0091

Réseau Recherche Développement
Groupe de travail
"Réhabilitation des périmètres irrigués"

Projet Retail NIONO
LE CHEF DE PROJET
1 33

RESTITUTION DE L'ATELIER-DEBAT

du 17 Avril 1989

Etude de cas: La décentralisation et les opérations de réhabilitation à l'Office du Niger

L'exemple du projet Retail

D14

E00
0091

URDOC
BIBLIOTHEQUE
N° D14
Date: 17/04/89

E00

RESEAU RECHERCHE - DEVELOPPEMENT
Groupe de travail "Réhabilitation des périmètres irrigués"

Guy FRANCOIS
Avril 1989

Résumé de la note de présentation de

LA DECENTRALISATION ET DES OPERATIONS DE REHABILITATION A L'OFFICE DU NIGER

L'exemple du Projet Retail

Depuis de nombreuses années, l'Office du Niger et les paysans qui exploitent les aménagements hydro-agricoles qu'il gère rencontrent d'importantes difficultés pour assurer l'équilibre financier de leurs activités, en raison notamment de la dégradation de ces aménagements suite à un entretien défaillant.

La recherche des financements nécessaires à la remise en état de ces infrastructures et au fonctionnement de l'Office a conduit à une rélexion plus vaste concernant son organisation interne et sa place dans la filière. Un programme de réhabilitation est en cours de réalisation et de négociation, il concerne :

- le **recentrage** de l'Office autour des deux fonctions-clés que constituent le service de l'eau (gestion hydraulique des ouvrages et maintenance des aménagements) et le conseil technique auprès des paysans et de leurs organisations professionnelles ;

- son **désengagement** des activités dites "productives" telles que le crédit, l'approvisionnement des paysans, la réalisation de travaux d'aménagement, le battage du paddy, etc... en direction des organisations paysannes ou d'opérateurs spécialisés ;

- l'**intensification** des systèmes de culture pratiqués par les paysans (augmentation des rendements, double-culture, ...) ;

- la priorité aux investissements de **réhabilitation** des infrastructures existantes ;

- une **réorganisation** interne de l'Office dans le sens de la déconcentration des pouvoirs par la mise en place d'unités de gestion décentralisées et spécialisées : zones géographiques pour les deux fonctions-clés et centres de profits pour les activités périphériques "transférables" (rizeries, régies d'entretien, etc...).

.../...

Dans ce contexte, le Projet Retail, financé depuis 1986 par la CCCE, a joué un rôle de pionnier. Les principaux acquis en sont :

- le **réaménagement** de 1.400 ha de rizières et jardins maraîchers qui reprend la trame hydraulique existante mais améliore la qualité des parcelles (planage, adduction/assainissement quaternaire, compartimentage),

- la **réduction** d'environ 20 % **des surfaces attribuées** par famille pour permettre l'intensification sans abandonner la traction bovine,

- une **intensité culturale** moyenne de 122 % modulée selon les souhaits des exploitants,

- des **rendements** moyens supérieurs à 8,5 tonnes de paddy/ha/an en double culture, dont plus de 5 t/ha en campagne d'hivernage,

- une **capacité d'épargne** de plus de 78.000 FCFA/ha pour la campagne d'hivernage contre 15.000 FCFA en zone non-réaménagée, malgré une augmentation de 50 % de la redevance perçue auprès des paysans,

- la création d'un **Fonds Spécial d'Entretien** décentralisé où sont versés 70 % de la redevance et destiné à couvrir les frais de gestion de l'eau et de maintenance des aménagements,

- un **désengagement** de l'Office en matière d'approvisionnement (engrais et boeufs de labour) et de crédit,

- une forte implication des **organisations paysannes** dans la gestion des terres, du crédit et des approvisionnements notamment,

- la mise en place d'un dispositif de **conseil rural** plus qualifié (niveau technicien supérieur et ingénieur) complété par une forte activité de **recherche-développement**,

- la **gestion décentralisée** du budget de fonctionnement du Projet au niveau de la zone.

