AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

LES MODES D'ACCÈS À LA TERRE

Définitions

Un propriétaire terrien a le choix entre cultiver ses terres lui-même et les remettre aux mains d'un tiers. Ceci constitue la première distinction entre les différents modes de faire-valoir et permet de les classer en deux groupes.

Dans le premier, le paysan peut être assimilé à un entrepreneur. Le cas le plus simple est celui qui correspond au modèle de la firme néo-classique habituelle: c'est le faire-valoir direct, où le paysan travaille la terre lui-même, éventuellement en faisant appel à de la main-d'œuvre salariée. Du point de vue du travailleur agricole, cette situation correspond au cas du salariat. Dans le cas où les coûts de transactions sont trop élevés sur le marché du travail pour que le paysan puisse intervenir, le mode de faire valoir qui prévaut est celui de l'exploitation familiale, dans laquelle seul le travail des membres du ménage est utilisé.

Le deuxième ensemble de modes de faire valoir regroupe deux types de contrat très différents: le fermage et le métayage (*share tenancy* ou *share cropping*). Le fermage correspond à un système de location de la terre, dont le loyer, fixé en fonction de la superficie, est payé soit en nature soit en espèce. Un contrat de métayage est d'une nature plus complexe. Il implique d'une part que le métayer (le preneur) verse au propriétaire (le bailleur) une part fixe de la production, et d'autre part que les deux parties s'entendent sur le partage du coût des inputs. En général, le métayeur fournit la terre et le métayer fournit le travail, de nombreuses variantes étant possibles, en particulier selon que le contrat (implicite ou explicite) précise ou non le partage du coût des autres inputs et le temps de travail du métayer sur cette terre.

De ces rapides définitions, il ressort que les trois types de contrat cités – salariat, fermage, et métayage – se distinguent par les marchés sur lesquels ils sont passés. Le salariat est un contrat sur le marché du travail, le fermage un contrat sur le marché de la terre et le métayage un contrat qui porte au moins sur ces deux marchés à la fois, et éventuellement aussi sur le marché des autres inputs.

Deux questions se posent à propos de ces modes d'accès à la terre (salariat, fermage, métayage), celle de l'éventuelle dominance de l'un de ces contrats et celle des raisons de la prévalence d'un système particulier dans un environnement économique donné. La question se pose de façon particulièrement cruciale dans le cas du métayage. En effet, de nombreux travaux théoriques insistent sur son inefficacité, mais on en constate l'existence de façon très répandue en tous lieux et à toutes époques. La réponse n'est pas simple, en particulier du fait de l'interfé-

rence d'éléments historiques. La section suivante s'attache toutefois à donner des éléments de réponse et de réflexion.

Le métayage

Le métayage a été beaucoup étudié par les économistes. La plus grande partie de la littérature dans ce domaine relève de la théorie des contrats, et dans une moindre mesure de la théorie des jeux. Les références institutionnalistes sont plus rares. Le nombre d'articles produits sur cette question est impressionnant et il n'est pas question ici de tous les mentionner. On trouvera une revue récente et très complète de la littérature dans Otsuka, Chuma et Hayami (1992).

Une institution inefficace

Depuis Marshall, le métayage est réputé être inefficace. Le raisonnement de Marshall est que la quantité de travail mise en œuvre par le métayer n'est pas celle qui égalise le produit marginal du travail (MP_L) au salaire (w), ce qui est pourtant une condition du premier ordre nécessaire à la maximisation du profit tiré de la production. En effet, si le taux de partage de la production est noté r, le métayer ne reçoit qu'une part $(1 - r)$ du produit marginal de son travail et il décidera de son offre de travail de façon à égaliser ce montant $((1 - r) \times MP_L)$ au salaire.

Comme la productivité marginale du travail est décroissante, d'après les hypothèses standards de la théorie néoclassique, cela correspondrait à un niveau de travail plus faible que le niveau optimal. Si le propriétaire avait exploité la même quantité de terre en faire-valoir direct, le profit qu'il en aurait retiré, correspondant à l'utilisation optimale de la terre, aurait été plus important. C'est là le cœur de la critique de Marshall : le métayage est une institution qui conduit à un emploi sous-optimal des inputs. Bardhan et Srinivasan (1971) ont généralisé cette approche à un cadre simple d'équilibre général et le résultat d'inefficacité demeure.

Il faut noter que l'argument ci-dessus peut être répété pour tous les inputs apportés par le métayer. Étant donné qu'il ne touchera qu'une fraction du produit marginal de l'input en question, il ne sera jamais incité à en utiliser la quantité optimale (sous-utilisation des engrais par exemple). Cela a en particulier pour conséquence que le métayer n'aura pas d'incitations à investir à long terme dans l'amélioration de la terre.

Le modèle de Cheung

Cheung (1968, 1969) a proposé une explication pour montrer que le métayage peut atteindre l'efficacité. Il faut pour cela se placer dans le