait toucher des tiers, à travers ce que Byres (1981) dénomme, dans le contexte indien, "*tenant-switching*" : la substitution de tenanciers aisés aux tenanciers pauvres. Le passage des pratiques de FVI "de subsistance" à des pratiques de FVI entrepreneuriales exerce une pression d'exclusion sur les tenanciers les plus pauvres (producteurs sans terre, petits propriétaires). Ces derniers se trouvent incapables de supporter la concurrence des tenanciers aisés, qui se traduit par une hausse des loyers ou une préférence des cédants pour des preneurs dotés de capacités de production plus importantes, dans le cas de cédants recherchant des contrats de métayage de type "association" (Ray, 1978; Singh, 1989; Parthasarty, 1991; Sharma et Drèze, 1996; Grosso *et al.*, 2010). Dans les termes d'un agriculteur familial argentin enquêté par Gras (2009: 357) :

*"The truth is that it is difficult to find land to rent at a reasonable price. There is fierce competition here; in the past few years, sowing-pools and corporations have been paying prices that small farmers cannot afford to pay if they want to remain in business. (...) If I were to rent at those prices, I'm out (...) many proprietors prefer to lease their land to them and not to us, their neighbours".*

Un autre type d'effet sur les tiers, à travers le marché local du travail, ne peut être positif que si le système de production mis en place est porteur de davantage d'opportunités d'emploi que la production agricole familiale. Guibert *et al.* (2011) notent que le développement des grandes entreprises de culture accélère les pertes d'emploi en milieu rural en Argentine, mais qu'en Uruguay, ces entreprises développent une production agricole qui se substitue à l'élevage extensif, avec une incidence positive sur le marché du travail rural. Deininger et Beyerlee (2012) estiment cependant qu'à l'exception des cultures pérennes, la capacité des grandes structures agricoles à fournir des opportunités d'emploi est nettement plus réduite que celle de l'agriculture familiale (*smallholder agriculture* dans leurs termes).

En définitive, les pratiques de FVI dans le cadre de configurations de tenure inversée ne peuvent que renforcer les différenciations socio-économiques non seulement entre les acteurs directement impliqués, au sein même des communautés (voir le cas des *ejidos* au Mexique) ou dans le rapport de ces dernières à des tenanciers extérieurs (entrepreneurs agricoles extérieurs à la communauté, ou entreprises, prenant en FVI), mais aussi au regard des tiers. Dans de telles configurations, les vertus égalisatrices potentielles du FVI disparaissent au profit d'une concentration de l'exploitation foncière productive et au détriment des petits preneurs sur le marché du FVI.

## Conclusion

La question des configurations de tenure inversée se positionne au confluent de débats actuels majeurs : l'"accaparement foncier", le rôle des marchés fonciers – et plus spécifiquement du FVI – dans le développement, l'opposition "grandes structures/agriculture familiale", le rôle de l'entrepreneuriat dans le développement.

L'analyse a fait apparaître quelques éléments-clés qui peuvent être rappelés. (i) Le rôle du FVI comme dispositif permettant une répartition plus équitable de la terre est radicalement questionné dans les configurations de tenure inversée. (ii) Hors conditions de marché du FVI concurrentiel et d'une capacité de négociation des cédants (qui semblent être l'exception plus que la règle), les arrangements contractuels sont établis dans un rapport de force bénéficiant largement aux preneurs. (iii) Les pratiques contractuelles dans le cadre de configurations de tenure inversée conduisent de façon générale à un usage plus efficient de la terre que celui qu'en faisaient les cédants. (iv) Ce dernier constat est à mettre en rapport, dans certaines situations au moins, avec des politiques publiques biaisées en faveur des grandes structures et avec un reflux ou une disparition des appuis à l'agriculture familiale. (v) L'existence des configurations de tenure inversée conduit à réexaminer certaines des théories des contrats agraires, ou plus exactement à remettre en cause radicalement les prétentions à l'universalisme de certaines de ces interprétations.