Des **difficultés** restent à surmonter concernant notamment :

- le **coût élevé des travaux de réaménagement** (2,3 MFCFA/ha) et les problèmes d'entretien liés à ce type d'aménagement en terre,

- la nécessité d'un recours important à la **main d'oeuvre salariée** (20 à 25 % du temps de travail) pour assurer notamment le repiquage,

- la moindre rentabilité financière de la **riziculture de contre-saison** comparée à celle d'hivernage, en raison notamment d'un matériel végétal peu performant et des dégâts dûs aux oiseaux,

- la **faible intégration du fonctionnement du Projet** dans les procédures de gestion administrative et financière de l'Office.

Liste des participants

MM.	BARRIER Christian	CCCE
	BODA Philippe	Animation Groupe
	CASTELLANET Christian	GRET
	COGNO Roberto	IRAM
	COLLIGNON Bernard	AFVP
Mme	CONAC Françoise	CNRS URA 939
MM.	DUBOIS de la SABLONNIERE Michel	BDPA-SCET AGRI
	FRANCOIS Guy	Conférencier
	GADELLE François	CEMAGREF
	JOUVE Philippe	CIRAD DSA
	PILLOT Didier	GRET
	ROOIMANS Jacob	Secrétariat Club du Sahel
	SAUVAGERE Jean-Pierre	SOGREAH

Compte rendu de l'atelier

L'atelier du 17 Avril 1989 a été consacré à l'examen du projet Retail, qui concerne la réhabilitation d'une zone limitée au sein du périmètre irrigué de l'Office du Niger. A travers les thèmes évoqués au cours de l'atelier ont été abordées les questions relatives à l'évolution des structures et du comportement de l'Office du Niger: la réhabilitation physique s'accompagne de transformations dans la mise en valeur agricole auxquelles les conditions d'encadrement et l'environnement socio-économique doivent participer.

Monsieur Guy FRANCOIS a été Chef du Projet Retail pendant plus de deux ans; il était donc la personne la plus indiquée pour présenter ce cas; son exposé était soutenu par une communication qu'il avait rédigée à cette occasion, et qui sera communiqué à quiconque en fera la demande.

Rappelons que cette étude de cas fait suite à ceux des petits périmètres de Matam au Sénégal d'une part, et de la réhabilitation à l'ONAHA (Niger) d'autre part. Les périmètres villageois de la vallée du fleuve Sénégal représentent un premier type de périmètre, qui répond à une vocation sociale, et les aménagements du fleuve Niger gérés par l'ONAHA, sont valorisés par une exploitation intensive. Le cas du pro-

jet Retail représente un troisième type, où l'absence de système de pompage n'interdit pas une bonne maîtrise de l'eau et l'intensification de la mise en valeur comme on pourra le constater.

SYNTHESE

Le texte en italique traduit des opinions de participants à l'atelier, ou des observations qui ont complété l'exposé

1. CARACTERISTIQUES DU PROJET DE REHABILITATION

1.1 Géographie et historique (de l'Office du Niger et du projet de réhabilitation)

Les surfaces aménagées par l'Office du Niger couvrent 55.000 ha, dont plus de 8.000 ha abandonnés en raison des mauvaises conditions d'exploitation. La riziculture couvre 42.000 ha; 8.000 ha de canne à sucre ont été soustraits en 1985 du domaine de compétence de l'Office du Niger.

Ces chiffres sont à comparer à ceux :

- de la surface dont la mise en valeur était prévue à l'époque coloniale: 1.000.000 ha répartis pour 60 % en riz et 40 % en coton.

- de la surface dominée par le barrage de Markala, qui rehausse le niveau de l'eau de 5.5 mètres: on parle d'un potentiel de 400.000 ha.

L'atelier a évoqué également un projet promu par l'URSS pour équiper 200.000 ha. au Nord de la zone équipée par l'Office du Niger et destinés en partie à l'exploitation du coton; ce projet nécessiterait un canal d'adduction à forte capacité (100 à 200 m^3/s ?). Tous ces chiffres paraissent hors de proportion avec le potentiel effectivement aménageable à partir du barrage de Markala qui, compte tenu (entre autres) des disponibilités en eau, ne serait pas supérieur à 150.000 ha.

