

**MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL
OFFICE DU NIGER**

**REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI**

PROGRAMME NATIONAL D'INFRASTRUCTURES RURALES

**CONDITIONS D'INSTALLATION
DES EXPLOITANTS PRIVES
SUR LE PERIMETRE TEST DE KOUMOUNA**

RAPPORT FINAL

mai 2000

Consultants:

Aly Diallo	Agro-Economiste
Ahmadou Touré	Juriste/Notaire
Mamadou N'Diaye	Ingénieur Commercial
Bréhima S. Diallo	Ingénieur de Construction Civile

TABLE DES MATIERES	
	Pages
Liste des abréviations	4
Chapitre 1: Introduction	5
1.1. Contexte	5
1.2. Engagements de l'Etat et de l'Office du Niger dans le Contrat Plan	6
1.3. Lettre de Politique Sous-Sectorielle sur le Développement de l'Irrigation au Mali	6
1.4. Méthodologie de l'étude	9
Chapitre 2: Expériences d'installation des privés	12
2.1. Evaluation générale	12
2.1.1. Cahier des charges	12
2.1.2. Consistance des travaux	12
2.1.3. Contrôle des travaux	13
2.1.4. Qualité des travaux d'aménagement	13
2.1.5. Qualité des travaux d'entretien	13
2.1.6. Problèmes rencontrés dans la réalisation des aménagements	14
2.1.7. Autres problèmes soulevés	14
2.2. Résultats de 4 expériences	15
2.2.1. Bail emphytéotique RAJAA	15
2.2.2. Bail ordinaire du GIE Soukouna-Camara-Sylla et Compagnie	16
2.2.3. Bail emphytéotique de l'Association Kolodougou Planteurs	16
2.2.4. Bail ordinaire du village de Kanabougou	17
2.3. Conclusions	17
Chapitre 3: Evaluation des capacités réelles des investisseurs déclarés et des investisseurs potentiels	18
3.1. Capacités techniques	18
3.2. Capacités financières	27
Chapitre 4: Conditions juridiques	32
4.1. Rappel sur le foncier à l'Office du Niger	32
4.1.1. Le Décret de Gérance de 1989	32
4.1.2. Le Décret de Gérance de 1996	35
4.2. Environnement législatif et réglementaire de l'investissement privé à l'Office du Niger	36
4.2.1. Code Domanial et Foncier	36
4.2.2. Décret de Gérance	37
4.2.3. UEMOA, OHADA et Code du Commerce	37
4.2.4. Code Général des Impôts	37
4.2.5. Code des Investissements	37
4.2.6. Code Rural	38
4.2.7. Code de l'Eau	38
4.3. Sécurisation foncière sur les terres non aménagées: le cas de Koumouna	38
4.3.1. Etat de la question	38
4.3.2. Sécurisation des investisseurs privés	40
4.3.3. Métaillage, location, vente et autres formes d'exploitation des terres en cours à l'Office du Niger	42
4.3.4. Consistance de la sécurité foncière totale	46
4.3.5. Recommandations	49
4.4. Propositions pour la mise en œuvre juridique du test	50
4.4.1. Cas des aménagements reçus clefs en mains	50
4.4.2. Cas des terres à aménager	51

Chapitre 5: Conditions techniques	52
5.1. Normes d'aménagement	52
5.1.1. Généralités	52
5.1.2. Normes d'aménagement	53
5.2. Normes de protection de l'environnement	55
5.2.1. Aspects liés à la santé humaine	55
5.2.2. Aspects écologiques	55
5.2.3. Aspects liés à l'élevage	56
5.2.4. Aspects liés à la gestion de l'eau	56
5.3. Normes de mise en valeur	56
5.4. Détermination de la redevance à payer par les privés	56
5.4.1. Données du Décret de Gérance et de l'APD	56
5.4.2. Redevance à payer par les privés	57
Chapitre 6: Conditions financières et de crédit	59
6.1. Possibilités de crédit auprès des institutions financières	59
6.1.1. Opportunités de financement	59
6.1.2. Besoins de financement des candidats à l'installation	63
6.1.3. Types de financement	66
6.2. Modalités d'un prêt pour un aménagement réalisé par l'Etat	69
6.2.1. Profil de la structure de gestion des prêts consentis par l'Etat	69
6.2.2. Critères et conditions d'octroi des prêts	70
6.3. Modalités de paiement des prêts en cas d'interruption dans le remboursement	71
Chapitre 7: Gestion institutionnelle des aménagements	73
7.1. Structure d'exécution	73
7.2. Informations à mettre à la disposition des candidats	75
7.3. Dossier de candidature à l'installation	75
7.4. Critères de sélection des investisseurs devant participer au test	75
7.4.1. Critères techniques	76
7.4.2. Critères financiers	76
Chapitre 8: Cahier de charges portant aménagement et mise en valeur des terres non aménagées de Koumouna	77
Chapitre 9: Synthèse des principales conclusions et recommandations	87
Annexes:	94
Annexe 1: Termes de Référence	96
Annexe 2: Liste des candidats déclarés à l'installation	99
Annexe 3: Liste des personnes rencontrées	100
Annexe 4: Résumé des entretiens avec les candidats déclarés et les candidats potentiels	102
Annexe 5: Résumé des entretiens avec les responsables des institutions financières	123
Annexe 6: Liste des documents consultés	136
Annexe 7: Réquisition portant liste des immatriculations des terres de l'Office du Niger	139

LISTE DES ABREVIATIONS

ACI	Agence de Cession Immobilière
ADF	African Development Foundation
ADRIZ	Association pour le Développement et la Distribution du Riz
AGROPEX	Société Agro-Pastorale et d'Exportation
AHA	Aménagements Hydro-Agricoles
AKP	Association Kolodougou Planteurs
APD	Avant Projet Détaillé
APEP	Agence pour la Promotion des Entreprises Privées
APROFA	Agence pour la Promotion des Filières Agricoles
APS	Avant Projet Sommaire
BAD	Banque Africaine de Développement
BADEA	Banque Arabe pour le Développement Economique de l'Afrique
BCS	Banque Commercial du Sahel
BDM	Banque de Développement du Mali
BFR	Besoins en Fonds de Roulement
BHM	Banque de l'Habitat du Mali
BICIM	Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Mali
BID	Banque Islamique de Développement
BIM	Banque Internationale du Mali
BMCD	Banque Malienne de Crédit et de Dépôt
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
BOA	Banque Ouest Africaine
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement
BRVM	Bureau Régional des Valeurs Mobilières
DNAER	Direction Nationale de l'Aménagement et de l'Equipement Rural
DNDP	Direction Nationale de la Dette Publique
EQUIPBAIL-Mali	Equipement-Bail
FNAHA	Fonds National d'Aménagement Hydro-Agricole
FSA	Fonds de Solidarité Africaine
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
IDA	International Development Association
MDRE	Ministère du Développement Rural et de l'Eau
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONG	Organisation Non Gouvernementale
SERIMA-sa	Société d'Exploitation des Rizeries du Mali
SFI	Société Financière Internationale
SGE	Service Gestion de l'Eau
SGI	Société de Gestion et d'Intermédiation
SIP-sa	Société d'Investissement pour la Promotion de l'Irrigation Privée
SODAP	Société pour le Développement Agro-Pastoral
SOMAFI	Société Malienne de Financement
STD	Société des Travaux du Delta
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

CHAPITRE 1: INTRODUCTION

1.1. CONTEXTE

Les premiers tests d'aménagement dans le périmètre de M'Bèwani menés avec la participation des paysans ont donné satisfaction et ont permis d'établir que i) les coûts d'aménagement peuvent fortement baisser et ii) que les bénéficiaires peuvent contribuer à hauteur au moins de 20% en nature. Sur la base de ces résultats, et compte tenu de l'insuffisance des ressources intérieures et extérieures, le Ministère du Développement Rural et de l'Environnement¹ (MDRE) a estimé qu'il fallait initier et mettre en œuvre une autre stratégie d'aménagement faisant intervenir les privés et les communautés villageoises. Ainsi, un programme d'aménagement de 30 000 ha (1998-2002) a été élaboré sur la base des facteurs favorables² suivants:

- ❑ la demande très forte de la part des populations;
- ❑ l'existence d'un potentiel assez élevé, mais très peu exploité;
- ❑ l'engagement croissant des bailleurs de fonds;
- ❑ l'émergence progressive d'opérateurs privés évoluant dans le domaine;
- ❑ l'environnement sous régional favorable au développement de la filière riz et autres;
- ❑ le recentrage des missions de l'Office du Niger;
- ❑ la perspective de la décentralisation;
- ❑ la maîtrise des paquets technologiques par les exploitants;
- ❑ la compétitivité de la filière nationale.

Le programme d'aménagement des 30 000 ha prévoit plus de la moitié dans la région de Ségou, soit 17 000 ha dont 3 000 ha pour le périmètre de Koumouna. Le MDRE a informé et sensibilisé les partenaires au développement sur le programme des 30 000 ha. Le programme a intéressé certains partenaires dont la Coopération japonaise (KR2) qui a financé les études APS et APD de Koumouna. Ces études ont été menées dans le cadre d'un programme global appelé Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR) en cours de finalisation entre le Mali et la Banque Mondiale.

Au terme de la mission de pré-évaluation du Programme National des Infrastructures Rurales (PNIR) qui a eu lieu du 21 au 30 juin 1999, le MDRE et la mission de la Banque Mondiale ont examiné entre autres les possibilités d'installation des investisseurs privés sur le périmètre de Koumouna. Les deux parties ont convenu que:

- a) l'Etat aménagerait à ses frais le réseau primaire;
- b) la solution où l'Etat réalise l'aménagement secondaire et tertiaire et les investisseurs remboursent les coûts en plusieurs années posait des problèmes de tenure des terres et de remboursement;
- c) seules les solutions où les investisseurs autofinancent les travaux ou trouvent les fonds nécessaires à leur participation auprès d'un organisme de crédit sont possibles; ces deux solutions posent cependant de nombreux problèmes financiers (possibilité de trouver du crédit, capacités réelles des investisseurs déjà déclarés), juridiques et techniques (sécurité foncière et fiscale, fixation et respect des normes d'aménagement, etc.).

La présente étude, dont les termes de référence sont en annexe, a pour but d'apprécier la faisabilité des deux solutions retenues en vue de faire des propositions pour lever les nombreuses contraintes financières, juridiques et techniques.

¹ Actuel Ministère du Développement Rural

² Voir "Programme National d'Aménagement de 30 000 ha, 1998-2002, MDRE"

1.2. ENGAGEMENTS DE L'ETAT ET DE L'OFFICE DU NIGER CONTENUS DANS LE CONTRAT PLAN

La politique nationale d'aménagement des terres s'appuyant sur les investisseurs privés et la participation des communautés villageoises a été prise en compte dans les futurs programmes de l'Office du Niger. Ainsi, selon le Contrat-Plan Etat-Office du Niger-Exploitants Agricoles (1999-2001), le financement exclusif des aménagements par l'Etat n'est plus la seule alternative, les nouveaux aménagements devant être réalisés soit:

- ❑ Par l'Etat avec une participation des bénéficiaires pour ce qui concerne les réseaux tertiaires et les parcelles;
- ❑ Par les investisseurs privés à partir des réseaux primaires faits par l'Etat;
- ❑ Par les investisseurs privés pour la totalité de l'aménagement;

Pour créer les conditions favorables à l'investissement privé, l'Etat, à travers le Contrat-Plan, s'est engagé à: i) procéder au plus tard le 31 décembre 1999, à la relecture du décret de gérance pour prendre en compte les nouveaux modes de tenure des terres en rapport avec le fait que les Exploitants Agricoles et les Investisseurs Privés participent à la réalisation des travaux de réhabilitation ou d'aménagements neufs; ii) promouvoir des mesures attractives et incitatives pour amener les investisseurs privés à réaliser des aménagements à l'Office du Niger dans le cadre des programmes d'extension.

Dans le cadre de la promotion de l'investissement privé et en vue de mieux sécuriser les exploitants qui participent aux travaux d'aménagement et de réhabilitation, l'Office du Niger s'est engagé à i) encourager et soutenir les investisseurs privés qui disposent de moyens matériels et financiers suffisants pour prendre en charge l'aménagement au niveau du tertiaire et du secondaire, ii) étudier et proposer à l'Etat des formes de tenure de terres plus incitatives et plus sécurisantes pour les Exploitants qui participent physiquement ou financièrement aux travaux de réhabilitation ou d'aménagement.

1.3. LETTRE DE POLITIQUE SOUS SECTORIELLE SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'IRRIGATION AU MALI

Sur un potentiel de près de 2 200 000 ha de terres aptes à l'irrigation dont plus de 1 800 000 ha³ se trouvent dans la seule vallée du fleuve Niger, le Mali n'a aménagé que 234 467 ha (soit 10, 65% de réalisation) répartis comme suit:

Tableau 1: Répartition des superficies aménagées

REGIONS	MAITRISE TOTALE (ha)	SUBMERSION CONTROLEE (ha)	SUPERFICIES TOTALES AMENAGEES (ha)
Kayes	796	301	1 097
Koulikoro	5 165	10 728	15 893
Sikasso	1 044	5 679	6 732
Ségou	68 118	36 679	104 797
Mopti	1 556	35 103	36 659
Tombouctou	6 015	48 812	54 827
Gao	890	13 571	14 461
Total	83 584	150 873	234 457

Source: Revue Sous Secteur Irrigation, 1994

³ Lettre de Politique Sous-Sectorielle sur le Développement de l'Irrigation au Mali, MDRE, janvier 1999

Le Ministère du Développement Rural et de l'Eau a analysé, dans sa lettre de politique sous sectorielle sur le développement de l'irrigation, les principales contraintes au développement de l'irrigation et envisagé des mesures pour lever lesdites contraintes.

Les contraintes ayant un rapport direct avec l'objet de la présente étude et les mesures envisagées pour les lever sont présentées dans le tableau qui suit:

Tableau 2: Contraintes au développement de l'irrigation et mesures envisagées

CONTRAINTES	CAUSES	MESURES ENVISAGEES
1. Difficultés de mobilisation des financements et accès limité au crédit	1. Insuffisance des ressources propres au niveau de l'Etat (y compris celles mises à sa disposition par les Bailleurs de Fonds) et des exploitants des AHA⁴; 2. Faible sécurisation de l'investissement privé et prêt sur nantissement généralement en raison du manque de titre foncier; 3. Réticence de la BNDA à l'octroi de crédits à moyen terme et insuffisante capacité d'évaluer des projets d'investissement en AHA	1. Mise en place du Fonds National d'Aménagement Hydro-Agricole; 2. Mise en place d'un mécanisme de crédit à long terme; 3. Approfondir la réflexion sur l'hypothèse d'adoption d'une "nouvelle redevance"; 1. Réforme du Code Domanial et Foncier et établissement d'un règlement d'application conçu pour faciliter l'accès des exploitants ruraux à des niveaux plus élevés de protection foncière; 2. Réforme du Code des Investissements pour mieux attirer les investisseurs privés dans le domaine de l'irrigation; 1. Renforcement des capacités de la BNDA et réorientation de ses activités dans le sens d'une augmentation de l'octroi de crédits à moyen terme; 2. Revitalisation/réglementation du crédit informel (coopératives, caisses, ONG) visant la croissance accélérée de ce sous-secteur dont le poids actuel est marginal;
2. Protection foncière insuffisante	1. Absence de titres fonciers sur les périmètres aménagés; 2. Cadre réglementaire confus et incomplet (procédures de délivrance des titres fonciers complexes et coûteuses); 3. Conflits de compétence entre juridictions modernes et traditionnelles; 4. Persistance de pratiques relevant du droit coutumier incompatibles avec la gestion des AHA;	1 et 2: Réforme du Code Domanial et Foncier et établissement d'un règlement d'application conçu pour faciliter l'obtention de titres fonciers dans les AHA (à la prise en charge par les bénéficiaires d'une quote part des coûts d'aménagement, sous forme de travail direct ou autre, devra nécessairement correspondre la garantie de l'attribution des parcelles individuelles et de l'octroi des droits d'exploitation y afférents); 3 et 4: Analyse participative du statut foncier d'un site et obtention du consensus en matière d'appropriation et de jouissance avant le démarrage d'un projet d'aménagement;

Source: Lettre de Politique Sous-Sectorielle sur le Développement de l'Irrigation au Mali, MDRE, janvier 1999

⁴ AHA: Aménagements Hydro-Agricoles

Tableau 2: Contraintes au développement de l'irrigation et mesures envisagées (suite)

CONTRAINTES	CAUSES	MESURES ENVISAGEES
3. <i>Impacts négatifs sur l'écosystème</i>	1. Prélèvement excessif d'eau au détriment des usagers en aval; 2. Déversement des eaux usagées des AHA dans des mares ou dans des zones dépressionnaires (transformation de la structure arbustive et de la végétation herbacée; etc.); 3. Déforestation, réduction de la disponibilité de bois énergie en regard d'une demande accrue; 4. Réduction des dortoirs et des reposoirs des oiseaux à cause des défrichements;	Elaboration de schémas directeurs d'utilisation des ressources en eau devant tenir compte des besoins de tous les usagers (aux niveaux local, national et régional); Elaboration et application de normes pour une gestion rationnelle de l'eau au niveau des AHA; Reboisement compensatoire autour des AHA à la charge des exploitants;
4. <i>Dégradation des sols (cause de baisse de rendements)</i>	1. Dégradation des propriétés chimiques des sols (salinisation, alcalinisation, épuisement des éléments minéraux, etc.); 2. Dégradation des propriétés physiques des sols (transformation des horizons superficiels du sol et réduction de leur perméabilité, d'où un mauvais développement des racines des plantes et une mauvaise aération);	☐ Mise au point et vulgarisation de paquets technologiques adaptés à l'agriculture irriguée; ☐ Gestion rationnelle de l'eau; ☐ Suivi de la qualité des eaux et des sols;
5. <i>Dégradation des conditions sanitaires</i>	1. Pollution des eaux des canaux tertiaires et des drains, ainsi que des trous d'emprunt utilisés pour les besoins domestiques; 2. Création de niches pour espèces nuisibles; 3. Accroissement de la population résidente autour des AHA associé au manque d'infrastructure et d'éducation sanitaire.	Mise en place de réseaux fonctionnels d'assainissement autour des AHA et mise en œuvre d'un programme d'hydraulique villageoise;

Source: Lettre de Politique Sous-Sectorielle sur le Développement de l'Irrigation au Mali, MDRE, janvier 1999

Les besoins en superficies aménagées pour la riziculture sont estimés, dans la lettre de politique sous-sectorielle sur le développement de l'irrigation au Mali, à environ 75 000 ha

à l'horizon 2010. Pour atteindre cet objectif d'aménagement, le MDRE a prévu la promotion des catégories suivantes de périmètres irrigués:

- ❑ **Les périmètres communautaires** seront réalisés à la demande des communautés ou groupement de producteurs qui prendront en charge tous les travaux à la parcelle et une fraction des coûts d'aménagement; l'Etat prendra en charge les aménagements sur les réseaux primaire, secondaire et tertiaire et certains travaux de dessouchage et de nivellement dépassant la capacité physique des bénéficiaires;
- ❑ **Les périmètres privés** seront réalisés par des entrepreneurs privés et l'Etat dans une proportion qui fera l'objet de négociations ultérieures; l'Etat subventionnera partiellement les investissements, en général les infrastructures primaires, le reste de l'aménagement devant être réalisé par les investisseurs sur ressources propres;
- ❑ **Les périmètres en location-vente** seront entièrement aménagés par l'Etat pour installer les jeunes, les partants volontaires à la retraite, les intégrés de la rébellion et autres; le recouvrement partiel des investissements se fera moyennant le paiement d'un loyer (fixé suivant des critères à établir); les recettes correspondantes alimenteront un Fonds National d'Aménagement Hydro-Agricole (FNAHA) qui devra permettre la réalisation de nouveaux aménagements.

1.4. METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Pour réaliser l'étude, les questions suivantes soulevées dans les termes de référence ont été analysées et traitées comme suit:

Aspects financiers:

Pour traiter les problèmes financiers soulevés dans les termes de référence:

- des entrevues individuelles ou collectives ont été menées auprès des établissements de crédit de la place, notamment la BNDA, la BDM, la BOA, la BIM, la BMCD, la SOMAFI, la SGI et l'EQUIPBAIL-Mali et auprès de la Direction Nationale de la Dette Publique (DNDP) et des investisseurs déclarés (voir liste des personnes rencontrées en annexe);
- une revue documentaire a été faite sur les institutions financières internationales suivantes: BAD, BOAD, SFI, IDA, Fonds OPEP, BID, Fonds Saoudien, Fonds Koweïtien, Fonds d'Abu Dhabi et BADEA;
- une revue documentaire (rapports d'études, APS, APD et autres documents disponibles), complétée par des entretiens avec les cadres de l'Office du Niger sur les coûts des aménagements et de la mise en valeur, a été faite;

Possibilités de crédit:

Sur la base des schémas d'aménagement et de mise en valeur proposés par les études déjà réalisées, notamment l'APD du périmètre de Koumouna, les besoins en crédits (investissements et fonds de roulement) ont été évalués pour les 1 800 ha du périmètre réservés aux privés (total: 3 000 ha repartis comme suit: 1 800 ha pour les privés, 1 000 ha pour COVEC et 200 ha pour les communautés villageoises). Les besoins en fonds de

roulement, les charges et les recettes d'exploitation ont été calculés sur la base des fermes types retenues dans l'APD de Koumouna (voir chapitre 6, tableaux 11 et 12):

Les opportunités de crédit offertes par les banques aux investisseurs privés ont été évaluées, notamment les possibilités de crédit pour la réalisation et l'exploitation des aménagements hydro-agricoles. L'évaluation a aussi porté sur les modalités et les conditions du crédit (taux d'intérêt, délais de remboursement, garanties et autres).

Modalités de prêt pour un aménagement réalisé par l'Etat:

A partir des entretiens avec le Ministère des Finances (à travers la Direction de la Dette Publique) et les Banques de la place, les possibilités et modalités de prêt d'un aménagement réalisé par l'Etat ont été analysées.

Les avis de certains partenaires au développement, notamment la Banque Mondiale, la Coopération Néerlandaise et l'USAID, ont été recueillis sur leurs possibilités et conditions de mise en place de fonds de garantie en faveur des investisseurs privés.

Modalités de paiement du prêt en cas d'interruption du remboursement:

Sur la base des entretiens réalisés avec les banques, la Direction Nationale de la Dette Publique et l'Office du Niger, des modalités de paiement ont été proposées. Ces modalités sont essentiellement basées sur le retrait au concessionnaire initial et l'attribution de la terre à un nouvel acquéreur. Des propositions sont faites dans le cahier des charges en vue d'anticiper les cas d'interruption de remboursement des prêts.

Evaluation des capacités réelles des investisseurs déclarés ou potentiels:

Des entretiens ont été réalisés avec un échantillon de candidats déclarés et potentiels à l'installation sur les terres de Koumouna en vue de recueillir les principales informations suivantes (voir liste des candidats en annexe):

- ❑ leurs charges prévisionnelles d'aménagement et d'exploitation des terres (coûts/ha);
- ❑ les superficies qu'ils peuvent aménager et mettre en valeur sur fonds propres;
- ❑ les superficies qu'ils envisagent d'aménager et de mettre en valeur sur ressources extérieures;
- ❑ les cultures et activités qu'ils comptent pratiquer;
- ❑ les ressources humaines nécessaires à la réalisation des travaux et à la mise en valeur: main œuvre non qualifiée et technicien; lieu de résidence du personnel
- ❑ les moyens financiers et matériels qu'ils sont disposés à mobiliser sur ressources propres;
- ❑ les besoins de crédits pour boucler le financement de leurs projets;
- ❑ leurs expériences de crédit avec les banques;
- ❑ les garanties qu'ils sont en mesure de mobiliser et les montants de crédits qu'ils peuvent obtenir par eux-mêmes ;
- ❑ le statut foncier qu'ils souhaitent ou qu'ils exigent et les raisons de leur choix;

Aspects juridiques

Sécurité foncière à accorder aux investisseurs:

L'application des modes de tenure actuels (Contrat Annuel, Permis d'Exploitation Agricole, bail d'habitation, bail ordinaire et bail emphytéotique) a été évaluée à partir des rapports disponibles (évaluation du Contrat-Plan et évaluation du projet de consolidation de l'Office du Niger) et des entrevues avec un échantillon de bénéficiaires (Délégué Général des Exploitants et membres des Comités Paritaires de Gestion des Terres et de Gestion des Fonds d'Entretien de la Zone de Niono). Cette évaluation a permis de faire deux principaux types de recommandations:

- ❑ des recommandations pour les terres déjà aménagées et exploitées par les exploitants actuels (il s'agit des 50 000 ha actuellement mis en valeur où les paysans interviennent de plus en plus dans les travaux de réhabilitation, notamment au niveau du tertiaire et des parcelles);
- ❑ des recommandations pour les terres en friche pour lesquelles des privés sont prêts à prendre en charge les travaux d'aménagement et à mettre en valeur les parcelles ainsi aménagées;

A la lumière des récents développements des approches de réhabilitation et de nouveaux aménagements, des réflexions en cours au niveau de l'Etat (stratégie de développement de l'irrigation), de l'Office du Niger et même au niveau des Exploitants actuels (notamment de ceux de M'Bèwani et de Retail 4 qui s'attendent à une prise en compte de leurs contributions dans le processus de sécurisation foncière), les textes légaux, notamment le décret de gérance ont été analysés et des propositions de leur adaptation aux conditions de l'investissement privé à Koumouna ont été formulées.

Sécurité fiscale à accorder aux investisseurs:

Des entretiens ont été menés avec la Direction Régionale des Impôts de Ségou pour identifier les avantages fiscaux existants et ceux pouvant être consentis en vue de promouvoir les investissements hydro-agricoles. Le point de l'élaboration d'un Code Rural attractif pour les privés nationaux et étrangers a été fait.

Aspects techniques

Elaboration et respect des normes d'aménagement, de protection de l'environnement et de mise en valeur:

A partir des données disponibles à l'Office du Niger, un cahier de charges portant aménagement et exploitation des terres par les privés a été élaborée.

Détermination de la redevance à payer par les investisseurs privés:

La redevance à payer par les investisseurs privés a été estimée sur la base des études réalisées (coûts de maintenance des réseaux): les coûts des prestations d'entretien qui sont réalisées par les privés eux-mêmes ont été déduits des montants à payer à l'Office du Niger.

CHAPITRE 2: EXPERIENCES D'INSTALLATION DES PRIVES

Au regard des nombreuses demandes d'installation des privés, les résultats enregistrés de 1990 à 1999 sont plutôt faibles: environ 2 324 ha répartis comme suit:

Zone de Niono: 11 baux (dont 1 bail emphytéotique de 20 ha) totalisant 1 630 ha sur lesquels:

- ❑ 1 000 ha constituent le bail de COVEC; les travaux sur les 1 000 ha ont démarré en 1999;
- ❑ 456 ha sont attribués à des communautés villageoises (Kanabougou: 200 ha; Kolodougou Coro:96 ha; Koulié-Bamanan: 100 ha) et à une association (Association Kolodougou Planteurs: 60 ha);
- ❑ 137 ha sont attribués à des personnes physiques et à une personne morale: Koni Diarra (27 ha) Josué Sogoba (20 ha), Boubacar Sosso (70 ha) et l'Archevêché de Ségou (20 ha);

Zone de Macina: 2 baux totalisant 704 ha ont été attribués dans cette zone (bail emphytéotique de RAJAA: 564 ha et bail ordinaire de Mamou Camara: 140 ha);

Zone du Kouroumari: 2 baux totalisant 25 ha ont été attribués: bail de 20 ha au nom de Bakoroba Kané et bail de 5 ha au nom de Oumar A. Kaya;

Zone de Molodo: 1 bail d'environ 2 ha a été conclu au nom de Salim Maguiraga.

2.1. EVALUATION GENERALE

2.1.1. Cahier de charges

Les travaux ont généralement été exécutés sans cahier de charges élaboré par l'Office du Niger ou un Bureau d'Etudes. Cependant, certains travaux ont été exécutés suivant un ensemble de normes techniques et de principes d'aménagement appliqués dans tous les projets de l'Office du Niger. Ainsi, il a toujours été stipulé dans les contrats (cas des travaux exécutés à l'entreprise) que *l'entreprise est tenue d'exécuter les travaux conformément aux normes requises et à la satisfaction de la Zone.*

2.1.2. Consistance des travaux

Les travaux d'aménagement réalisés dans le cadre des baux ont essentiellement concerné:

- ❑ la réalisation des réseaux secondaires d'irrigation et de drainage et les ouvrages de prise de régulation et de franchissement;
- ❑ la réalisation des réseaux tertiaires d'irrigation et de drainage et les prises et passages busés nécessaires;
- ❑ le débroussaillage et le dessouchage;
- ❑ le préplanage et la démolition des termitières;
- ❑ les autres travaux parcellaires comme l'endiguement et la réalisation de rigoles.

2.1.3. Contrôle des travaux

Dans les cas de travaux à l'entreprise (Centre des Travaux de Niono), le contrôle des travaux a été assuré par les Services Gestion de l'Eau des Zones de l'Office du Niger. Ces Services ont généralement affecté, pour chaque chantier de travaux, une équipe de topographes ayant pour missions de i) procéder à l'implantation de l'axe des ouvrages à mettre en place, ii) vérifier l'exactitude du gabarit par chaînage et iii) vérifier les cotes de finition.

2.1.4. Qualité des travaux d'aménagement

Les aménagements ont été le plus souvent sommaires compte tenu de l'insuffisance des moyens matériels et financiers. Cependant, les exploitants agricoles et les cadres de l'Office du Niger interrogés sont satisfaits de la qualité des aménagements par rapport à la situation de référence. Dans l'ensemble des périmètres visités, l'irrigation se fait assez correctement, malgré l'état de dégradation avancée de certains ouvrages, les pertes d'eau dues essentiellement à d'importantes dénivelées ou à l'insuffisance de la hauteur des cavaliers des arroseurs.

2.1.5. Qualité des entretiens

A. Réseaux secondaires:

La plupart des périmètres visités sont desservis par des partiteurs qui existaient avant les aménagements, sauf à Kanabougou où un partiteur de 900 mètres de long a été creusé par la Société des Travaux du Delta (STD). L'entretien des réseaux secondaires est assuré à la satisfaction des usagers. Les travaux d'entretien couramment réalisés sont i) le faucardage et ii) le nettoyage. Périodiquement, l'Office du Niger réalise à l'entreprise les travaux mécaniques comme le curage ou le reprofilage, le rechargement des pistes et cavaliers et la réparation des ouvrages.

B. Réseaux tertiaires:

Dans les périmètres de RAJAA et Mamou Camara, l'entretien est très insuffisant et se limite aux travaux ponctuels de réparation de prises d'arroseurs et de renforcement des cavaliers en cas de brèche.

A Kanabougou, les entretiens sont effectués par les villageois de façon collective, malgré le refus de certains de participer aux travaux. Face à ce système peu sécurisant d'entretien du tertiaire, l'Association Villageoise a proposé et obtenu l'instauration d'une redevance tertiaire de deux sacs de paddy par hectare. Une brigade de 3 personnes est chargée de la surveillance du périmètre et de l'identification des travaux à effectuer. Les travaux sont confiés à une entreprise de la place ou à des manœuvres spécialisés.

Sur le périmètre exploité par l'Association Kolodougou Planteurs, l'entretien ordinaire des réseaux et ouvrages se fait par les membres de l'Association. Lorsque le volume des travaux dépasse la capacité des membres, l'Association fait appel à des prestataires qu'elle paie sur fonds propres ou sur ressources extérieures.

2.1.6. Problèmes rencontrés dans la réalisation des aménagements

Selon l'Office du Niger, les principaux problèmes rencontrés dans la réalisation des aménagements sont d'ordre technique et financier:

- Absence d'études de faisabilité;
- Absence de plans d'exécution;
- Insuffisance du personnel du Service Gestion de l'Eau (SGE) pour assurer le contrôle des chantiers de travaux;
- Difficultés pour exécuter les travaux suivant les normes en vigueur à l'Office du Niger à cause de l'insuffisance des moyens matériels, financiers et humains des exploitants;
- Absence de drain secondaire à Kanabougou et impossibilité de drainer par les drains d'arroseur (défaut de conception) au niveau de l'exploitation de Mamou Camara.

Les exploitants sont, en général, confrontés à l'insuffisance de moyens financiers pour prendre en charge:

- Les coûts des études de faisabilité;
- Les frais de montage des dossiers de recherche de financement;
- Les coûts des travaux qui sont faits avec des engins.

En plus des problèmes financiers, les exploitants rencontrent des difficultés d'ordre organisationnel:

- L'absence de personnel qualifié pour gérer, de façon professionnelle, les exploitations du genre RAJAA et Mamou Camara;
- Le nombre élevé des associés entraînant le manque d'intérêt de certains associés;
- La mauvaise gestion des ressources par certains responsables, comme ce fut le cas de l'AKP.

2.1.7. Autres problèmes soulevés

Les exploitants rencontrés ont soulevé un certain nombre de problèmes qu'ils souhaitent voir résolus:

- ❑ L'absence de textes réglementant l'installation et le suivi des exploitants par l'Office du Niger;
- ❑ Les difficultés d'acquisition des ressources nécessaires au financement des travaux d'aménagement;
- ❑ Le non-paiement de la redevance eau par les villages voisins de Kanabougou pour permettre à l'Office du Niger d'exécuter le drain secondaire très attendu par les exploitants de Kanabougou.

2.2. RESULTATS DE 4 EXPERIENCES

Pour l'ensemble des baux, les installations ont été faites en général sur simple demande: les capacités réelles (techniques et financières) des candidats n'ont pas été, au préalable, évaluées par l'Office du Niger pour mesurer les chances de réussite.

2.2.1. Bail emphytéotique RAJAA

La Société agro-pastorale RAJAA-SA a d'abord été installée suivant un bail à domaine congéable en date du 24 Octobre 1985 dans le casier aménagé de Kokry sur une superficie de 1 760 ha. La durée de ce bail était de 15 ans renouvelable. Suite à des difficultés liées à la réhabilitation des parcelles, à la mise en valeur et à l'entretien du réseau, le bail à domaine congéable a été résilié et remplacé par le bail emphytéotique n°000001/ON du 28 mars 1990 d'une superficie d'environ 564 ha. A l'époque, ce bail a été imposé à l'Office du Niger qui n'avait pas encore intégré l'installation des privés comme une approche de modernisation des activités dans sa zone. Ainsi, le bail fut signé sans cahier de charges et sans aucun mécanisme de contrôle des travaux et de respect des normes. En outre, aucune étude de faisabilité technique et financière n'a été menée pour s'assurer de la rentabilité du projet.