**En termes de politiques publiques**, ces constats suggèrent à minima un appui des pouvoirs publics (ou d'ONG) à la contractualisation. Cet appui n'influerait pas sur l'offre de FVI, mais viserait à permettre une contractualisation sur une base plus équitable, y compris grâce à l'organisation des cédants pour une meilleure action collective dans leurs rapports aux preneurs. Ils suggèrent par ailleurs d'éviter les biais "pro-grandes structures", comme par exemple des crédits à taux subventionnés favorisant la mécanisation à grande échelle au détriment de systèmes de production plus intensifs en travail, ce qui redonnerait un avantage à l'agriculture familiale ou au petit entrepreneuriat et contribuerait davantage à la dynamisation du marché du travail. Dans les situations où le potentiel existe pour une dynamisation de l'agriculture familiale, des politiques publiques d'appui à cette dernière pourraient stimuler un retour (au moins de certains propriétaires) vers le FVD : crédit, formation, mais aussi aide à l'organisation du marché des prestations de service (pour faire jouer les économies d'échelle dans l'utilisation des équipements à partir de la location, et non de l'achat, de ces derniers), ou à une insertion sur les marchés des produits (certification, etc.). Une telle réorientation supposerait évidemment une révision radicale des politiques publiques de ces dernières décennies fondées sur une vision de nombreux décideurs biaisée en faveur de la grande entreprise capitaliste. Elle supposerait également que soient tirés les enseignements d'interventions publiques passées largement inefficaces et que les ressources publiques requises soient disponibles. Enfin, comme de façon générale dans les débats autour des grandes acquisitions, l'agriculture contractuelle peut être envisagée en alternative au FVI (sans parer évidemment l'agriculture contractuelle de toutes les vertus)<sup>22</sup>. Une telle alternative suppose toutefois que cédants comme preneurs y trouvent un intérêt (ce ne serait pas le cas de cédants "rentiers" peu désireux de s'impliquer dans la production), et que les facteurs qui ont conduit à des pratiques de FVI plutôt qu'à une agriculture contractuelle soient corrigés. Elle ne peut que rester un vœu pieux lorsque les pratiques de FVI permettent aux preneurs une captation maximale de la valeur ajoutée.

**En termes de recherche**, le champ d'investigation est large, puisque l'essentiel de ce qui peut être soumis aujourd'hui à l'analyse relève d'investigations qui n'étaient pas destinées à explorer des configurations de tenure inversée en tant que telles. Je ne reviendrai pas ici sur des suggestions méthodologiques générales proposées relativement aux recherches sur les pratiques contractuelles agraires (voir Colin, 2002), mais je mettrai plutôt l'accent sur des points faisant plus particulièrement sens dans le cas de la tenure inversée.

---

<sup>22</sup> Pour une revue récente des avantages et limites de l'agriculture contractuelle, dans la perspective de l'entreprise comme des producteurs, voir Colin (2012a).

- La caractérisation des configurations contractuelles demanderait une réflexion explicite sur les critères permettant de positionner les acteurs dans leurs rapports mutuels : quels indicateurs retenir<sup>23</sup> et comment, le cas échéant, construire un indicateur synthétique ?
- La caractérisation des systèmes de production (et de l'absence ou non d'alternatives productives), susceptibles d'influer sur la cession en FVI à travers la "pression de sélection", demande un investissement spécifique dans chaque cas étudié, avec en particulier l'identification d'éventuelles économies d'échelle et de leurs sources.
- Les implications de pratiques contractuelles dans le cadre de configuration de tenure inversée en termes d'efficience et d'équité gagneraient à être analysées, sur long terme, dans une perspective comparative et au-delà des seuls contractants (effets sur les tiers via le marché du FVI ou du travail, par exemple). On peut avancer l'hypothèse que les configurations de tenure inversée "modérée" et "petit entrepreneur/rentier" sont porteuses d'un potentiel de développement rural largement supérieur à celui des configurations impliquant de grandes structures sociétares.

---

<sup>23</sup> Dotations en facteurs au sens large : terre, travail, équipement d'exploitation, capacité de financement, capacité de gestion technique et économique, biens non agricoles, revenus agricoles et non agricoles, pluriactivité/portefeuille d'activités, positionnement dans la structure socio-économique, capital socio-politique, etc.