Jusqu'en 1972, les terres de l'Office du Niger ont été exploitées pour moitié en riz et pour moitié en coton. Les rendements de cette dernière spéculation n'étant pas meilleurs que ceux observés en culture pluviale (1,3 t./ha.), la culture de coton a été abandonnée au profit du riz, ce qui ne s'est pas fait sans aggravation des problèmes d'assainissement. La nappe aquifère qui se trouvait à grande profondeur il y a 50 ans est aujourd'hui affleurante; les rendements sont passés, en raison de cette submersion quasi-permanente, de 2,2 à 1,2-1,3 t./ha. La dégradation physique des équipements a par ailleurs accompagné ce phénomène.

A la dégradation des conditions physiques de mise en valeur, s'est ajoutée celle de la situation des exploitants (diminution des revenus liée à la baisse des rendements en particulier) et de l'Office (dont difficultés de trésorerie provoquées par les arriérés de paiement des redevances par les paysans). Le montant des dettes de l'Office du Niger ont atteint 16 millions de FF (800 millions CFA) en 1985, auquel se sont ajoutés, entre-temps, 7 millions de FF supplémentaires.

Le principe de la réhabilitation de l'Office du Niger s'est donc instauré dans un climat d'échec continu depuis sa création même; les difficultés se sont poursuivies dans la préparation même du projet de réhabilitation, initié dès 1976 par la Banque Mondiale, qui vient seulement d'aboutir à la conclusion d'un prêt.

1.1.2 Le projet Retail

Le projet Retail couvre 1.300 ha. dans le casier du même nom qui couvre 4.000 ha.; il était occupé en rizières très dégradées, que SOGREAH avait inclus dans une zone plus large, de 17.000 ha., à réaménager.

Le projet de réhabilitation, financé par la CCCE, bénéficiait du référentiel technique offert par un projet Hollandais (ARPON), qui visait à une semi-intensification (objectif 3 à 3,5 t/ha. de paddy) mais qui souffrait de problèmes d'alimentation en eau et de défauts de planage.

L'objectif du projet Retail était d'atteindre une intensité culturale de 125 % et un rendement de 4 à 4,5 t/ha/an. Il s'agissait de tester en vraiegrandeur des options de réhabilitation arrêtées en Avril 1986 entre l'Office du Niger, le gouvernement Malien, et les bailleurs de fonds; parmi elles:

- la priorité aux réhabilitations
- l'intensification de la culture irriguée
- le recentrage des activités de l'Office sur les fonctions de service et de conseil.
- la décentralisation de l'Office en direction des zones
- la libéralisation de la commercialisation du riz et du paddy
- la sécurisation foncière des exploitants.

Le montant du projet était estimé à 100 millions de FF, à répartir comme suit:

86 millions de FF pour les travaux et études
14 millions de FF pour l'appui à la mise en valeur, dont 8 millions en assistance technique.

2. APPRECIATION DU PROJET DE REHABILITATION

2.1 Réhabilitation physique des aménagements

2.1.1 Conception

Le réaménagement, qui a porté sur 1.450 ha. d'anciennes rizières, a été conçu dans le souci de respecter la trame existante, dont la conception n'était pas contestable. Les opérations de réhabilitation avaient pour but de permettre (i) un bon contrôle du plan d'eau, facteur indispensable de réussite de l'irrigation et de (ii) faciliter l'intensification.

i. Contrôle du plan d'eau

Les opérations menées dans ce but concernent la remise en état des réseaux (primaires) d'adduction et (secondaires et tertiaires) de distribution d'eau, ainsi que celle des drains.
Des modifications ont été apportées aux ouvrages pré-existants pour améliorer la maîtrise de l'eau: seuils Giraudet et modules à masques sur le réseau (secondaire) de distribution. Le remplacement de vannes par des seuils évite la manoeuvre de vannes.

ii. Intensification

La modification du parcellaire repose sur la création d'unités de 10 ares, qui puissent être labourées et hersées en une seule journée, et mises en boue immédiatement, ce qui évite la dessication et facilite le planage fin. Les travaux initiaux de planage , effectués à l'horizontale sur une surface réduite, évitent le décapage en profondeur, très préjudiciable à la fertilité des sols (matière organique concentrée en surface). Il est enfin plus aisé de contrôler le niveau d'eau dans 35 parcelles de 1000 m^2 que dans une seule de 35.000 m2 (surface allouée par famille attributaire).