La situation de mise en valeur des 564 ha de 1990/1991 à 1997/1998 est présentée ci-après:

1990/1991: 12,00 ha par des tiers;
1991/1992: 16,50 ha par des tiers;
1992/1993: 12,00 ha par des tiers;
1993/1994: 13,00 ha; contre saison: 18,00 ha
1994/1995: 108,45 ha;
1995/1996: pas de mise en valeur;
1996/1997: 172,50 ha;
1997/1998: 233,00 ha dont 100 ha par RAJAA et 133,00 ha par des tiers;

Très peu de renseignements sont disponibles sur les rendements qui étaient de 2,475 tonnes/ha en 1997/1998. Ce rendement a été obtenu sur 15 ha repiqués. Les statistiques au niveau de RAJAA (rendement, production, fumure minérale et autres) n'ont pas fait, en général, l'objet de suivi par la zone.

A ce jour, la Société RAJAA doit à l'Office du Niger, au titre des redevances des campagnes 1996/1997, 1997/1998 et 1998/1999, la somme de 19 384 195 FCFA.

En juin 1998, au cours d'une réunion entre le bailleur et l'emphytéote, l'Office du Niger avait estimé les capacités de mise en valeur de RAJAA à 20 ha. Au terme de cette réunion, les deux parties avaient convenu de ce qui suit:

- RAJAA s'engage à payer à l'Office du Niger la totalité des redevances eau 1996/1997 et 1997/1998, soit 16 millions de FCFA;
- RAJAA s'engage en outre à emblaver 20 ha durant les campagnes 1998/1999 et 1999/2000 et à verser à l'Office du Niger les redevances d'eau correspondantes. La redevance d'eau 1998/1999, soit 3 384 195 FCFA reste due. L'Office du Niger s'engage pour ces deux campagnes à installer des exploitants sur le reliquat des superficies (544 ha) et à percevoir les redevances eau y afférentes;
- Au-delà des deux campagnes, les 544 ha seront remis à RAJAA, à sa demande, à condition qu'elle réunisse les conditions techniques et financières nécessaires à la bonne exploitation de l'ensemble de ses surfaces.

Ces engagements qui avaient été gelés suite au décès du promoteur de RAJAA ont été renouvelés le 6 août 1999 par Monsieur El Moctar Kounta, héritier du défunt.

Comme on peut le constater, la gestion du bail RAJAA a beaucoup plus tenu compte des relations sociales pour amener l'emphytéote à redresser la situation et éviter ainsi la

dénonciation du bail. Il est évident que les motifs de résiliation du bail ne manquent pas: défaut de non mise en valeur, métayage et non-paiement de la redevance.

En 1998, dans un rapport intitulé "Note Succincte sur le Bail N°000001/ON, Société Agro-Pastorale RAJAA", le Directeur de la zone de Macina donnait l'appréciation suivante:

"Le domaine qui voit la régénération des espèces arbustives à laquelle s'est adjointe la prolifération des hautes herbes, ressemble de plus en plus à une friche alors que les superficies ont été aménagées".

Cette appréciation décrit la situation actuelle de RAJAA qui n'est pas un modèle de réussite en matière d'installation des privés sur les terres de l'Office du Niger.

2.2.2. Bail ordinaire du GIE Soukouna-Camara-Sylla et Compagnie

Le bail ordinaire n°000003/PDG-ON du 26 février 1997 a été conclu entre l'Office du Niger et le Groupement d'Intérêt Economique "GIE" Soukouna-Camara-Sylla et Compagnie représenté par Mamou Camara. Le bail porte sur une surface de 140 ha d'hors casiers situés dans la zone du Macina entre le drain K9 et le drain bretelle. Le bail a été consenti pour une durée de 30 ans renouvelable et a pour objet les activités agricoles et agro-industrielles, avec la riziculture comme activité principale.

Depuis 1997, le GIE n'a pu aménager que 40 ha sur les 140 ha octroyés, soit environ 29% de réalisation. Les 40 ha sont entièrement exploités et le taux de recouvrement de la redevance sur la superficie exploitée est de 100%. La zone de Macina ne dispose d'aucune statistique fiable de production de cette exploitation.

2.2.3. Bail emphytéotique de l'Association Kolodougou Planteurs

Un bail emphytéotique a été conclu le 6 novembre 1996 entre l'Office du Niger et l'Association Kolodougou Planteurs représentée par son Président Monsieur Jean Pierre Daou. Le bail porte sur une parcelle de 60 ha dominée par le partiteur KL3. La parcelle est située à Kolodougou-Coura à 100 mètres après le deuxième régulateur du KL3. Le bail a été consenti pour une durée de 50 ans renouvelable et a pour objet les activités agricoles, agro-pastorales et agro-industrielles, avec le maraîchage et l'arboriculture comme activités principales.

La zone de Niono disposent de peu de données sur les superficies mises en valeur et les rendements obtenus. Selon un membre de l'Association, les rendements enregistrés sont en moyenne de 20 tonnes/ha pour la tomate, 12 tonnes/ha pour la banane, 8 à 9 tonnes/ha pour l'oignon et 6 tonnes/ha pour la pomme de terre.

La gestion du bail risque de poser des problèmes à l'avenir si des mesures correctives ne sont pas prises. En effet, selon les données recueillies auprès de la zone de Niono, des taux dérisoires sont enregistrés dans le paiement de la redevance: 28,29% en 1997/1998 et 2,78% en 1998/1999.

Il faut signaler que l'AKP a bénéficié d'une subvention de 107 millions de FCFA de l'ADF (African Development Foundation) pour réaliser les travaux d'aménagement et donner un appui pour la réalisation de certaines activités.

2.2.4. Bail ordinaire du village de Kanabougou

Un bail ordinaire de 200 ha a été conclu entre l'Office du Niger et le village de Kanabougou. Le bail a été consenti sur des terres situées en hors casiers pour une durée de 30 ans renouvelable et a pour objet la riziculture.

Le village a reçu, en complément à sa contribution physique, un financement de l'USAID qui a été utilisé pour améliorer les infrastructures d'irrigation et de drainage et faire des travaux de dessouchage et de planage sommaire. Les travaux ont été réalisés par le Centre des Travaux et contrôlés par le Service Gestion de l'Eau de la Zone de Niono.

Selon les conclusions d'une mission de terrain de l'USAID de juillet 1999, les résultats obtenus à Kanabougou sont satisfaisants:

- ❑ les rendements, qui étaient de 1,7 tonne/ha avant les travaux d'amélioration, ont atteint 4,5 tonnes/ha au terme de la campagne 1998/1999;
- ❑ les revenus ont augmenté et l'autosuffisance en riz est atteinte;
- ❑ les exploitants se sont équipés en matériels agricoles et l'Association Villageoise a même acheté une batteuse à riz;
- ❑ le maraîchage a pris de l'ampleur et l'exode rural a fortement diminué;
- ❑ les arriérés de dettes ont été payés et le village est de nouveau crédible auprès des institutions financières de la place qui lui octroient de nouveaux crédits;

Le village connaît cependant un sérieux problème de drainage: le drain secondaire, à la charge de l'Office du Niger, n'a pas encore été creusé. L'Office du Niger attendrait que les 4 villages concernés (Kanabougou, Laminibougou, Minimana et Kanto-Wèrè) paient régulièrement leurs redevances pour réaliser le drain secondaire.

2.3. Conclusions

Les résultats enregistrés dans l'installation des privés (cas de RAJAA et Mamou Camara) sont peu satisfaisants, tant sur le plan de la réalisation des aménagements que sur le plan de la mise en valeur. Les raisons de cette contre performance sont imputables à l'Office du Niger et aux privés.

Les privés ont généralement surestimé leurs capacités techniques et financières et ont de ce fait mal géré leurs exploitations: faible taux de réalisation des aménagements, faible capacité de mise en valeur et manque de professionnalisme.

L'Office du Niger, jusqu'à récemment, n'a pas considéré l'installation des privés comme une priorité et une alternative pouvant contribuer à augmenter les superficies aménagées. Ainsi, il n'a généralement pas créé les conditions de réussite des privés qui ont été laissés à eux-mêmes tout au long de la mise en œuvre de leur projet:

- ❑ les privés ont été installés sur simples demandes: aucune analyse des capacités techniques et financières n'a été faite;
- ❑ la réalisation des travaux d'aménagement n'a pas fait l'objet de suivi;
- ❑ l'appui à la mise en valeur a fait défaut;
- ❑ les mesures correctives de réduction drastiques des surfaces tardent à être appliquées.

Par contre, les aménagements réalisés par les communautés villageoises (Kanabougou, Laminibougou, Kouié Bamanan et autres) ont donné de bons résultats pour trois raisons principales: i) l'Office du Niger s'est véritablement impliqué (contrôle des travaux et appui à la mise en valeur), ii) les communautés ont reçu un appui financier de l'USAID, iii) les exploitants pratiquaient déjà la riziculture et ont des surfaces adaptées à leurs capacités de mise en valeur.

CHAPITRE 3: EVALUATION DES CAPACITES REELLES DES INVESTISSEURS DECLARES ET POTENTIELS

Les candidats à l'installation sur le périmètre de Koumouna sont nombreux et sont de divers horizons socio-professionnels:

- ❑ 31 candidats déclarés;
- ❑ un échantillon de 5 candidats potentiels (GIE Mali Vert, Bakorè Sylla, Mamadou Keita, Sory Konandji et le Groupe Ferdjani) et
- ❑ les Exploitants Agricoles fortunés qui comptent bientôt approcher l'Office du Niger pour obtenir des terres à Koumouna;

L'installation des privés sur le périmètre de Koumouna vise des candidats véritablement capables d'aménager et de mettre en valeur les terres par leurs propres moyens (fonds propres et prêts), le rôle de l'Etat se limitant à l'aménagement des infrastructures primaires. Pour évaluer les capacités réelles des candidats, deux critères principaux seront mesurés: les capacités techniques et les capacités financières. Les résultats de cette évaluation pourraient être utilisés, le moment venu, pour préselectionner un nombre de candidats pour réaliser le test d'installation sur les 1 800 ha réservés aux privés.

3.1. CAPACITES TECHNIQUES

Les exploitations qui seront mises en place à Koumouna seront des exploitations modernes devant maximiser les profits en vue de pouvoir amortir, dans un bref délai, les investissements. Pour ce faire, elles devront dégager des surplus commercialisables importants. Elles diffèrent en cela des exploitations actuelles qui sont de petite taille généralement et qui font en général de l'agriculture de subsistance (auto-consommation, paiement de la redevance et des autres charges d'exploitation).

Si pour les exploitants actuels posséder un ou plusieurs attelages et un nombre important de travailleurs hommes a été le critère déterminant pour leur installation, il n'en sera pas de même pour les candidats désirant s'installer sur le périmètre de Koumouna: d'autres critères en plus seront pris en compte.

Pour mesurer les capacités techniques des candidats, les critères suivants seront analysés dans le tableau qui suit:

1. expérience dans l'agriculture: riziculture, maraîchage, plantations d'arbres (arbres fruitiers ou bois de chauffe), élevage (embouche bovine ou ovine, aviculture, pisciculture, production de lait ou de viande);
2. ressources humaines: disponibilité en ressources humaines, stratégie de recrutement du personnel technique et du personnel non qualifié;
3. moyens matériels disponibles: équipements agricoles (tracteurs, charrues, herse, motoculteurs, charrettes), engins de génie civil, cheptel vif (bœufs de labour);
4. gestion de l'exploitation: résidence du chef d'exploitation, du personnel technique et du personnel non qualifié;

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
1. SODAP-SARL (Société pour le Développement Agro-Pastoral) S/C Mamadou Safounè Traoré; Tél: 35 21 10 35 21 58 Surface demandée: 250 ha; Activités prévues: riziculture, arbres fruitiers, maraîchage, élevage, transformation des produits agricoles;	1. Expérience dans l'agriculture: Les associés de SODAP sont des anciens cadres de l'Office du Niger, possèdent tous une longue expérience de la riziculture et du maraîchage; ils possèdent des parcelles rizicoles qui sont correctement exploitées et qui donnent de bons rendements; 2. Ressources humaines: Parmi les actionnaires se trouvent un économiste, un électromécanicien et un agronome; en plus, chaque membre individuel a acquis la technicité nécessaire pour gérer correctement une exploitation agricole, notamment une exploitation rizicole; les membres de la Société prévoient de recruter la main œuvre nécessaire (personnel permanent et personnel temporaire pour les périodes de pointe) et de mécaniser une bonne partie des opérations culturales en prévision des pénuries de main œuvre non qualifiée; 3. Moyens matériels disponibles: Les moyens matériels recensés sont: 2 tracteurs, 4 batteuses, 3 motoculteurs, des charrues, des bœufs de labour, des charrettes; 4. Gestion de l'exploitation: Les membres de la Société prévoient de s'installer sur le périmètre dès que des superficies importantes seront aménagées et mises en valeur;	Les membres de SODAP, de par leur expérience individuelle de riziculture et les équipements agricoles qu'ils possèdent, disposent de capacités techniques suffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne.
2. Aguibou Sosso S/C Boubacar Sosso; Tél: 35 21 10 35 21 58 Surface demandée: 300 ha; Activités prévues: riziculture, arbres fruitiers, maraîchage, élevage, transformation des produits agricoles;	1. Expérience dans l'agriculture: Monsieur Aguibou Sosso n'a pas d'expérience dans la riziculture. Son représentant, qui est un des actionnaires de SODAP, a par contre une riche expérience de la culture du riz; 2. Ressources humaines: Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée seront recrutés et travailleront sous la supervision de son représentant. Monsieur Sosso prévoit de mécaniser une bonne partie des opérations culturales en prévision des pénuries de main œuvre non qualifiée; 3. Moyens matériels disponibles: Le candidat ne dispose d'aucun équipement agricole, mais compte en acquérir au cas où il obtiendrait des parcelles. 4. Gestion de l'exploitation: Le personnel (qualifié et non qualifié) va résider sur le site de l'exploitation.	Les capacités techniques de Monsieur Sosso sont faibles.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
3. Association Optima Ferme S/C Bah Napo, BP:66 Niono; Tél: 35 21 78 35 20 13 Surface demandée: 250 ha; Activités prévues: riziculture, arbres fruitiers et maraîchage;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> L'Association est constituée de trois agronomes ayant tous travaillé à l'Office du Niger et qui exploitent des rizières depuis de nombreuses années et d'un économiste. <i>2. Ressources humaines:</i> La gestion de la ferme sera assurée par un Gérant assisté d'un Comptable et d'un Chef de Production. Le Chef de Production assurera la direction technique de la ferme et veillera au respect des normes techniques par les ouvriers et assurera le pilotage des irrigations; le personnel non qualifié sera recruté. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les moyens matériels recensés sont: 2 décortiqueuses et une batteuse. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Les membres de l'Association prévoient de s'installer sur le périmètre dès que des superficies importantes seront aménagées et mises en valeur;	Les membres de l'Association, de par leur expérience individuelle de riziculture et les équipements agricoles qu'ils possèdent, disposent de capacités techniques suffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne.
4. ADRIZ S/C Mamadou Coulibaly (Président), BP:01, Markala; ou BP:1480, Bamako; Tél: 34 20 71 22 91 24 Surface demandée: 500 ha; Activités prévues: riziculture;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> L'Association est constituée de personnes physiques et de certains membres de l'Association des Commerçants Détaillants du Mali. L'Association et ses membres individuels n'ont aucune expérience de la riziculture. <i>2. Ressources humaines:</i> L'Association est en voie d'éclatement, compte tenu des intérêts divergents de ses membres; en conséquence, l'aménagement et la mise en valeur des terres ne semblent plus être une préoccupation. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Aucun moyen matériel n'a été signalé. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> L'exploitation n'est plus envisagée.	L'ADRIZ n'a actuellement aucune capacité technique pour aménager et gérer une ferme moderne. D'après l'un de ses membres, l'ADRIZ est devenu "un canard boiteux".

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
5. Mahamadou Maïga dit Almamy Guidjo Ségou, quartier Bagadadji, BP:319 Tél:320 543 Surface demandée: 50 ha; Activités prévues: riziculture;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Monsieur Maïga exploite tous les ans 41 ha de rizières dans les zones de l'Office Riz Ségou. Il a exploité pendant près de 6 ans 60 ha de hors casiers sur le périmètre de Kokry (Office du Niger) avant les réaménagements. <i>2. Ressources humaines:</i> La main œuvre non qualifiée est abondante (parents directs et indirects et talibés). Le candidat prévoit de recruter le personnel technique. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les moyens matériels disponibles sont: 2 tracteurs, 5 batteuses, 2 motoculteurs, 4 charrues et 18 bœufs de labour. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> L'ensemble du personnel résidera à la ferme; des logements seront construits pour eux.	Monsieur Maïga, de par son expérience en riziculture et les équipements agricoles qu'il possède, dispose de capacités techniques suffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne. Il faut cependant veiller à ce que le personnel technique qu'il va recruter soit un personnel de qualité et expérimenté.
6. Sory Konandji (investisseur potentiel), commerçant à Ségou	<i>Résumé du point de vue de Monsieur Konandji:</i> Monsieur Konandji a émis des réserves sur les possibilités de réussite des privés dans la culture du riz. Selon lui, les expériences de RAJAA et de Mady Diallo à l'Office du Niger ont toutes échoué, à cause probablement de l'ancienne approche qui est différente de celle de Koumouna. Cependant, le problème de main œuvre va se poser, car les populations riveraines vont s'occuper de leurs propres champs. Au Mali, les privés ne sont pas riches. Par contre, ils ont beaucoup investi dans l'immobilier qui peut servir de garantie pour obtenir des prêts. Pour que les privés réussissent à Koumouna, les conditions suivantes sont à remplir: ☐ Encourager et mettre en place un mécanisme de prêt dont la garantie sera basée sur l'immobilier; ☐ Déterminer correctement le montant des investissements par hectare; ☐ Garantir l'eau d'irrigation; ☐ Résoudre les problèmes de main œuvre par la mécanisation.	Monsieur Konandji, bien que portant un jugement favorable sur le projet de Koumouna, n'a pas donné l'impression d'être très intéressé.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
7. SIP-SA (SIP: Société d'Investissement pour la Promotion de l'Irrigation Privée) S/C Mamadou Yéro Bah ou Mamadou Diakité (Gérant), Avenue Modibo Keita, BP:1626 Bamako; Tél: 23 10 85; Fax:22 70 83 Surface demandée: 500 ha; Activités prévues: riziculture, élevage, plantations forestières, maïs et sorgho;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Les associés de SIP-SA sont des anciens cadres de l'Agriculture et comptent, à travers cette Société, capitaliser et faire fructifier leurs expériences et démontrer qu'il est possible de moderniser l'agriculture malienne. <i>2. Ressources humaines:</i> Parmi les actionnaires se trouvent 3 agronomes, 1 ingénieur du génie rural, 1 agro-économiste et 1 spécialiste de machinisme agricole; en plus de ces compétences, il sera procédé au recrutement d'un ingénieur des eaux et forêts; le personnel permanent et le personnel temporaire non qualifiés seront recrutés en fonction des besoins réels; la Société prévoit de mécaniser une bonne partie des opérations culturales en prévision des pénuries de main d'œuvre non qualifiée; <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Le parc de matériels agricoles et de génie civil, appartenant à un des actionnaires, sera utilisé pour les travaux d'aménagement. Les matériels de post-récolte et de transformation seront achetés en temps opportun. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Les membres de la Société prévoient de s'installer sur le périmètre dès que des superficies importantes seront aménagées et mises en valeur; ils prévoient en outre i) inciter des exploitants ou des opérateurs privés à installer des mini-rizeries dans la zone, ii) la mise en place d'un centre de gestion (ce centre, qui aura la SIP-SA comme un de ses actionnaires, va recruter du personnel qualifié pour donner des prestations payantes aux exploitants, notamment dans les domaines de la gestion, de la tenue de la comptabilité et du conseil rural, iii) aider un privé à s'installer pour assurer la maintenance des équipements agricoles (étude de faisabilité, recherche de financements et autres)	Les membres de SIP-SA, de par leur expérience individuelle du développement rural et la disponibilité d'équipements et compte tenu des mesures d'accompagnement qu'ils envisagent, sont dotés de capacités techniques suffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne.
8. René Alphonse dit Mohamed Lamine Commerçant Import-Export, BP:8030, Bamako; Tél:20 66 80; Surface demandée: 100 ha; Activités prévues: riziculture, cultures fourragères, embouche et arboriculture;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Le candidat exploite actuellement une ferme agro-pastorale à Yirimadjo (périphérie de Bamako), fait des opérations d'embouche et d'achat et de vente de bétail. Dans le temps, le candidat a été l'un des principaux fournisseurs de l'Office du Niger en bœufs de labour, notamment à l'époque du FIA (Fonds d'Intrants Agricoles); de 1976 à 1987, résidait au nord du Mali et vivait d'exportation de bétail. <i>2. Ressources humaines:</i> Le personnel qualifié disponible sera complété par le recrutement d'un agronome expérimenté; le personnel non qualifié sera recruté en fonction des besoins. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les moyens matériels restent à acquérir, notamment les matériels pour la riziculture, une botteleuse, un camion pour transporter les produits et une machine pour fabriquer l'aliment-bétail. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée vont résider à la ferme.	Les capacités techniques du candidat sont moyennement suffisantes dans le domaine de l'élevage ; s'il est procédé au recrutement d'un agronome expérimenté dans la riziculture, comme le prévoit l'intéressé, les capacités techniques de Monsieur René Alphonse seraient alors suffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
9. SERIMA-SA (Société d'Exploitation des Rizeries du Mali) S/C SODINAF S.A. Mali, Bamako, Tél:22 54 25; Surface demandée: 10 000 ha; Activités prévues: riziculture pour approvisionner les rizeries;	LE SCHEMA DE FINANCEMENT ELABORE N'A SEMBLE-T-IL PAS MARCHE COMME PREVU, CE QUI OBLIGERA LA SERIMA-SA A RENONCER AUX AMENAGEMENTS ET A LEUR MISE EN VALEUR.	Cette situation est très regrettable car la SERIMA-SA avait suscité beaucoup d'espoir.
10. Bakorè Sylla Commerçant Import-Export, Bamako; BP:461; Tél:22 08 42 23 21 28 <i>Investisseur Potentiel:</i> pour 5 000 ha à long terme et 500 ha dans le cadre du test de Koumouna; Activités: riziculture pour approvisionner la rizerie de Dioro et fabrication d'aliment-bétail;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Monsieur Sylla a racheté et fait fonctionner la rizerie de Dioro. Son expérience dans le domaine porte sur l'achat et la transformation du paddy, la vente du riz usiné à partir de son usine, l'importation et la vente du riz provenant de l'extérieur. <i>2. Ressources humaines:</i> Monsieur Sylla a recruté des cadres compressés de l'Office du Niger qui travaillent actuellement au niveau de la rizerie de Dioro. Il se propose, en cas d'obtention des terres, de recruter sur place des agronomes expérimentés maîtrisant bien toutes les facettes de la riziculture. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> L'achat des moyens matériels ne posera aucun problème selon Monsieur Sylla. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée résideront à la ferme.	Les capacités techniques sont moyennement satisfaisantes, mais doivent être renforcées par le recrutement de personnel technique expérimenté et compétent.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
11. GIE KLANAMA S/C Cheick Oumar Diarra (Président du GIE), Niono, quartier A, face Kala Cinéma; Tél: 35 25 70; Surface demandée: 3 000 ha; Activités prévues: riziculture, installation d'une usine de transformation des résidus de récolte, battage et décorticage du paddy, fabrication d'aliment-bétail, installation de séchoirs de légumes (oignon et tomate);	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Les membres individuels pratiquent la riziculture. <i>2. Ressources humaines:</i> Elles seront constituées par les membres du GIE et la main œuvre disponible sur place. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les moyens matériels recensés sont: 140 attelages et des charrettes; recours au crédit bancaire pour acquérir les autres moyens <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée vont résider sur le site de la ferme.	Les capacités techniques des membres du GIE ne sont pas suffisantes pour aménager et gérer une exploitation moderne du type de Koumouna.
12. Groupe FERDJANI S/C Mahmoud Boïda Mohamed, Vice-Président du Groupe, BP:08, Ségou; Tél:320 547; <i>Investisseur Potentiel:</i> 50 ha sur fonds propres et 100 ha sur prêt dont 50% seront en apport personnel; Activités prévues: aménagement, culture du riz et du blé;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Commerce de céréales, forage et travaux publics. <i>2. Ressources humaines:</i> Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée seront recrutés. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les matériels de travaux publics sont disponibles. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée vont résider à la ferme.	Les capacités techniques de ce Groupe sont insuffisantes pour rentabiliser une exploitation de type moderne. Des investigations complémentaires seront nécessaires avant de prendre une décision définitive.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
13. Massama Doumbia BP:3277, Bamako; Tél: 77 08 37 77 41 27 <i>Investisseur Potentiel:</i> pour 100 ha dont 50 ha à court/moyen terme et 50 ha par la suite; Activités prévues: riziculture, cultures sèches, maraîchage, plantation d'arbres fruitiers (agrumes) et élevage;	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Exploitation de 20 ha d'agrumes autour de Bamako et élevage de bovins (100 têtes actuellement). <i>2. Ressources humaines:</i> Selon Monsieur Keita, le personnel technique et la main d'œuvre non qualifiée sont disponibles. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Les moyens matériels recensés sont: 2 tracteurs, 2 motopompes et 2 motoculteurs; le Centre des Travaux de Niono sera sollicité pour réaliser les travaux d'aménagement. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Le personnel résidera à la ferme.	Les capacités techniques du candidat sont assez satisfaisantes; cependant, une investigation complémentaire sera nécessaire sur les profils et l'expérience du personnel technique.
14. AGROPEX S/C Oumar Guéye Fall BP: 1992 Bamako Tél: 24 94 16 77 00 66 Surface demandée: 1 000 ha; Activités prévues: riziculture, culture de coton, mil et maïs, plantations forestières, maraîchage, élevage de petits ruminants pour l'exportation et de bovins (embouche, lait, amélioration génétique).	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Cultures fruitières et élevage aux alentours de Bamako; travaux d'aménagement et de réaménagement avec le Programme ARPON à Niono, SUKALA à Dougabougou et Séribaba et certains Associations Villageoises du Kala Supérieur. <i>2. Ressources humaines:</i> Les ressources humaines disponibles sont: 1 pastoraliste (cadre titulaire d'un Master of Science), des aménagistes, des hydrauliciens et des techniciens ruraux; du personnel complémentaire sera recruté en fonction des besoins; <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Le parc de matériels est composé comme suit: 6 bulldozers, 5 graders, 3 pelles hydrauliques, 2 tracto-pelles, 3 chargeuses, 3 compacteurs, 2 citernes à eau, 1 camion citerne à carburant, 6 camions Bennes, 2 porte-chars, 2 camions de chantier, 4 véhicules légers de liaison, 4 tracteurs agricoles, 2 corps pulvérisateurs, 2 corps de charrue à disques et à socs, 1 cover-crop, 1 king master, 2 girobroyeurs et divers équipements et matériels de maintenance et d'entretien. Les engins et matériels disponibles permettent de réaliser les travaux suivants: défrichage, dessouchage, scarification, pulvérisage, planage, creusement et curage des distributeurs, partiteurs et arroseurs; creusement des drains correspondants. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> L'exploitation sera gérée comme une ferme moderne: le personnel permanent et la main d'œuvre temporaire résideront à la ferme.	Les capacités techniques de ce candidat sont très suffisantes pour aménager et mettre en valeur une exploitation de type moderne.

Tableau 3: Evaluation des capacités techniques des candidats (suite)

CANDIDATS	EVALUATION DES CAPACITES TECHNIQUES	AVIS DU CONSULTANT
15. GIE Mali Vert S/C Abdoulaye Yattassaye, membre du GIE BP: 2535 Bamako Tél: 21 42 66 Surface demandée: 250 ha Activités prévues: riziculture, élevage, culture de la pomme de terre, implantation d'une unité de décorticage et d'une unité de fabrication de sacs.	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Sur les 3 Associés, 2 ont une bonne expérience de la riziculture et exploitent actuellement des champs de riz. <i>2. Ressources humaines:</i> Les 3 Associés comprennent un agronome (le Directeur de Mali Aqua Viva de San), un Economiste (le Directeur du FDV) et une Société d'Importation et d'Exportation (SIMPEX). <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Des dispositions sont en cours pour commander certains matériels et équipements pour réaliser les travaux d'aménagement et de mise en valeur. Des tracteurs sont disponibles à San. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> La gestion du périmètre sera assurée par du personnel technique et administratif qui sera recruté et résidera à la Ferme. Le GIE compte construire son siège à Koumouna, à défaut à Ségou.	Le GIE dispose d'une capacité technique suffisante pour mettre en valeur et gérer une exploitation de type moderne; cette capacité est fortement liée à la disponibilité des deux associés qui ont l'expérience de la riziculture.
16. Ousmane Aly Diallo et Mamadou Diallo Tél: 29 09 44 Surface demandée: 1 000 ha pour Ousmane Aly Diallo et 500 ha pour Mamadou Diallo; Activités prévues: élevage intensif et cultures fourragères.	<i>1. Expérience dans l'agriculture:</i> Les intéressés ont une expérience moyenne en élevage. <i>2. Ressources humaines:</i> Les candidats ont affirmé avoir réalisé une étude d'avant projet sommaire, mais n'ont pas voulu remettre une copie au consultant pour des raisons de confidentialité. Ils n'ont pas indiqué les ressources humaines qu'ils comptent mobiliser. <i>3. Moyens matériels disponibles:</i> Aucun moyen matériel n'est pour le moment disponible pour la réalisation du projet. <i>4. Gestion de l'exploitation:</i> Les candidats n'ont donné aucune information sur l'organisation et la gestion de l'exploitation.	Dans l'ensemble, les capacités techniques sont insuffisantes pour faire de l'élevage moderne et mettre en valeur des parcelles en cultures fourragères.

Récapitulation de l'évaluation technique

La récapitulation des capacités techniques de 14 candidats (sur les 16 candidats la SERIMA-SA et Sory Konandji ne sont pas intéressés) est présentée dans le tableau n°4 qui suit:

Tableau 4: Récapitulation des capacités techniques

Capacités techniques satisfaisantes		Capacités techniques moyennement satisfaisantes		Capacités techniques peu satisfaisantes	
Candidats	Surfaces (ha)	Candidats	Surfaces (ha)	Candidats	Surfaces (ha)
1. SODAP	250	1. René Alphonse	100	1. Aguibou Sosso	300
2. Optima Ferme	250	2. Bakorè Sylla	500	2. ADRIZ	500
3. Mahamadou Maïga	50	3. Mamadou Keita	100	3. GIE KLANAMA	3 000
4. SIP-SA	500			4. Groupe Ferdjani	150
5. AGROPEX	1 000			5. Ousmane Aly Diallo et Mamadou Diallo	1 500
6. GIE Mali Vert	250				
Total surfaces	2 300	Total surfaces	700	Total surfaces	5 450

3.2. CAPACITES FINANCIERES

La collecte des données sur les capacités financières des investisseurs déclarés a été laborieuse et n'a pas de ce fait permis de mesurer avec précision les possibilités de financement des candidats. Ceci est dû au fait que la plupart des candidats avaient formulé leur demande et n'avaient pris aucune initiative dans l'attente d'une réponse.

Très peu de candidats disposaient d'une étude de faisabilité, et le temps imparti ne permettait pas d'initier une évaluation minutieuse de la capacité financière et de la rentabilité de chaque cas.

Néanmoins, nous avons procédé dans la plupart des cas à des entretiens structurés avec les promoteurs, confortés par des visites de terrain en vue de se faire une idée dans certains cas de l'état des lieux du candidat.

L'évaluation des candidats a été faite sur la base des critères suivants :

- ☐ La disponibilité des informations financières suffisantes pour effectuer une évaluation crédible de la capacité du candidat,
- ☐ Le pourcentage de financement sur fonds propres par rapport à l'évaluation des besoins de financement identifiés,
- ☐ Les garanties mobilisables,
- ☐ Les chiffres d'affaires prévisionnels éventuels, ou à défaut les volumes d'affaires générés par les activités actuelles du candidat.

Les capacités financières des candidats rencontrés sont présentées dans les tableaux 5 (résumé) et 6 (détails de l'évaluation) qui suivent:

Tableau 5: Résumé de l'évaluation financière des candidats :

Très bonne capacité financière prouvée	Bonne capacité financière prouvée	Capacités financières moyennes	Capacités financières faibles par rapport aux besoins	Promoteurs nécessitant d'amples informations pour mieux apprécier leurs capacités
1. Bakorè SYLLA	1. AGROPEX 2. GIE Mali vert 3. Groupe Ferdjani	1. SIP-Mali 2. SODAP 3. Optima Ferme	1. SERIMA 2. GIE Klanama 3. Ousmane Diallo 4. ADRIZ	1. Cheick A. Sosso 2. René Alphonse 3. Mahamadou Maiga

Tableau 6: Evaluation financière des candidats

Candidats	Surfaces demandées (en ha)	Estimation des besoins	Capacités en apports des promoteurs	Garanties mobilisables	Volumes d'affaires	Avis du Consultant
1. SERIMA	10.000	20.000 à 25.000 MFCFA	Non prouvées à court terme	Néant	Non déterminés	La situation financière actuelle et les priorités de la société ne permettent pas d'envisager à court terme des investissements du genre de ceux attendus dans le périmètre test
2. GIE Mali vert	5.000	10.000 à 13.000 MFCFA	100 % d'apport en nature et numéraire	Non nécessaire	GIE constitué de promoteurs dont les affaires se chiffrent en centaines de MFCFA chacun	Projet prometteur compte tenu du potentiel, de la notoriété et de l'engagement de ses promoteurs, dont certains appartiennent à des groupes gérant des intérêts chiffrés en milliards de FCFA
3. Gie Klanama	3.000	5.000 à 7.000 MFCFA	Petits équipements agricoles, Valeur négligeable	Patrimoine immobilier non spécifié	Activités du GIE non démarrées	Capacités financières non prouvées.
4. Ousmane Aly Diallo et Mamadou Diallo	1.000	1.000 à 1.300 MFCFA	Non déterminé	Comptent sur des partenaires étrangers	Non déterminés	Capacité financière non prouvée
5. AGROPEX	1.000	1.000 à 1.300 MFCFA	Parc important d'engins et de matériels	Non déterminées	Non déterminés	Malgré le manque d'informations disponibles sur certains aspects, ce Projet peut reposer sur les capacités financières prouvées de son promoteur engagé déjà dans différentes activités réussies
6. ADRIZ	500	500 à 600 MFCFA	Non déterminées	Néant	Non déterminés	Capacité financière non prouvée
7. SIP-Mali	500	500 à 600 MFCFA	Parc d'engins lourds pour l'aménagement et financement du BFR en numéraire	Non déterminées	Activités non démarrées	Capacités financières moyennes

Tableau 6: Evaluation financière des candidats (suite)

Candidats	Surfaces demandées (en ha)	Estimation des besoins	Capacités en apports des promoteurs	Garanties mobilisables	Volumes d'affaires	Avis du Consultant
8. Cheick Aguibou Sosso	300	250 à 350 MFCFA	Non déterminé	Terrains bâtis à Ségou et Bamako	Non déterminés	L'étude de faisabilité disponible ne permet pas d'évaluer toute la capacité financière de ce promoteur. Néanmoins, il s'agit d'un opérateur connu au Mali, jouissant d'un réseau de partenariat technique et financier au Mali et à l'étranger.
9. SODAP	250	200 à 300 MFCFA	Parc de matériel agricole évalué à environ 42,5 MFCFA	Terrains bâtis à Ségou (2), Bamako (2) et Niono (1)	Société constituée de promoteurs dont certains ont un CA évalué en dizaines de MFCFA	Les 40 MFCFA de matériels appartenant aux promoteurs sont des équipements usagés dont la valorisation en apports personnels pose en général problème de la part des techniciens du crédit. Un effort financier supplémentaire en numéraire s'avérerait indispensable pour la faisabilité du projet. En ce qui concerne les garanties, il est impératif que les promoteurs établissent très rapidement des titres fonciers pour les différents bâtiments qu'ils comptent proposer en garantie.
10. Optima Ferme	250	200 à 300 MFCFA	10 % du besoin en numéraire et du matériel agricole évalué à 15 MFCFA	Terrains bâtis à Ségou (4), Bamako (4) et Niono (4)	Association constituée de promoteurs dont certains ont un CA évalué en dizaines de MFCFA	Idem que la SODAP pour l'évaluation des équipements et la formalisation des titres sur le patrimoine immobilier. Les apports en numéraire de 10 % s'avéreront insuffisants, les conditions minima oscillent généralement entre 20 et 30 %.
11. René Alphonse	100	100 à 130 MFCFA	Parc de bétail de 300 vaches	Non déterminées	Non déterminés	Les apports et garanties proposées par le promoteur (300 vaches), sont insuffisants et inappropriés. Mais ses antécédents dans les affaires et sa notoriété ne sont pas négligeables. Il lui appartiendra de faire la preuve de sa capacité à mobiliser des partenaires financiers.