## Références

- Amblard L., J.-Ph. Colin, 2006 Dimension organisationnelle et pratiques contractuelles foncières : les sociétés agricoles en Roumanie. *Economie Rurale*, 293: 55-71.
- Amblard L., J.-Ph. Colin, 2009. Reverse tenancy in Romania: Actors' rationales and equity outcomes. *Land Use Policy*, 26(3), 828-836.
- Anseeuw W., L. Alden Wily, L. Cotula, M. Taylor, 2012. Land Rights and the Rush for Land: Findings of the Global Commercial Pressures on Land Research Project. Rome, ILC.
- Barbosa R., S. Maturana, 1972. *El arrendamiento de tierras ejidales. Un estudio en Tierra Caliente, Michoacán*. México: Centro de Investigaciones Agrarias.
- Bellemare M. 2007. Testing Between Competing Theories of Reverse Share Tenancy. Document de travail, Terry Sanford Institute of Public Policy, Duke University.
- Bellemare M. F., 2009. Sharecropping, Insecure Land Rights and Land Titling Policies: A Case Study of Lac Alaotra, Madagascar. *Development Policy Review*, 27(1), 87-106.
- 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*, ed. H Binswanger, M Rosenzweig. New Haven : Yale University Press, pp. 1-40.
- Binswanger H., M. Rosenzweig, 1986. Behavioural and Material Determinants of Production Relations in Agriculture. *Journal of Development Studies*, 22(3): 503-539.
- Binswanger H., K. Deininger, G. Feder, 1995. Power, distortions, revolt and reform in agricultural land relations. In *Handbook of Development Economics*, ed. J. Behrman, T.N. Srinivasan. Amsterdam & Oxford : Elsevier, pp. 2659-2772.
- Bouquet E., J.-Ph. Colin, 2003. Dynamiques contractuelles, aléa moral et processus d'apprentissage (La Soledad, Tlaxcala). In : *Figures du métayage : étude comparée de contrats agraires (Mexique)*, J.-Ph. Colin (ed.). Paris : IRD, pp. 195-237.
- Bromley D., 1989. *Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bustamente Alvarez T., 1996. Agroindustrias transnacionales y economías campesinas: nuevas formas de articulación, nuevas formas de explotación (Las empresas del melón y los campesinos del Medio balsa, Guerrero. In: *El campo mexicano. Una modernización a marchas forzadas*, Ph. Bovin (ed.). Mexico, CEMCA/ORSTOM: 137-157.
- Byres T., 1981. The New Technology, Class Formation and Class Action in the Indian Countryside. *Journal of Peasant Studies*, 8(4): 405-454.
- Carton de Grammont H., 1990. *Los empresarios agrícolas y el Estado. Sinaloa 1893-1984*. Mexico, UNAM.
- Centro de Investigaciones Agrarias, 1970. *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*. Mexico : CDIA (3 volumes).
- Charmes J., 1975. Métayage et capitalisme agraire sur les périmètres nord de la SOMALAC. *Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines* 12(3): 259-282.
- Charmes J., 1976. Evolution des modes de faire-valoir et transformation des structures sociales dans la région de l'Anony (nord ouest du lac Alaotra, Madagascar). *Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines*, 13(4): 367-382.
- Cochet H., E. Léonard, B. Tallet, 2010. Le métayage d'élevage au Mexique. Colonisations foncières et dynamiques d'une institution agraire dans l'histoire contemporaine. *Annales de Géographie*, 676: 617-638.
- Cochet H., M. Merlet, 2011. Land grabbing and share of the added value in agricultural processes. A new look at the distribution of land revenues. International Academic Conference 'Global Land Grabbing', Institute of Development Studies, University of Sussex, 6-8 April 2011.
- Colin J.-Ph., 1990. Regard sur l'institutionnalisme américain. *Cahiers des Sciences Humaines*, 26 (3): 365-377.
- Colin J.-Ph., 2000. Le métayage au Mexique (XVIe-XXe siècle). *Histoire et Sociétés Rurales*, 14: 55-89.
- Colin J.-Ph., 2002. Eléments de méthode pour une recherche empirique compréhensive sur les contrats agraires. Document de travail de l'Unité de Recherche 095 n°5.
- Colin J.-Ph., 2003a. Les contrats agraires comme objet de recherche. In : *Figures du métayage : étude comparée de contrats agraires (Mexique)*, Colin J.-Ph. (ed.), Paris : IRD, pp. 19-54.
- Colin J.-Ph., 2003b. Arrangements institutionnels et logiques d'acteurs dans l'agriculture mexicaine. In : *Figures du métayage : étude comparée de contrats agraires (Mexique)*, J.-Ph. Colin (ed.). Paris : IRD, pp. 239-286.
- Colin J.-Ph., 2012a. De l'ananas de conserve à l'ananas-export. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international. Contribution à l'étude FAO/CIRAD "Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du Sud". Rome, Montpellier.
- Colin J.-Ph., 2012b. Sharecropping in non-traditional agro-export production: The *abougnon* contract for pineapple cultivation in Côte d'Ivoire. *European Journal of Development Research*, 24: 627-643.