L'atelier observe que, quelque soit le type de labour, les rendements sont meilleurs sur les petites parcelles (ex. Somalac)

La question d'aptitude des sols à une culture irriguée intensive a également été évoquée: s'il ne se pose pas de problèmes de salinité, l'alcalinisation des sols de l'Office du Niger s'accentue.

2.1.2 Mode d'exécution

Les travaux ont été exécutés à l'entreprise privée, la régie de l'Office du Niger limitant ses activités aux travaux d'entretien.

2.1.3 Coût de réhabilitation physique

Le coût du réaménagement s'est élevé à 46.000 FF/ha., en rapportant les travaux exécutés aux surfaces effectivement concernées.

Ce montant inclus le coût du contrôle des travaux.

La coopération Hollandaise annonce de son côté des travaux qu'elle exécute en régie à 12.000 FF/ha., chiffre qui laisse l'atelier dubitatif, et ne paraît pas cohérent avec l'ensemble des prix pratiqués par les entreprises privées dans la région de Niono.

2.2 Exploitation et maintenance hydraulique

2.2.1 Aspects institutionnels

Parmi les priorités de réhabilitation de l'Office du Niger figure en bonne place le recentrage de ses activités vers le conseil rural, qui sera évoqué plus loin, et la gestion de l'eau. Pour faciliter ces deux missions, l'Office du Niger a entrepris sa décentralisation par création de 5 zones chargées chacune d'un secteur de 5.000 à 8.000 ha.

Le service de l'eau confié à l'Office du Niger comporte l'entretien des ouvrages adducteurs, financièrement à charge de l'Etat (dans le principe), l'exploitation et l'entretien des ouvrages de distribution secondaires c'est-à-dire jusqu'à la prise tertiaire et à partir des drains secondaires. L'entretien des ouvrages primaires n'est pas fait. Sur le projet Retail, une équipe de gestion de l'eau (trois aiguadiers et sept éclusiers) et une équipe de petit entretien assurent, sous l'autorité du chef de projet, l'exploitation et la maintenance (travaux légers pour l'instant) des ouvrages hydrauliques.

Les producteurs, regroupés en Associations Villageoises, ont la charge de l'exploitation et l'entretien des ouvrages tertiaires.

2.2.2 Exploitation hydraulique

Les volumes consommés en tête des canaux tertiaires (aux prises modulées), varient , sur les 1.400 ha. inscrits dans le projet Retail, de:

9.000 à 18.000 m^3/ha. en contre-saison (25 % des surfaces)
14.000 à 30.000 m^3/ha. en hivernage.

Ces chiffres sont à minorer de 20 % pour une estimation des consommations à la parcelle.

La superposition de la carte des consommations à celle des rendements montre que, chez les agriculteurs non résidents, une faible consommation est associée à des rendements élevés. L'incitation aux économies en eau à travers une tarification modulée n'a pas pu être provoquée: l'Office du Niger n'acceptait, dans un principe bonus/malus, que la partie "malus".

2.2.3 Modalités d'entretien

La maintenance des aménagements repose désormais sur l'existence d'un **Fonds Spécial d'Entretien** où sont affectées les ressources financières qui permettent d'assurer les travaux d'entretien. Ce fonds est géré par un comité paritaire de gestion composé de représentants de l'Office du Niger et des exploitants: les mouvements sur le compte bloqué que constitue le fonds ne sont opérés qu'après accord de la partie paysanne.

Sur le projet Retail, le Fonds Spécial d'entretien est alimenté par 70 % de la redevance payée par les producteurs. La gestion du compte est faite conjointement par le Chef de projet et le chef de zone. La procédure d'approvisionnement du compte, qui se fait via la Direction Générale, et le reversement des fonds sur le compte bloqué, opéré à contre-coeur, ne donnent pas totale satisfaction. La Direction Générale de l'Office a toujours marqué son désaccord avec le principe de co-gestion des fonds avec les représentants des paysans. L'implication des Associations Villageoises dans la gestion de ce Fonds, et donc des ouvrages, s'avère cependant extrêmement souhaitable. Le Fonds Spécial d'Investissement est actuellement largement créditeur: les travaux récents ne nécessitent pas d'entretien coûteux pour l'instant.