Tableau 6: Evaluation financière des candidats (suite)

Candidats	Surfaces demandées (en ha)	Estimation des besoins	Capacités en apports des promoteurs	Garanties mobilisables	Volumes d'affaires	Avis du Consultant
12. Mahamadou Maiga	50	50 à 60 MFCFA	S'engagent sur un financement à 100 % sur fonds propres	Important patrimoine immobilier	Non déterminés	Aucun élément formel disponible ne permet d'émettre un avis objectif sur les capacités de ce promoteur. Il se dit d'ailleurs non intéressé par un quelconque financement bancaire. En revanche, le patrimoine immobilier de la famille à Ségou ainsi que son parc auto est assez édifiant, de même que les nombreuses réalisations que la famille a déjà pu capitaliser grâce au partenariat avec l'étranger.
13. Bakoré SYLLA	500	500 à 600 MFCFA	50 % en numéraire	Important patrimoine immobilier, soutien bancaire	Activités actuelles : commerce général et exploitation de rizeries CA de 25 milliards FCFA par an	Capacités financières prouvées
14. Groupe Ferdjani	150	150 à 200 MFCFA	Plus de 50 % en numéraire	Patrimoine immobilier	Activités : commerce, BTP, etc CA de 80 MFCFA en 96, 116 MFCFA en 97 et 160 MFCFA en 98	Capacités financières satisfaisantes

CHAPITRE 4: CONDITIONS JURIDIQUES

4.1. RAPPEL SUR LE FONCIER A L'OFFICE DU NIGER

A l'Office du Niger les terres ont toujours appartenu à l'Etat, qu'il s'agisse de l'Office du temps colonial, que de l'Office du Niger d'après l'indépendance.

Ainsi dans une réquisition du Conservateur de la Propriété et des Droits Fonciers de Ségou en date du 02 août 1995 on y lit qu'un titre foncier a été créé dès le 10 août 1916 sous le numéro 56, sur les terres colonisées de l'Office du Niger. D'autres créations ont suivi de 1923 à 1995.

Le support juridique de cette appropriation par l'Etat a été essentiellement la notion de terres vacantes et sans maîtres développée par l'Etat Colonial (Décret du 15 novembre 1935).

Conformément à la théorie des terres vacantes et sans maîtres et au Décret du 15 novembre 1935, les terres du Delta Central du Niger sont devenues propriétés de l'Etat français. Et l'arrêté local du Gouverneur du Soudan Français a décidé que " Les terres susceptibles d'être allouées après immatriculation et aménagement seront mises à la disposition de l'Office du Niger qui en assurera la gérance jusqu'au moment où elles pourront être remises aux colons ". Le même arrêté précise que les colons africains après une période d'adaptation de 10 ans pourront bénéficier d'un permis d'occuper qui leur confère des droits sur les lots villageois et agricoles ainsi attribués ". C'est dire que la sécurité foncière était déjà une préoccupation du Colonisateur pour assurer l'accroissement de la production agricole, même si dans les faits, il semble qu'aucun permis n'ait été attribué.

La théorie des terres vacantes et sans maîtres a été reconduite par l'Etat Indépendant du Mali même si c'est pour des motifs complètement différents. La succession d'Etat après l'indépendance a reconduit la propriété de l'Etat sur ces terres.

Le système ainsi mis en place et qui n'a pas entraîné de cession de terres aux exploitants, présentait les inconvénients de l'arbitraire et conséquemment la baisse de la production rizicole dans la zone. On a d'ailleurs assisté à un nouveau départ massif des colons dans les années 1970, les premiers départs ayant eu lieu en 1945 (immédiatement après la deuxième guerre mondiale) et en 1960 après l'indépendance du Mali.

C'est dans des circonstances de baisse continue de la production et de la productivité rizicole qu'intervint le décret N° 89-090/PG-RM du 29 mars 1989 portant organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger, abrogé et remplacé plus tard par le décret N°96-188/P-RM du 1^{er} juillet 1996.

4.1.1 Décret de gérance de 1989.

Ce décret a instauré comme mode de tenure des terres affectées : la régie directe, les contrats spéciaux (comportant le bail ordinaire et le bail emphytéotique) le contrat annuel d'exploitation et le permis d'exploitation agricole.

A. Régie directe.

Par cette formule l'Office du Niger exploiterait les terres aménagées pour son propre compte, uniquement pour produire des semences.

On pourrait ajouter que c'est le cas par exemple, lorsque L'Office du Niger exploite les terres aménagées pour son propre compte, en le faisant avec ses moyens propres, c'est-à-dire par ses services internes.

Car c'est là la caractéristique fondamentale de la régie directe, mode de gestion d'un service public, qui consiste pour l'Administration à assumer seule le fonctionnement (avec ses propres biens et ses agents) et les risques du service public.

B. Contrats spéciaux.

Ils portent sur les "parcelles irrigables ou non, situées dans les périmètres immatriculés". Le Décret prévoit deux contrats spéciaux : le bail ordinaire et le bail emphytéotique.

B1. Le Bail ordinaire.

Aux termes du Décret, l'Office du Niger, peut, "dans le cadre d'un accord", "concéder un domaine aménagé à une personne physique ou morale aux fins d'un projet ou de toute autre activité agricole".

Le Décret ne prend pas soin de définir ni l'accord, ni ses conditions et modalités concrètes d'application. On en déduit que celles-ci seront librement déterminées par les parties.

On rappellera tout juste que le bail est un contrat de louage de choses et généralement un contrat de louage d'immeuble (il peut aussi porter sur des animaux, par exemple). En vertu de ce contrat, le bailleur (le propriétaire) concède la jouissance d'un bien (immobilier), on dit plus communément qu'il loue à une personne (le locataire), pour un temps déterminé moyennant un prix ou loyer.

B2. Bail emphytéotique.

Le Décret se contente d'indiquer là dessus, que l'Office du Niger peut passer un contrat de bail emphytéotique sur son domaine. Dans ce cas, l'aménagement restera soumis aux normes techniques de l'Office du Niger et sous sa supervision.

Le bail emphytéotique est un contrat de louage qui se caractérise essentiellement par sa longue durée : il peut aller jusqu'à 99 ans pour les terres destinées à un usage autre que celui industriel. Mais le Code Domanial et Foncier malien, fixe sa durée pour les terrains nus (à vocation industrielle) à 50 ans.

Le Code Domanial et Foncier traite donc du bail emphytéotique qui est l'un des deux modes de location des terrains immatriculés de l'Etat. En principe il porte uniquement sur les terrains nus à vocation industrielle. A contrario, il ne concernera pas les terrains à vocation industrielle mis en valeur. Il ne concerne pas non plus les terrains nus ruraux qui font essentiellement l'objet de concessions rurales.

Les autres terrains nus, c'est-à-dire ceux qui ne sont ni ruraux ni à vocation industrielle, mais aussi les terrains mis en valeur doivent pouvoir faire l'objet du bail emphytéotique ordinaire tel que celui-ci se trouve régi par les dispositions du Code Civil français, encore en vigueur au Mali.

Ainsi le bail emphytéotique se trouve soumis à deux régimes au Mali : celui applicable aux terrains nus à vocation industrielle, c'est-à-dire celui du Code Domanial et Foncier (articles 83 à 97) et celui du Code Civil.

C. Contrat annuel d'exploitation

Il découle lui-même d'un contrat général (article 15 du décret) et profite uniquement aux exploitants individuels déjà installés sur les terres aménagées de l'Office du Niger.

Les bénéficiaires paient des redevances eau en fonction de la superficie des champs qui leur sont attribués et qui ne peuvent être ni sous-loués, ni donnés en garantie, ni saisis.

Le contrat annuel d'exploitation est renouvelable par tacite reconduction, sauf préavis de 3 mois. Il peut être dénoncé et cette dénonciation devra être portée à la connaissance de l'autorité administrative par l'Office du Niger.

Les articles 12 à 28 qui lui sont consacrés ne prennent pas soin de le définir.

D. Permis d'exploitation agricole.

L'Article 29 du décret de gérance dispose que : "l'Office du Niger peut, pour une plus grande sécurisation de leurs droits, délivrer une concession sur leur demande, aux exploitants agricoles installés sur ses terres suivant les dispositions contenues dans le Cahier des Charges élaboré à cet effet. Cette concession prend le nom de Permis d'Exploitation Agricole ... "

Pas plus que pour le contrat annuel d'exploitation, ce permis ne fait l'objet d'aucune définition.

Le Décret comporte une Annexe II donnant davantage de détails sur le permis d'exploitation: ainsi celui-ci confère un droit de jouissance permanent et donne également lieu à paiement de redevances etc.

Tels sont les modes de tenure prévus par le décret de 1989 pour l'exploitation des terres de l'Office du Niger.

En d'autres termes, pour pouvoir exploiter les terres de l'Office du Niger, il faut être titulaire de l'un ou l'autre des contrats ci-dessus présentés ; étant entendu que pour le contrat annuel et le permis d'exploitation ils profiteront uniquement à ceux qui étaient déjà installés sur les terres en question.

Comme on peut s'en rendre compte, seuls le bail emphytéotique et dans une moindre mesure le bail ordinaire (article 81. b du CDF) correspondent à des modes prévus par la loi. Ce qui a pu poser la question de la conformité du contrat annuel et du permis d'exploitation à la loi (voir étude menée par Maître Touré sur la sécurisation foncière des exploitants agricoles de l'Office du Niger, 1993).

En son temps, la légalité de ces modes de tenure avait été discutée car n'entrant pas dans les catégories juridiques créées par le code domanial et foncier.

Ensuite, les paysans de l'Office du Niger ont également mis en cause les modes de tenure ci-dessus en estimant qu'ils n'apportent pas la sécurité foncière. Ils estimaient ne pas être maîtres de la procédure de gestion de leur terroir. (voir séminaire sur les AV/TV de l'Office du Niger Mars, 1989 Tome II, Interprétation des résultats et recommandations).

Dénoncé comme étant un échec, le décret de 1989 a été relu et remplacé par le Décret N° 96-188 P- RM du 1^{er} juillet 1996. Ce texte ne résout à notre avis que très imparfaitement la question de la légalité des modes de tenures, d'ailleurs pour la plupart déjà institués par le décret de gérance de 1989.

4.1.2. Décret de 1996.

Il est donc sensé prendre en charge les critiques formulées tant du côté des exploitants que des partenaires au développement de l'Office. En fait, il reprend pour l'essentiel, les dispositions et les modes de tenures déjà analysés dans le décret de 1989 en améliorant leur lisibilité (voir étude précitée de 1993 sur les insuffisances de ces modes de tenure).

Ce Décret dispose en son article 19 que : " L'occupation des terres en gérance se fait en vertu de l'un des modes de tenure suivants:

Le contrat annuel d'exploitation, le permis d'exploitation agricole, le bail emphytéotique, le bail ordinaire et le bail d'habitation ".

Ainsi la régie directe a disparu et ce décret apporte comme innovation principale l'introduction de la sécurité de l'habitat sous forme d'un bail d'habitation (art. 38 à 43) bénéficiant à toute personne menant une mission utile aux activités économiques ou sociales en cours à l'Office du Niger.

Le bail d'habitation est un droit de jouissance permanent. De l'avis des paysans rencontrés lors de la présente mission, il a été jugé suffisamment sécurisant.

A. Contrat annuel d'exploitation.

Le contrat annuel d'exploitation est régi par les articles 20 à 31 du décret. Il n'a toujours pas été défini, mais les droits qu'il confère ont été précisés ainsi que son champ d'application (terres aménagées).

Toutefois sa précarité réside dans le fait qu'il a une durée brève (1 an) et peut être dénoncé lors de chaque renouvellement. En cas de défaillance pour le paiement de la redevance eau ou de l'entretien, le contrat peut être résilié (articles 24 et 28 du décret), sauf discrétion du Président Directeur Général (article 27 du décret).

B. Permis d'exploitation agricole

Le permis d'exploitation agricole est régi par les articles 32 à 38 du décret. Il confère à son titulaire un droit de jouissance permanent et transmissible. Ce permis est délivré pour les terres aménagées et résulte de la transformation du contrat annuel d'exploitation. C'est une sorte de prime de rendement.

En septembre 1998, seuls 840 permis avaient été délivrés, ce qui représentait 6,5% du nombre total de familles installées à l'Office du Niger.

C. Bail emphytéotique

Le bail emphytéotique est régi par les articles 44 à 52.

Il fait partie des anciens contrats spéciaux. Le décret précise qu'il est conclu sur les terres non mises en valeur c'est-à-dire non aménagées. Il appartient au Preneur de faire tous les investissements d'aménagement et assurer l'entretien du réseau hydraulique.

Pendant la durée du bail et s'il respecte le cahier des charges, le Preneur ne peut être évincé sauf pour cause d'utilité publique, décision de justice ou défaillance du Preneur dans l'exploitation.

Ce bail est conclu pour 50 ans et il est identique à celui accordé par le code domanial et foncier.

Ce bail selon le code domanial et foncier est susceptible d'être hypothéqué au même titre que le droit de propriété foncière. (Titre foncier). Mais en pratique, ce droit est peu exercé au Mali, compte tenu des difficultés pratiques d'exercice du droit de réalisation du bénéficiaire de l'hypothèque. Par ailleurs c'est une faculté qui entraîne un droit de disposition, or l'affectation d'où l'Office du Niger tire ses droits n'est qu'une mesure provisoire. Ce qui peut porter à équivoque pour le banquier ou le prêteur éventuel de deniers.

C'est pourquoi, les banques refusent les hypothèques sur les baux emphytéotiques. Par ailleurs, notre culture et notre pratique juridique saisissent mal la distinction que l'on fait entre les édifications sur lesquelles porte l'hypothèque et le sol qui lui fait l'objet d'un droit de propriété au profit de tiers à l'acte d'hypothèque.

Seuls deux contrats de bail emphytéotique ont été passés à la date du 31 janvier 1998.

D. Bail ordinaire

Le bail ordinaire, porte lui aussi sur les terres non aménagées et sa durée maximale est de 30 ans. Il n'y a pas de droit au renouvellement. En fait vu sa durée comprise entre 18 et 99 ans, il ressemble quelque peu au bail emphytéotique qui lui est susceptible d'hypothèque.

Le bail ordinaire offre peu de garantie pour des investissements dont le montant par ha atteint les trois millions de francs CFA selon l'APD de Koumouna.

4.2. ENVIRONNEMENT LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE DE L'INVESTISSEMENT PRIVE A L'OFFICE DU NIGER

4.2.1. Code Domanial et Foncier (CDF)

Le Code Domanial et Foncier en vigueur fait actuellement l'objet d'une relecture qui a démarré depuis 1994. Le Conseil des Ministres l'a adopté ce 06 octobre de 1999 sous forme de projet de loi qui sera transmis à l'Assemblée Nationale.

La réforme qu'il projette, consiste surtout dans la clarification de la consistance des domaines publics et privés de l'Etat et des Collectivités Territoriales.

L'accession à la propriété foncière est facilitée pour les détenteurs de droits coutumiers et les titulaires de titres d'habitation.

Le cadastre a été également introduit. Il constituera une révolution dans la gestion du foncier. En effet, il permettra de mieux saisir les propriétaires des droits réels et donc améliorer la gestion des droits fonciers et le recouvrement des impôts fonciers. L'inconvénient de ce cadastre est son coût très élevé. Mais c'est la norme de gestion du foncier aujourd'hui dans le monde moderne.

Le projet tient compte aussi des autres textes intervenant dans le foncier, la décentralisation, l'environnement (agriculture, pêche, eau, élevage).

4.2.2. Décret de Gérance N° 1996-188 du 1^{er} juillet 1996.

Il semble que des réflexions sont en cours pour une relecture du Décret de Gérance. Ce décret de gérance a peu varié depuis sa version de 1989, ainsi qu'on l'a vu seule la régie directe a disparu, l'Office du Niger n'ayant plus le droit d'exploitation directe.

Le décret de gérance ne permet pas la cession des terres même celles non aménagées de l'Office du Niger, parce que l'Office en dispose par l'affectation qui est une situation provisoire (article 107 alinéa 1 du CDF), devant prendre fin avec la réalisation de l'objet qui l'a motivée (article 107 alinéa 2 du CDF).

4.2.3. UEMOA, OHADA et Code de Commerce

Le Code de Commerce a été pratiquement abrogé par l'intervention des actes uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), applicable dans la quinzaine de pays membres de la zone franc (en plus de la Guinée Equatoriale).

Ces actes uniformes portant notamment sur les sûretés (foncier et garanties foncières), les sociétés, l'arbitrage, et la faillite sont très récents (Entrée en vigueur à partir du 1^{er} janvier 1998 pour les premiers d'entre eux), offrent un cadre juridique sûr pour les affaires.

L'intervention du traité de l'UEMOA élargit (théoriquement) également au niveau sous régional, l'égalité de chance entre les opérateurs économiques, surtout si les investisseurs à l'Office raisonnent en terme de sous région.

4.2.4. Code Général des Impôts

Le Code Général des Impôts a fait l'objet d'une relecture partielle récente. Cette relecture a concerné outre la TVA, les Impôts directs et le taux des droits d'enregistrement notamment ceux dus en matière foncière et de sociétés.

Il est à noter que les revenus agricoles ne sont pas encore assujettis au paiement d'impôts. Mais, il semble, selon la Direction Régionale des Impôts de Ségou rencontrée, qu'une réflexion est en cours pour envisager d'imposer aussi cette catégorie de revenus.

4.2.5. Code des Investissements

Le Code des Investissements tel qu'il résulte de la loi N° 91-048 du 26 février 1991 prévoit en son article 1^{er} l'accès au bénéfice dudit code des activités agro-sylvo-pastorales. Il semble selon la Direction Nationale des Industries qu'aux termes de plusieurs séminaires et ateliers inter africains, que le Code des investissements du Mali soit parmi les plus attractifs de la sous région.

Toutefois pour tenir compte de la spécificité du secteur agricole, il serait nécessaire d'aller plus loin en garantissant deux aspects aux investisseurs : la stabilité des droits découlant de leurs conventions fiscales à conclure avec l'Etat et la liberté de transfert. En effet, Il faut faire remarquer par rapport à ce point que ces investisseurs peuvent venir de pays hors zone franc. C'est pourquoi, il y a lieu d'envisager d'aller plus loin dans les droits à leur accorder en s'inspirant par exemple du Code minier qui est plus avantageux que le Code des Investissements. On pourrait alors s'inspirer de la convention d'établissement type annexée au Code minier pour le cas des investisseurs dans le secteur agricole.

4.2.6. Code Rural

Des réflexions sont en cours au niveau du Département du Développement Rural et de l'Eau en vue de l'élaboration d'un Code Rural attractif.

4.2.7. Le Code de l'eau

Il est également à l'état de projet auprès du Département précité.

4.3. SECURISATION FONCIERE SUR LES TERRES NON AMENAGEES: LE CAS DE KOUMOUNA

4.3.1. Etat de la question.

Le constat est fait que ni l'Etat, ni les Bailleurs de Fonds ne peuvent ou ne sont disposés à eux seuls à mettre en valeur le potentiel de 1 105 000 ha irrigables du Delta Central Nigérien et sur lequel à peine plus de 5% sont aménagés à ce jour. Dès lors, l'appel au Secteur Privé National ou Etranger devient un élément à ajouter aux stratégies de mise en valeur.

Il faut par conséquent réfléchir à des solutions efficaces et attractives pour l'investissement privé.

Cette stratégie passe aussi par la sécurisation foncière des exploitants à installer sur ces terres.

Le besoin de sécurisation est une réalité à l'Office du Niger de manière générale. Il n'est plus à démontrer, tant les séminaires, documents et autres travaux qui en font état sont nombreux.

Et il a été, encore une fois, exprimé lors des entretiens que nous avons eus avec les paysans et les investisseurs potentiels lors de la présente mission.

Au demeurant plusieurs indices permettaient déjà de s'en rendre compte. Ces indices résident autant dans les difficultés matérielles auxquelles la mise en œuvre des instruments juridiques de la sécurisation s'est heurtée, que dans les divergences d'interprétation quant à l'application des procédures de gestion des terroirs. Ils se déduisent également du faible nombre de permis délivrés.

Enfin et surtout le sentiment de sécurité que procure la détention d'un document, d'un titre quelconque, les paysans en ont été frustrés : de délivrance de titres, il n'y en a eu que très peu à l'Office du Niger.

Peut-être est ce surtout là que le sentiment d'insécurité est le plus vécu.

Exploitants agricoles, partenaires au développement de l'Office du Niger, encadreurs agricoles se rejoignent autour de la sécurisation comme préoccupation.

Avant de tenter d'identifier les éventuels obstacles auxquels elle se heurte, et d'envisager les approches de solutions, il est peut-être utile de se faire une idée du contenu que donnent les uns et les autres à la sécurisation.

On rappelle que les résultats attendus sont notamment, par l'aménagement de nouveaux espaces, l'accroissement de la production et de la productivité, la sécurité alimentaire, la préservation de l'environnement et l'exportation.

Mais cette sécurisation foncière pose problème dans son étendue. De l'avis de certains si elle doit passer par une appropriation privée des terres, l'Etat perdrait le contrôle de toute stratégie de gestion à l'Office du Niger au profit de groupes privés.

D'autre part, elle serait source d'insécurité foncière pour les paysans, parce que favorisant les spéculations, le détournement de l'objet de l'exploitation, les problèmes de succession.

A l'appui de cette opinion, les tenants avancent qu'à la date d'aujourd'hui, les bénéficiaires de contrats de longue durée sur les terres non aménagées (Baux emphytéotiques de 50 ans et ceux ordinaires de 30 ans) n'ont pas réalisé les investissements attendus. Parfois, il n'y a pas eu d'investissement du tout. Ce qui permet de douter de leurs capacités financières réelles.

Au 31 janvier 1998 sur dix baux signés seuls deux d'entre eux ont connu un début d'exécution.

Contre cet argument, on peut objecter la nécessité de bien identifier l'investisseur capable financièrement et techniquement de réaliser de tels aménagements. Cette modalité est prise en charge dans la partie économique et financière de la présente étude. Les critères à arrêter devront être, leur apport personnel, leur expérience technique, les références bancaires, bref, leur crédit.

Il s'agit de préserver l'intérêt général dont le gardien est l'Etat à travers l'Office du Niger et que la terre soit cédée à ceux qui peuvent la travailler efficacement.

Cette opinion bien qu'ayant évolué, estime que l'on peut être sécurisé sans être propriétaire. Mais ses tenants sont d'accord pour examiner de nouveaux modes de sécurisation pour attirer des investisseurs potentiels. (voir compte rendu de réunion Office du Niger du 28 janvier 1998).

Une autre opinion défendue par les paysans rencontrés à l'Office du Niger et les investisseurs potentiels rencontrés à Niono, Dougabougou, Ségou et Bamako est l'insuffisance du système actuel par rapport à l'objectif recherché d'accroissement des terres aménagées. Ainsi, les paysans estiment que le mode de tenure actuel sur les terres aménagées ne tient pas compte du temps passé par l'exploitant pour décider de la résiliation de son contrat.

Le problème se pose dans des termes plus aigus pour l'investissement dans de nouveaux aménagements. Il faut dire que la possibilité de donner les terres en garantie pour mobiliser du crédit est liée à l'accès du titre foncier.

Les bailleurs de fonds sont divisés sur la sécurisation à accorder. Certains d'entre eux estiment que la sécurisation est insuffisante pour attirer de nouveaux investisseurs (Banque Mondiale et USAID).

D'autres estiment que les modes de tenure actuels sont suffisants et que seule une sécurisation dans l'intérêt du petit paysan compte. Ce qui est le cas aujourd'hui à l'Office (Coopération néerlandaise).

4.3.2. Sécurisation des Investisseurs Privés

Il est certain que la sécurisation à accorder aux Investisseurs Privés est fonction de l'importance de l'investissement attendu des futurs exploitants. A cet égard trois hypothèses sont à envisager :

- 1) le cas des personnes recevant les aménagements clefs en main et qui n'effectuent aucune participation financière ou en nature ;
- 2) le cas des personnes qui prennent en charge la totalité des coûts d'aménagement du réseau tertiaire et de parcelles ;
- 3) le cas des personnes qui prennent en charge en plus du terrain, des parcelles, les frais d'aménagement du réseau secondaire.

4.3.2.1. Le cas des personnes recevant les aménagements clefs en main

Cette formule s'adresse aux personnes à installer qui disposent d'une grande technicité et une ambition pour le secteur.

Dans ce cas, le candidat s'engage à rembourser les investissements (aménagements) à réaliser sur les réseaux primaire (en partie), secondaire et tertiaire d'irrigation et de drainage et sur les parcelles.

Cette formule présente l'avantage de permettre une meilleure maîtrise du foncier, parce que l'accession à la propriété foncière ou sa jouissance totale et sans condition, n'intervient qu'à la fin de l'amortissement du prêt consenti. En effet l'acquéreur n'a rien investi au départ.

Le premier schéma envisageable est le suivant : l'Etat ou l'Organisme délégué par lui (type AGETIPE rurale, Fonds d'Investissement ou autre), réalise les investissements. Puis un contrat de prêt avec accession à la propriété est passé avec l'exploitant sous forme de location accession à la propriété foncière.

Pendant la durée du contrat deux éléments vont coexister sous forme de redevance : l'élément amortissement de l'investissement incluant la redevance eau et le prix d'acquisition du titre foncier en fin d'amortissement.

Le second schéma envisageable pourrait être une cession pure et simple des droits fonciers avec une inscription hypothécaire ou une clause d'interdiction de toute cession pendant la durée d'amortissement du prêt. Cette limitation est écartée en cas de remboursement anticipée du prêt. Cette formule n'empêche donc pas l'exploitant de bénéficier de nouveaux concours bancaires s'il en convient avec son banquier.

Dans tous ces cas, la formule va entraîner pour l'Office du Niger une nécessaire adaptation de ses ressources surtout humaines. Nous ne pensons pas qu'à cette date, il soit outillé pour cette mission. Il faut dès à présent mesurer les incidences de cette nouvelle politique de gestion foncière. De nouvelles relations seront à gérer, les mitoyennetés, les conflits de passage, la gestion de l'eau etc.

Si cette mission peut être confiée à l'Office du Niger, il lui faut une restructuration et un renforcement de ses services techniques chargés du foncier, le cadastre notamment et le service juridique. Ils auront pour mission essentielle, de suivre la réalité de l'exploitation en identifiant l'exploitant réel et la gestion juridique de la terre. Il va de soi que les services financiers devront être dotés en personnel et en matériel informatique notamment pour le suivi de la redevance eau.

Par contre, il peut être envisagé une société de type anonyme qui aurait la charge de l'aménagement, de la gestion des prêts et des terres qui pourrait prendre en charge cette

intervention. L'avantage qui est évident est celui de permettre le renouvellement du financement par le fonds d'investissement ainsi mis en place. Selon nos entretiens avec l'ACI, cette formule paraît plus adaptée au secteur rural où les banques sont réticentes pour le financement des investissements. En effet dans ce secteur la durée d'amortissement des concours est trop longue par rapport aux activités traditionnelles de nos banques qui sont commerciales pour l'essentiel. Celles-ci préfèrent de loin le financement de la traite pendant les récoltes ou l'importation de denrées et autres biens de consommation courante.

Cela permettrait de financer plus d'aménagements tout en déchargeant l'Etat des prêts contractés. En effet, la structure d'aménagement pourrait se voir rétrocéder les prêts contractés par l'Etat pour financer les aménagements.

L'inconvénient de cette formule est somme toute que l'Etat se voit de moins en moins assisté par les bailleurs de fonds pour ce genre d'opération en raison du contexte actuel de l'ajustement structurel rendant plus difficiles les emprunts extérieurs. L'expérience risquerait de se limiter à un test si des mesures d'accompagnement durables n'étaient mises en place. Il s'agit de mesures telles que les différés de remboursement, l'utilisation du produit de la vente des terrains pour assurer la poursuite des aménagements.

L'un des inconvénients est de voir aussi se présenter l'hypothèse de l'arrêt du remboursement par l'exploitant pour diverses raisons : non-rentabilité, maladie, décès. Dans ce cas l'équilibre contractuel veut que les choses soient remises en l'état.

Mais nous sommes en présence d'un contrat à exécution successive. Dans ce cas, il ne saurait être question d'une remise des choses en l'état. A la rigueur, pourrait-on songer à une formule de restitution d'un pourcentage à titre d'indemnité compensatrice forfaitaire dont le maximum ne saurait dépasser 20 %. Ce chiffre de 20 % constitue dans le secteur bancaire, le taux de pénalisation maximum en cas de défaillance des emprunteurs commerçants ou industriels.

Recommandations

Pour toutes ces raisons, il faut certes accepter le principe de la cession du titre foncier à un tel exploitant, mais il faudrait le lier à des conditions à la fois techniques, financières et juridiques.

Au niveau technique, le critère de la continuité et du rendement de l'exploitation doit être imposé. Il faut qu'il s'oblige à respecter des normes d'entretien des parcelles et le paiement de la redevance eau.

Au niveau juridique, n'ayant rien investi au départ, il ne peut être question de céder à l'exploitant, le titre foncier dès le départ. Toutefois, cette cession peut lui être garantie au jour du remboursement de la dernière tranche. C'est la technique juridique que permet le contrat de location vente. Dans ce cas, le propriétaire s'engage à vendre le bien suivant une modalité de règlement échelonnée dans le temps au prix convenu à l'avance.

Dans la même période, l'accédant jouit de la qualité de preneur comme en matière de Bail, ce qui lui permet de payer une location qui inclut le prix sur cette longue durée. C'est pourquoi, on parle de redevance pour désigner à la fois le prix d'achat et le loyer à payer par l'accédant.

Ce système nécessite une parfaite organisation des services chargés du suivi des contrats. Si l'Office doit s'en charger, il faudrait revoir son organigramme pour le doter d'une structure spécialement chargée de ce suivi.

On pourrait également mettre en place une société ou un organisme autonome de gestion de ces contrats. La même structure se chargerait de la coordination avec la deuxième catégorie d'exploitants qui prennent en charge la totalité de l'aménagement.

4.3.2.2. Sécurité foncière à accorder aux personnes qui prennent en charge le coût d'aménagement des réseaux secondaire, tertiaire et des parcelles.

Au niveau juridique, nous proposons de considérer les investisseurs qui aménagent à leurs frais le secondaire, le tertiaire et les parcelles et ceux qui n'aménagent que les deux derniers. En effet, dans le schéma, la différence à faire entre les deux porte moins sur le principe de l'investissement que sur son montant. Dès lors, les droits à accorder dans ces hypothèses doivent s'avérer identiques à quelques modalités près qu'il faudra préciser.

Il faut faire remarquer que sur le périmètre test de KOUMOUNA, l'entreprise COVEC bénéficie d'un bail ordinaire avec des dispositions dérogatoires au bail ordinaire tel que prévu par le Décret de gérance de 1996. Cet investisseur se trouve dans des relations particulières, pouvant donc déroger au droit commun. Son appréciation de la notion de sécurité juridique peut apparaître différente de l'investisseur classique.

L'Office du Niger connaît lui-même sur ses terres aménagées des modes de tenure se rapprochant davantage de la propriété privée ou de la spéculation, que des modes de gestion prévus par le décret de gérance de 1996. Il nous faut les envisager pour voir s'il existe des enseignements à en tirer. Ces modes de tenures de fait nous ont été rapportés tant lors de nos entretiens que dans la documentation remise.

4.3.3. Métagage, location, vente et autres formes d'exploitation des terres en cours à l'Office du Niger.

Les résultats spectaculaires enregistrés ces dernières années dans la zone de l'Office du Niger en matière de riziculture irriguée et de production maraîchère, l'insécurité persistante des productions en zone exondée et la maîtrise partielle de l'irrigation sont à l'origine de la forte augmentation des demandes de terres émanant de toutes les catégories socioprofessionnelles (y compris les agents publics et parapublics). Par ailleurs les disponibilités en superficies ont peu évolué dans toutes les zones de l'Office surtout en raison de la forte pression démographique. De plus les délais initialement fixés pour achever la réhabilitation des terres aménagées et entamer les extensions ont été largement dépassés. Il en résulte aujourd'hui que seulement la moitié des réhabilitations a été faite et les extensions ne sont que timidement entamées.

Ensuite, la riziculture intensive exige également des dépenses très importantes et certains paysans ne disposent pas des moyens financiers requis au moment de l'exécution des différentes opérations. Ce phénomène a été aggravé par un mauvais dénouement du crédit agricole et un manque d'organisation de la commercialisation du riz.

Compte tenu de ces facteurs et selon les confirmations que nous avons eues lors de nos entretiens avec la direction de l'Office du Niger et les délégués des paysans, la terre à l'Office du Niger fait l'objet depuis un certain temps, de manière illégale, de transactions consistant en des locations, du métagage et plus récemment des ventes de parcelles. Des prix nous ont même été communiqués.

Il faut rappeler que la sous location ou la cession des parcelles est une cause de résiliation des contrats et d'éviction des terres par application de l'article 60 de l'arrêté

n° 1695 MDRE SG portant cahier de charges annexé au décret de 1996 précité et qui porte organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger.

A. Location.

Les premières locations ont été observées la première fois, pendant la campagne 1987/1988.

L'exploitant agricole loue pour une ou plusieurs campagnes agricoles une partie ou la totalité de sa parcelle moyennant un loyer. Ce loyer est généralement payé à l'avance. Dans certains cas la redevance y est incluse. La location de parcelles est la pratique que l'on rencontre le plus fréquemment. Une attestation comportant le visa d'un témoin est souvent délivrée au locataire après le versement du loyer.