- Colin J.-Ph., Ch. Blanchot, E. Vazquez Garcia, H. Navarro Garza, 2003. Réorganisations productives et pratiques foncières sur un périmètre irrigué (Graciano Sanchez, Tamaulipas). In : *Figures du métayage : étude comparée de contrats agraires (Mexique)*, J.-Ph. Colin (ed.). Paris : IRD, pp. 113-157.
- Colin J.-Ph., F. Ruf, 2011. Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de Planter-Partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre autochtones et étrangers en Côte d'Ivoire. *Revue Tiers Monde* 207: 169-187.
- Cotula L., 2011. Land deals in Africa: What is in the contracts? London, IIED.
- Cotula L., 2012. The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *Journal of Peasant Studies*, 39(3-4): 649-680.
- Crookes T., M. Lyne, 2003. Efficiency and equity gains in the rental market for arable land: observations from a communal area of KwaZulu-Natal, South Africa. *Development Southern Africa*, 20: 579-93.
- Dabat M., R. Razafindraibe, 2008. Des terres, des hommes et du riz: accès au capital foncier et performance économique. In *Population rurale et enjeux fonciers à Madagascar*, F. Sandron (ed.). Antananarivo & Paris, CITE & Karthala, pp. 81-102.
- Deininger K., G. Feder, 2001. Land institutions and land markets. In *Handbook of Agricultural Economics* (Vol. IA.), R. Gardner, G. Rausser (eds.), North-Holland : Elsevier, pp. 287-331.
- Deininger K., D. Byerlee, avec J. Lindsay, A. Norton, H. Selod, M. Stickler, 2011. *Rising Global Interest in Farmland. Can it yield sustainable and equitable benefits?* Washington, World Bank.
- Deininger K., D. Byerlee, 2012. The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future? *World Development*, 40(4): 701-714.
- Durán Juárez J., A. Bustin, 1983. *Revolución agrícola en Tierra Caliente de Michoacán*. Zamora, El Colegio de Michoacán.
- Finkler K., 1978. From Sharecroppers to Entrepreneurs: Peasant Household Production Strategies under the Ejido System of Mexico. *Economic Development and Cultural Change*, 27: 103-120.
- Freguin-Gresh S., W. Anseeuw, 2012. Agro-industries et producteurs agricoles en Afrique du Sud : Le cas des filières agrumes et canne-à-sucre. Contribution à l'étude FAO/CIRAD "Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du sud. Rome, Montpellier.
- Gledhill J., 1991. *Casi Nada: A Study of Agrarian Reform in the Homeland of Cardenismo*. Austin : University of Texas Press.
- Gras C., 2009. Changing Patterns in Family Farming: The Case of the pampa Region, Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 9(3): 345-364.
- Grosso S., M. Bellini, L. Qüesta, M. Guibert, S. lauxmann, F. Rotondi, 2010. Impactos de los "pools de siembra" en la estructura social agraria. Una aproximacion a las transformaciones en los espacios centrales de la Provincia de Santa Fe (Argentina). *Revista de Estudios Regionales*, 6: 115-138.
- Guibert M., M. Sili, P. Arbaletche, D. Piñero, S. Grosso, 2011. Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriale en Argentine et en Uruguay. *Economies et Sociétés*, série Systèmes agroalimentaires 33(10): 1813-1831.
- Hayami Y., K. Otsuka, 1993. *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective*. Oxford, Clarendon Press.
- Hewitt de Alcántara C., 1978. *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*. Mexico : Siglo XXI.
- Lastarria-Cornhiel S., J. Melmed-Sanjak, 1999. *Land Tenancy in Asia, Africa, and Latin America: A Look at the Past and a View to the Future*. Madison : Land Tenure Center.
- Lawry S. W., 1993 Transactions in Cropland Held under Customary Tenure in Lesotho, in T.J. Bassett and D.E. Crummey (eds), *Land in African Agrarian Systems*. Madison : University of Wisconsin Press, pp. 57-74.
- Lénine (V. I. Oulianov), 1918. *The Agrarian Question in Russia Towards the Close of the Nineteenth Century*. Lenin Collected Works, Progress Publishers, 1973, Moscou, Volume 15, pages 69-147. <http://www.marxists.org/archive/lenin/works/1908/agrquest/index.htm#iii> (consulté le 14/09/2012)
- Losch B., S. Fréguin-Gresh, 2013. Quelles agricultures face aux défis des transitions africaines? Le small-scale versus large-scale en débat. *Cahiers Agricultures*, 22(1): 1-6.
- Otsuka K., H. Chuma, Y. Hayami , 1992. Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts. *Journal of Economic Literature*, 30(4): 1965-2018.
- Parthasarthy G., 1991. Lease Market, Poverty Alleviation and Policy Options. *Economic and Political Weekly*, 26: A31-A38
- Pearce R., 1983. Sharecropping: Towards a Marxist View. In *Sharecropping and Sharecroppers*, ed. T Byres. London: Frank Cass, pp. 42-70.
- Ray D., 1978. The Small Lessor and the Big Lessee: Evidence from West Bengale. *Economic & Political Weekly*, 13(51-52): A119-A124.
- Roumasset J.A., 2002. The Microeconomics of Agricultural Development in the Philippines. Working Paper, University of Hawaii.
- Sadoulet E., R. Murgai, A. de Janvry, 2001. Access to Land via Land Rental Markets. In A. De Janvry, G. Gordillo, J.-P. Platteau and E. Sadoulet, *Access to Land, Rural Poverty, and Public Action*. Oxford, Oxford University Press: 196-229.