En ce qui concerne la réalisation des travaux d'entretien, la brigade est rémunérée au pro-rata des travaux effectivement réalisés, et non de façon forfaitaire. *L'atelier a évoqué par ailleurs les difficultés que l'on peut rencontrer dans le contrôle des travaux exécutés en régie, et de l'intérêt que l'on pourrait trouver à faire appel à des entreprises privées pour ces prestations, dès lors qu'un cahier des charges suffisamment précis permettrait de pallier les imprécisions sur la définition et les quantités des travaux à réaliser.*

2.3 Mise en valeur agricole

2.3.1 Autonomie paysanne et encadrement

Les organisations paysannes sont des Associations Villageoises toutes récentes, identiques à celles de Mali-Sud; elles sont nées de la nécessité de gérer les batteuses qui venaient d'être données aux villages. Le succès de ce transfert a permis au projet de s'appuyer sur ces institutions villageoises.

Les opérations de vulgarisation et conseil dispensées auprès des Associations villageoises les préparent à devenir les interlocuteurs de l'Administration et des opérateurs privés lorsque l'assistance technique se sera retirée.

2.3.2 Intensification

La riziculture à l'Office du Niger est traditionnellement extensive: une famille (soit en moyenne 3,5 actifs, ou hommes de 15 à 55 ans) exploite 5 à 6 ha. A raison d'une seule culture par an, et en raison du mode de culture pratiqué (semis sous pluie, irrigation incertaine, fertilisation en azote limitée à 25 unités/ha.) les rendements sont faibles: de l'ordre de 2 t./ha.

Le projet Retail se proposait de passer progressivement d'un système extensif à un modèle intensif:

1°) par réduction des surfaces de 1,5 à 1 ha./actif, soit 3,5 ha./famille
2°) par introduction du repiquage sur 50 % des surfaces
3°) par une seconde culture en contre-saison sur 25 % des surfaces

Ces trois objectifs ont pu être atteints dès les deux premières années du projet:

- la réduction des surfaces, qui n'a pas surpris les intéressés puisqu'ils en ont été informés dès l'initiation du projet, a pu se faire grâce à l'encadrement dirigiste de l'Office du Niger et à la contrepartie offerte aux paysans à propos de la garantie foncière (cf. paragraphe 2.3.4).
- le repiquage a été pratiqué sur l'ensemble du périmètre dès la première année. Il occasionne une dépense de 500 à 600 FF/campagne pour rémunération de la main d'oeuvre salariée.
- le taux d'intensification culturale, actuellement de 123 %, a été favorisé par deux éléments:

  1°) l'extension de l'allocation foncière à plus d'un hectare par actif est possible, en cas d'accord de l'Association Villageoise, si le taux d'intensification culturale constaté est d'au moins 125 %
  2°) le sentiment paysan de justifier d'autant mieux le droit foncier dont il jouit que la mise en valeur est intensive.

La réussite de l'intensification repose par ailleurs sur un itinéraire technique adapté, auquel les projets Hollandais ne sont pas étrangers:

- la variété de riz (BG 90-2) convient en hivernage et contre saison. Toutefois, la photo-sensibilité du riz bloque la culture de Décembre à mi-Février. Le repiquage en contre-saison doit se faire sans délai. Des efforts doivent être faits en matière de recherche variétale en vue de l'introduction de riz à cycle très court, de 90 à 100 jours.
- la fertilisation azotée s'élève à 100 unités par ha.
- la culture attelée est systématique: c'est une condition d'installation à l'Office du Niger. Les boeufs (1 paire de boeufs pour 3 ha.) achetés la première année du projet auprès d'éleveurs de la région de Mopti ont donné entière satisfaction.

Les rendements constatés, de 6 à 7 t/ha/an, sont supérieurs aux objectifs fixés pour la fin du projet (année 3).