La pratique paysanne l'a instituée pour assurer le paiement de la redevance, des intrants et du matériel. L'Office a bien tenté de cerner le problème notamment lors d'une réunion tenue le 19 août 1998. Le succès est mitigé, car nos entretiens ont confirmé l'existence de ces pratiques qui perdurent à ce jour.

B. Métayage.

Nous n'avons pas, contrairement aux locations et cessions, remarqué de dispositions particulières relatives au métayage dans le décret de gérance et ses annexes. Mais il est certain qu'une telle pratique sape le fondement même de la politique d'exploitation des terres affectées à l'Office du Niger.

Le métayage est un contrat en vertu duquel le propriétaire ou le possesseur d'un domaine rural le loue temporairement à une autre personne appelée colon ou métayer qui s'engage à l'exploiter sous la condition d'en partager les produits (fruits et pertes) avec le bailleur.

Selon nos entretiens, cette forme de gestion est rare. En fait, elle consiste à donner une partie de la production à l'attributaire de la parcelle. Il semble que la partie de la production cédée puisse souvent atteindre le tiers.

On sait également, du fait de son caractère informel et non écrit que ce n'est que par abus que ce type de pratique est appelé métayage. En effet, si la définition de départ est conforme à la notion, les conséquences juridiques à tirer de la notion ne le sont pas. Il s'agit :

- ❑ de l'interdiction de modifier le partage des fruits en cours de contrat, or ici on est dans l'informel ;
- ❑ de ce que c'est un contrat dont la durée ne peut être inférieure à neuf ans, or chaque campagne fait l'objet de négociation ;
- ❑ du droit à la transformation du contrat de métayage en bail à ferme qui ne peut être reconnu parce que le droit de passation d'un tel contrat n'est pas reconnu au contractant principal lui-même.

A notre avis, l'un des moyens les plus efficaces de prévention contre ce genre de pratique réside dans le choix des investisseurs à retenir pour le programme d'extension des aménagements objet de la présente étude. Il faut s'assurer que les bénéficiaires de terres sont aptes financièrement et techniquement à mettre en place et à exploiter dans la durée une entreprise agricole. Surtout lorsque l'on sait que la durée d'amortissement des investissements dans ce secteur est particulièrement longue.

Concernant les aspects juridiques, le cahier des charges prévoira des modes de surveillance et de contrôles avec des sanctions appropriées telles que l'expropriation. Mais il faudrait avoir réglé la question de l'organisme chargée de la coordination sur ces terres dont le mode de tenure sera différent des expériences passées de l'Office du Niger.

La lutte contre la pratique du métayage exige de bien identifier l'investisseur à installer sur les terres non aménagées. Or il ressort de nos entretiens avec certains investisseurs potentiels nationaux, que très peu parmi eux ont véritablement les moyens d'investir dans l'aménagement. A moins d'une politique volontariste de soutien de l'Etat et des bailleurs de fonds, il faut opiner avec certains cadres de l'Office du Niger qui pensent que les échecs constatés dans les modes de tenures sont moins liés aux garanties juridiques qu'à l'incapacité de nos privés nationaux à mobiliser les ressources financières nécessaires à de tels projets. De tous les privés nationaux rencontrés, aucun ne nous a semblé, au jour de l'entretien, pouvoir investir sans recours substantiel au financement extérieur à sa structure. Il ne nous est pas apparu également qu'ils disposent des moyens de mobilisation de ces concours.

C'est pourquoi, il y a lieu de considérer la sollicitation du Délégué Général des paysans qui demande aux partenaires au développement et à l'Etat de les accompagner dans leur ambition de devenir de Grands Privés. Cette initiative doit bénéficier également aux autres privés nationaux si l'on veut véritablement faire émerger une race de gros exploitants locaux.

A défaut, on risque de laisser perdurer la plaie et développer également de nouvelles insuffisances sociales frisant la paupérisation. C'est la transformation dans la zone de l'Office et à terme de tous les exploitants en ouvriers agricoles. Ce risque déjà né, est lié à la démographie galopante qui tend à faire de la culture d'autosubsistance dans les zones aménagées et développe aussi d'autres aspects négatifs sources de conflits sociaux. Il s'agit des problèmes successoraux et les travers qu'il engendre : faux en écritures avec des jugements d'hérités incomplets, omission d'héritiers, subdivision de parcelles etc. Aujourd'hui, selon nos entretiens, le métayage fait encore du bénéfice.

C. Vente

Dans ce cas, il s'agit d'une cession à titre onéreux de la totalité ou d'une partie seulement de la parcelle à un acquéreur.

En pratique, les parties rédigent un acte sous seing privé appelé abusivement d'ailleurs "attestation de vente", puis font procéder à la certification des signatures auprès de l'autorité administrative (Cercle ou Gendarmerie). Cette pratique bien que plus récente est en train de s'amplifier selon les entretiens que nous avons eus avec les paysans et la Direction de l'Office. Or l'article 60-4 de l'arrêté N° 1695 portant cahier des charges interdit formellement de telles pratiques et tire comme conséquence, la résiliation. Mais il est certain que si l'attribution de titre foncier est acceptée par l'Etat, il y a lieu de s'attendre à de telles transactions. Le projet de cahier des charges en définira les modalités. Il s'agit de faire en sorte que la cession des terres n'ait pas d'influence négative sur les résultats de la production. Mais à priori, il n'a y a aucune raison de l'interdire.

Ainsi qu'on le constate, la vente de terres aménagées est une réalité à l'Office et il y a lieu pour l'Etat d'y réfléchir sérieusement afin de contribuer à mettre fin aux spéculations.

Dans tous ces cas l'exploitation peut être menée par recours aux ouvriers agricoles. Cette modalité est une forme d'exploitation courante qui consiste à utiliser une main d'œuvre saisonnière moyennant un prix annuel payé en espèces ou en nature (paddy). Cet ouvrier agricole qu'il soit marié ou pas est pris entièrement en charge par l'attributaire de la parcelle. Il leur est fait recours par les non-résidents d'une part et les familles peu

nombreuses d'autre part, qui sont obligés de passer par cette pratique en raison du faible nombre de bras valides.

Lorsque certaines conditions sont favorables (disponibilité de parcelles, acquisition de moyens), ces ouvriers agricoles se transforment en exploitants agricoles pour leur propre compte.

Le décret de gérance des terres est muet sur cette forme d'exploitation indispensable pour bon nombre d'exploitations. Mais ne s'agit-il pas là d'une évolution naturelle du processus de production ?

Les prête noms figurent également parmi les modes de gestion de fait rencontrés sur les terres de l'Office. Il semble que ce phénomène ait trouvé sa source dans l'interdiction faite aux agents de l'Office d'exploiter eux-mêmes des terres, sur plainte des paysans (1984). Pour contourner cette décision, les agents ont utilisé cette astuce de prête noms qui consistait à inscrire le nom d'un parent ou d'un proche ou tout simplement un nom fictif au moment des installations des nouvelles familles.

Aujourd'hui, la pratique existe encore, même si les motivations ont évolué. L'augmentation de la taille des familles par la pression démographique a institué cette pratique au sein même des paysans qui l'avaient dénoncée. Il s'agit pour ces paysans nantis d'avoir suffisamment de superficies dissimulées par une répartition entre des attributaires constitués essentiellement des différents membres de la famille. En général, dans les limites des disponibilités, il est attribué des parcelles à ce qui font la demande et les conditions essentielles à respecter par chaque exploitant sont de produire, de payer la redevance et d'entretenir le réseau relevant de leurs responsabilités. Cette pratique semble connue des agents de l'Office, mais elle est peu sanctionnée.

Plusieurs facteurs ont conduit au développement de ces modes de tenure hors normes.

D'abord, la taille de l'exploitation. Avec le départ massif des " colons " dans les années 1970, certaines familles se sont accaparées des surfaces ainsi abandonnées. De ce fait des exploitants agricoles ont eu à bénéficier de grandes superficies dépassant largement leur capacité de travail. Cette inadéquation s'est accentuée avec l'intensification de la riziculture.

Ensuite, le morcellement des parcelles imposé par le désir de satisfaire un plus grand nombre de demandeurs et les séparations de familles pour des raisons diverses font que certains attributaires se retrouvent avec des superficies très petites (parfois moins d'un quart d'hectare) dont l'exploitation n'est pas économiquement viable.

L'Office du Niger a également été obligé, sous des pressions diverses, d'attribuer des superficies très importantes à des personnalités et des groupes culturels sans se préoccuper de leur capacité réelle de mise en valeur qui a été surestimée. Généralement une bonne partie de ces superficies reste en jachère ou en exploitation par des proches.

Le sous équipement de certains exploitants agricoles, notamment les nouveaux exploitants, est une réalité. Cette situation a été aggravée par le désengagement de l'Office du Niger du crédit agricole et surtout par le mauvais dénouement de celui-ci. Il semble que les fiches d'entrée en colonisation aient beaucoup contribué à ce sous-équipement, parce que rempli sans une enquête sérieuse faisant ressortir la réalité du matériel. En fait, leurs parcelles sont labourées par le matériel des anciens exploitants.

Les exploitations en situation pécuniaire difficile recourent à ces pratiques pour pouvoir respecter les échéances de remboursement du crédit ou de payement de la redevance, quand ce n'est pas pour des motifs bassement spéculatifs.

Les départs temporaires ou définitifs de la zone expliquent également ces spéculations. Il s'agit des cas de mutation, de changement d'emplois ou de personnes décidant de changer de secteur d'activités.

En fait, il semble que ces pratiques concernent tous les attributaires qu'ils soient exploitants agricoles résidents, exploitants agricoles non-résidents, opérateurs privés, agents publics, organisations paysannes ou détenteurs de baux.

Or ces pratiques ont des effets néfastes évidents. Même si l'Office a formellement sanctionné les cas portés à la connaissance de la direction, il s'agit d'un domaine où règne l'informel et les non dits. Il y a lieu de responsabiliser davantage le Comité Paritaire qui est l'un des maillons les plus sûrs pour l'échange des informations entre la Direction de l'Office et les Paysans.

Les effets sont désastreux pour l'Office. Il s'agit du manque d'entretien du réseau tertiaire, du retard de paiement des redevances malgré l'acquittement en avance de celles-ci par les locataires, du manque d'apport en fumure des parcelles en cas de location, de la non maîtrise des techniques culturales, de l'enrichissement irrégulier des spéculateurs et surtout des difficultés de mise à jour du fichier cadastral.

Ce dernier handicap fait que l'Office peut ignorer à qui il doit être réclamé la redevance.

En définitive, il faut reconnaître qu'il est aujourd'hui extrêmement difficile de lutter contre les modes informels de tenure des terres qui viennent d'être relatés, les acteurs en étant eux-mêmes satisfaits. De l'avis de certains, tant que des revenus importants (comme c'est le cas actuellement) peuvent être obtenus dans la riziculture, les sollicitations de terres vont s'accroître. Leur interdiction procédera beaucoup plus de la morale que de leurs effets néfastes. Par conséquent ils suggèrent que même sur les terres aménagées qu'il soit possible d'accorder des titres fonciers aux exploitants qui pourront par la suite vendre ou louer s'ils le désirent.

C'est la transparence de la réglementation qui va permettre à l'Office du Niger de contrôler ces transactions et d'éviter que des réseaux parallèles se constituent. Aussi, les fonds issus de ces ventes permettront de réaliser davantage de superficies et réduire les spéculations illicites sur le foncier.

C'est cette stratégie qu'il faut à notre avis appliquer dès le départ pour ce qui concerne le périmètre test de Koumouna et pourquoi pas l'élargir à toutes les terres à aménager par les investisseurs privés. L'objectif essentiel se situe dans l'augmentation des superficies aménagées et par suite l'augmentation de la production des spéculations. Cela permettra à coup sûr de mieux contrôler la production, de pouvoir identifier l'exploitant en tout temps, de tenir un cadastre à jour et surtout de rendre aisée la mission de l'organisme de coordination que celui-ci soit l'Office du Niger ou toute autre structure qui serait mise en place.

Il faut bien sûr dans le cahier des charges obliger au respect de l'objet de la convention (spéculations prévues) ayant permis la cession de la terre.

4.3.4. Consistance de la sécurité foncière totale

Par rapport au droit foncier du Mali, il ne fait aucun doute qu'il s'agit de la situation dans laquelle se trouve le titulaire d'un titre foncier.

En effet, seul le titre foncier accorde au Mali les trois attributs du droit de propriété : le droit d'user de la chose, le droit d'en recueillir ses fruits et le droit d'en disposer, c'est à dire de le vendre si l'on veut.

Comment s'acquiert la propriété foncière ?

Le titulaire de droits réels soumis à publicité et possédé sur les immeubles relevant de la publicité, voit ses droits garantis par le gestionnaire du régime de la propriété foncière.

Cette garantie des droits s'obtient au moyen de la publication sur les livres fonciers, laquelle est obligatoirement précédée de l'immatriculation.

A. Immatriculation.

Celle-ci est détaillée par les articles 206 à 240 du CDF. Il s'agit d'une procédure très minutieuse consistant après avoir fixé les limites d'un terrain et déterminé qui en est le propriétaire, à identifier ce terrain par l'attribution d'un numéro appartenant pour chaque cercle, à une série chronologique continue.

Dans ce système trouvant son origine dans le droit anglo-saxon, à chaque terrain immatriculé correspond une feuille ouverte dans le livre foncier, et destinée à recevoir les mentions relatives au terrain : c'est le titre foncier, dont les titulaires détiennent seulement une copie authentique à travers les documents justificatifs qui lui sont remis. C'est donc un abus de langage que de considérer la copie remise au propriétaire foncier comme étant le titre lui-même.

L'immatriculation donne une vie autonome au terrain objet de titre foncier. Elle a même été considérée comme son "acte de naissance", car elle permet au terrain d'accéder au commerce juridique.

La nouveauté essentielle à signaler depuis l'entrée en vigueur du Code domanial et foncier, c'est que désormais aucune immatriculation ne peut se faire au profit d'une personne autre que l'Etat contrairement au régime du Décret du 26 juillet 1932 et du 20 mai 1955 qui autorisaient l'immatriculation directe au profit de collectivités ou de simples particuliers.

Et c'est cette immatriculation qui permet d'accéder à la propriété foncière.

B. Propriété foncière.

La propriété foncière résulte exclusivement de l'immatriculation qui est une procédure définitive et irréversible. L'immeuble qui en est l'objet est purgé de tous les droits réels non inscrits qui deviennent ainsi inopposables.

Les titres fonciers qui sont issus de la procédure, ont une force probante absolue, à l'égard des droits transcrits lors de l'immatriculation. Il forme le point de départ de tous les droits réels existant au moment de l'immatriculation. Ces droits réels sont énumérés par l'article 155 du CDF. Ce sont : la propriété des biens immeubles, l'usufruit des ces mêmes biens, les droits d'usage et d'habitation, l'emphytéose et le droit de superficie, les servitudes ou services fonciers, les privilèges et les hypothèques, et les actions tendant à revendiquer ces mêmes droits réels.

Le titre foncier crée un droit de propriété au profit du titulaire qui ne peut plus être attaqué même par la voie judiciaire. Les personnes lésées peuvent seulement agir en réclamation

d'indemnités. Et en cas de perte, un duplicata du titre ne peut être délivré que si un jugement l'ordonne.

Une fois immatriculé, toute publication au titre foncier d'un droit réel immobilier pour être valable, doit être inscrite.

Ne peuvent être inscrits au livre foncier que les actes et les faits juridiques constatés dans un acte authentique, généralement un acte notarié dans les rapports entre particuliers ou un acte administratif. Les articles 241 à 275 du CDF règlent le régime d'inscription.

Les renseignements figurant sur les livres fonciers sont accessibles à toute personne qui en fait la demande. Le conservateur de la propriété foncière ne peut rejeter la demande, tout comme il ne peut refuser d'accomplir les formalités régulières au profit des personnes qui y ont droit.

Diverses dispositions détaillent la responsabilité du conservateur de la propriété foncière (articles 279 à 285 du CDF). C'est l'un des rares cas en droit public où un fonctionnaire encourt une responsabilité légale sur son propre patrimoine et où en contrepartie, il perçoit un salaire spécifique sans rapport avec son traitement courant de fonctionnaire.

Des pénalités diverses sont également prévues contre les stellionataires, c'est-à-dire ceux qui font des transactions sur les titres fonciers qu'ils savent ne pas leur appartenir.

C. Expropriation pour cause d'utilité publique

A titre de garantie, le propriétaire d'un titre foncier ne peut être dépossédé de son bien qu'aux termes d'une procédure longue, et complexe appelée expropriation pour cause d'utilité publique (article 293 à 338 du CDF). La procédure se conclut devant le Tribunal Civil garant du respect de ce droit constitutionnel que constitue la propriété privée.

D. Attribution des titres fonciers aux investisseurs.

Dans la formule d'appel aux investisseurs privés pour assurer la totalité de l'aménagement, le besoin de sécurité est encore plus important. L'investisseur a besoin de stabilité dans la relation juridique qu'il entretient avec la terre, car c'est là que réside le facteur de production le plus important. Sans terre, pas de production agricole satisfaisante. On se rappellera que c'est lorsque l'Office du Niger a amélioré, entre autres mesures, le mode de tenure des terres aménagées, que la production rizicole a décollé pour atteindre les rendements records d'aujourd'hui.

Le problème de la non-exploitation ou de l'exploitation insuffisante de la terre peut se poser alors même que l'investisseur a déjà réalisé les aménagements. La situation peut être identique à celle où l'investisseur ne respecterait pas le cahier des charges, notamment dans les dispositions relatives aux normes d'entretien du réseau ou des parcelles et du non-paiement de la redevance eau. Dans ces cas, l'éviction comme nous le faisons dans nos recommandations ci après, s'impose. Mais, étant donné qu'il s'agit de la voie de l'expropriation, il recevra une indemnisation préalable dont le montant sera fixé sous contrôle judiciaire. Cette indemnité sera fixée compte tenu de la valeur des aménagements effectués.

Toutefois puisqu'il s'agit d'une éviction sanction, il serait juste de prévoir à titre de clause pénale, de retenir un quantum de l'indemnité à la fois pour décourager les investisseurs instables et pour tenir compte de la perte de production ainsi engendrée par son comportement. Ceci n'est qu'une application normale des effets de la résolution des contrats. Nous sommes aussi dans le domaine contractuel du droit des affaires, même si l'interlocuteur est de droit public.

L'appropriation privée de la terre, constitue un sujet de craintes compréhensibles, il s'en suivra forcément une redéfinition des missions de l'Office du Niger par exemple. De même, il n'est pas acquis d'avance que tous les attributaires de titre foncier joueront pleinement le jeu contractuel.

Mais cette évolution est indispensable si l'on veut aménager de nouveaux espaces pour lesquels, les ressources financières font si cruellement défaut.

4.3.5. Recommandations

Il faut préparer l'arrivée des investisseurs privés et leur donner la possibilité d'acquérir des titres fonciers.

La relation juridique que ceux-ci vont entretenir avec la terre, exige une sécurisation totale parce qu'il faut rappeler les montants énormes en jeu : près de quatre millions de francs CFA par hectare (selon les chiffres de l'APD de Koumouna) à aménager et que les privés devront à terme investir, même s'il faut noter que pour le périmètre test de Koumouna, l'Etat pourrait prendre en charge environ le quart. Il faut noter aussi que les investissements dans ce secteur présentent la particularité d'être à demeure et donc de ne présenter aucun risque pour l'Etat vendeur de la terre. En effet, le cahier des charges permet de veiller à la réalité de l'exploitation. Au terme de notre réquisition foncière en date du 15 septembre du Conservateur de la propriété et des droits fonciers de Ségou, il apparaît que le périmètre test de Koumouna a été immatriculé comme faisant partie du titre foncier N°11 du Cercle de Niono sis à M'Bèwani.

Le problème qui pourrait se poser est bien le coût de cession des terres. En effet, selon le décret n°92-114PM/RM du 09 avril 1992 portant fixation des barèmes généraux de base prix de cession des redevances des terrains ruraux appartenant à l'Etat et détermination de la procédure d'estimation des barèmes spécifiques, le périmètre test de KOUMOUNA dépendant de Ségou dont le cercle est classé en zone 02, le prix de cession à l'hectare hors taxes (15,90 % environ) est de 187 500 FCFA si le terrain est limoneux, 175 000 FCFA si le terrain est argileux et 162 500 FCFA si le terrain est sablonneux. Etant donné l'objectif d'incitation, il y a lieu de voir dans quelle mesure ces prix pourront être revus à la baisse.

Il faut permettre dès le départ l'accès à la propriété foncière pour ces exploitants prenant en charge tout ou partie de l'aménagement. Toutefois pour ceux d'entre eux qui ne réalisent pas le réseau secondaire, il faut trancher au préalable la question de savoir si l'Etat compte leur céder ou non cet ouvrage.

Si l'Etat décide de leur céder le réseau secondaire qu'il réalise, il faut leur permettre de rembourser sans délai, à défaut, leur consentir un crédit. Dans ce cas, une inscription hypothécaire sera prise sur le titre. Celle ci interdira donc toute cession ultérieure de ce titre foncier tant que le remboursement du crédit ne sera pas effectif. Mais cela n'empêchera pas l'exploitant de solliciter et d'obtenir des crédits dans le système bancaire ou autre et de consentir d'autres hypothèques. Mais l'Etat reste créancier de premier rang et sans concurrence pour le remboursement.

Si l'Etat préfère rester propriétaire du réseau secondaire, la cession du titre foncier se fera au prix excluant le coût de ce réseau secondaire. Ce qui signifie que l'accession de l'exploitant à la propriété foncière se fera sans délai dès lors le coût de la terre aura été réglé. La seule différence avec ceux qui réalisent le secondaire également, réside dans le calcul de la redevance eau. En effet, devant participer à l'entretien du secondaire dont il n'est pas propriétaire, cette redevance sera nécessairement plus élevée.

Toutefois, pour tenir compte de l'objet particulier de l'exploitation, éviter un détournement de l'objet de la cession des titres fonciers et pour conserver les objectifs de production agricole, le cahier des charges prévoira les normes d'entretien, l'interdiction de la jachère pendant plus de deux ans et dont le non-respect sera l'éviction pour cause d'utilité publique.

En effet cette politique a pour objectif majeur de maintenir le Mali dans le jeu de l'exportation agricole, dans cette phase d'intégration économique et de mondialisation.

Pour assurer la coordination entre les copropriétaires de la zone en question, il y a lieu de reconduire les suggestions faites, à savoir, soit adapter l'Office du Niger à sa nouvelle mission, soit créer un organisme ou une société d'aménagement et de gestion.

L'institution d'un regroupement des exploitants dans une structure dotée de la personnalité juridique est également indispensable. En effet, bien que propriétaires, des problèmes communs seront à gérer : les mitoyennetés, l'harmonisation des pratiques culturelles, l'établissement et le respect des servitudes, les relations avec l'Office du Niger ou avec l'organisme délégué dans les missions de coordination. Ce regroupement peut se faire dans une association des exploitants ou dans un groupement d'intérêt économique. Cette structure correspond le mieux à notre avis à l'objectif visé, parce qu'il offre le cadre juridique et économique d'amélioration des activités des membres.

Concernant les modalités pratiques de la cession, il faut rappeler qu'il s'agit de terres immatriculées au nom de l'Etat et affectées à l'Office du Niger. Par conséquent, les cessions doivent se faire par le Ministère des Finances ou l'autorité que ce Ministère aura dûment mandatée.

Pour ce qui concerne l'aspect institutionnel, si l'Office est doté des moyens adéquats avec une réadaptation de ses organes, il peut être chargé du test de Koumouna. A défaut, la mise en place d'une société s'imposera.

4.4. Propositions pour la mise en œuvre juridique du test

Il y a lieu de résoudre au préalable la question de savoir si c'est l'Office qui sera chargé de la mise en œuvre juridique du test de Koumouna ou si cette tâche sera dévolue à une structure qui sera spécialement mise en place à cet effet. Puis les actions à mener sont celles ci-après:

4.4.1 Dans le cas des aménagements reçus clefs en mains : un contrat de location accession auquel est annexé le cahier des charges est conclu avec l'autorité compétente qui sera selon la formule retenue, l'Office du Niger ou la structure d'aménagement et de gestion du périmètre de Koumouna.

Ce modèle de contrat de location accession est très bien connu au Mali (cas de la SEMA par exemple).

Le titre foncier est remis à la fin du remboursement des aménagements.

4.4.2. Dans le cas des terres à aménager:

- ❑ Par voie d'arrêté du Ministre chargé de la tutelle de l'Office du Niger, le projet de cahier des charges portant aménagement et mise en valeur des terres non aménagées est approuvé préalablement à toute cession des terres non aménagées.
- ❑ Un acte administratif de cession est passé par le Ministère des Finances ou la structure qu'il aura mandatée à cet effet.
- ❑ En conséquence un titre foncier est délivré à l'intéressé, par suite du morcellement du titre foncier n°11 du cercle de Niono;
- ❑ Ce titre comportera s'il y a lieu l'hypothèque afférente au coût de l'aménagement du secondaire.
- ❑ Une convention fiscale incluant les avantages du Code des Investissements, la stabilité des droits pendant la durée de la convention et la liberté des transferts à l'étranger est conclue par l'Investisseur avec le Ministère des Finances.

CHAPITRE 5: CONDITIONS TECHNIQUES

Ce chapitre traite des conditions techniques d'aménagement (à la charge des privés) et d'exploitation des périmètres modernes du type à mettre en place à Koumouna. Les conditions actuelles sont analysées et des propositions d'amélioration sont faites. Les conditions techniques sont présentées dans ce chapitre de façon succincte et sont détaillées dans le chapitre 8 portant cahier des charges.

5.1. NORMES D'AMENAGEMENT

5.1.1. Généralités

Dans le but de mettre à la disposition des intervenants privés, des normes techniques fiables, il a été tenu compte de l'expérience accumulée de plusieurs années à l'Office du Niger.

Les normes proposées dans le cahier de charges sont celles appliquées à l'Office du Niger avec quelques modifications qui tiennent compte de l'expérience sur les premières tranches du périmètre de M'Bèwani et de la spécificité des intervenants. Il faut par ailleurs rappeler que ces normes ont été élaborées sur la base des éléments suivants:

- ❑ Nature du sol;
- ❑ Besoin en eau/Gestion de l'eau;
- ❑ Rugosité des canaux;
- ❑ Coût de l'investissement;
- ❑ Mode d'exécution des travaux.

A. Nature des sols

La construction de remblais sur sol mou figure parmi les difficultés techniques notables rencontrées dans la construction des réseaux en terre. Il faut d'abord éviter de provoquer la rupture du sol porteur, ce qui peut compromettre la suite des travaux et la durabilité des ouvrages. D'autres difficultés, qu'il conviendrait de connaître et de considérer, pourraient apparaître:

- les problèmes de stabilité du sol porteur et des talus;
- les problèmes de tassement;

B. Besoins en eau et gestion de l'eau

Les besoins en eau et la méthode de gestion de l'eau ont été utilisés pour faire le dimensionnement des sections de l'ensemble du réseau d'irrigation et de drainage, des ouvrages de prise, de vidange et de sécurité.

C. Coûts d'investissement

En vue de diminuer les coûts d'aménagement et de l'entretien des infrastructures, tout en sécurisant l'ensemble du réseau, certaines normes ont été revues, notamment au niveau des arroseurs:

- revanche de 0,20 mètre au lieu de 0,35 mètre;
- largeur en crête des cavaliers fixée à 0,60 mètre au lieu de 1,0 mètre.

D. Mode d'exécution des travaux

Les travaux seront réalisés soit directement par les bénéficiaires eux-mêmes, sous forme de régie (certains candidats disposent d'un parc important d'équipements et de matériels), soit à l'entreprise, en faisant surtout appel aux entreprises locales comme la Société des Travaux du Delta (STD).

Pour réduire les charges d'aménagement, une bonne partie des travaux au niveau des réseaux tertiaires et des parcelles sera réalisée manuellement: défrichissement, dessouchage et enlèvement des termitières, arroseurs et drains d'arroseurs et planage des parcelles. Les travaux lourds (dépassant les capacités humaines) seront exécutés mécaniquement: creusement des distributeurs, des partiteurs, des drains collecteurs, des drains secondaires et des pistes.

5.1.2. Normes d'aménagement

A. Normes

Les normes d'aménagement sont présentées dans le cahier des charges et portent sur les principaux éléments suivants:

- ❑ caractéristiques des canaux: profil, régulation du plan d'eau et ouvrages en tête;
- ❑ pistes de distributeurs, partiteurs et arroseurs;
- ❑ aménagement à la parcelle: module d'irrigation, main d'eau, nombre de parcelles pour un arroseur, parcelle unitaire;
- ❑ ouvrages: lavoirs, abreuvoirs, ponts et passerelles.

Les principales données techniques ayant servi à l'établissement des normes sont présentées dans le tableau 7 qui suit:

Tableau 7: Données ayant servi à l'établissement des normes

Rubriques	Données des réseaux d'irrigation	Données des réseaux de drainage
1. Efficacité et débits unitaires		
Besoins de pointe en l/s/ha pour l'ensemble du réseau	1,40	
Efficacité de l'arroseur	0,80	
Débit spécifique en l/s/ha (y compris besoins c.s. ⁵)	2,00	
Efficacité du Partiteur	0,85	
Débit spécifique en l/s/ha	2,00	
Efficacité du Distributeur	0,80	
Débit spécifique en l/s/ha	2,40	
Efficacité totale	0,54	
Débits unitaires pour une superficie drainée de:		
0 à 50 ha		1,8 l/s/ha
50 à 1 000 ha		1,4 l/s/ha
1 000 à 5 000 ha		1,0 l/s/ha
Superficie supérieure à 5 000 ha		0,5 l/s/ha
2. Caractéristiques des canaux		
Coefficient de Manning et Strickler	35	25

⁵ c.s.: contre saison

Les calculs ont été faits en considérant que l'écoulement est uniforme (la ligne d'eau qui est le profil de la surface libre est parallèle au fond du canal et elle a une même pente conventionnellement positive pour un canal descendant). Les débits résultent de l'application des normes établies par l'Office du Niger.

Le dimensionnement est fait en utilisant la formule de Gauckler, reprise par Manning et Strickler, qui lie la section, la pente hydraulique, le débit et la rugosité des parois:

$$Q = K_s \cdot S R^{2/3} \cdot I^{1/2}$$

Où:

- Q = débit en m³/s;
- K_s = coefficient de Manning et Strickler;
- R = rayon hydraulique;
- I = pente du radier en mètre par kilomètre (m/km);
- S = section mouillée en mètre carré (m²).

B. Respect des normes

B1. Exécution des travaux

L'exécution des travaux fera l'objet d'un dossier d'exécution qui sera approuvé par l'Office du Niger. Ce dossier contiendra entre autres:

1) Les plans et caractéristiques suivants:

- (a) Plans d'aménagement des parcelles;
- (b) Plans des profils en long et en travers des réseaux d'irrigation, de drainage et des pistes;
- (c) Plans des ouvrages de prise de régulation, de sécurité, de vidange et de franchissement;
- (d) Plans d'ensemble (plan de situation et plan de masse);
- (e) Caractéristiques des bétons à mettre en œuvre;
- (f) Caractéristiques des aciers (armature);
- (g) Caractéristiques physiques et mécaniques du sol servant à la construction des remblais (granulométrie, limites d'Atterberg, Optimum Proctor Normal, Optimum Proctor Modifié et autres);
- (h) Détail quantitatif et estimatif des travaux;
- (i) Bordereau des prix unitaires et définition des prix.

2) Les obligations particulières portant sur les références techniques et les éléments constituant le dossier technique:

- (a) liste détaillée du matériel proposé pour l'exécution des travaux;
- (b) les qualifications, expériences et curriculum vitae du personnel chargé de l'administration et de l'exécution des travaux;
- (c) une description de l'organisation du chantier et la méthodologie du travail;
- (d) un planning d'exécution des travaux;

B2. Contrôle des travaux

Le contrôle des travaux sera confié à un bureau d'études local ayant une bonne expérience en matière de contrôle des chantiers d'aménagement. Les pièces suivantes feront partie intégrante du contrat de contrôle et de surveillance des travaux :

- ❑ termes de référence;
- ❑ planning des prestations;
- ❑ bordereau des prix;
- ❑ devis estimatif;
- ❑ curriculum vitae du personnel.

Le bureau d'études sera tenu de désigner un contrôleur général des travaux résidant en permanence sur le site et qui sera chargé du contrôle à pied d'œuvre pendant toute la durée de la mission de contrôle et de surveillance des travaux.

Les travaux devant faire l'objet de contrôle général sont les suivants:

- implantation des ouvrages;
- levés topographiques;
- implantation des points de référence;
- exécution de l'ensemble des travaux.

5.2. NORMES DE PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les normes de protections de l'environnement proviennent essentiellement de l'étude environnementale de la zone de l'Office du Niger. Cette étude a été réalisée autour des principaux thèmes suivants:

- a) aspects liés à la santé humaine;
- b) utilisateurs des ressources naturelles;
- c) bois/énergie;
- d) aspects écologiques;
- e) aspects liés à l'hydro-système et à la productivité des sols;
- f) aspects liés à l'élevage;
- g) gestion de l'eau;

5.2.1. Aspects liés à la santé humaine

Les aménagements hydro-agricoles sont généralement sources de maladies pour les populations de la zone. Dans le cas de l'Office du Niger, les principales maladies liées aux aménagements et à l'eau sont: la bilharziose, les maladies diarrhéiques et le paludisme. Les mesures de protection contre ces maladies sont présentées dans le cahier de charges.

5.2.2. Aspects écologiques

Les impacts négatifs directs et indirects des aménagements hydro-agricoles de l'Office du Niger sur les espèces ligneuses sont a) déboisement de superficies importantes de forêts dans le cadre des extensions, b) dégradation importante du capital ligneux des falas suite aux volumes importants des eaux de drainage qui y seront déversées, c) disparition des espèces fortement exploitées comme le *Pterocarpus lucens* et celles sensibles au haut niveau de la nappe phréatique et de la grande salinité des sols, d) baisse de la capacité de régénération des végétaux suite à l'incidence chimique et physique négative de la disparition de la couverture végétale, e) perte de fertilité et une chute du capital humique à

cause de l'érosion hydrique, f) formation d'horizons à faible aération déstructurés et compacts, g) formation de nappes phréatiques peu profondes ou de nappes perchées, h) disparition du couvert végétal sensible à la salinisation, i) exploitation abusive des arbustes pour clôturer les lots maraîchers, j) surpâturage des zones forestières, k) le développement de la pêche et de la pisciculture augmentera les besoins en bois de chauffe à travers le fumage du poisson.

Des mesures d'élimination ou d'atténuation des impacts négatifs sont présentées dans le cahier de charges.

5.2.3. Aspects liés à l'élevage

Les dégâts causés aux cultures et aux réseaux constituent les impacts négatifs de l'élevage sur l'environnement de l'Office du Niger.

Des mesures d'accompagnement pour le développement de l'élevage en zone Office du Niger sont présentées dans le cahier de charges.