- Samuels W., 1997. Determinate Solutions and Valuational Processes: Overcoming the Foreclosure of Process. In A. Schmid (ed., *Beyond Agriculture and Economics. Management, Investment, Policy, and Methodology*. East Lansing: Michigan State University Press, pp. 223-241.
- Sharma N., J. Drèze, 1996. Sharecropping in a North Indian Village. *Journal of Development Studies*, 33: 1-39
- Singh I., 1989. Reverse Tenancy in Punjab Agriculture: Impact of Technological Change. *Economic and Political Weekly*, 24 (25): A86-A92.
- Sourisseau J.-M., P.-M. Bosc, S. Fréguin-Gresh, J.-F. Bélières, Ph. Bonnal, J.-F. Le Coq, W. Anseeuw, S. Dury, 2012. Les modèles familiaux de production agricole en question. Comprendre leur diversité et leur fonctionnement. *Autrepart*, (62): 159-182.
- Spillman W., 1919. The Agricultural Ladder. *American Economic Review*, 9: 170-179.
- Tikabo M., Holden S., 2003. Land Tenure in the Highlands of Eritrea: Economic Theory and Empirical Evidence. Chapitres 2 et 3 de la thèse de M. Tikabo. Unpublished Ph.D. dissertation. Ås: Agricultural University of Norway, Department of Economics and Social Sciences.
- Wood G., 1999. Private Provision after Public Neglect: Bending Irrigation Markets in North Bihar. *Development and Change*, 30: 775-94.

## Résumé

Ce texte propose une première analyse des configurations de "tenure inversée" (*reverse tenancy*). Par "tenure inversée", on entend des situations dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en faire-valoir indirect (location ou métayage) une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de grands propriétaires fonciers, à des entrepreneurs agricoles qui, sans toujours posséder de terre, disposent du capital d'exploitation, d'un accès au capital financier et de compétences techno-économiques et de capacités organisationnelles, ou plus largement à des tenanciers économiquement plus favorisés. Le texte propose une typologie des configurations de tenure inversée, ainsi que des éléments d'interprétation de l'émergence de ces configurations. Il offre des éléments de description des contrats utilisés et discute les choix contractuels dans ces configurations, ce qui conduit à souligner les limites en la matière de l'approche économique des contrats agraires par la théorie des incitations. Enfin, le texte traite des questions de l'efficacité et de l'équité des pratiques de FVI dans le cadre des configurations de tenure inversée.

## Mots-clés

Marchés fonciers – faire-valoir indirect – contrats agraires – configurations contractuelles – location – métayage – entrepreneuriat – *reverse tenancy*

## Le Pôle Foncier

Le *Pôle de recherche sur le foncier rural dans les pays du Sud* est un Groupement d'Intérêt Scientifique (GIS) fondé par le Cirad, l'IAMM, l'IRD et SupAgro. Il est accueilli à la Maison des Sciences de l'Homme de Montpellier.

Le Pôle vise à structurer et dynamiser les collaborations entre les équipes des institutions d'Agropolis-Montpellier qui conduisent des recherches sur le foncier rural – agricole, pastoral ou forestier – étendu à ses relations avec le périurbain, les zones côtières et les activités extractives, dans les pays du Sud.

Les activités du Pôle sont conduites en collaboration avec des partenaires du Sud ou relevant d'autres institutions du Nord.

Information et contacts: [pole.foncier@msh-m.org](mailto:pole.foncier@msh-m.org)

[www.pole-foncier.fr](http://www.pole-foncier.fr)

ISBN : 979-10-92582-02-4