Le modèle technique proposé par le projet Retail, qui a repris les acquis des projets Hollandais, donne aux paysans un outil performant et formalise une modification fondamentale des relations entre paysans et pouvoirs publics. Il s'appuie également sur des producteurs de bonne technicité, et non endettés. L'ensemble de ces conditions et les aléas économiques ne rendent-ils pas le modèle d'une part vulnérable, de l'autre difficilement reproductible?

2.3.3 Equilibre du système de production et intensification

i. Logique et stratégies paysannes

Les motivations des exploitants en faveur de la culture irriguée sont les suivantes:

1°) alimentaires: le coût de production du riz auto-consommé (environ 1,20 FF/kg de riz sur les surfaces non réhabilitées, et moins de 1,10 FF/kg de riz dans la zone du projet Retail) est très inférieur au prix du riz sur le marché (de l'ordre de 3 FF/kg à Niono)

Avant réaménagement, l'autoconsommation représente 50 % de la production; ce taux passe à 30 % après réaménagement.

2°) souci, pour les fonctionnaires, de sécuriser leur retraite

3°) monétaires: la motivation, encore une fois pour les fonctionnaires, de compléter un salaire médiocre est très forte; elle trouve une réponse dans les cultures de rente des zones péri-urbaines et les cultures (maraîchères) d'exportation. Pour les paysans, la double culture constitue un bon moyen de satisfaire à leur besoins monétaires.

ii. Temps de travail et main d'oeuvre

La culture de riz dans les zones non réaménagées demande 56 jours de travail par hectare (soit 5 x 56 = 280 journées de travail pour l'exploitation), alors que la culture d'**hivernage** dans le périmètre réaménagé du Retail demande 166 journées par hectare (soit 166 x 3,5 = 581 journées pour l'exploitation). La main-d'oeuvre familiale ne satisfait, compte tenu des occupations non rizicoles, qu'à 122 journées par hectare, et fait appel à une main d'oeuvre salariée.

La double culture en milieu paysan ne réussit que dans un contexte de forte pression foncière et avec des exploitations de taille limitée (exemple de la Semry au Cameroun: 1 ha. par famille ou de l'ONAHA au Niger: 0,25 à 0,50 ha par famille). La charge considérable de travail du modèle intensif interdit d'envisager un taux d'intensification de 150 à 200 % sur une surface aussi grande que celle attribuée par famille à l'Office du Niger (rappel: 5 à 6 ha avant réaménagement, 3,5 ha sur le projet Retail). Les projets présentés avec une intensification aussi forte ne répondent qu'au souci de faire apparaître des taux de rentabilité internes compatibles avec les critères de financement des bailleurs de fonds.

iii. Diversification des cultures. Approche du développement en gestion de terroir.

Sur le projet Retail, 70 ha. sont consacrés (en contre saison froide) au maraîchage, pratiqué à la calebasse à partir des canaux. Les surfaces exploitées en maraîchage se situent à la périphérie des casiers rizicoles.

La diversification est l'expression de motivations caractéristiques:
- *la riziculture est pratiquée sous la direction du chef de famille. Le produit du travail en rizière est intégré de façon globale dans le revenu de la famille et ne peut donner lieu à un revenu individuel*
- *le maraîchage est une source de revenus monétaires personnels.*

La faible participation des femmes à la riziculture, qui se limite à 7 ou 8 % de la main d'oeuvre utilisée, s'inscrit dans cette logique: elles préfèrent se consacrer à d'autres activités, plus rémunératrices, comme le maraîchage.

La double culture est un obstacle à la diversification: les coûts engendrés par l'intensification (par exemple: près de 50 % du coût de la main-d'oeuvre en contre-saison est employé au gardiennage) et l'absorption complète de la main-d'oeuvre disponible dans cette activité interdit toute autre forme de mise en valeur agricole, au sein du système de production . Pourtant, le maraîchage peut représenter 20 % des revenus familiaux. Il serait donc important de développer une approche du développement agricole en terme de de terroir villageois, qui intègre toute les composantes du système de production et facilite la diversification des activités. Une bonne cohérence de l'organisation villageoise, telle qu'on la constate sur le projet Retail, est un atout précieux pour une bonne gestion de terroir.

iv. Place de la Recherche-Développement

Le projet Retail comporte un volet Recherche-Développement, et des expérimentations ont été menées :

- sur la recherche de riz à cycle court et résistants au froid
- sur la mise au point de techniques d'implantation du riz qui puisse éviter le repiquage, très exigeant en main d'oeuvre (*la contribution du repiquage à la lutte contre le vieillissement des rizières par enherbement a par ailleurs été évoquée*).