5.2.4. Aspects liés à la gestion de l'eau

D'après l'étude environnementale de la zone de l'Office du Niger, les principales contraintes identifiées dans la conduite des irrigations et du drainage sont:

- ☐ l'insuffisance de la formation des agents et des exploitants;
- ☐ la faible ou non-implication des exploitants dans la conduite des irrigations;
- ☐ le non-respect des tours d'eau;
- ☐ l'absence de vannes au niveau de certains ouvrages d'arroseurs;
- ☐ l'absence de sanctions pour le non-respect des tours d'eau et la manipulation illicite des prises;

Les mesures permettant de lever ces contraintes sont traduites en engagements dans le cahier des charges.

5.3. NORMES DE MISE EN VALEUR

La mise en valeur tiendra compte en priorité de l'aptitude culturale des sols et de la rentabilisation des aménagements par les bénéficiaires (voir détails dans le chapitre traitant du cahier des charges).

5.4. DETERMINATION DE LA REDEVANCE A PAYER PAR LES PRIVES

5.4.1. Données du décret de gérance et de l'APD

Selon le décret de gérance (article 26), les produits de la redevance servent à faire face:

- ☐ à toutes les charges financières résultant des travaux de gestion de l'eau;
- ☐ à toutes les charges financières d'entretien du réseau hydraulique imputé à l'Office du Niger en vertu des dispositions du décret de gérance;
- ☐ aux frais de fonctionnement de services des zones et du siège de l'Office du Niger et éventuellement aux charges liées à la défense collective des cultures;

Les privés devant assurer eux-mêmes l'entretien de leurs réseaux secondaires, ils seront, de ce fait, dispensés du paiement du montant correspondant à ce service que l'Office du Niger ne va pas leur rendre. La redevance à payer portera donc sur les frais de gestion de l'eau, de fonctionnement de services des zones et du siège et de défense collective des cultures.

Les charges d'entretien des réseaux et de maintenance des ouvrages ont été calculées dans l'APD de Koumouna en pourcentage des investissements prévus. Ces charges comprennent:

- les pièces détachées et le matériel nécessaire à un entretien de premier niveau;
- les charges de personnel nécessaire à la gestion du réseau (aiguadriers, cantonniers);
- les charges de personnel administratif de contrôle de la redevance;
- et les charges de personnel intervenant en appui à la production agricole (Direction Générale et Directions de zone).

L'application des pourcentages préconisés dans l'APD donne les résultats figurant dans le tableau 8 qui suit:

Tableau 8: Charges d'entretien et de maintenance des ouvrages

Postes de charges d'entretien et de maintenance des ouvrages	Investissements prévus par ha (FCFA/ha)	Pourcentage à affecter à l'entretien et à la maintenance (%)	Charges d'entretien et de maintenance (FCFA/ha)
1. Réseau primaire			
▪ Canal Costes-Ongoïba	186 486	2,0	3 730
2. Réseau secondaire			
▪ Drain Kalankorla ⁶	119 040	2,0	2 381
▪ Distributeur non revêtu	402 270	2,0	8 045
▪ Partiteurs non revêtus	329 821	2,0	6 596
▪ Réseaux de drainage	198 714	2,0	3 974
▪ Ouvrages	179 700	0,5	899
▪ Réseaux de drainage	116 321	2,0	2 326
▪ Ouvrages	50 608	0,5	253
S/Total réseau secondaire	-	-	24 474
3. Réseau tertiaire et parcelle			
▪ Arroseurs revêtus	324 749	0,5	1 624
▪ Aménagement parcellaire	499 639	2,0	9 993
▪ Réseaux de drainage	40 869	2,0	817
▪ Ouvrages	104 647	0,5	523
S/Total réseau tertiaire	-	-	12 957
TOTAL GENERAL	-	-	41 161

5.4.2. Redevance à payer par les privés

Les montants de la redevance correspondant, i) aux charges d'entretien du réseau primaire, ii) à la protection des végétaux, iii) au fonctionnement de la zone et iv) au fonctionnement du siège, sont à verser à l'Office du Niger dans tous les cas de figure.

Les montants de la redevance représentant les charges d'entretien du secondaire seront versés soit à l'Office du Niger, soit à une entité que les privés pourraient mettre en place pour gérer les fonds d'entretien du secondaire.

Sur la base des éléments de charges calculés dans l'APD et dans l'étude d'évaluation du contrat plan (Tome3: Maintenance et Redevance Hydraulique, septembre 1998), la redevance à payer par les privés, au titre de la première année d'exploitation⁷ est estimée dans le tableau 9 qui suit:

⁶ Le montant prévu pour l'entretien de ce drain (2 381 FCFA/ha) sera utilisé pour assurer le fonctionnement et l'entretien de la motopompe pendant la période de test.

⁷ Les chiffres pourraient changer si les bases de calcul venaient à subir de grandes variations.

Tableau 9: Calcul de la redevance à payer par les privés

Postes de charges d'entretien et de maintenance des ouvrages	Investissements prévus par ha (FCFA/ha)	Pourcentage à affecter à l'entretien et à la maintenance (%)	Charges d'entretien et de maintenance (FCFA/ha)
1. Réseau primaire			
▪ Canal Costes-Ongoïba	186 486	2,0	3 730
▪ Contribution entretien du reste du réseau primaire	-	-	1901
S/Total réseau primaire			5 651⁸
2. Réseau secondaire			
▪ Drain Kalankorla	119 040	2,0	2 381
▪ Distributeur non revêtu	402 270	2,0	8 045
▪ Partiteurs non revêtus	329 821	2,0	6 596
▪ Réseaux de drainage	198 714	2,0	3 974
▪ Ouvrages	179 700	0,5	899
▪ Réseaux de drainage	116 321	2,0	2 326
▪ Ouvrages	50 608	0,5	253
▪ Renouvellement équipement			5 000
S/Total réseau secondaire	-	-	29 474
3. Autres charges			
▪ Fonctionnement zone			12 130
▪ Fonctionnement siège			13 163
▪ Protection des végétaux			4 094
S/Total autres charges			29 387
TOTAL GENERAL	-	-	64 512

A partir de ce tableau, on peut déduire que:

- La redevance à payer à l'Office du Niger est de **64 512 FCFA/ha** si les privés ne s'occupent que de l'entretien de leurs réseaux tertiaires et parcelles;
- Le montant à payer est de **35 038 FCFA/ha**, si les privés entretiennent ou font entretenir leurs réseaux secondaires.

⁸ Montant maximum prévu dans le cadre de la péréquation des coûts à supporter par la redevance (Evaluation du Contrat Plan, Tome 4, page 46).

CHAPITRE 6: CONDITIONS FINANCIERES ET DE CREDIT

6.1. POSSIBILITES DE CREDIT AUPRES DES INSTITUTIONS FINANCIERES

Les opportunités de financement existent aujourd'hui et elles sont nombreuses. Mais pour chacune de ces opportunités, les conditions et les modalités qui les accompagnent pour leur mobilisation sont tout aussi nombreuses et souvent très contraignantes, voire non faisables dans certains cas.

Dès lors, les questions auxquelles il convient de trouver des réponses sont les suivantes:

- ❑ Quelles sont les opportunités de financement disponibles ? sous quelles formes sont-elles mobilisables ? et à quelles conditions ?
- ❑ Quels types de besoins de financement découlent-ils des projets d'installations des candidats identifiés ?
- ❑ Quels financements sont envisageables pour quels types de besoins ?

6.1.1. Opportunités de financement

On peut distinguer les institutions potentielles de financement en deux grandes catégories :

- Les banques et établissements financiers nationaux;
- Les institutions financières internationales;

A. Les Banques et établissements financiers nationaux

L'environnement financier malien compte à ce jour neuf (9) banques :

1. La B.N.D.A. (Banque Nationale de Développement Agricole)
2. La B.M.C.D. (Banque Malienne de Crédit et de Dépôt)
3. La B.D.M.-sa (Banque de Développement du Mali)
4. La B.O.A.-Mali (Bank Of Africa- Mali)
5. La B.C.S. (Banque Commerciale du Sahel)
6. La B.I.M.-sa (Banque Internationale pour le Mali)
7. La B.H.M. (Banque de l'Habitat du Mali)
8. La B.I.C.I.M. (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Mali)
9. ECOBANK

Et trois (3) établissements financiers :

1. La Somafi
2. Equipbail
3. La SGI-Mali (Société de Gestion et d'Intermédiation)

Des neuf (9) banques, seule une, la B.N.D.A., a une vocation en principe orientée vers l'agro-industrie. Compte tenu de sa bonne connaissance de l'environnement rural malien, elle émet de fortes réserves sur son engagement à grande échelle dans le financement d'investissements lourds dans ce secteur. Ces réserves se justifient essentiellement par le constat d'une absence totale d'expérience réussie dans des exploitations agro-pastorales modernes.

Les investissements dans les aménagements ruraux, pour être rentables, exigent des techniques culturales performantes, des variétés à haut rendement et une agriculture mécanisée, nécessitant un niveau de technicité qui n'est pas encore prouvé au Mali.

Les seuls professionnels connus du secteur sont de petits exploitants dont les capacités de gestion se limitent à des superficies moyennes de 2 à 3 ha.

En conclusion, on peut dire qu'en plus des critères classiques d'éligibilité des banques, à savoir l'apport personnel minimum de 20 à 30 % et la fourniture de garanties « sûres et probantes », la BNDA privilégiera d'abord le professionnalisme des candidats, quitte à commencer par des clients bien connus d'elle et qui se décideraient à commencer sur une petite échelle.

La B.H.M., quant à elle est spécialisée dans le financement de l'habitat.

Toutes les autres banques sont essentiellement des banques commerciales, même si cela ne ressort pas du sigle de la BDM-sa. Elles évoquent toutes, le traditionnel argument de la non-adaptabilité de la structure de leurs ressources dominée par le court terme et qui les rend inaptés, à financer des engagements à moyen et long terme. Elles se sentent donc presque toutes à l'aise dans le financement de l'exploitation, dans le cas d'espèce les crédits de campagne.

En ce qui concerne le financement des investissements, elles ne l'excluent pas à priori, mais le font de manière très prudente, sur des montants n'excédant pas en général 20 à 30 millions et pour des durées de 36 à 60 mois maximum.

Les conditions sont celles du marché, comprises dans une fourchette de 8 à 14 % hors taxes selon le cas, avec des apports personnels minimum de 20 à 30 %, et des exigences de constitution de garanties au moins égales à la valeur des engagements consentis, soit sous forme de sûretés réelles (hypothèques et nantissements), soit sous forme de sûretés personnelles (avals, cautionnements, etc).

Les deux dernières banques en date, à savoir Ecobank et BICIM, qui ont ouvert leurs portes au Mali depuis à peine un an, sont encore dans une position d'observation du marché, et ont une attitude très prudente surtout lorsqu'il s'agit d'un secteur particulier comme l'agropastorale.

Les deux premiers établissements financiers, la Somafi et Equipbail, sont porteurs au Mali depuis 1997, d'un nouveau produit financier destiné au financement des investissements productifs : le crédit-bail. Il s'agit d'un contrat de location entre un locataire et un crédit-bailleur, avec promesse unilatérale faite par ce dernier, de vendre à la fin du contrat le matériel loué à une valeur résiduelle définie au départ.

Le crédit-bail ne s'adresse donc qu'aux équipements destinés à être exploités et à générer des revenus qui serviront à payer les loyers. Le financement des équipements agricoles est donc parfaitement éligible à ce type de produit financier.

Le principal avantage du crédit-bail est qu'il est proposé par des structures souples habituées à traiter avec diligence les demandes de financement : délais d'attente des réponses exprimés en jour.

En revanche, les taux de calcul utilisés dans la détermination des loyers sont supérieurs en moyenne de trois à quatre points par rapport aux taux du marché classique pratiqués par le système bancaire.

La seule limite dans les engagements à prendre par ces établissements est le respect des ratios prudentiels de la BCEAO, dont l'un des plus explicites est l'interdiction de s'engager sur un client pour plus que l'équivalent du capital social de l'établissement qui est actuellement de 300 millions pour Equipbail et 500 millions pour la Somafi.

Autre contrainte, les financements se font en principe sur du matériel neuf. Les garanties exigées sont le nantissement systématique du matériel loué, le dépôt de un à trois mois de loyers payés d'avance, les cautionnements.

En plus du crédit-bail, la Somafi fait du crédit simple toujours dans le cadre du financement de l'investissement productif. Il s'agit d'un prêt classique avec un apport personnel de 20 % au moins, et un taux de calcul similaire à celui du crédit-bail.

En plus de ces deux établissements financiers, le Mali s'est doté dans la foulée de la création de la B.R.V.M. (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières) de sa première Société de Gestion et d'Intermédiation (S.G.I.-Mali), dont l'objet social est la mobilisation de ressources relativement longues au profit des entreprises en vue de satisfaire leurs besoins d'investissements.

La S.G.I.-Mali n'exclut à priori aucun secteur d'activité, ce qui suppose que l'agro-pastorale y est parfaitement éligible.

Ses interventions se font :

- Soit sous forme d'émissions d'emprunts obligataires avec appel à l'épargne publique pour des entreprises capitalisant au moins trois bilans certifiés, et ayant des besoins de financement minimum de l'ordre de 1 à 2 milliards FCFA. Dans ces cas, les durées de financement vont de 3 à 10 ans, et les taux d'intérêt de l'ordre de 10 %. L'émission de tels emprunts nécessite l'approbation du Conseil Régional de l'Epargne,
- Soit sous forme d'émissions d'emprunts par placements privés, avec un maximum de 100 souscripteurs. Ce type d'émission peut se faire avec déjà des besoins de l'ordre de quelques centaines de millions FCFA. Les durées de financement varient de 2 à 10 ans, et les taux, environ 10 %.

Les garanties exigées par la SGI sont, en général, les cautions bancaires, les cautions de maisons mères, les cautions d'autres structures solvables, etc.

B. Institutions financières internationales :

Elles sont de deux ordres, celles qui financent à la fois le secteur public et le secteur privé, et celles traitant uniquement avec les Etats.

B1. Institutions de financement des secteurs publics et privés :

Il s'agit d'institutions multilatérales telles que la B.O.A.D. (Banque Ouest Africaine de Développement), la B.A.D. (Banque Africaine de Développement), la S.F.I. (Société Financière Internationale), ou bilatérales comme Proparco, KFW, etc.

La plupart de ces institutions, en plus du financement des grands projets étatiques, ont ouvert des guichets destinés au financement direct des besoins d'investissement du secteur privé.

Chaque structure a ses secteurs prioritaires désignés et certains ont ciblé des créneaux qu'ils ont exclus de leurs champs d'intervention.

On peut considérer que le secteur agro-pastoral est éligible à chacun de ces guichets.

Les modalités et principes de fonctionnement communs qu'on peut identifier pour ces différentes sources de financement sont les suivants :

- Concours sous forme de prêts à terme, de prêts participatifs au capital social ou de garanties,
- Les concours sont en général libellés en devises (avec un risque de change non négligeable sur l'emprunteur), ou alors en monnaies locales (FCFA), sous la forme de prêts logés dans des banques locales mais avec la garantie desdites institutions. Mais de plus en plus de structures étudient la possibilité de mise en place directe de prêts libellés en Francs CFA,
- Chaque institution a des niveaux plafonds et planchers d'investissements en dehors desquels elle n'intervient pas. Cette fourchette s'exprime par exemple en plancher de 500 millions FCFA pour la B.O.A.D. et Proparco, en plafond de 9 milliards pour le B.A.D., entre 150 et 900 millions FCFA pour la SFI, etc.
- Le cofinancement : non seulement la plupart de ces institutions exigent des apports en fonds propres minimum des promoteurs de l'ordre de 30 à 40 %, mais aussi elles plafonnent pour la plupart leur niveau d'intervention, obligeant ainsi les promoteurs à recourir à d'autres bailleurs de fonds, qui sont en général des banques locales.
- Les durées de financement vont de 5 à 12 ans, avec dans certains cas des délais de grâce,
- Les taux d'intérêt pratiqués, sont de l'ordre de 5 à 10 % selon les cas, pour les prêts en devises, et des taux proches de ceux des marchés nationaux pour les prêts en FCFA, soit 12 à 14 %,
- Les garanties généralement exigées sont classiques : elles peuvent être soit réelles, (prises d'hypothèques sur immeubles ou nantissement de biens corporels ou incorporels, warrantage sur stocks ou sur d'autres éléments d'actifs réalisables à court terme, etc), soit personnelles (cautions solidaires d'opérateurs crédibles ou de structures spécialisées : FAGASE, F.S.A. (Fonds de Solidarité Africaine), GARI, etc),
- Les délais de réponse aux demandes de crédit vont en général de trois à six mois.

B2. Institutions de financement exclusif de l'Etat

Il s'agit de structures telles que l'I.D.A. (International Développement Association), La B.I.D. (Banque Islamique de Développement), la BADEA (Banque Arabe pour le développement Economique de l'Afrique), le Fonds de l'OPEP, le Fonds Saoudien, le Fonds Koweïtien, le Fonds d'Abu Dhabi, etc.

Les prêts sont consentis au profit des états à des taux concessionnels, de 1 à 3 %, et sur de longues durées, 18 à 40 ans, et dans certains cas des délais de grâce.

Les garanties de base en général demandées sont en principe la caution des Etats.

6.1.2. Besoins de financement des candidats à l'installation

A l'analyse du Projet d'aménagement et d'exploitation des terres de Koumouna, trois types de besoins de financement apparaissent :

- ❑ Les besoins d'aménagement rural qui seront mis à la charge des privés
- ❑ Les besoins d'équipement
- ❑ Les besoins d'exploitation.

A. Les aménagements ruraux à la charge des privés :

Selon l'APD de Koumouna, les investissements à réaliser pour aménager les 1 800 ha réservés aux privés se chiffrent à environ 7,2 milliards de FCFA, ce qui représente un coût par hectare d'environ 4 millions de FCFA. La répartition du montant des investissements entre l'Etat et les opérateurs privés est la suivante:

- Etat: 2 506 344 000 FCFA, soit 1 392 413 FCFA/ha;
- Privés: 4 691 976 000 FCFA, soit 2 606 653 FCFA/ha;

Les investissements prévus par l'APD semblent assez élevés si on les compare à ceux du périmètre M'Bèwani qui se chiffrent en moyenne (sur l'ensemble des trois tranches) à 1 724 236 FCFA/ha. Les investissements prévus par l'APD sont plus que le double de ceux de M'Bèwani. Cette différence ne saurait s'expliquer uniquement par les imperfections de M'Bèwani (planage grossier). Une meilleure identification des travaux à réaliser et le recours aux entreprises locales pourraient permettre de diminuer sensiblement les coûts d'aménagement jusqu'à un niveau raisonnable de 2,5 millions de FCFA/ha, soit 1,4 million/ha pour le primaire (y compris le contrôle des travaux sur le primaire et le secondaire) et 1,1 million/ha pour le secondaire, le tertiaire et les parcelles. Les chiffres indiqués par certains candidats sont voisins de ceux de M'Bèwani et confortent l'hypothèse de 2,5 millions de FCFA/ha.

On peut classer les types d'exploitation en trois grandes catégories en fonction de leur taille, qui sera un multiple de 30 ha, conformément aux recommandations de l'APD :

- ❑ Les petites exploitations de moins de 90 ha : soit des coûts d'aménagements imputables aux privés inférieurs ou égaux à 100 millions de FCFA.
- ❑ Les exploitations moyennes de 90 à 900 ha : coûts d'aménagements de 100 millions à 1 milliard FCFA.
- ❑ Les exploitations de plus de 900 ha : coûts d'aménagements supérieurs à 1 milliard FCFA.

B. Les besoins en équipements :

Le choix de cultures mécanisées s'impose pour permettre aux promoteurs d'exploiter des surfaces permettant de rentabiliser les investissements engagés pour les aménagements, mais aussi pour gagner en productivité, voire en compétitivité.

Les travaux mécanisés envisagés dans l'APD concernent essentiellement les labours, les traitements et les épandages d'engrais, et tout ou partie de la récolte.

Les études techniques, toujours suivant l'APD concluent à l'utilisation de tracteurs de 40 chevaux et plus, ainsi que des moissonneuses batteuses et des engins spécifiques à

chaque culture comme des semoirs, des planteuses et batteuses, des pulvérisateurs, des sarcleuses, etc.

Le seuil indicatif d'utilisation économique pour la plupart de ces engins est environ de 100 ha minimum. En deçà, les charges fixes deviennent insupportables pour les exploitations et elles ont plus intérêt à faire faire la plupart de ces travaux.

A titre indicatif, les besoins en investissements évalués par des promoteurs candidats à l'exploitation de surfaces de 250 à 300 ha sont de l'ordre de 300 millions FCFA.

C. Les besoins en fonds de roulement :

Dans les travaux de l'APD, les besoins en Fonds de Roulement ont été évalués par type d'exploitation et par parcelles de 30 ha (voir tableaux 10 et 11 qui suivent):

Tableau 10: Charges d'exploitation et de main œuvre et besoins en fonds de roulement

Types/Charges d'exploitation et de main œuvre en FCFA/ha	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5 et suivantes
Type 1: Dominance Elevage					
Riz	306 363	306 363	306 363	306 363	306 363
Maïs	236 560	236 560	236 560	236 560	236 560
Fourrages	379 963	379 963	379 963	379 963	379 963
Bois de chauffe	304 248	304 248	304 248	304 248	304 248
Pomme de terre		1 531 607	1 531 607	1 531 607	1 531 607
Tomate	1 054 191	1 054 191	1 054 191	1 054 191	1 054 191
Oignon		806 906	806 906	806 906	806 906
Riz contre saison			275 644	275 644	275 644
TOTAL CHARGES	10 912 520	14 187 952	15 428 350	15 428 350	15 428 350
Total BFR⁹ sur 30 ha	5 456 260	7 093 976	7 714 175	7 714 175	7 714 175
Type 2: Dominance Maraîchage					
Riz	306 363	306 363	306 363	306 363	306 363
Gombo	633 656	633 656	633 656	633 656	633 656
Bois de chauffe	304 248	92 318	92 318	92 318	92 318
Pomme de terre		1 531 607	1 531 607	1 531 607	1 531 607
Tomate		1 054 191	1 054 191	1 054 191	1 054 191
Oignon		806 906	806 906	806 906	806 906
Riz contre saison			275 644	275 644	275 644
TOTAL CHARGES	8 497 176	17 014 796	20 046 882	20 046 882	20 046 882
Total BFR sur 30 ha	4 248 588	8 507 398	10 023 441	10 023 441	10 023 441
Type 3: Dominance Arboriculture					
Riz	306 363	306 363	306 363	306 363	306 363
Agrumes		1 105 340	670 577	670 577	990 834
Bananiers		1 364 735	1 372 898	1 372 898	1 372 898
Bananiers			1 364 735	1 372 898	1 372 898
TOTAL CHARGES	5 514 530	12 665 360	19 131 048	19 180 024	20 461 052
Total BFR sur 30 ha	2 757 265	6 332 680	9 565 524	9 590 012	10 230 526
	Année 6	Année 7	Année 8 et suivantes		
Riz	306 363	306 363	306 363		
Agrumes	1 151 267	1 213 699	1 484 132		
Bananiers	1 372 898	1 372 898	1 372 898		
Bananiers	1 372 898	1 372 898	1 372 898		
TOTAL CHARGES	21 102 782	21 352 512	22 434 242		
Total Besoins en FR sur 30 ha	10 551 391	10 676 256	11 217 121		
Type 4: Dominance Riz					
Riz	306 363	306 363	306 363	306 363	306 363
Pomme de terre		1 531 607	1 531 607	1 531 607	1 531 607
Tomate		1 054 191	1 054 191	1 054 191	1 054 191
Oignon	806 906	806 906	806 906	806 906	806 906
Riz contre saison			275 644	275 644	275 644
TOTAL CHARGES	6 209 252	16 769 964	23 967 840	23 967 840	23 967 840
Total BFR sur 30 ha	3 104 626	8 384 982	11 983 920	11 983 920	11 983 920

En fonction des types d'exploitation, les Besoins en Fonds de Roulement varient en première année, de 3 à 10 millions FCFA par 30 ha et en année 5 de 7 à 12 millions FCFA par 30 ha.

⁹ Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) est estimé à 50% des charges totales d'une année donnée.

Tableau 11: Besoins en Fonds de Roulement par type d'exploitation

Types d'exploitation	Estimation besoins en aménagements	Estimation Besoins en Equipements	Estimations Besoins en Fonds de Roulement année 1
Petites exploitations (30 à 90 ha)	30 à 100 millions FCFA	Moins de 100 millions FCFA	6 à 30 millions FCFA
Exploitations moyennes (90 à 900 ha)	100 à 990 millions FCFA	100 à 900 millions FCFA	30 à 300 millions FCFA
Grandes exploitations (plus de 900 ha)	Plus de 990 millions FCFA	Plus de 900 millions FCFA	Plus de 300 millions FCFA

6.1.3. Types de financement

En fonction d'une part, des possibilités de financement disponibles et des conditions de mobilisation de ces financements et d'autre part, de l'estimation faite en besoins pour chaque type de financement, on peut dresser le tableau ci-dessous pour tenter de répondre à la question : quels financements pour quels besoins ?

Tableau 12: Types de financement selon les besoins

Types de projets	Aménagements	Investissements	Besoins en Fonds de Roulement
Petits projets avec des besoins inférieurs à 100 millions FCFA	BNDA BDM	BNDA BDM SOMAFI EQUIPBAIL	BNDA BDM BIM BCS BOA
Projets moyens avec des besoins de 100 à 990 millions FCFA	SFI BOAD BAD SGI	SFI BOAD BAD SGI EQUIPBAIL SOMAFI	SFI BOAD BAD SGI
Grands Projets de plus d'un milliard FCFA de besoin	BAD BOAD SFI SGI Fonds OPEP BID BADEA Fonds Saoudien Fonds Koweïtien Fonds d'Abu Dhabi	BAD BOAD SFI SGI Fonds OPEP BID BADEA Fonds Saoudien Fonds Koweïtien Fonds d'Abu Dhabi EQUIPBAIL SOMAFI	BAD BOAD SFI SGI Fonds OPEP BID BADEA Fonds Saoudien Fonds Koweïtien Fonds d'Abu Dhabi BOA BIM

En poussant l'analyse un peu plus loin, on pourrait se poser la question de savoir : quels sont les circuits de distribution de crédits les plus appropriés pour l'implication des privés dans le financement des aménagements secondaires et tertiaires ?

Tableau 13: Possibilités de financement en fonction des circuits de distribution du crédit

Concours exclusivement accordés aux Etats	Prêts aux états sous forme de lignes de crédit pouvant être logées dans des banques locales	Possibilités de Financements directs aux entreprises
Résultent des négociations des Etats avec des Institutions internationales soit bilatérales, soit multilatérales.	BAD BOAD SFI IDA Fonds OPEP BID BADEA Fonds Saoudien Fonds Koweïtien Fonds d'Abu Dhabi	BNDA BDM BAD BOAD BOA BIM SOMAFI EQUIPBAIL SFI

A. Crédits contractés par l'Etat et rétrocédés aux privés :

Suivant cette méthode, c'est l'Etat qui s'endetterait pour financer, en plus du primaire, les réseaux secondaires et tertiaires. Des formules de rétrocession seront conçues pour permettre de récupérer ces engagements auprès des promoteurs privés. Cette rétrocession se fait à travers une Direction nationale intitulée D.N.D.P. (Direction Nationale de la Dette Publique), dont le mécanisme est le suivant :

Les accords de crédit négociés et signés par le Gouvernement avec les différents Fonds, sont approuvés par l'Assemblée Nationale, et par la Cour Suprême, en ce qui concerne les Conditions d'entrée en vigueur.

Sur la base de ces accords, des échanges de lettres sont faits entre le Ministère des Finances et la D.N.D.P. pour arrêter les modalités de la prise en charge du service de la dette par cette dernière.

Un accord de rétrocession est alors signé entre la société privée et la DNDP, précisant toutes les modalités et conditions de la rétrocession.

Ce type de financement ne peut être envisageable que pour des grandes exploitations nécessitant des investissements se chiffrant en milliards FCFA.

Avantages :

- ❑ Il ne se pose pas de problème de respect de cahier des charges dans la réalisation des travaux puisque c'est l'Etat lui-même qui assure la maîtrise d'œuvre de tous les aménagements.
Ceux-ci sont exécutés sous sa responsabilité et conformément à toutes les exigences techniques.
- ❑ Des lignes de crédit sont disponibles et relativement beaucoup plus faciles à mobiliser et à bien meilleur coût que dans le cas d'une implication quelconque du secteur privé dans les demandes de financement. Exemple : prêts IDA, Fonds arabes et islamiques, etc.

Inconvénients :

- ❑ Les programmes d'ajustement structurels souscrits par le pays, constituent des balises à la capacité d'endettement des Etats,
- ❑ La rétrocession des prêts contractés par l'Etat pose problème. La Direction Nationale de la Dette Publique qui est le mandataire de l'Etat en la matière est formelle : elle n'a pas vocation à gérer ou suivre des remboursements de prêts auprès d'opérateurs privés.

Les seules expériences tentées en la matière l'ont été avec de grandes sociétés d'Etat ou mixtes comme la CMDT, la SOTELMA, etc, et elles n'ont pas été toujours concluantes.

Plus qu'un simple inconvénient, il conviendra pratiquement d'exclure l'éventualité d'une telle hypothèse, en tous cas à travers la Direction Nationale de la Dette Publique.

Faut-il envisager de créer une structure spécialisée, genre ACI (Agence de Cession Immobilière) chargée de la gestion des prêts de l'Etat ?

La réponse dépendra de la capacité à doter cette structure en organisation et ressources matérielles et humaines tant sur le plan de la gestion de crédit que de la maîtrise de l'environnement rural.

B. Crédits contractés par l'Etat sous forme de lignes de crédit logées dans des banques locales

Comme précédemment évoqué, il n'existe pratiquement pas d'expérience réussie de mise en place et d'utilisation de lignes de crédit au Mali.

Le dernier exemple concerne un accord de crédit pour un prêt BADEA de 3,2 millions \$ (1,9 milliards FCFA), signé depuis 1995 entre l'Etat et la BADEA, destiné à être logé à la BDM pour le financement des PME privées.

A ce jour, l'accord subsidiaire de rétrocession dudit prêt n'a pu être signé par la BDM, et l'accord de crédit risque d'être annulé.

Avantages:

Une ligne de crédit mise en place peut répondre à une large gamme de besoins de financement, des tous petits projets aux plus grands.

Inconvénients :

Difficultés dans la mise en place et la mobilisation des lignes.

A ce jour, les expériences en la matière ont été très peu concluantes. Malgré l'apparente disponibilité de différentes lignes de crédit, très peu ont pu être mises en place, et les rares qui l'ont été n'ont pratiquement pas été mobilisées.

A la D.N.D.P., on évoque l'absence de prise de risque par les banques, malgré le fait que l'Etat rétrocéderait les prêts aux mêmes conditions sans marges.

Les banques quant à elles, argumentent par la disproportion qui existe entre le risque local (non-sécurisation de l'environnement des affaires), et la rigueur des conditions sur le

plan international. A cela, il faut ajouter dans la plupart des cas le risque de change lié au fait que ces lignes sont, en général, libellées en devises.

C. Financements directs des établissements financiers aux entreprises privées

C'est le mode de financement le plus classique, et qui offre le plus d'opportunités de financement.

Mais, malgré ces nombreuses opportunités, il est très difficile d'effectuer une typologie de ces disponibilités, tant les conditions d'accès aux différents concours sont spécifiques à chaque institution, aussi bien sur le plan des fourchettes d'intervention que sur celui de la nature des besoins couverts.

6.2. MODALITES D'UN PRET POUR UN AMENAGEMENT REALISE PAR L'ETAT

Tel que précédemment relevé, les possibilités de financement de tels aménagements réalisés par l'Etat existent et sont nombreuses.

Le problème qui se pose est la gestion de la rétrocession de ces prêts sous forme d'aménagements au profit du privé.

Quelle est la structure de l'Etat qui pourrait s'occuper de cette mission ?

La Direction Nationale de la Dette Publique, qui a pour mission fondamentale de gérer tous les engagements extérieurs de l'Etat, reconnaît ne pas disposer ni des moyens techniques ni des moyens humains nécessaires pour une bonne gestion de prêts.

Il reste l'hypothèse de la création d'une structure spécialisée qui serait mandatée par l'Etat pour agir à son nom et pour son compte dans la réalisation d'une telle mission.

6.2.1. Profil de la structure de gestion des prêts consentis par l'Etat aux privés

On a l'habitude d'évoquer une certaine analogie entre cette structure et des organismes existants comme l'AGETIPE et l'ACI. La différence est fondamentale aussi bien dans la mission que dans les profils de ces différents organismes sans aucune commune mesure :

L'AGETIPE est une Agence d'exécution qui assure la maîtrise d'ouvrage de travaux d'intérêt public à haute intensité de main d'œuvre. Elle a essentiellement une mission technique, et la mission de gestion financière est très accessoire.

L'ACI, est quant à elle, une structure à vocation essentiellement commerciale. Toutes les ventes de terrain se font au comptant.

En revanche, la structure de gestion des prêts de l'Etat, si elle devait exister, devrait offrir le profil d'un véritable établissement de crédit, se dotant de tous les moyens techniques et humains nécessaires à une gestion rigoureuse du crédit dans l'environnement malien.

Ce qui suppose :

- une fonction d'étude de projets dont la mission serait d'évaluer à priori toutes les requêtes afin de déterminer leurs capacités de remboursement de leurs engagements ainsi que les conditions et mesures à mettre en œuvre pour sécuriser les prêts,

- ❑ une fonction de gestion des encours de crédit, dont la mission serait de gérer la mise en recouvrement régulière des échéances et celle des incidents de paiement,
- ❑ une fonction recouvrement et contentieux pour gérer un aspect extrêmement sensible de la gestion des crédits au Mali : les impayés. Cette fonction est lourdement handicapée par l'insécurité juridique qui règne sur l'environnement des affaires au Mali. Il est important de signaler que ces différents dysfonctionnements de l'appareil juridique et judiciaire sont à la base en grande partie de l'attitude attentiste du secteur bancaire malien.

Les moyens matériels (outils informatiques et logistiques), organisationnels et humains (en profils appropriés et en effectifs suffisants), devraient être dotés en conséquence.

6.2.2. Critères et conditions d'octroi des prêts

Il est difficile de dissocier à ce niveau les critères techniques de sélection des critères financiers.

En effet, même pour un financier qui se veut soucieux de concevoir des concours dans une optique de réussite, il doit davantage miser sur les capacités intrinsèques du promoteur à exploiter de façon rentable ses surfaces aménagées, que sur les garanties à mettre en place. La garantie présuppose déjà un échec de l'opération.

Le premier critère de sélection doit donc être le profil technique et managerial des exploitants, leur expérience dans le secteur, et la maîtrise qu'ils ont des techniques culturelles modernes.

Le second critère doit être l'analyse de la capacité financière des promoteurs à rembourser les prêts et à dégager des marges bénéficiaires et de trésorerie.

Chaque postulant devra donc obligatoirement soumettre une étude de faisabilité technique et financière, faisant ressortir :

- Les spéculations choisies, et en quelles proportions,
- Les prévisions de chiffres d'affaires qui en découlent,
- Le potentiel technique et humain disponible,
- Le Compte d'exploitation prévisionnel sur la durée du prêt,
- Un Plan de Trésorerie prévisionnel sur la durée du prêt.

A. Conditions d'octroi des prêts et les modalités de remboursement

Ceci dépend de la politique à mettre en œuvre par la structure chargée de la gestion de ces prêts. Trois schémas sont envisageables.

- ❑ La rétrocession pure et simple des prêts exactement aux mêmes conditions que celles obtenues auprès des institutions extérieures de financement, ceci majoré des éventuels frais de mise en place des prêts en faveur des privés,
- ❑ La rétrocession moyennant une majoration de taux destinée à contribuer au financement des frais de fonctionnement de la structure,

- ❑ La bonification de conditions favorables aux exploitants privés par rapport aux conditions obtenues par l'Etat lui-même. Cette hypothèse suppose une subvention de l'Etat à l'endroit des privés et doit être exclue car contraire même à l'esprit de l'opération.

B. Participation initiale et acomptes des bénéficiaires :

Ceci est un principe universel en matière de crédit. La première garantie dans une opération de crédit, indépendamment des problèmes de disponibilité des ressources est l'obligation d'un partage équitable des risques entre le promoteur et la structure de financement.

Un niveau d'apport de 20 % peut constituer un seuil minimal d'acceptabilité. En revanche, il serait assez contraignant d'exiger ces apports en numéraire. Sous réserve des difficultés d'expertise d'équipements, les apports en nature sous la forme d'équipements devrait être une pratique courante et acceptable.

6.3. MODALITES DE PAIEMENT DES PRETS EN CAS D'INTERRUPTION DANS LE REMBOURSEMENT

Les modalités sont basées sur le principe du retrait des terres au bout d'un certain nombre d'impayés non régularisés après un délai donné, et à l'attribution de la terre à un nouvel acquéreur.

Chaque protocole de prêt (ou de location/vente) est accompagné d'un tableau d'amortissement du prêt qui donne tout au long de la durée du prêt le solde restant dû.

Mais il se fait que dans certains cas, l'exploitant peut avoir effectué des investissements qui sont incorporés à la parcelle. Les questions qui se posent sont les suivantes :

- ❑ Dans le cas où toutes les possibilités de recours seraient épuisées contre un exploitant défaillant, à savoir les différentes mises en demeure sans effet, à quel prix la parcelle devrait-elle être mise en vente ?
- ❑ Que faire des investissements réalisés par l'exploitant défaillant ?

Le principe directeur à suivre pour répondre à ces questions est que l'opération doit rester transparente pour la structure créancière, à savoir ne lui apporter ni profit exceptionnel du fait de cette défaillance, ni un quelconque préjudice consécutif à la même défaillance.

Sous réserve que toutes ces clauses soient bien précisées dans les cahiers de charges et dans les conditions générales du prêt, la parcelle pourra être mise aux enchères au plus offrant avec mise de départ égale au montant du solde restant dû.

- Le nouvel acquéreur devra payer au comptant le montant de son offre diminué du solde restant dû du prêt à la date de l'opération,
- Le nouvel acquéreur s'engage à continuer à honorer l'échéancier du prêt à partir de cette date, comme s'il n'y avait pas eu incident,
- Il sera reversé au débiteur défaillant, en dédommagement de ses investissements, la différence entre le montant payé au comptant par le nouvel acquéreur et tous les frais de poursuite et divers engagés à la suite de l'opération.

Dans les cas où aucune offre d'adjudication ne permet de couvrir en plus du solde du crédit, les montants des frais engagés, le débiteur défaillant sera poursuivi en justice sur son patrimoine, à concurrence de tous les frais engagés à la suite de sa défaillance.

Exemple chiffré :

Soit une terre aménagée cédée à un exploitant au prix de 20.000.000 FCFA, à rembourser suivant les modalités suivantes : remboursement en 60 mensualités constantes de 444.889 FCFA, ce qui équivaut à un taux d'intérêt annuel de 12 %.

L'exploitant a réalisé un investissement d'une valeur expertisée à 10.000.000 FCFA sur le terrain. Au bout de 30 mois de vie du prêt, l'exploitant a failli au remboursement de ses échéances et malgré les différentes procédures contractuelles, il ne s'exécute pas. Suivant le tableau d'amortissement établi pour le prêt, le solde restant dû du prêt au bout de 30 mensualités est de : 11.481.569 FCFA.

Le créancier se décide à mettre le terrain aux enchères avec comme mise de départ 11.481.569 FCFA.

Les différents frais d'expertises, de mise aux enchères, etc, s'élèvent à 1.200.000 FCFA.

Suivant les enchères, la parcelle n'a pu être cédée qu'à 15.000.000 FCFA.

Le nouvel acquéreur devra payer au comptant la somme de 15.000.000 – 11.481.569, soit : 3.518.431 FCFA, et s'engagera à continuer le respect de l'échéancier normal comme s'il n'y avait pas eu incident.

Le créancier sera dédommagé de l'ensemble des frais engagés, soit 1.200.000 FCFA et il sera reversé au débiteur défaillant le reliquat, soit 3.518.431 – 1.200.000 = 2.318.431 FCFA.

CHAPITRE 7: GESTION INSTITUTIONNELLE DES AMENAGEMENTS

L'analyse qui suit concerne la gestion institutionnelle des nouveaux aménagements dans la zone d'intervention de l'Office du Niger. Le test à mener sur les 368 ha sur les terres du périmètre de Koumouna devra être mené par l'Office du Niger sous la supervision du Ministère du Développement Rural et de l'Eau à travers le Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR).

7.1. STRUCTURE D'EXECUTION

La question qui est posée ici est celle de connaître le rôle qui est dévolu à l'Office du Niger dans cette expérience test de Koumouna.

Deux approches sont possibles.

La première est celle qui consiste à faire de l'Office du Niger l'Agence d'exécution du projet, du suivi du remboursement des aménagements, de la gestion de toutes les relations contractuelles avec les investisseurs privés, le conseil rural éventuellement, la surveillance de l'entretien du réseau et la surveillance de l'effectivité de l'exploitation par les investisseurs.

La seconde approche consiste à détacher structurellement la gestion du périmètre test par la mise en place d'une société d'aménagement et de gestion du périmètre test de Koumouna, pour prendre en charge toutes les missions ci dessus. Certains pensent qu'il s'agit d'une mission tellement spécialisée que ce n'est qu'à travers une telle structure que l'expérience doit être menée. Cette mission nécessite à la fois des compétences en matière de gestion de crédit et de recouvrement de créances, d'aménagement rural et de contrôle technique.

A. Choix de la structure

A1. Choix de l'Office du Niger

La mission n'est pas hors de portée pour l'Office du Niger. Même s'il n'a aucune expérience de gestion de ces nouveaux modes de tenure, il a une solide expérience de gestion des exploitants installés sur ses terres. Il connaît le terrain.

Il faut reconnaître qu'à la date d'aujourd'hui et en l'état de son organigramme, l'Office du Niger n'est pas outillé pour assurer la mission. Il faut le doter de moyens supplémentaires se traduisant notamment par la création d'une cellule autonome de gestion du projet qui pourra mobiliser les ressources humaines de toutes les autres directions. Cette cellule sera dotée elle-même de personnes ressources ayant au moins les profils suivants : Financier, Agro-Economiste, Ingénieur de Génie Rural, Juriste ayant une bonne connaissance du foncier et Agronome.

Il est nécessaire également d'acquérir des équipements et matériels pour permettre à cette cellule de réaliser sa mission.

Une relecture de l'organigramme interviendrait pour identifier les mesures de coordination interne à faire prendre en interne.

L'Office aura par ailleurs la mission de surveiller le respect des normes d'aménagement, le recouvrement de la redevance eau, le suivi du remboursement des aménagements futurs

de l'Etat par les bénéficiaires afin d'accélérer le rythme des investissements, le suivi des transactions entre investisseurs et la mise à jour du cadastre.

On pourrait par la suite seulement, procéder aux évaluations nécessaires, pour apprécier l'opportunité de la création d'une structure distincte chargée du projet.

A2. Choix d'une structure de gestion autonome

On peut également mettre en place, à terme, une agence d'exécution qui aurait pour missions:

- ❑ La gestion technique de l'installation: sélection des candidats, préparation des titres fonciers et installation des promoteurs;
- ❑ La gestion du remboursement des redevances foncières et des prêts publics ou privés;
- ❑ La mise en œuvre et le suivi technique de la conformité des aménagements.

L'agence d'exécution pourrait prendre la forme anonyme à constituer entre l'Office du Niger et des représentants des organismes professionnels du secteur de l'agro-industrie (Chambre d'agriculture, Chambre de commerce et d'industrie, Chambre des métiers). La présence directe de l'Etat peut être source de lourdeur (loi d'autorisation de participation, procédures longues et compliquées etc.). Nous ne la suggérons pas et nous considérons qu'avec l'Office et les Etablissements Publics à Caractère Professionnel que sont les Chambres, l'intérêt général est préservé. C'est d'ailleurs ce genre de schéma qui a été retenu, pour l'APEP, l'AGETIPE, l'ACI et même la nouvelle société d'aménagement des zones industrielles au Mali en cours de création.

B. Tâches prioritaires de la structure à mettre en place

Dans le cadre du test, la structure à mettre en place sera chargée des tâches prioritaires suivantes:

- ❑ présélection des candidats;
- ❑ appui aux candidats présélectionnés pour monter des projets en fonction de leurs capacités techniques et financières: les dossiers devront être bancables, surtout pour les candidats n'ayant pas suffisamment de capacités financières;
- ❑ appui à l'élaboration des plans d'aménagement et de mise en valeur;
- ❑ sélection des candidats devant participer au test;
- ❑ ouverture et gestion d'un compte bancaire où chaque candidat devra verser, avant toute attribution de parcelles, la valeur du terrain nu, les frais de cadastre et les frais de contrôle des travaux d'aménagement;
- ❑ cadastrage des parcelles et préparation des dossiers devant aboutir aux titres fonciers;
- ❑ supervision des travaux d'aménagement par le recrutement d'ingénieurs conseils ou de bureaux d'études spécialisés en vue de faire respecter le cahier des charges;
- ❑ appui aux candidats retenus dans la mise en œuvre des projets: conseils techniques (choix des variétés, doses de fertilisation, techniques culturales) et conseils de gestion (maîtrise des coûts de production, transformation, conservation, commercialisation et autres);
- ❑ formation des candidats retenus dans les domaines de leurs besoins prioritaires: gestion de l'eau, maintenance des aménagements, riziculture, cultures fruitières et maraîchères, aviculture, embouche et autres;
- ❑ appui aux candidats retenus pour qu'ils s'organisent pour gérer les infrastructures collectives (distributeurs, partiteurs et leurs ouvrages);

7.2. INFORMATIONS A METTRE A LA DISPOSITION DES CANDIDATS

La première activité à mener dans le cadre du test est d'informer, à travers la radio nationale et deux journaux de grande audience, les candidats potentiels à l'installation sur le périmètre de Koumouna en donnant les informations suivantes sur le périmètre:

Les parcelles de Koumouna réservées au test ont une superficie de 368 ha. Il sera attribué à chaque candidat retenu 30 ou 60 ha selon sa capacité technique et financière.

Les possibilités d'exploitation portent sur les activités à dominance élevage, maraîchage, arboriculture et riziculture. Le choix des activités se fera en concertation avec l'Office du Niger qui donnera des informations sur l'aptitude culturelle des terres concernées par le test.

Les personnes physiques ou morales intéressées devront prendre contact avec l'Office du Niger pour avoir des informations complémentaires et obtenir un dossier de candidature.

7.3. DOSSIER DE CANDIDATURE A L'INSTALLATION

Un dossier modèle de candidature devra être élaboré et tenu à la disposition des candidats. Les principaux éléments constitutifs seront les suivants:

- a) la demande d'installation: type d'exploitations, nombre d'exploitations, superficies demandées, adresse (BP, n° de téléphone, fax, e-mail et autres);
- b) CV ou expériences pour les personnes physiques et présentation pour les personnes morales (capital, liste des actionnaires, bilans sur les trois dernières années);
- c) Dossier de faisabilité technique et financière (aménagement, mise en valeur, gestion de l'exploitation, ressources humaines, montants des investissements, comptes d'exploitation prévisionnels, taux de rentabilité interne);
- d) Schéma de financements: financements sur fonds propres, financements sur prêts bancaires, garanties (évaluation du patrimoine immobilier, des équipements ou installations industrielles et autres), accord de principe d'une ou plusieurs banques de satisfaire les besoins de crédit du projet;
- e) Plans d'aménagement;
- f) Planning des travaux d'aménagement;
- g) Lettre d'engagement à réaliser les travaux d'aménagement conformément au planning et à mettre en valeur les parcelles aménagées conformément au type d'exploitation choisi;

7.4. CRITERES DE SELECTION DES INVESTISSEURS DEVANT PARTICIPER AU TEST

Des résultats du test dépendront en grande partie les politiques d'extension sur les périmètres hydro-agricoles. Le choix des investisseurs sera déterminant dans l'atteinte des objectifs du test. A ce titre, les investisseurs devront être choisis avec le maximum de rigueur selon des critères objectifs et mesurables quantitativement et qualitativement. Ainsi, nous proposons que la sélection se fasse suivant deux types de critères: les critères techniques et les critères financiers.

7.4.1. Critères techniques

Les critères techniques seront notés sur 100. Tout candidat ayant une note inférieure à 50 ne devra pas participer au test.

Les critères techniques seront évalués à partir des éléments suivants:

Critères	Note/100
a) Références du candidat (CV ou présentation); liste et CV du personnel technique qui sera affecté au projet;	40
b) Expériences dans l'agriculture (production de céréales, élevage, foresterie et autres) et activités actuellement pratiquées par le candidat (nature, volume, résultats de production obtenus les 3 dernières années, liste du personnel utilisé et leur profil);	30
c) Organisation à mettre en place pour gérer la ferme: organigramme, description des tâches des postes clés, siège de cette organisation, lieu de résidence du personnel technique et du personnel non qualifié;	10
d) Inventaire des équipements et matériels agricoles et leur état;	10
e) Dossier de faisabilité technique: plans d'aménagement, plan d'opération (mise en valeur, récolte, transformation, commercialisation);	10
Total	100

7.4.2. Critères financiers

Les critères financiers seront notés sur 100. Tout candidat ayant une note inférieure à 50 ne devra pas participer au test.

Les critères financiers seront évalués à partir des éléments suivants:

Critères	Note/100
a) Expérience de prêts bancaires et plan de financement;	20
b) Accord de principe d'une ou plusieurs institutions financières à participer au financement du projet en cas de besoins de crédit;	30
c) Possibilités et valeur à dire d'expert des garanties;	20
d) Evaluation des ressources propres: chiffres d'affaires réalisés par an pendant les 3 dernières années; bénéfices réalisés par an pendant les 3 dernières années; bilans des 3 dernières années (pour les personnes morales);	20
e) Faisabilité financière du projet: comptes d'exploitation prévisionnels et TRI;	10
Total	100

CHAPITRE 8: CAHIER DE CHARGES PORTANT AMENAGEMENT ET MISE EN VALEUR DES TERRES NON-AMENAGEES DU PERIMETRE DE KOUMOUNA

Le présent cahier de charges est élaboré à l'intention des opérateurs privés désirant réaliser des investissements sur le périmètre de Koumouna. Il sera soumis au test d'installation des privés. A l'issue du test, des améliorations seront apportées et il pourrait alors être élaboré sous sa version finale.

Il est précisé que dans tout ce qui suit, le terme Office du Niger recouvre aussi bien l'Office du Niger que tout autre organisme créé pour assumer les missions ci dessous définies.

CHAPITRE I : DE LA CESSION ET DE L'AMENAGEMENT DES TERRES

SECTION I : DE LA CESSION

ARTICLE 1 : L'Office du Niger peut, pour des besoins d'installation d'entreprises de production, de transformation, de commerce ou de services ou de toute autre activité liée à l'agro-industrie, proposer à l'autorité compétente, la passation avec des personnes physiques ou morales, d'un acte de cession en toute propriété ou d'un acte de location accession à la propriété sur le domaine dont il a la gérance.

ARTICLE 2 : L'acquéreur qui prend le titre de fermier à compter de la signature de l'acte de cession, s'engage à mettre en valeur les terres objet de la cession dans les conditions définies par l'acte de cession et le présent cahier des charges y annexé.

L'acte de cession ouvrant droit à la délivrance d'un titre foncier est accordé sur les terres non aménagées. Tout acquéreur doit terminer ses aménagements et commencer l'exploitation dans un délai maximum de trois ans à compter de la date de l'acte de cession. Toute jachère supérieure à deux ans expose le propriétaire à une éviction par voie d'expropriation.

Il s'engage à assurer l'exploitation de façon régulière. L'exploitation continue et régulière doit porter sur les spéculations prévues dans l'acte de cession. Les changements d'activités doivent être convenues avec l'Office du Niger.

ARTICLE 3 : Lorsque le fermier a reçu de l'Office du Niger des terres aménagées, il lui est reconnu un droit d'accession à la propriété foncière.

Le titre foncier lui sera remis à la fin du remboursement du coût de son accession à la propriété. Pendant la même période, le fermier devra payer une redevance qui inclut le coût de cession des aménagements réalisés et un loyer. Le fermier a le droit de régler par anticipation le prix de cession. Dans ce cas, le titre foncier lui sera immédiatement remis.

ARTICLE 4 : Lorsque l'Office du Niger a réalisé le réseau secondaire sur lequel se fait le branchement du réseau tertiaire réalisé par l'exploitant, le titre foncier qui sera remis au fermier comporte une hypothèque de premier rang inscrite au profit de l'Office du Niger et pour un montant égal au coût de réalisation de ce réseau secondaire. La radiation de cette hypothèque interviendra dès que le fermier termine le remboursement de ce coût.

Dans le cas où le remboursement de ce coût n'aurait pas lieu d'être, le titre foncier est délivré au fermier libre de toutes charges et conditions.

ARTICLE 5 : Lorsque le fermier réalise la totalité des aménagements nécessaires à l'exploitation des parcelles, il lui est délivré à compter de son paiement définitif du prix de cession, à la requête de l'Office du Niger et sans délai, un titre foncier libre de toutes charges et conditions.

ARTICLE 6 : Le propriétaire est soumis aux obligations et servitudes définies par l'Office du Niger.

SECTION 2 : DE L'AMENAGEMENT

ARTICLE 7 : L'aménagement des terres, la réalisation du réseau hydraulique et toutes autres installations permettant l'exploitation du domaine sont à la charge du fermier. Il est effectué suivant les normes techniques définies par l'Office du Niger sous le contrôle technique et la supervision de celui-ci.

ARTICLE 8: Pendant la période de test, les normes d'aménagement ci-après seront appliquées par les privés ayant obtenu des terres sur le périmètre de Koumouna. Ces normes seront utilisées pour l'élaboration des plans d'aménagement et la description des travaux. Les plans d'aménagement et la description des travaux seront soumis à l'Office du Niger pour approbation. L'approbation des plans d'aménagement et de la description des travaux sera un critère d'admissibilité des candidats à l'installation.

A. Réseaux d'irrigation et de drainage

Les normes à appliquer pour mettre en place les infrastructures d'irrigation et de drainage sont présentées dans le tableau qui suit:

Tableau 14: Normes pour les distributeurs, les partiteurs/sous-partiteurs et les arroseurs

Désignations	Distributeurs	Partiteurs et Sous Partiteurs	Arroseurs
A. Canaux d'irrigation			
<i>1. Profil du canal</i>			
Pente longitudinale	Suivant TN	Suivant TN	Horizontale
Largeur au fond	Fonction du débit	Fonction du débit	0,50 à 0,60 m
Pente des talus intérieurs	2/1	2/1	3/2
Pente des talus extérieurs	3/1	3/2	1/1
Revanche	0,50 m	0,30 m	0,20 m
Largeur en crête des cavaliers	3,00 m	4,00 m	0,60 m
Protection des cavaliers en latérite	minimum: 10 cm	minimum: 10 cm	-
Hauteur plan d'eau par rapport au TN	0,60 m	0,40 m	0,25 m
Hauteur du cavalier au-dessus du TN	-	-	0,45 m
<i>2. Régulation du plan d'eau</i>			
Type de commande	commande par aval	commande par amont	commande par amont
Type de régulateur	vanne automatique	déversoir en bec de canard avec vanne de fond	régulateur transversal
Type d'ouvrage de sécurité	siphon inverseur à chaque bief	déversoir en bec de canard ou déversoir transversal en fin de canal ou latéral	déversoir transversal en fin de canal
<i>3. Ouvrage de prise en tête</i>	vanne automatique ou à défaut vanne manuelle;	modules à masque	modules à masque
B. Réseaux de drainage			
	<i>Drain de distributeur (collecteur)</i> (pour une superficie drainée supérieure à 1 000 ha):	<i>Drain de partiteur</i> (pour une superficie drainée de 50 à 1 000 ha):	<i>Drain d'arroseur</i> (pour une superficie drainée inférieure à 50 ha):
Largeur au fond	en moyenne 3,00 m	en moyenne 1,00 m	-
Pente des talus	3/2 ou 2/1 f(TN)	3/2 ou 2/1 f(TN)	1/1
Plan d'eau maximum au-dessous du TN	0,30 m	0,30 m	0,20 m
Position des pistes	1 ou 2 côtés	1 ou 2 côtés	1 ou 2 côtés
Type de piste	déblai régalez & tassé	déblai régalez & tassé	-
Largeur des pistes	4,00 m	4,00 m	2,00 m
Hauteur minimum pistes au-dessus TN	0,50 m	0,50 m	-
Pente des talus extérieurs de la piste	1/1	-	-
Cote du fond	Variable	Variable	TN – 0,60 m
Pente minimum du drain	-	-	0,0001
Ouvrage de vidange	-	-	Buse en béton, diamètre intérieur minimum: 0,50 m
Largeur au fond	-	-	0,50 m

Pour les rigoles d'irrigation, les normes à observer sont les suivantes:

Profil du canal

- | | |
|---|-------------|
| ☐ Pente longitudinale: | Horizontale |
| ☐ Largeur au fond: | Variable |
| ☐ Pentes des talus intérieurs: | 1/1 |
| ☐ Pente des talus extérieurs: | 1/1 |

Ouvrage de prise en tête de rigole:

Buse simple avec vannette manuelle: la vannette évite les pertes d'eau et est plus efficace.

B. Réseaux de pistes

Les pistes situées le long des distributeurs seront revêtues de latérite d'une épaisseur minimale de 15 cm. Des ouvrages de franchissement (ponts ou passerelles) seront réalisés en cas de besoins pour faciliter le passage d'une rive à l'autre.

La terre provenant du creusement des canaux ou drains sera utilisée pour réaliser les pistes des drains d'arroseurs et l'on évitera le transport de la terre qui augmentera les coûts de réalisation des pistes. Il faut cependant respecter l'équilibre déblai/remblai, même si cela doit nécessiter un surdimensionnement des canaux ou drains.

Les normes à respecter pour la réalisation des pistes sont présentées dans le tableau 17 qui suit:

Tableau 15: Normes pour la réalisation des pistes

Désignations	Distributeurs	Partiteurs et Sous Partiteurs	Drains d'arroseurs (accès à la parcelle)
Localisation	Deux côtés du canal	Deux côtés	Le long des drains
Largeur	4,00 m	4,00 m	2,00 m
Position	Au contrebas du cavalier	Sur les cavaliers	-
Hauteur au-dessus du TN	Suivant contrainte d'assainissement	-	-
Revêtement latéritique	Fonction de l'intensité du trafic	Sur les cavaliers	-
Epaisseur de la latérite	10 cm au minimum et 15 cm au maximum	10,00 cm	-
Côte minimale au-dessus du TN	TN+50 cm	TN+50 cm	TN+50 cm
Type de remblai	-	-	Ordinaire

C. Aménagement à la parcelle

Les plans d'aménagements seront conçus en tenant compte de la maîtrise des coûts et des capacités de la main d'oeuvre. L'aménagement à la parcelle sera réalisé sur la base des normes suivantes:

- ❑ Profondeur du labour: suivant l'épaisseur de la végétation;
- ❑ Parcelle unitaire: 3 ha
- ❑ Nombre de parcelles pour un arroseur: 10
- ❑ Module d'irrigation: 2 l/s/ha
- ❑ Main d'eau: 30 l/s

D. Ouvrages

Les ouvrages d'accompagnement (lavoirs, abreuvoirs, ponts et passerelles) seront réalisés en cas de besoins (besoins de l'exploitation) ou de nécessité de protection de l'environnement.

D1. Lavoirs:

Les lavoirs seront construits en béton armé de préférence pour éviter les risques d'affaissement en cas d'affouillement ou de tassement différentiel. Les lavoirs seront construits en tenant compte du nombre potentiel d'utilisateurs et seront, de ce fait, longs de 6 à 12 mètres. Les talus devront être renforcés avec du perré sec ou maçonné.

D2. Abreuvoirs:

Les abreuvoirs seront construits en tenant compte des axes de passage des animaux. Les abreuvoirs sont de deux types:

- ❑ les abreuvoirs construits dans le lit du canal en adoucissant et en renforçant les talus extérieur et intérieur;
- ❑ les abreuvoirs maçonnés, construits aux abords du canal dans le cas où les animaux ne traverseraient pas le canal: dans ce cas, des dispositions sont prendre pour protéger les berges des canaux contre les animaux.

D3. Ponts et passerelles:

Sur les canaux d'irrigation, tous les ouvrages de régulation seront des ponts-régulateurs. Des passerelles ou des ponts supplémentaires seront construits sur les branches et les distributeurs lorsque la piste revêtue est située d'un seul côté. Sur les canaux de drainage, la construction des ponts et passerelles se fera au niveau des axes principaux de circulation: les ouvrages seront des passages busés qui sont moins coûteux et faciles à construire.

SECTION 3: DE L'ENTRETIEN ET DE LA MAINTENANCE

ARTICLE 9: Le fermier est responsable de l'entretien de ses réseaux secondaires et tertiaires et de ses parcelles. A ce titre, le montant correspondant aux charges d'entretien du réseau secondaire sera déduit du montant total de la redevance à payer. Ainsi, la redevance que le fermier doit payer contribuera à la prise en charge, par l'Office du Niger, de i) toutes les charges financières résultant des travaux de gestion de l'eau et ii) les frais de fonctionnement de services des zones et du siège de l'Office du Niger et éventuellement les charges liées à la défense collective des cultures.

Le fermier s'engage à assurer ou à faire assurer, selon les normes en vigueur à l'Office du Niger, l'entretien régulier des réseaux dont il a la charge, ainsi que celui des parcelles incluses dans sa propriété. A défaut, il s'expose aux sanctions prévues par les articles 19 et 20 ci après.

Selon le décret n°96-0188/P-RM du 1^{er} juillet 1996 portant organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger, les réseaux secondaires et tertiaires concernés comprennent:

Réseaux secondaires:

- ❑ les distributeurs et les ouvrages en aval de leurs prises;
- ❑ les partiteurs et les ouvrages en aval de leurs prises;
- ❑ les arroseurs indépendants en prise directe sur les distributeurs;
- ❑ les prises des arroseurs;
- ❑ les drains de distributeurs et de partiteurs;
- ❑ les routes intérieures de circulation;

Réseaux tertiaires:

- ❑ les arroseurs et les ouvrages en aval de leurs prises;
- ❑ les sous-arroseurs et leurs ouvrages;
- ❑ les drains d'arroseurs et de sous-arroseurs;
- ❑ les diguettes de ceinture;
- ❑ les pistes de champs et de lots.

ARTICLE 10: Les fermiers utilisant le même distributeur et/ou partiteur mettront en place des formes d'organisations de leur choix chargées de la gestion et de l'entretien des infrastructures communes. Les missions de ces organisations seront, entre autres:

- ❑ la gestion de l'eau: manipulation des ouvrages, élaboration et mise en œuvre des tours d'eau en cas de besoin;
- ❑ la gestion des fonds d'entretien;
- ❑ l'identification des besoins d'entretien et la sélection des entrepreneurs et tâcherons qui seront chargés d'exécuter les travaux sur les infrastructures collectives.

ARTICLE 11: Pour assurer une meilleure gestion de l'eau, les bénéficiaires des aménagements hydro-agricoles s'engagent à:

- ❑ s'informer et se former dans le domaine de la conduite des irrigations et du drainage;
- ❑ former le personnel chargé des irrigations et du drainage;
- ❑ respecter les tours d'eau en cas de nécessité;
- ❑ maintenir en bon état de fonctionnement les ouvrages et les réseaux d'irrigation et de drainage relevant de leurs responsabilités.

CHAPITRE II : DE L'EXPLOITATION

SECTION 1 : DU RESEAU HYDRAULIQUE

ARTICLE 12 : Toute modification du réseau hydraulique qui alimente les terres, est subordonnée à l'approbation préalable des services compétents de l'Office du Niger.

ARTICLE 13 : Le fermier a l'obligation d'entretenir le réseau hydraulique desservant son exploitation, qu'il ait été ou non réalisé par lui.

En cas de défaillance, le fermier s'expose aux sanctions visées aux articles 24 et 25 ci-après.

SECTION 2 : DE LA CESSION DES TERRES

ARTICLE 14 : Le fermier a le droit de vendre ses terres. Il est toutefois tenu d'informer l'Office du Niger au moins six (06) mois à l'avance et l'informer de l'identité du candidat nouvel acquéreur et du prix de cession envisagé. Si le nouvel acquéreur ne répond pas aux exigences des critères fixés pour accéder à la qualité de fermier à l'Office du Niger, ce dernier peut refuser la cession projetée et exercer le droit de préemption de l'Etat, c'est à dire en payant le prix de cession projeté augmenté de dix (10%) pour cent.

Si le nouvel acquéreur est accepté, il reste tenu au respect du présent cahier des charges dans toutes ses dispositions, faute de quoi, il s'expose à une éviction selon les conditions prescrites par l'article 24 ci-après.

ARTICLE 15 : Le coût de cession et les frais subséquents sont à la charge du fermier, conformément aux taux arrêtés par l'autorité compétente.

CHAPITRE III: DE LA MISE EN VALEUR

ARTICLE 16: Dans le cadre du test, les cultures à pratiquer, les conseils agricoles et de gestion à fournir et les activités à mener sont présentés ci-après:

A. Cultures à pratiquer:

Sur l'ensemble du périmètre de Koumouna, les privés qui seront sélectionnés pour participer au test d'installation devront pratiquer les cultures conformément aux aptitudes culturelles des sols.

En vue de rentabiliser les exploitations grâce à de bons résultats de production, les fermiers du périmètre s'engagent à appliquer toutes les techniques d'intensification, notamment la fertilisation minérale et organique, l'utilisation de semences sélectionnées et de variétés performantes et résistantes aux maladies, la protection des cultures, l'utilisation rationnelle de l'eau d'irrigation et le respect des tours d'eau et du calendrier agricole.

B. Activités à mener

Les fermiers ont le droit de mener toutes les activités connexes à l'agriculture, notamment l'élevage pour la production de lait et de viande (bovins, ovins et caprins), l'embouche bovine et ovine, l'aviculture, la pisciculture, l'apiculture et l'exploitation d'unités industrielles de transformation et de conservation.

C. Conseil agricole et conseil en gestion

L'expérience de l'Office du Niger en riziculture et culture maraîchère sera mise à profit pour assurer une bonne mise en valeur des parcelles. Dans les autres domaines, des spécialistes seront sollicités, à plein temps ou à temps partiel selon les besoins pour diriger les activités de mise en valeur et/ou d'exploitation. Des expertises peuvent être trouvées au niveau des Centres de Prestation de Services des Bureaux d'Etudes évoluant dans le domaine du développement rural.

CHAPITRE IV: DE LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

ARTICLE 17: Les aménagements hydro-agricoles ont, en général, des impacts négatifs sur l'environnement, notamment sur la santé des populations et les ressources naturelles. Pour éliminer ou réduire ces impacts négatifs, le bénéficiaire mettra en œuvre les mesures suivantes:

Santé humaine:

- a) en vue de réduire la transmission de la bilharziose, construire des lavoirs hors des canaux et assurer le désherbage correct et régulier des canaux pour décourager les populations à utiliser l'eau infestée pour des besoins domestiques;
- b) disposer de points d'eau potable pour réduire les diarrhées et améliorer la situation nutritionnelle des enfants;
- c) construire des latrines et les rendre fonctionnelles afin d'éviter ou de diminuer la contamination de l'environnement;
- d) s'informer et se former sur les maladies liées à l'eau des canaux;
- e) n'utiliser que des produits phytosanitaires autorisés par les services compétents;

Ressources naturelles:

- a) prévoir, au sein de l'exploitation, un lopin de terre destiné à la plantation de bois de chauffe et de bois d'œuvre pouvant assurer l'ensemble des besoins de l'exploitation;
- b) l'abattage des arbres existants est interdit, sauf ceux situés sur les aires d'exploitation agricole, de construction et sur les voies carrossables. Toutefois ceux présentant un caractère dangereux pour les aménagements pourront être abattus;
- c) toutes les places publiques et les zones réservées aux équipements collectifs et de cultes doivent être entourées d'arbres;
- d) intensifier l'élevage et assurer l'alimentation des animaux à l'intérieur de l'exploitation en utilisant la paille de riz, du fourrage et d'autres aliments du bétail: cette méthode moderne d'élevage permet d'éviter le surpâturage et le piétinement des terres et des cavaliers des canaux;
- e) utiliser les foyers améliorés ou les réchauds à gaz ou à pétrole;
- f) procéder à l'amendement des sols et assurer une bonne gestion des eaux, notamment les eaux de drainage, pour éviter la concentration des sels dans le sol;
- g) recourir aux engrais minéraux ou à la fumure organique pour compenser la perte de fertilité des sols et la chute constante du capital humique;
- h) utiliser rationnellement l'eau d'irrigation et éviter ainsi de la gaspiller afin que d'autres besoins en amont ou en aval du barrage soient satisfaits;

Infrastructures industrielles

La mise en place des infrastructures industrielles doit tenir compte des normes de sécurité et de protection de l'environnement. Les usines polluantes ne seront installées qu'après étude et autorisation du Ministère chargé de l'environnement.

CHAPITRE V: DES CONDITIONS GENERALES D'ENTRETIEN.

SECTION 1 : DE LA TENUE GENERALE DU PERIMETRE

ARTICLE 18: Les parcelles d'habitation, les constitutions, les espaces libres, les équipements collectifs et les voies de circulation doivent être tenus en excellent état de propreté et d'entretien.

Les fioles autres que celles servant aux constructions, aux équipements collectifs et aux puits sont interdites.

Les décharges solides (déchets, matériaux) sont prosrites en dehors des endroits prévus à cet effet, en particulier sur les places publiques et les terrains réservés aux équipements collectifs.

Les matériaux de construction en cours d'utilisation et seulement pendant cette période, peuvent être déposés sur le terrain des lots concernés, mais en aucune façon sur les parties communes et les voies.

L'écoulement des eaux de ruissellement doit être assuré de manière convenable et toute obstruction même partielle et temporaire est interdite.

L'évacuation des eaux usées se fera dans le respect de l'hygiène, et en aucune façon sur le domaine public ni dans le réseau secondaire ou tertiaire.