Le secteur de la recherche,très peu développé au Mali, apporte une contribution insuffisante dans la résolution des problèmes liés à l'intensification. *Certaines questions comme la lutte anti-aviaire devraient pourtant faire l'objet de programmes mationaux: l'exemple fourni par l'impossibilité de procéder au semis en pré-germé, en contre-saison, donne la mesure de l'importance du sujet.*

2.3.4 L'accès à la terre

Le projet Retail a fait le pari de diminuer de 20 % la surface allouée par actif. Ce pari a pu être gagné grâce au thème: "réduction des surfaces contre sécurité foncière".

Les attributions se sont faites selon les capacités en main d'oeuvre dont témoignaient les carnets de famille des exploitants. La différence entre les chiffres annoncés sur le document officiel et la réalité a avantagé les familles non résidentes, qui ont pu bénéficier d'allocations supérieures à leur capacité de travail réelle, ce qui n'a pas été le cas pour les familles exclusivement paysannes installées sur place de longue date. Cette anomalie a pu être rectifiée en faveur des familles paysanes résidentes par application de la disposition relative à l'extension des surfaces aménagées (125 % d'intensité culturale et accord de l'Association villageoise).

Les demandes d'allocation foncière à l'Office du Niger sont importantes: 2.500 demandes sont renouvelées chaque année, soit l'équivalent de 25 % des familles en place à l'Office du Niger. Pas une seule des familles candidates n'a l'agriculture pour activité principale, ce qui constitue un risque, à terme, pour la productivité des aménagements.

Cet engouement pour la terre se confirme dans le périmètre du projet Riz-Mopti, où les résultats sont toutefois loin de donner satisfaction.

Les motivations de cet intérêt pour le foncier sont les suivantes:

- *soit souhait du candidat d'acquérir un patrimoine*
- *soit désir de développer des activités économiques rentables;*

elles sont à rapprocher du problème posé par l'absence de participation des bénéficiaires aux coûts d'aménagement, supportés par l'Etat seulement.

Certaines parcelles font l'objet de transactions foncières qui atteignent jusqu'à 20.000 FF/ha. à proximité de Bamako.

La garantie foncière comporte, aux yeux des paysans, deux aspects:

1°) c'est le droit évolutif d'exploiter une surface dont la taille doit être compatible avec ses capacités en main d'oeuvre et les besoins alimentaires de sa famille. C'est sans doute cet aspect qui est à l'origine du retard apporté dans la promulgation des textes relatifs à l'appropriation des parcelles aménagées. Dans l'espace limité du projet Retail, la distribution de titres fonciers, devenue possible avec l'érection d'un cadastre, provoquera un gel que les attributaires souhaitent éviter, pour la raison qui vient d'être évoquée.
2°) c'est aussi l'assurance de pouvoir exploiter les mêmes champs, et de bénéficier à chaque campagne des efforts consentis auparavant pour maintenir les parcelles en bon état. Ce deuxième aspect est plus compatible avec le permis d'exploiter qui va être délivré aux attributaires.

2.4 Aspects économiques et financiers

i. Au niveau paysan

Coûts de production

La redevance évoquée au paragraphe 2.3.2 représente 400 kg/ha. sur les terres de l'Office du Niger non réaménagées, et 700 kg/ha/an pour les terres réaménagées du projet Retail (600 kg/ha. pour la campagne d'hivernage et 400 kg/ha. pour celle de contre saison, appliquée à 25 % des surfaces).

Les montants correspondants sont de 660 FF/ha/an (environ 3.300 FF/famille) hors zone Retail et 960 FF/ha/an (3.550 FF/famille) pour le secteur Retail.

A cette dépense on doit ajouter l'achat des engrais, le paiement de la main d'oeuvre salariée, l'amortissement de la chaîne de culture.

Les coûts de production s'élèvent, **pour la seule saison d'hivernage**, à 1.474 FF/ha. dans les zones non réaménagées et à 2.912 FF/ha. sur le projet Retail.