Le fermier, en cas de survenance de maladies graves, d'attaque par les ennemis des cultures, d'épizooties sur sa propriété, prend toute mesure nécessaire en rapport avec l'Office du Niger.

SECTION 2 : CONSTRUCTIONS

ARTICLE 19 : Il peut être édifié sur chaque parcelle une ou plusieurs constructions à usage d'habitation et des bâtiments annexes (cuisine, garages, sanitaires...), ou industriels.

Toutes les constructions sont soumises à l'autorisation de construire conformément au Décret n° 90-033/P-RM du 19 février 1990 portant réglementation de la délivrance du Permis de Construire.

Les propriétaires doivent obligatoirement respecter les servitudes édictées par le présent cahier des charges.

Dès l'achèvement des travaux de construction, le propriétaire est tenu d'obtenir un certificat de conformité avec le projet présenté à la demande d'autorisation de construire ainsi qu'un certificat d'habitabilité délivré par le service d'hygiène.

ARTICLE 20 : Les constructions sur chaque parcelle doivent constituer un ensemble présentant une harmonie architecturale.

ARTICLE 21 : Les constructions peuvent être édifiées en tous matériaux dont les qualités garantissent la sécurité des personnes et des biens (solidité des structures, non-nocivité pour la santé de l'homme, sécurité incendie...) : pierre, brique en terre cuite, ciment...

Tout usage de végétaux pour les structures est conditionné à leur traitement contre les rongeurs et l'incendie.

Toute imitation de matériaux est interdite. L'emploi de matériaux de récupération est également interdit.

CHAPITRE VI : SANCTIONS

ARTICLE 22 : Lorsqu'un fermier n'aura pas entretenu correctement la portion du réseau et des pistes placées sous sa responsabilité et que ce défaut d'entretien risque de causer un préjudice au réseau, aux cultures, aux matériels, aux installations et aux aménagements et ouvrages hydrauliques et autres, ou de porter atteinte à la fertilité et à la productivité des terres, les agents de l'Office du Niger chargés de la supervision du secteur de parcelles ou casier invitent le fermier défaillant à exécuter les tâches d'entretien sans délai et en avisent le groupement des fermiers. En cas de non-exécution de la tâche par le fermier, l'Office du Niger exécute la tâche d'entretien à sa place. Le coût de l'opération est à la charge de l'exploitant qui devra s'en acquitter suivant les modalités qui lui seront indiquées par l'Office du Niger.

ARTICLE 23 : L'Office du Niger ou toute autre autorité compétente ne peut exproprier si ce n'est, pour cause d'utilité publique et moyennant une juste et préalable indemnité, ou à défaut, décision judiciaire, conformément aux articles 293 à 301 du Code Domanial et Foncier.

Dans ce cas, l'indemnité sera au moins égale au coût non amorti des aménagements que le fermier a réalisés, déduction faite d'une retenue de vingt (20%) pour cent à titre de pénalité. Cette pénalité sera retenue sur la partie non amortie au jour de l'expropriation.

La pénalité n'est due que dans les cas où l'expropriation intervient à titre de sanction du non-respect des normes d'entretien, de production ou du règlement de la redevance eau.

ARTICLE : 24: Sont réputés cause d'utilité publique, dans le cas particulier des terres de l'Office du Niger, et comme tel, motifs de résiliation du contrat et d'éviction de l'exploitant des terres :

1. la non-exploitation des parcelles,
2. le non-paiement de la redevance après mise en demeure,
3. le non-entretien du réseau hydraulique desservant les parcelles (curage et nettoyage des arroseurs et drains d'arroseurs et des rigoles et drains de parcelles),
4. le non-respect systématique des autres engagements contractuels et des dispositions du cahier des charges.

Aucune procédure de résiliation et d'éviction ne peut être entreprise par l'Office du Niger si le fermier défaillant dans l'exécution de ses obligations n'a été préalablement mis en demeure de se conformer à ses engagements et aux prescriptions du cahier des charges.

CHAPITRE VII: GESTION DE L'EAU ET DES AMENAGEMENTS

ARTICLE 25:Tous les propriétaires de terres exploitant en commun des infrastructures, sont tenus d'adhérer à une structure de coordination des exploitants du périmètre de Koumouna. Cette structure prend la forme associative ou de groupement d'intérêt économique.

La structure a pour objet :

- ❑ la création et la gestion d'un fonds d'entretien des aménagements communs aux exploitants ;
- ❑ la réalisation des travaux d'entretien des aménagements communs ;
- ❑ l'établissement et le respect des servitudes éventuelles (passage des animaux, puisage, abreuvement, etc.) ;
- ❑ l'examen des mises en demeure envoyées aux fermiers défaillants dans l'exécution de leurs obligations ;
- ❑ l'appui à l'application des normes d'entretien et le paiement régulier de la redevance eau;
- ❑ l'examen des réclamations des fermiers vis-à-vis de l'Office du Niger dans le cadre de ses prestations de service.
- ❑ la médiation des différends opposant l'Office du Niger et les fermiers.

CHAPITRE VIII: MISSIONS DE L'OFFICE

ARTICLE 26: Il est rappelé au fermier que les missions de l'Office, dans le domaine de la gestion de l'eau et de la maintenance des aménagements, sont celles fixées par les dispositions du décret n°96-188/P-RM du 1^{er} juillet 1996 portant organisation de la gérance, des terres affectées à l'Office du Niger et du réseau hydraulique et les dispositions de l'arrêté n°96/1695-MDRE-SG du 30 octobre 1996 portant cahier des charges. L'Office du Niger assure, pour le compte de l'Etat et sous la responsabilité financière de celui-ci, la gestion et la maintenance du barrage de Markala et de ses ouvrages annexes, le réseau d'adduction, les réseaux primaires à l'exception de la maintenance du système Costes-Ongoïba.

CHAPITRE IX: LITIGES

ARTICLE 27 : Les litiges nés dans le cadre de l'exploitation des terres sont réglés à l'amiable. Ils sont soumis en cas de désaccord persistant à la Structure de Coordination des fermiers. En cas de non-accord le différend est soumis au Tribunal civil à la diligence de l'une ou de l'autre partie.

CHAPITRE 9: SYNTHÈSE DES PRINCIPALES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

La présente synthèse, faite à partir des résultats de l'étude, prend aussi en compte les résultats de l'atelier de restitution de l'étude et les commentaires qui ont été formulés par l'Office du Niger et ses partenaires (Exploitants Agricoles, Candidats à l'installation, Services Techniques de l'Etat et Partenaires au Développement).

9.1. EXPERIENCES D'INSTALLATION DES PRIVES

Les résultats enregistrés dans l'installation des privés sont peu satisfaisants, tant sur le plan de la réalisation des aménagements que sur le plan de la mise en valeur. En effet, les privés ont généralement surestimé leurs capacités techniques et financières et ont de ce fait mal géré leurs exploitations tandis que l'Office du Niger a rarement créé les conditions de réussite des privés qui ont été laissés à eux-mêmes tout au long de la mise en œuvre de leur projet.

Par contre, les aménagements réalisés par les communautés villageoises ont donné de bons résultats pour trois raisons principales: i) l'Office du Niger s'est véritablement impliqué (contrôle des travaux et appui à la mise en valeur), ii) les communautés ont reçu un appui financier de l'USAID, iii) les exploitants pratiquaient déjà la riziculture et ont des surfaces adaptées à leurs capacités de mise en valeur.

A partir de ces expériences, les recommandations suivantes sont à prendre en compte pour les futurs programmes d'installation des privés aussi bien à Koumouna que dans d'autres zones:

- a) les candidats à installer doivent avoir une bonne capacité technique et financière;
- b) les superficies à attribuer doivent être fonction des capacités réelles: au début, on peut minorer les surfaces en attendant que les candidats fassent la preuve de leurs capacités;
- c) un encadrement de qualité doit être fourni aux candidats tout au long de la réalisation de leurs projets (études, exécution et suivi des travaux d'aménagement, mise en valeur, conseil agricole, conseil de gestion et autres).

9.2. CAPACITES REELLES D'UN ECHANTILLON DE CANDIDATS

L'échantillon de candidats déclarés a été évalué à partir des capacités techniques (expérience dans l'agriculture, ressources humaines, moyens matériels disponibles et gestion de l'exploitation) et financières (disponibilité des informations, pourcentage de financement sur fonds propres, garanties mobilisables et chiffres d'affaires).

Sur 14 candidats, 6 candidats ont une capacité technique satisfaisante et 4 ont une bonne capacité financière. Au total, seuls 3 candidats ont à la fois une bonne capacité technique et une bonne capacité financière.

Dans le cadre de la réalisation du test, les candidats non touchés par l'étude doivent être évalués. Des informations complémentaires devront être recueillies sur les candidats déjà évalués avant de prendre une décision finale.

9.3. CONDITIONS JURIDIQUES

Il faut préparer l'arrivée des investisseurs privés et leur donner la possibilité d'acquérir des titres fonciers.

En effet, la relation juridique que ceux-ci vont entretenir avec la terre exige une sécurisation totale parce que des montants énormes d'argent sont en jeu et d'autant plus que les investissements hydro-agricoles présentent la particularité d'être à demeure et donc de ne présenter aucun risque pour l'Etat vendeur de la terre.

Le problème qui pourrait se poser est bien le coût de cession des terres: le prix de cession à l'hectare hors taxes (15,90 % environ) au niveau du périmètre de Koumouna est de 187 500 FCFA si le terrain est limoneux, 175 000 FCFA si le terrain est argileux et 162 500 FCFA si le terrain est sablonneux. Etant donné l'objectif d'incitation, il y a lieu de voir dans quelle mesure ces prix pourront être revus à la baisse.

Pour éviter un détournement de l'objet de la cession des titres fonciers et pour conserver les objectifs de production agricole, le cahier des charges prévoira les normes d'entretien, l'interdiction de la jachère pendant plus de deux ans et dont le non-respect sera l'expropriation pour cause d'utilité publique.

9.4. CONDITIONS TECHNIQUES

Dans le but de mettre à la disposition des intervenants privés, des normes techniques fiables, il a été tenu compte de l'expérience accumulée de plusieurs années à l'Office du Niger.

Les normes proposées dans le rapport sont celles appliquées à l'Office du Niger avec quelques modifications qui tiennent compte de l'expérience sur les premières tranches du périmètre de M'Bèwani et de la spécificité des intervenants. En vue de diminuer les coûts d'aménagement et de l'entretien des infrastructures, tout en sécurisant l'ensemble du réseau, certaines normes ont été revues, notamment au niveau des arroseurs: revanche de 0,20 mètre au lieu de 0,35 mètre; largeur en crête des cavaliers fixée à 0,60 mètre au lieu de 1,0 mètre.

Les travaux seront réalisés soit directement par les bénéficiaires eux-mêmes, sous forme de régie, soit à l'entreprise, en faisant surtout appel aux entreprises locales.

Pour réduire les charges d'aménagement, une bonne partie des travaux au niveau des réseaux tertiaires et des parcelles devra être réalisée manuellement: défrichissement, dessouchage et enlèvement des termitières, arroseurs et drains d'arroseurs et planage des parcelles.

L'exécution des travaux doit faire l'objet d'un dossier d'exécution qui sera approuvé par l'Office du Niger.

Le contrôle des travaux sera confié à un bureau d'études local ayant une bonne expérience en matière de contrôle des chantiers d'aménagement.

La mise en valeur tiendra compte en priorité de l'aptitude culturelle des sols, de la protection de l'environnement et de la rentabilisation des aménagements par les bénéficiaires.

9.5. CONDITIONS FINANCIERES ET DE CREDIT

Les opportunités de financement existent aujourd'hui, et elles sont nombreuses. Mais pour chacune de ces opportunités, les conditions et les modalités qui les accompagnent pour leur mobilisation sont tout aussi nombreuses et souvent très contraignantes, voire non faisables dans certains cas.

9.5.1. Institutions financières

a) Institutions financières nationales

Des neuf (9) banques, seule une, la B.N.D.A., a une vocation en principe orientée vers l'agro-industrie. Compte tenu de sa bonne connaissance de l'environnement rural malien, elle émet de fortes réserves sur son engagement à grande échelle dans le financement d'investissements lourds dans ce secteur. Ces réserves se justifient essentiellement par le constat d'une absence totale d'expérience réussie dans des exploitations agro-pastorales modernes.

Toutes les autres banques sont essentiellement des banques commerciales. Elles évoquent toutes, le traditionnel argument de la non-adaptabilité de la structure de leurs ressources dominée par le court terme et qui les rend inaptes, à financer des engagements à moyen et long terme. Elles se sentent donc presque toutes à l'aise dans le financement de l'exploitation, dans le cas d'espèce les crédits de campagne.

En ce qui concerne le financement des investissements, elles ne l'excluent pas à priori, mais le font de manière très prudente, sur des montants n'excédant pas en général 20 à 30 millions et pour des durées de 36 à 60 mois maximum.

Les deux premiers établissements financiers, la Somafi et Equipbail, sont porteurs au Mali depuis 1997, d'un nouveau produit financier destiné au financement des investissements productifs : le crédit-bail.

En plus de ces deux établissements financiers, le Mali s'est doté dans la foulée de la création de la B.R.V.M. (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières) de sa première Société de Gestion et d'Intermédiation (S.G.I.-Mali), dont l'objet social est la mobilisation de ressources relativement longues au profit des entreprises en vue de satisfaire leurs besoins d'investissements.

b) Institutions financières internationales

Elles sont de deux ordres, celles qui financent à la fois le secteur public et le secteur privé (BOAD, BAD, SFI, KFW, PROPARCO) et celles traitant uniquement avec les Etats (IDA, BID, SFI, BADEA, Fonds OPEP, Fonds Saoudien, Fonds Koweïtien, Fonds d'Abu Dhabi).

9.5.2. Modalités d'un prêt pour un aménagement réalisé par l'Etat

a) Profil de la structure de gestion des prêts consentis par l'Etat aux privés

La structure de gestion des prêts de l'Etat, si elle devait exister, devrait offrir le profil d'un véritable établissement de crédit, se dotant de tous les moyens techniques et humains nécessaires à une gestion rigoureuse du crédit dans l'environnement malien.

Ce qui suppose :

- ❑ une fonction d'étude de projets dont la mission serait d'évaluer à priori toutes les requêtes afin de déterminer leurs capacités de remboursement de leurs engagements ainsi que les conditions et mesures à mettre en œuvre pour sécuriser les prêts,
- ❑ une fonction de gestion des encours de crédit, dont la mission serait de gérer la mise en recouvrement régulière des échéances et celle des incidents de paiement,
- ❑ une fonction recouvrement et contentieux pour gérer un aspect extrêmement sensible de la gestion des crédits au Mali : les impayés. Cette fonction est lourdement handicapée par l'insécurité juridique qui règne sur l'environnement des affaires au Mali. Il est important de signaler que ces différents dysfonctionnements de l'appareil juridique et judiciaire sont à la base en grande partie de l'attitude attentiste du secteur bancaire malien.

Les moyens matériels (outils informatiques et logistiques), organisationnels et humains (en profils appropriés et en effectifs suffisants), devraient être dotés en conséquence.

b) Critères et conditions d'octroi des prêts

Le premier critère de sélection doit donc être le profil technique et managerial des exploitants, leur expérience dans le secteur, et la maîtrise qu'ils ont des techniques culturelles modernes.

Le second critère doit être l'analyse de la capacité financière des promoteurs à rembourser les prêts et à dégager des marges bénéficiaires et de trésorerie.

Chaque postulant devra donc obligatoirement soumettre une étude de faisabilité technique et financière, faisant ressortir :

- Les spéculations choisies, et en quelles proportions,
- Les prévisions de chiffres d'affaires qui en découlent,
- Le potentiel technique et humain disponible,
- Le Compte d'exploitation prévisionnel sur la durée du prêt,
- Un Plan de Trésorerie prévisionnel sur la durée du prêt.

9.6. GESTION INSTITUTIONNELLE DU TEST

Le test sur les 368 ha peut et doit être mené par l'Office du Niger sous la supervision du Ministère du Développement Rural et de l'Eau à travers le Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR).

Dans le cadre du test, l'Office du Niger sera chargé des tâches prioritaires suivantes:

- ❑ présélection des candidats;
- ❑ appui aux candidats présélectionnés pour monter des projets en fonction de leurs capacités techniques et financières: les dossiers devront être bancables, surtout pour les candidats n'ayant pas suffisamment de capacités financières;
- ❑ appui à l'élaboration des plans d'aménagement et de mise en valeur;
- ❑ sélection des candidats devant participer au test;

-
- ❑ ouverture et gestion d'un compte bancaire où chaque candidat devra verser, avant toute attribution de parcelles, la valeur du terrain nu, les frais de cadastre et les frais de contrôle des travaux d'aménagement;
 - ❑ cadastrage des parcelles et préparation des dossiers devant aboutir aux titres fonciers;
 - ❑ supervision des travaux d'aménagement par le recrutement d'ingénieurs conseils ou de bureaux d'études spécialisés en vue de faire respecter le cahier des charges;
 - ❑ appui aux candidats retenus dans la mise en œuvre des projets: conseils techniques (choix des variétés, doses de fertilisation, techniques culturales) et conseils de gestion (maîtrise des coûts de production, transformation, conservation, commercialisation et autres);
 - ❑ formation des candidats retenus dans les domaines de leurs besoins prioritaires: gestion de l'eau, maintenance des aménagements, riziculture, cultures fruitières et maraîchères, aviculture, embouche et autres;
 - ❑ appui aux candidats retenus afin qu'ils s'organisent pour gérer les infrastructures collectives (distributeurs, partiteurs et leurs ouvrages);

La sélection des candidats devrait se faire conformément aux critères suivants:

Critères techniques

Critères	Note/100
a) Références du candidat (CV ou présentation); liste et CV du personnel technique qui sera affecté au projet;	40
b) Expériences dans l'agriculture (production de céréales, élevage, foresterie et autres) et activités actuellement pratiquées par le candidat (nature, volume, résultats de production obtenus les 3 dernières années, liste du personnel utilisé et leur profil);	30
c) Organisation à mettre en place pour gérer la ferme: organigramme, description des tâches des postes clés, siège de cette organisation, lieu de résidence du personnel technique et du personnel non qualifié;	10
d) Inventaire des équipements et matériels agricoles et leur état;	10
e) Dossier de faisabilité technique: plans d'aménagement, plan d'opération (mise en valeur, récolte, transformation, commercialisation);	10
Total	100

Critères financiers

Critères	Note/100
a) Expérience de prêts bancaires et plan de financement;	20
b) Accord de principe d'une ou plusieurs institutions financières à participer au financement du projet en cas de besoins de crédit;	30
c) Possibilités et valeur à dire d'expert des garanties;	20
d) Evaluation des ressources propres: chiffres d'affaires réalisés par an pendant les 3 dernières années; bénéfices réalisés par an pendant les 3 dernières années; bilans des 3 dernières années (pour les personnes morales);	20
e) Faisabilité financière du projet: comptes d'exploitation prévisionnels et TRI;	10
Total	100

9.7. RECOMMANDATIONS DE L'ATELIER DE RESTITUTION

L'atelier de restitution des résultats de l'étude, qui s'est tenu le 22 novembre 1999 sous la présidence du Ministre du Développement Rural et de l'Eau, a fait les principales recommandations suivantes:

- a) Pour assurer la promotion des investissements privés, l'Etat doit faire de l'Office du Niger une zone franche exemptée de toutes taxes et tous impôts;
- b) Faire en sorte que la taille des parcelles soit maîtrisable par les investisseurs et permette de bien produire;
- c) Mener une réflexion en vue de promouvoir à l'Office du Niger un secteur privé compétitif et encourager l'émergence de véritables entrepreneurs agricoles;
- d) Initier et mettre en œuvre un programme de formation des promoteurs en gestion, marketing et entrepreneuriat avec le concours de l'APROFA (Agence pour la Promotion des Filières Agricoles), les Centres de Prestations de Services et l'APEP (Agence pour la Promotion des Entreprises Privées);
- e) Mener une réflexion sur la forme d'organisation à mettre en place pour représenter les privés en vue de faciliter l'octroi des crédits;

**MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL
OFFICE DU NIGER**

**REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE – UN BUT – UNE FOI**

PROGRAMME NATIONAL D'INFRASTRUCTURES RURALES

**CONDITIONS D'INSTALLATION
DES EXPLOITANTS PRIVES
SUR LE PERIMETRE TEST DE KOUMOUNA**

RAPPORT FINAL
(Annexes)

mai 2000

Consultants:

Aly Diallo	Agro-Economiste
Ahmadou Touré	Juriste/Notaire
Mamadou N'Diaye	Ingénieur Commercial
Bréhima S. Diallo	Ingénieur de Construction Civile

TABLE DES MATIERES

	Pages
Annexe 1: Termes de Référence	96
Annexe 2: Liste des candidats déclarés à l'installation	99
Annexe 3: Liste des personnes rencontrées	100
Annexe 4: Résumé des entretiens avec les candidats déclarés et les candidats potentiels	102
Annexe 5: Résumé des entretiens avec les responsables des institutions financières	123
Annexe 6: Liste des documents consultés	136
Annexe 7: Réquisition portant liste des immatriculations des terres de l'Office du Niger	139

Annexe 1: TERMES DE REFERENCE

I. CONTEXTE

1. Le Gouvernement du Mali envisage, dans le cadre d'un Programme National d'Infrastructures Rurales (PNIR), de mettre en valeur une tranche pilote de 468 ha du casier de Koumouna situé dans le périmètre de l'Office du Niger, à 20 KM de Markala, le long du canal Costes-Ongoïba et de la route bitumée Markala-Niono.
2. Cette tranche de 468 ha sera mise en valeur par des investisseurs privés selon des modalités encore à définir, mais dont les grandes lignes seraient les suivantes:
 - ❑ L'Etat aménagera, à ses frais, le canal principal, les ouvrages situés sur ce canal, le drain principal et les ouvrages situés sur ce drain ainsi qu'une station de pompage à la sortie du périmètre pour évacuer les eaux de drainage;
 - ❑ Les investisseurs seront chargés de financer les réseaux secondaires et tertiaires de canaux et drains, le planage des parcelles, ainsi que le fonctionnement et l'entretien de la totalité du réseau, y compris les parties aménagées par l'Etat;
3. En ce qui concerne le fonctionnement et l'entretien du réseau ainsi que l'appui classique au monde rural, les investisseurs seraient tenus de respecter les cahiers de charge et singulièrement le paiement de la redevance à l'hectare fixée chaque année pour couvrir les frais de gestion des infrastructures (gestion eau et entretien des infrastructures hydrauliques);
4. En ce qui concerne l'investissement dans les réseaux secondaires et tertiaires, plusieurs modalités ont été envisagées, celles-ci ne s'excluant pas mutuellement, chacune pouvant être appliquée sur une partie du périmètre seulement:
 - ❑ Vente à crédit du terrain aménagé aux frais de l'Etat (éventuellement partiellement aménagé);
 - ❑ Investissements sur fonds propres par les investisseurs;
 - ❑ Investissements financés par le crédit bancaire aux investisseurs, avec ou sans garantie de l'Etat;

II. ASPECTS A RESOUDRE

5. Des investisseurs se sont montrés intéressés par l'acquisition de terres à Koumouna. Cependant, chacune des solutions proposées pour leur implication entraîne un certain nombre d'aspects auxquels il faut réfléchir avant de pousser plus en avant l'expérience. Parmi ces aspects, on peut citer:

Aspects financiers:

- ❑ La possibilité de trouver du crédit auprès des institutions financières et à quelles conditions;
- ❑ Les modalités d'un prêt pour un aménagement réalisé par l'Etat (y compris les critères de sélection des bénéficiaires, les conditions d'octroi des prêts, les modalités de remboursement, la participation initiale/acompte des bénéficiaires);
- ❑ Les modalités de calcul si le remboursement d'un prêt est interrompu;

- ❑ Une évaluation des capacités réelles des investisseurs qui se sont déjà déclarés (une évaluation basée sur une analyse fine du coût réel d'aménagement, de mise en valeur et de revenus conservateurs) et de leur avis sur les différentes solutions proposées;

Aspects juridiques

- ❑ La sécurité foncière qu'il faut accorder aux investisseurs, y inclus les modalités de reprise éventuelle de la terre en cas de non-respect du cahier des charges et de non mise en valeur;
- ❑ La sécurité fiscale qu'il faut accorder aux investisseurs (code des investissements agricoles);

Aspects techniques

- ❑ Les moyens d'établir et de faire respecter les normes minimales d'aménagement, de protection de l'environnement et de mise en valeur par les investisseurs, soit au moment de l'instruction des dossiers, soit lors de la mise en culture;
- ❑ La détermination de la redevance dans laquelle les modalités de sa détermination seront proposées et qui prennent en compte les spécificités des investisseurs privés (services non rendus aux investisseurs privés);

III. DESCRIPTION DE L'ETUDE

6. Dans le cadre de la préparation du PNIR, le Ministère du Développement Rural et de l'Eau (MDRE) envisage de mener une étude sur la mise en valeur de Koumouna. Cette étude aura pour but de répondre aux questions ci-dessus, en faisant l'inventaire des solutions possibles, de leur faisabilité pratique au regard du droit et de la pratique au Mali. Elle sera confiée à trois spécialistes, en sciences juridiques, en gestion financière et crédit et en agro-économie.
7. Ces trois spécialistes devront:
 - ❑ Faire le point des textes légaux existants ainsi que des propositions pour les améliorer ou les modifier pour les adapter aux conditions de l'investissement privé en irrigation à Koumouna;
 - ❑ Proposer un cahier de charges pour les investisseurs privés;
 - ❑ Voir comment établir des normes d'aménagement (y compris en ce qui concerne l'environnement) et de mise en valeur ainsi que comment les faire respecter par les investisseurs au moment de l'instruction des dossiers et pendant la période ultérieure;
 - ❑ Définir, à partir des schémas d'exploitation proposés par les différentes études, les ordres de grandeur des besoins en crédits pour la mise en valeur;
 - ❑ Voir avec les établissements de crédit de la place les modalités de crédit qu'ils pourraient consentir aux investisseurs;
 - ❑ Faire le tour des investisseurs qui se sont manifestés et voir quelles sont leurs attentes et leurs besoins tant dans le domaine foncier que pour le crédit;
8. La mission de ces trois spécialistes durera environ trois semaines, à la suite desquelles ils devront produire un rapport provisoire proposant des solutions ou des alternatives aux problèmes ci-dessus évoqués.
9. Le MDRE disposera d'un délai d'une (1) semaine pour fournir ses observations sur le rapport provisoire. Les trois spécialistes devront fournir le rapport définitif répondant aux observations du MDRE quatre (4) jours après avoir reçu celles-ci.

IV. RAPPORT A FOURNIR

Rapport provisoire en 10 exemplaires;
Rapport définitif en 20 exemplaires;

V. MODALITES D'EXECUTION

Les Consultants devront mener l'étude comme suit:

- ☐ Phase de recherche documentaire;
- ☐ Phase de terrain pour mener des enquêtes, des interviews et des séances de travail avec des représentants des différentes institutions concernées et en premier lieu les bénéficiaires et leurs organisations, les banques de la place, les promoteurs et l'Administration (Office du Niger, Cabinet du MDRE, Caisse Autonome d'Amortissement, BCEAO) et les Bailleurs de Fonds;
- ☐ Rédaction d'un rapport provisoire (10 exemplaires);
- ☐ Organisation d'un atelier de restitution: les Consultants seront les animateurs et les facilitateurs de l'atelier. Celui-ci regroupera les différents acteurs (environ 50 personnes) tels que les banques de la place, les Bailleurs de Fonds, les Opérateurs Economiques demandeurs de parcelles, les ONG et l'Administration;
- ☐ Rédaction du rapport définitif (20 exemplaires);

En plus des rapports définis ci-dessus, le Consultant remettra à l'Office du Niger, sous forme de fichier informatique, l'ensemble des données collectées, des cartes élaborées et des rapports produits. Les données seront remises aux formats suivants: pour les bases de données au format Excel ou Access, pour le texte au format Word, pour les images au format tif et pour les cartes (éventuellement) au format Mapinfo.

VI. DUREE DES ACTIONS (EN JOURS CALENDAIRES)

☐ Recherche documentaire et terrain ¹⁰	5 jours
☐ Phase de rédaction du rapport provisoire	20 jours
☐ Phase atelier de validation	1 jour
☐ Phase rédaction finale	4 jours
Soit au total	25 jours

VII. MOYENS MATERIELS

Le Consultant mettra à sa disposition tous les matériels et équipements nécessaires à la réalisation de ses prestations.

¹⁰ La durée de la phase "recherche documentaire et terrain" est incluse dans la phase de "rédaction du rapport provisoire".

Annexe 2:
LISTE DES CANDIDATS DECLARES A L'INSTALLATION

Candidats	Adresse/Téléphone	Superficie demandée (ha)
Niono:		
1. SODAP	S/C Mamadou Safouna Traoré (FDV)	250
2. Association Optima Ferme	S/C Bah Napo (Centre de Formation)	250
3. GIE KLANAMA	S/C Cheick Oumar Diarra	3 000
4. Ousmane Sosso	Commerçant à Niono	100
5. GIE Alawarni	S/C Cheick Oumar Diarra	5 000
6. Fatogoma Keita		500
7. Association Ecologie et Population		50
Ségou:		
8. Cheick Aguibou Sosso	Notable à Ségou	300
9. Mahamadou Maïga (Guidjo)	Bagadadji, BP 319; Tél: 320 543	50
10. Namory Keita	Ingénieur des Eaux et Forêts (Mopti)	100
11. Ibrahim Camara	Agro-Industriel, Pélengana	100
12. Adama Tangara	MSC à la retraite, Bougoufié	60
13. ADRIZ	S/C Mamadou Coulibaly, Tél 34 20 71 à Markala ou 22 91 24 à Bamako	500
Bamako:		
14. Ousmane Ali Diallo	S/C Mamadou Diallo, tél: 29 09 44	1 000
15. Mamadou Diallo	Tél: 29 09 44	500
16. AGROPEX	S/C Oumar Fall Guéye, Tél: 24 94 16 (D) ou 77 00 66 (cellulaire)	1 000
17. Tidiani Koné		500
18. SIMPEX		5 000
19. AGRO-PAST/Mali		1 000
20. SERIMA-SA	S/C SODINAF S.A. Mali, Tél:22 54 25	10 000
21. Rover Entreprise-Mali	Rue Achkabad, Porte 687, Quinzanbougou	1 000
22. Association des Femmes Veuves et Enfants Déshérités	Lafiabougou, rue 268, porte 35, BP:1080	500
23. SIP-Mali	S/C Mamadou Yéro Bah, Tél: 23 10 85	1 000
24. Bazoumana Fofana	BP: 963, Quinzanbougou	40
25. René Alphonse Mohamed Lamine	Tél: 20 66 80	100
26. Moussa Diarra	RECOMA, Tél: 22 59 32/22 67 17	500
27. Mamou Camara		500
Maliens de l'extérieur		
28. Cheick Modibo Diarra	S/C RECOMA, Tél: 22 59 32/22 67 17	1 000
29. Tama Diarra	France	100
30. Harouna Soukouna	France	50
31. Madinaro Dramé	Gabon	50
Superficie totale demandée	-	35 210

Prénoms et Noms	Fonctions
Ségou:	
<i>A. Office du Niger</i>	
1. Nankoman Keita	Président Directeur Général
2. Ilias Dogoloum Goro	Directeur Général Adjoint
3. Drissa Keita	Juriste
4. Fafré Diarra	Directeur des Aménagements et du Développement Rural
5. Souleymane Koné	Directeur Administratif et Financier
6. Souleymane Sidibé	Chef du Service des Aménagements Hydrauliques
7. Mamadou Kallé Sanogo	Chef du Service Conseil Rural (siège)
8. Yaya Diarra	Spécialiste de la Promotion des Organisations Paysannes
9. Madame Boré Fatoumata Lamine	Spécialiste Femmes et Développement
10. Boubacar Sow	Chef du Projet Schéma Directeur
11. Seydou Dembélé	Chef de la Division Cadastre
<i>B. Direction Régionale des Impôts</i>	
12. Siaka Traoré	Directeur Régional des Impôts
<i>C. Candidats à l'installation</i>	
13. Mahamadou Maïga	Imam à Médine
14. Boubacar Sosso	Représentant de Cheick Aguibou Sosso
15. Oumar Touré	Représentant de ADRIZ
16. Sory Konandji	Commerçant
17. Bakorè Sylla	Propriétaire de la Rizerie de Dioro
18. Mahmoud Boïda Mohamed	Vice-Président du Groupe Ferdjani
19. Mamadou Keita	S/C Massama Doumbia, Bamako
Niono:	
<i>A: Administration</i>	
20. Marie Diarra	Commandant de Cercle de Niono
<i>B. Office du Niger</i>	
21. Baréma Coulibaly	Délégué Général des Exploitants
22. Salif Bouaré	Commission Paritaire de Gestion des Terres
23. Koni Diarra	Commission Paritaire de Gestion des Terres
24. Sériba Sangaré	Commission Paritaire de Gestion des Terres
25. Sounkalo Sow	Commission Paritaire de Gestion des Terres
<i>C. Candidats</i>	
26. Boubacar Sosso	Gérant de SODAP
27. Bah Napo	Président de l'Association Optima Ferme
Bamako:	
<i>A. Administration</i>	
28. Abdoulaye Dembélé	Directeur Adjoint DNAER ¹¹
29. Yaya Diarra	Coordinateur du PNIR
30. Boubacar Haïdara	Directeur Général de l'ACI
<i>B. Candidats</i>	
31. Mamadou Yéro Bah	Actionnaire de SIP-Mali
32. Mamadou Diakité	Gérant de SIP-Mali
33. René Alphonse dit Mohamed Lamine	Eleveur
34. Mamadou Bah	Directeur Général de la SERIMA-SA
35. Mamadou Diallo	Candidat et Gérant d'un Bureau d'Etudes
36. Abdoulaye Yattassave	Membre du GIE Mali Vert

¹¹ DNAER: Direction Nationale de l'Aménagement et de l'Equipement Rural

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES (suite)

Prénoms et Noms	Fonctions
Bamako:	
<i>C. Partenaires au Développement</i>	
37. Agadiou Dama	Mission Résidente de la Banque Mondiale
38. Cheick Tidiane Traoré	Mission Résidente de la Banque Mondiale
39. Harry J.J. van Dijk	Ambassade Royale des Pays Bas
40. Amadou Camara	USAID
<i>D. Institutions Financières</i>	
41. Pascal Collange	Directeur Général Adjoint de la BNDA
42. Moussa Diallo	Direction de l'Exploitation et des Réseaux (BNDA)
43. Madame Barry Youmahane Bah	Service Crédit, B.D.M.-sa
44. Baba Sylla	Directeur Général Adjoint de la Bank Of Africa
45. Mahamadou Camara	Service Crédit, B.M.C.D.-sa
46. Sékou Barry	Service Crédit, B.I.M.-Mali
47. Karim Coulibaly	Directeur Général d'EQUIPBAIL-Mali
48. Eric Leclère	Directeur Général de SOMAFI
49. Abdallah Sow	Chargé d'études BOAD
50. Bira Soumaré	Chargé d'études BOAD
51. Luciano Borin	SFI
52. Modibo Cissé	Directeur Général de la S.G.I
53. Seydou Bagayoko	Direction Nationale de la Dette Publique
54. Amadou Sangho	Direction Nationale de la Dette Publique
55. Adama Koumaré	Direction Nationale de la Dette Publique

Annexe 4:
RESUME DES ENTRETIENS
AVEC LES CANDIDATS DECLARES ET LES CANDIDATS POTENTIELS

1. SERIMA :

Personne rencontrée : Monsieur Mamadou BA, Directeur SERIMA

Structure juridique	SA
Principaux promoteurs et profils	Monsieur Aliou DIALLO, également promoteur de SODINAF
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Dans le cadre de la sécurisation des sources d'approvisionnement en riz pour les différentes rizeries appartenant à la société, elle avait formulé une demande dans le cadre d'un projet d'exploitation de 10.000 ha, mais en raison de certains blocages rencontrés dans l'aboutissement des schémas financiers, notamment les émissions obligataires dans la sous-région, le projet a été momentanément mis en veilleuse, dans l'attente d'une issue aux problèmes soulevés.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Le Groupe est une société à la notoriété reconnue, et dont la surface financière pourrait la rendre éligible à de gros financements.
Superficie demandée	10.000 ha ; sous réserve de confirmation.
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Au stade de projet.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture essentiellement.
Besoins de financement	Non déterminé
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Non déterminés
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Non déterminés
Garanties disponibles	Non déterminées
Mode de tenure souhaité	Non déterminé

Avis du Consultant Comme évoqué par le promoteur lui-même, la situation financière actuelle de la société ne permet pas d'envisager à court terme des investissements du genre de celui attendu d'elle dans le périmètre de Koumouna.