Compte d'exploitation

Campagne d'hivernage seulement:

	Non réaménagé	Retail
Produit brut	2.868 FF/ha.	6.158 FF/ha. (4,5 t/ha)
Charges opérationnelles(1)	1.318 FF/ha.	2.550 FF/ha.
Marge brute	1.550 FF/ha.	3.608 FF/ha.
Charges structurelles(2)	156 FF/ha.	362 FF/ha.
Revenu net	1.394 FF/ha.	3.244 FF/ha.
Epargne monétaire(3)	300 FF/ha.	1.560 FF/ha.
Rappel temps de travail	56 hommes x jours	166 hommes x jours
Main d'oeuvre salariée	96 FF	662 FF

ii. Au niveau de la gestion du périmètre

La redevance perçue dans le cadre du projet Retail représente 1,2 millions de FF, soit 5,9 % de la redevance perçue sur l'ensemble des aménagements gérés par l'Office du Niger, alors qu'en terme de surface, le projet Retail ne représente que 2,9 % du total.

L'harmonisation du taux des redevances est contrariée par une méconnaissance du coût réel de la maintenance, et par les écarts dans les revenus des différents systèmes de cultures afférents aux divers aménagements.

iii. Environnement socio-économique

---

(1) redevance + paiement main d'oeuvre temporaire + engrais
(2) amortissement de la chaîne de culture et rémunération de la main d'oeuvre permanente.
(3) ou capacité d'investissement, après prélèvement des besoins alimentaires et paiement de toutes les charges.

1°) **Opérateurs publics et opérateurs privés**: le désengagement de l'Office du Niger des opérations extérieures à la gestion de l'eau et au conseil rural offre aux opérateurs privés l'occasion d'intervenir dans le développement rural de la zone contrôlée par l'Office du Niger.
Dans ce contexte, le projet Retail a mis en concurrence l'Office et des fournisseurs privés pour l'approvisionnement en intrants. Malgré le handicap constitué par les droits de douane (13 à 14 %) dont l'Office est affranchi, les Associations villageoises ont préféré payer ce supplément en contrepartie de l'assurance offerte par le secteur privé d'apporter les engrais à temps, et à proximité du lieu d'utilisation.

Le problème est plus complexe pour les rizeries, qui constituent une source de profit de l'ordre de 24 à 30 millions de FF/an (contre 14 millions de FF (?) pour la régie d'entretien). En effet, le différentiel entre le prix au producteur (1.400 FF/t.) et le prix du riz à la consommation (de 3.000 à 4.000 FF/t. entre Niono et Bamako) permet d'estimer la marge dégagée par le décorticage à 300 FF/t. L'Office ne souhaite donc pas se dégager de cette activité, malgré les risques de mévente du riz, et la concurrence croissante des rizeries privées.

2°) **Crédit**: le relais opéré par la BNDA pour les opérations de crédit jusqu'alors supportées par l'Office du Niger a permis d'alléger sa trésorerie. L'absence de statut juridique des Associations Villageoises ne constitue pas un obstacle à l'octroi du crédit, qui est du reste accordé selon la solvabilité des demandes.

Les prêts sont assortis d'un taux d'intérêt annuel de 9 %

3°) **Politique de prix**: la politique suivie par l'Etat à l'égard de la filière riz est encore incertaine, malgré le maintien des prix à la production et la protection de la production nationale contre des importations observés ces dernières années.

3. CONCLUSION

Les résultats très encourageants du projet Retail ont conduit l'Office du Niger et la CCCE à engager une deuxième phase de réhabilitation sur 1.500 ha. supplémentaires, qui sera conduite selon des principes analogues à la première. Les principes ne sont pas définitivement arrêtés, et la participation des paysans à la conception des aménagements, qui n'avait pas eu lieu dans la première phase, peut apporter des améliorations. La question posée par l'assimilation, dans les villages existants, de nouvelles familles, fera l'objet d'une attention particulière: il importe, *en particulier dans une optique de gestion de terroir*, de na pas destabiliser les unités humaines existantes, sur lesquelles reposent les succès remportés, et l'avenir de la zone.