**2. Ousmane Aly DIALLO
et Mamadou DIALLO :**

Personne rencontrée : Monsieur Mamadou DIALLO

Structure juridique	Entreprises individuelles
Principaux promoteurs et profils	Messieurs Ousmane Aly DIALLO et Mamadou DIALLO
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Les promoteurs sont convaincus que le riz constitue aujourd'hui un créneau porteur, susceptible de mobiliser des investisseurs étrangers, mais l'Etat à leur avis doit s'investir plus pour rendre plus attractif le secteur.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Non déterminée
Superficie demandée	1.000 ha pour Mr Ousmane DIALLO et 500 ha pour Mr Mamadou DIALLO
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Les promoteurs affirment avoir réalisé un Avant Projet Sommaire, mais ne sont pas disposés à le fournir pour des raisons de confidentialité.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Elevage intensif, cultures fourragères
Besoins de financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Non déterminés

Moyens financiers mobilisables en apports propres	Non déterminés, mais affirment être en mesure de mobiliser des capitaux étrangers, si en plus du titre foncier, l'Etat s'engageait davantage dans les aménagements.
Garanties disponibles	Non déterminées
Mode de tenure souhaité	Souhaiteraient obtenir des titres fonciers.
Avis du Consultant	Aucun élément tangible, étude de faisabilité, preuves ou informations sur la surface financière ou la capacité à mobiliser des garanties n'ont été disponibles. Il devient dès lors difficile de donner un avis sur la base de simples déclarations d'intention.

3. Cheick Aguibou SOSSO

Recherche documentaire

Structure juridique	Entreprise individuelle
Principaux promoteurs et profils	Monsieur Cheick Aguibou SOSSO, Marabout domicilié à Ségou, Promoteur d'entreprises.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Le Promoteur a au départ initié un Projet d'installation sur le périmètre de Bewani, mais à défaut, ne voit aucun inconvénient pour une implantation à Koumouna.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Monsieur SOSSO est un marabout à la notoriété bien établie, à Ségou et dans tout le Mali. Il dispose à cet effet d'un capital de relations au Mali et à l'étranger qu'il met à profit pour entreprendre des investissements dans différents secteurs.
Superficie demandée	300 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Réalisation d'une étude de faisabilité en 1998, sur la base d'une localisation dans la zone de Bewani.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture : 250 ha, Arbres fruitiers : 20 ha (banane, agrumes, mangue, papaye, bois) Maraîchage : 5 ha (tomate, gombo, oignon, piment, chou, etc) Cultures fourragères : 1ha, Elevage 5 ha : (embouche bovine, lait et viande)

Besoins de financement	Travaux d'aménagement secondaire : 120 MFCFA (soit env. 400 KFCFA/ha) Travaux d'aménagement parcellaire : 30 MFCFA (soit env. 100 KFCFA/ha) Besoins en équipements : 335 MFCFA Estimation BFR 1 ^{ère} année (base 3 mois) : 47 MFCFA
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Riz (rendements de 5 à 6 tonnes entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année) Chiffre d'affaires total : 226 MFCFA à 318 MFCFA entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année Bénéfice d'exploitation : 33 MFCFA à 107,3 MFCFA entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Exploitation mécanisée avec un tracteur, 3 motoculteurs, batteuse, véhicule tout terrain, mini-rizerie, unité laitière, groupe électrogène, etc. Elle compte employer 46 personnes dont 4 cadres supérieurs, et une dizaine de cadres moyens.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Non déterminés
Garanties disponibles	Non déterminées
Mode de tenure souhaité	Titre Foncier
Avis du Consultant	L'étude de faisabilité, seul élément d'appréciation formel à notre disposition, ne permet pas d'évaluer la capacité financière de ce promoteur. En revanche, on peut dire qu'il s'agit d'un opérateur bien connu au Mali, avec une notoriété établie et qu'il dispose d'un réseau de partenaires techniques et financiers aussi bien au Mali qu'à l'étranger.

4. Société pour le Développement Agro-Pastoral (SODAP)

Personne rencontrée : Monsieur Boubacar Sosso, Promoteur

Structure juridique	SODAP (Sarl au capital de 2,5 millions FCFA)
Principaux promoteurs et profils	Monsieur Boubacar SOSSO Monsieur Mamadou SAFINE Monsieur Abdoulaye ONGOIBA (gestionnaire du Centre d'accueil), etc Tous des professionnels de l'agriculteur, dont certains ex-cadres de l'Office du Niger reconvertis depuis plusieurs années dans le secteur privé.

Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Les promoteurs ont entrepris la création d'une Sarl en commun dans l'unique but d'entreprendre en commun l'exploitation professionnelle d'un périmètre dans la zone de l'Office du Niger
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Chaque promoteur a actuellement ses propres affaires (exploitation agricole, commercialisation d'intrants agricoles, exploitation du centre d'accueil de Niono, etc). La société en cours de création est destinée à l'exploitation du futur périmètre à acquérir.
Superficie demandée	250 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Réalisation d'une étude de faisabilité en 1998, sur la base d'une localisation dans la zone de Bewani.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture :130 ha, Arbres fruitiers : 50 ha (banane, agrumes, mangue, papaye, bois) Maraîchage : 40 ha (tomate, gombo, oignon, piment, patate douce, mais, pomme de terre, manioc, choux pommé) Cultures fourragères : 10 ha, Elevage 5 ha : (embouche bovine, lait et viande)
Besoins de financement	Travaux d'aménagement secondaire : 105 MFCFA (soit env. 500 KFCFA/ha) Travaux d'aménagement parcellaire : 25 MFCFA (soit environ 100 KFCFA/ha) Besoins en équipements : 309 MFCFA Estimation BFR 1 ^{ère} année (base 3 mois) : 46 MFCFA
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Riz (rendements de 5 à 6 tonnes entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année) Chiff. d'affaires total : 380 MFCFA à 460 MFCFA entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année Bénéf. d'exploitation : 176 MFCFA à 227 MFCFA entre la 1 ^{ère} et la 3 ^{ème} année
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Exploitation mécanisée avec un tracteur, 2 motoculteurs, batteuse, véhicule tout terrain, mini-rizerie, unité laitière, groupe électrogène, etc. Elle compte employer 70 personnes dont 3 cadres supérieurs, et une dizaine de cadres moyens.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Numéraire de 2,5 MFCFA, ainsi que du matériel agricole d'une valeur approximative de 40 MFCFA.
Garanties disponibles	Les promoteurs disposent chacun de terrains bâtis sur des permis d'occuper : dont 2 à Bamako, 2 à Ségou, 3 à Niono.

Mode de tenure souhaité	Souhaiteraient un titre foncier compte tenu des niveaux d'investissements envisagés. Mais à défaut, pourraient se contenter d'un bail.
Avis du Consultant	Les 40 MFCFA de matériels appartenant aux promoteurs sont des équipements usagers dont la valorisation en apports personnels pose en général problème de la part des techniciens du crédit. Un effort financier supplémentaire en numéraire s'avérerait indispensable pour la faisabilité du projet. En ce qui concerne les garanties, il est impératif que les promoteurs établissent très rapidement des titres fonciers pour les différents bâtiments qu'ils comptent proposer en garantie.

5. OPTIMA FERME

Personne rencontrée : Monsieur Bah NAPO, Promoteur

Structure juridique	Association
Principaux promoteurs et profils	Trois Agronomes (ex-employés de l'Office du Niger) et un Economiste
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Association d'exploitants ayant chacun son projet personnel d'exploitation. Souhaitent entreprendre les aménagements en commun et chaque exploitant pourra en bénéficier dans le cadre de son exploitation.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Chaque promoteur a actuellement ses propres affaires.
Superficie demandée	250 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Mise à part les connaissances empiriques que les promoteurs ont du secteur, aucune étude formalisée ni technique, ni économique n'a encore été entreprise.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture essentiellement, accompagné à titre accessoire de maraîchage et d'arboriculture fruitière.
Besoins de financement	Estimations : Travaux d'aménagement secondaire : 250 MFCFA (soit env. 1.000 KFCFA/ha) Travaux d'aménagement parcellaire : 150 MFCFA (soit env. 600 KFCFA/ha) Besoins en équipements : non déterminés Estimation BFR 1 ^{ère} année (base 3 mois) : non déterminée
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Non déterminés
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Numéraire : 10 % des besoins, ainsi que du matériel agricole évalué à environ 15 MFCFA.
Garanties disponibles	Les promoteurs disposent chacun de terrains bâtis sur des permis d'occuper à Bamako, Ségou et Niono.

Mode de tenure souhaité	Bail au moins.
Avis du Consultant	Idem que la SODAP pour l'évaluation des équipements et la formalisation des titres sur le patrimoine immobilier. Les apports en numéraire de 10 % s'avéreront insuffisants, les conditions minimum oscillent toujours en 20 et 30 %.

6. René Alphonse Mohamed Lamine :

Personne rencontrée : Monsieur René Alphonse, Promoteur

Structure juridique	Entreprise individuelle
Principaux promoteurs et profils	Monsieur René Alphonse
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Conscient des atouts du Mali à travers l'Office du Niger, Monsieur René Alphonse est convaincu que l'agro-pastoral est le créneau idéal du Mali pour gagner les marchés de l'UEMOA et du Nord.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Le promoteur est un exploitant de bétail depuis 1976. Il exportait dans les années 80 près de 3200 têtes par an vers la Côte d'Ivoire. Il a été de 1976 à 1987 fournisseur de bœufs à l'Office du Niger et avait un contrat de 2700 têtes/an dans le cadre du projet Arpon.
Superficie demandée	100 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Mise à part les connaissances empiriques que les promoteurs ont du secteur, aucune étude formalisée ni technique, ni économique n'a encore été entreprise. Mais le promoteur se dit prêt à s'y engager s'il est convaincu qu'il y a des chances d'aboutissement à l'obtention d'un périmètre.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Elevage, Cultures fourragères.
Besoins de financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	300 vaches.

Moyens financiers mobilisables en apports propres	A déterminer. Le promoteur dispose d'un potentiel de partenariat à l'étranger qu'il est en mesure de mobiliser dès que des possibilités réelles d'installation sur des périmètres apparaîtront à l'Office du Niger.
Garanties disponibles	A déterminer.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir des titres fonciers.
Avis du Consultant	Les apports et garanties proposés par le promoteur (300 vaches), sont insuffisants et inappropriés. Mais ses antécédents dans les affaires et sa notoriété donnent des assurances quant à sa capacité à s'associer judicieusement à d'autres partenaires financiers.

7. Almamy GUIDJO :

Personne rencontrée : Monsieur Mahamadou MAIGA, Promoteur

Structure juridique	Structure informelle familiale
Principaux promoteurs et profils	Monsieur MAIGA, promoteur au nom de la Communauté familiale, Marabout à Ségou.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	En tant que chefs spirituels, la famille nourrit et entretient une communauté de plusieurs centaines de personnes. L'idée est d'initier une exploitation agricole susceptible de fournir des emplois à une grande partie de la Communauté, constituée en majorité de jeunes, en vue d'assurer une autosuffisance alimentaire locale.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Les promoteurs capitalisent déjà une certaine expérience dans la riziculture. Ont déjà exploité pendant 6 ans 73 ha dans la zone de Kokry. Actuellement, exploitent 41 ha à l'Office Riz dont 6 ha à Doro.
Superficie demandée	50 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Mise à part les connaissances empiriques que les promoteurs ont du secteur, aucune étude formalisée ni technique, ni économique n'a encore été entreprise.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture
Besoins de financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminée
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Disposent d'un parc de 2 tracteurs, 2 motoculteurs, 5 batteuses, 4 charrues, 18 bœufs de labour, etc. Main d'œuvre entièrement disponible.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Possibilités d'apports en numéraire, mais non chiffrée. Dispose d'un potentiel de partenariat qui peut leur permettre de mobiliser à priori sans recours au crédit bancaire, au financement progressif des aménagements à raison de 10 ha par an, soit des investissements en aménagements seuls de l'ordre de 30 MFCFA par an.

Garanties disponibles	Le promoteur n'est pas très réceptif au crédit bancaires, et reste très discret quant à la mise à disposition de certaines informations sur le patrimoine. Néanmoins, la famille est créditée d'un important domaine immobilier visible à Ségou, ainsi que d'un parc de véhicules dont plusieurs tous terrains.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir des titres fonciers.
Avis du Consultant	Aucun élément formel ne nous a été fourni et qui permette d'émettre un avis objectif sur les capacités de ce promoteur. Il se dit d'ailleurs non intéressé par un quelconque financement bancaire. En revanche, le patrimoine immobilier de la famille à Ségou ainsi que son parc auto sont assez édifiants, de même que les nombreuses réalisations qu'il a déjà pu capitaliser grâce au partenariat avec l'étranger.

8. Association pour le Développement et la Distribution du Riz (ADRIZ) :

Personne rencontrée : Monsieur Oumar Touré (membre)

Structure juridique	Association
Principaux promoteurs et profils	Commerçants et cadres administratifs.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Augmenter la production du riz et ravitailler les marchés intérieurs et sous-régionaux en riz de bonne qualité.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	L'Association est entrain de se disloquer à cause des intérêts divergents de certains de ses membres.
Superficie demandée	500 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Aucune étude n'a encore été réalisée.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture et commercialisation du riz marchand.
Besoins en financement	Non chiffrés à ce jour.

Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Néant.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Néant.
Garanties disponibles	Néant.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un bail.

9. Sory Konandji :

Personne rencontrée : Monsieur Sory Konandji, commerçant à Ségou, investisseur potentiel

D'après Monsieur Konandji, la réussite dans la culture du riz avec les anciens modes de tenure est rare: RAJAA et Mady Diallo ont tous échoué. Le projet de Koumouna est différent et semble plus rassurant; cependant, le problème de main œuvre va se poser car les populations riveraines vont s'occuper de leurs propres champs.

Au Mali, les privés ne sont pas riches. Par contre, ils ont beaucoup investi dans l'immobilier qui peut servir de garantie pour obtenir des prêts. Pour que les privés réussissent à Koumouna, les conditions suivantes sont à remplir:

- ✓ Encourager et mettre en place un mécanisme de prêt dont la garantie sera basée sur l'immobilier;
- ✓ Déterminer correctement le montant des investissements par hectare;
- ✓ Garantir l'eau d'irrigation;
- ✓ Résoudre les problèmes de main œuvre en partie par la mécanisation;

Structure juridique	Structure informelle familiale
Principaux promoteurs et profils	N'a pas encore formulé de demande.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Réussir et faire du profit.

Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	N'a pas encore formulé de demande.
Superficie demandée	N'a pas encore formulé de demande.
Degré d'avancement de l'étude du Projet	N'a pas encore formulé de demande.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	N'a pas encore formulé de demande.
Besoins en financement	Non chiffré à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Non déterminées
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Non déterminées.
Garanties disponibles	Patrimoine immobilier.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir des titres fonciers.

10. SIP-SA (Société d'Investissement pour la Promotion de l'Irrigation Privée) :

Personnes rencontrées : Monsieur Mamadou Diakité (Gérant) et
Monsieur Mamadou Yéro Bah (Actionnaire)

Structure juridique Société Anonyme

Principaux promoteurs et profils 3 agronomes, 1 ingénieur du génie rural, 1 agro-économiste et 1 spécialiste en machinisme agricole.

Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Les actionnaires voudraient, à travers la Société, capitaliser et faire fructifier leurs expériences et surtout démontrer, afin que l'action fasse tâche d'huile, qu'il est possible de moderniser l'agriculture malienne.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	La Société dispose de tous les organes de gestion et un gérant a été nommé et est entrain de faire réaliser l'étude de faisabilité du projet d'installation sur le périmètre de Koumouna.
Superficie demandée	500 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	L'étude du projet est en cours; la finalisation du dossier est prévu dans un bref délai.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture, élevage, plantations forestières, maïs et sorgho.
Besoins en financement	Non chiffré à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Etude en cours.
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	L'un des actionnaires dispose d'un parc de matériels agricoles et de génie civil qui seront utilisés pour les travaux d'aménagement.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Les charges d'exploitation seront assurées sur fonds propres tandis qu'une partie des investissements sera financée sur prêt.
Garanties disponibles	Les actionnaires seront en mesure d'apporter les garanties nécessaires.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un titre foncier. Dans le première demande, SIP-SA a demandé un bail ordinaire de 30 ans transformable en titre foncier.

11. Bakorè Sylla, Grand Grenier du Bonheur (GGB), Commerçant Import-Export, Bamako:

Personne rencontrée : Bakorè Sylla

Structure juridique Import-Export

Principaux promoteurs et profils Bakorè Sylla, Commerçant Import-Export, propriétaire de la rizerie de Dioro.

Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Assurer l'approvisionnement de sa rizerie en paddy et fabrication d'aliment bétail à partir des sous-produits d'usinage.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Exploite actuellement la rizerie de Dioro
Superficie demandée	5 000 ha dont 500 ha dans le cadre du test de Koumouna.
Degré d'avancement de l'étude du Projet	L'étude du projet n'a pas encore été menée.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture.
Besoins en financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Selon l'intéressé, l'acquisition des moyens matériels nécessaires à la réalisation du projet ne posera aucun problème. Les techniciens et la main d'œuvre non qualifiée seront recrutés sur place et résideront à la ferme.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Possibilités d'apports en numéraire, mais non chiffrée.
Garanties disponibles	Patrimoine immobilier.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un titre foncier.

12. GIE KLANAMA :

Personne rencontrée : Monsieur Cheick Oumar Diarra, Président du GIE

Structure juridique	GIE
Principaux promoteurs et profils	Membres du GIE.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	L'initiative est venue des membres du GIE après des contacts avec des partenaires qui se sont engagés à assurer le financement des aménagements dès que des terres seront octroyées au GIE.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Les membres pratiquent individuellement la riziculture dans la zone de Niono (Office du Niger).
Superficie demandée	3 000 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Aucune étude n'a encore été réalisée.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture; installation d'une usine de transformation des résidus de récolte, battage et décorticage du paddy, fabrication d'aliment bétail à partir des sous-produits agricoles, installation de séchoirs de légumes (oignon, tomate et autres).
Besoins en financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	140 attelages et des charrettes; les membres du GIE et la main œuvre disponible localement constituent les moyens humains qui seront mobilisés.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Possibilités d'apports en numéraire, mais non chiffrée.
Garanties disponibles	Patrimoine immobilier.
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir des titres fonciers.

13. Groupe FERDJANI:

Personne rencontrée : Monsieur Mahmoud Boïda Mohamed, vice-Président du Groupe;

Structure juridique Association

Principaux promoteurs et profils Monsieur Mohamed, représentant du Groupe;

Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna La décision a été prise après exploitation, avec succès, d'une plantation de 2 ha de bananeraie.

Situation économique de la structure devant accueillir le Projet Groupe exploitant déjà 2 ha de bananeraie;

Superficie demandée 100 ha dont 50 ha seront aménagés et exploités sur fonds propres;

Degré d'avancement de l'étude du Projet Aucune étude n'a encore été réalisée.

Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé Culture du riz et du blé; plantation de bananiers; commercialisation des produits de la ferme;

Besoins en financement Non chiffrés à ce jour.

Données sur l'exploitation prévisionnelle Non déterminées

Moyens matériels, humains à mettre en œuvre Les moyens matériels sont à acquérir. Le personnel technique et non qualifié sera recruté et va résider à la ferme;

Moyens financiers mobilisables en apports propres Possibilités d'apports en numéraire, mais non chiffrée.

Garanties disponibles Patrimoine immobilier.

Mode de tenure souhaité Souhaiterait obtenir un titre foncier.

14. Massama Doumbia:

Personne rencontrée : Monsieur Massama Doumbia, Promoteur

Structure juridique	Structure informelle familiale
Principaux promoteurs et profils	Monsieur Keita, promoteur;
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Augmenter les activités actuellement menées: 20 ha d'agrumes autour de Bamako et élevage de bovins (100 têtes actuellement), exploitation d'un champ de riz à Niono.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Le promoteur capitalise déjà une certaine expérience dans la riziculture, l'élevage et la plantation d'arbres fruitiers (agrumes).
Superficie demandée	100 ha à long terme, mais dans l'immédiat souhaite obtenir 50 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Aucune étude n'a encore été menée.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture, autres céréales, maraîchage, plantation d'arbres fruitiers (agrumes) et élevage.
Besoins en financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Dispose de 2 tracteurs, 2 motopompes et 2 motoculteurs; pour les travaux d'aménagement, l'intéressé compte faire appel au Centre des Travaux de Niono. Les ressources humaines nécessaires sont disponibles selon Monsieur Keita.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Fonds propres pour 70% du fonds de roulement et 30% des investissements et prêts pour le complément.
Garanties disponibles	Patrimoine immobilier;
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un titre foncier.

15. GIE Mali Vert:

Personne rencontrée : Monsieur Abdoulaye Yattassaye, Membre du GIE

Structure juridique	GIE
Principaux promoteurs et profils	SIMPEX (Société Import-Export), Djimé Soumaré, Agronome, Directeur de Mali Aqua Viva de San et Mamadou Safounè Traoré, Economiste, Directeur du FDV (Fonds de Développement Villageois).
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Diversifier les activités, faire de l'agriculture une activité rentable et créatrice de revenus sûrs et durables.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Le GIE a été créé, mais n'est pas encore opérationnel faute de terres.
Superficie demandée	250 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Etude de faisabilité disponible auprès de Monsieur Mamadou Safounè Traoré.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture, élevage, culture de pomme de terre, implantation d'une unité de décorticage, d'une unité de fabrication de sacs;
Besoins en financement	Chiffrés dans l'étude;
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Déterminées dans l'étude;
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Dispositions en cours pour commander certains équipements; des tracteurs sont disponibles à San. Le siège du GIE sera construit à Koumouna ou Ségou. Le personnel technique et administratif nécessaire sera recruté; ce personnel résidera à la ferme.
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Les travaux d'aménagements et la mise en valeur se feront sur fonds propres: aucun prêt ne sera sollicité auprès des banques.
Garanties disponibles	Ne seront pas nécessaires;
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un titre foncier.

16. AGROPEX:

Personne rencontrée : Monsieur Oumar Fall Guéye, Directeur

Structure juridique	Société Unipersonnelle
Principaux promoteurs et profils	Monsieur Guéye, Directeur.
Motivations et volonté d'installation sur le périmètre de Koumouna	Pratique déjà l'élevage, le maraîchage et la pisciculture. A exécuté, avec son parc d'engins, plusieurs contrats de réhabilitation des parcelles de SUKALA.
Situation économique de la structure devant accueillir le Projet	Le promoteur capitalise déjà une certaine expérience dans l'élevage, le maraîchage et la pisciculture.
Superficie demandée	1 000 ha
Degré d'avancement de l'étude du Projet	Aucune étude n'est encore disponible.
Activités prévues dans le cadre du périmètre demandé	Riziculture, élevage, maraîchage
Besoins en financement	Non chiffrés à ce jour.
Données sur l'exploitation prévisionnelle	Non déterminées
Moyens matériels, humains à mettre en œuvre	Dispose d'un parc important de matériels et d'engins:
Moyens financiers mobilisables en apports propres	Possibilités d'apports en numéraire, mais non chiffrée.
Garanties disponibles	Patrimoine immobilier;
Mode de tenure souhaité	Souhaiterait obtenir un titre foncier.

Annexe 5:
RESUME DES ENTRETIENS
AVEC LES RESPONSABLES DES INSTITUTIONS FINANCIERES

1. La Banque Nationale de Développement Agricole (B.N.D.A.)

Personne rencontrée : Monsieur Pascal COLLANGE, Directeur Général Adjoint,
Monsieur Moussa DIALLO, Directeur de l'exploitation et des réseaux

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	L'agro-industrie est le secteur d'intervention privilégié de la Banque
Réserves de la Banque par rapport au Projet	Compte tenu de son expérience dans le secteur, la BNDA émet beaucoup de réserves dans la faisabilité d'une implication précipitée des investisseurs privés dans de tels aménagements, qui entraînent forcément des investissements très lourds, qui pour être rentabilisés nécessitent des unités agro-pastorales modernes. Or il n'existe encore au Mali aucune expérience d'exploitation moderne : les techniques culturales à haut rendement ne sont pas bien maîtrisées, l'agriculture mécanisée nécessite un niveau de technicité qui n'existe pas, les seuls professionnels du secteur sont des petits exploitants dont les capacités de gestion se limitent à des superficies moyennes de 2 à 3 ha, etc.
Suggestions de la banque	Contrairement à la présente démarche qui se fonde d'emblée sur des hypothèses d'implication financière des investisseurs privés dans les aménagements, la banque suggère une autre approche qui envisagerait au préalable un test destiné à développer les technicités des promoteurs potentiels en matière d'exploitation agricole mécanisée. Un tel test pourrait être expérimenté sur des terrains aménagés et loués aux dits promoteurs expérimentaux. Par ailleurs, la BNDA souhaiterait être informée des résultats des différentes études menées et en cours sur la problématique de l'implication des privés dans les aménagements, et pour lesquelles, elle est régulièrement sollicitée pour des informations.
Synthèse des conditions posées par la BNDA pour susciter son intérêt dans de telles opérations	Les candidats au financement BNDA doivent être des professionnels du secteur, quitte à se limiter dans un premier temps à des petits exploitants qu'elle accompagnerait progressivement dans leurs croissance. Les candidats doivent être des clients connus de la banque, Ils doivent faire la preuve de leurs compétences techniques et de leurs capacités managériales.

2. La Banque de Développement du Mali (B.D.M.-sa)

Personne rencontrée : Madame BARRY Youmahane BA, Service Crédit

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Secteur non prioritaire de la banque, mais qui n'est pas exclu non plus du champs d'intervention.
Nature des interventions	Financement des investissements (aménagements et équipements) Financement des besoins d'exploitation.

Limites d'intervention de la banque	Dépendent du client, de sa crédibilité et de sa surface financière.
Conditions des prêts	Financement des investissements : apport en fonds propres de 20 à 25 % du coût des investissements, durée : de 5 à 7 ans avec un différé d'un an, Taux d'intérêt : environ : 12 % HT Financement des besoins d'exploitation : durée 1 an. Taux : environ 14 % HT.
Garanties exigées	Financement des investissements : garanties hypothécaires, nantissement des équipements, garanties personnelles Financement de l'exploitation : nantissement des marchandises, garanties personnelles.
Délais de réponses	15 jours à 3 mois en moyenne

3. La Bank Of Africa – Mali

Personne rencontrée : Monsieur Baba SYLLA, Directeur Général Adjoint

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Si le Secteur de l'agro-industrie n'est pas exclu du champ d'intervention de la banque, elle ne constitue néanmoins pas une priorité.
Nature des interventions de la banque	Banque à vocation commerciale, la B.O.A. est plus à l'aise dans le financement des transactions commerciales et dans le cas d'espèce, le financement des besoins d'exploitation.
Contraintes dans les activités de financement des investissements	Nature des ressources de la banque qui sont essentiellement « courtes ». Tensions fréquentes de trésorerie en raison des activités saisonnières et irrégulières de grandes entreprises comme la CMDT, EDM, SOTELMA, RCFM, etc...
Propositions de banque	Disposée à gérer des lignes de crédit moyen et court terme pour le financement des activités d'agro-business.
Conditions des prêts	Apports en fonds propres minimum de 30 %. Durée sur un an pour les crédits de fonctionnement. Dans les rares cas de financement des investissements, durée maximum de 3 à 5 ans.
Taux d'intérêt	Taux du marché : 8 à 12 % HT
Garanties exigées	Etre client régulier de la Banque. Nantissement de marchandises, tierce détention, cautions solidaires, preuves de professionnalisme et de qualité managériales des promoteurs, etc.
Délais de réponses	15 jours à 3 mois en moyenne.

4. La Banque Malienne de Crédit et de Dépôt (B.M.C.D.-sa)

Personne rencontrée : Monsieur Mahamadou CAMARA, Service Crédit

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Cette banque déclare n'avoir pas de stratégie ni de politique orientée vers une intervention dans le secteur agricole. Elle n'en fait pas une vocation et estime ne pas disposer de structures convenables pour les interventions requises sur le terrain.
--	--

5. La Banque Commerciale du Sahel (BCS)

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	L'agro-industrie n'est pas exclue du champ d'intervention de la banque, elle ne constitue néanmoins pas une priorité.
--	---

Nature des interventions de la banque	Banque à vocation commerciale, la B.C.S. est plus à l'aise dans le financement des transactions commerciales et dans le cas d'espèce, le financement des besoins d'exploitation.
--	--

Contraintes dans les activités de financement des investissements	Nature des ressources de la banque qui sont essentiellement « courtes ». Le financement des investissements n'est pas exclu à priori, mais est étudié au cas par cas et dans certaines limites. Par exemple, la banque dépasserait difficilement des engagements de 20 à 30 millions par client et pour des durées supérieures à 36 mois.
--	--

Conditions des prêts	Apports en fonds propres minimum de 30 %. Durée sur un an pour les crédits de fonctionnement. Dans les rares cas de financement des investissements, durées maximum de 36 mois.
-----------------------------	---

Taux d'intérêt	Taux du marché
-----------------------	----------------

Garanties exigées	Etre client régulier de la Banque. Nantissement de marchandises, tierce détention, cautions solidaires, preuves de professionnalisme et de qualités manageriales des promoteurs, etc. En tout état de cause, la garantie devrait représenter au moins 120 % du montant des engagements.
--------------------------	---

Délais de réponses	15 jours à 3 mois en moyenne.
---------------------------	-------------------------------

6. La Banque Internationale pour le Mali (B.I.M.)

Personne rencontrée : Monsieur Sékou BARRY, Service Crédit

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Si le Secteur de l'agro-industrie n'est pas exclu du champ d'intervention de la banque, elle ne constitue néanmoins pas une priorité.
--	---

Nature des interventions	Banque à vocation commerciale. 90 % des interventions sont constitués de crédits commerciaux, dont les crédits de fonctionnement sur un délai maximum de 12 mois.
Limites d'intervention de la B.I.M.	Peuvent exceptionnellement financer des investissements mais sur des délais maximum de 24 à 30 mois.
Contraintes dans les activités de financement des investissements	Nature des ressources de la banque qui sont essentiellement « courtes ». Non-disponibilité de lignes constituées de ressources longues.
Taux d'intérêt	8 à 12 % HT
Garanties exigées	Nantissement de marchandises, tierce détention. Hypothèques d'immeubles. Dans le cas du matériel, nantissement du matériel neuf et assuré tous risques. Dans tous les cas, la garantie doit représenter au moins 120 % du montant de l'engagement.
Délais de réponses	15 jours à 3 mois en moyenne.

7. EQUIPBAIL-Mali :

Personne rencontrée : Monsieur Karim COULIBALY, Directeur Général

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intéressés à priori par tous secteurs productifs.
Nature des interventions	Financement des équipements productifs par le crédit-bail.
Fourchettes d'intervention	Financement minimum par équipement : 1 millions Fcfa. Niveau d'engagement maximum sur un seul client : 300 millions Fcfa.
Conditions de financement	Durée de financement égale à la durée d'amortissement du matériel financé (24 à 60 mois).
Coût des interventions	Environ 17 % HT. Valeur de rachat au terme de l'opération équivalente à 1 % du coût d'acquisition du matériel.
Garanties exigées	Payment d'avance des loyers + un dépôt au départ équivalent à deux mois de loyer.
Délais de réponses	3 à 10 jours

8. Société Malienne de Financement (SOMAFI) :

Personne rencontrée : Monsieur Eric LECLERE, Directeur Général

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intéressés à priori par tous secteurs productifs.
Nature des interventions	Financement des équipements productifs par le crédit et le crédit-bail.
Fourchettes d'intervention	Financement minimum par équipement : 5 MFcfa. Niveau d'engagement maximum sur un seul client : 500 MFcfa.
Conditions de financement	Pour le crédit classique : durées de financement de 12 à 60 mois. Apport en numéraire équivalent à 20 % du coût de revient TTC du matériel Pour le crédit-bail : 30 à 60 mois.
Coût des interventions	Environ 18 % HT. Valeur de rachat au terme de l'opération équivalente à 5 % du coût d'acquisition du matériel.
Garanties exigées	Pour le crédit classique : nantissement du matériel financé, caution solidaire d'un avaliste solvable, hypothèques sur terrains bâtis situés uniquement à Bamako, etc. Pour le crédit-bail : possibilité de dépôt allant de 1 à 3 mois de loyer, caution solidaire d'un avaliste solvable.
Délais de réponses	2 à 8 jours

9. La S.G.I. (Société de Gestion et d'Intermédiation) :

Personne rencontrée : Monsieur Modibo CISSE, Directeur Général

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intéressés à priori par tous secteurs productifs.
Nature des interventions	Emissions d'emprunts obligataires avec appel à l'épargne publique pour des entreprises capitalisant au moins trois bilans certifiés, Emissions d'emprunts par placements privés (avec 100 souscripteurs au plus)
Fourchettes d'intervention	Financement minimum dans le cas d'appel à l'épargne publique : 1 à 2 milliards Fcfa Dans le cas de placements privés, financement faisable dans les cas de besoins se chiffrant à quelques centaines de millions Fcfa.
Conditions de financement	Cas d'appel à l'épargne publique : durée de financement : 3 à 10 ans, taux de l'ordre de 10 %. Approbation du Conseil Régional de l'Epargne, Cas de placements privés : durées : 2 à 10 ans, taux : +/- 10 %.

Garanties exigées	Cautions bancaires, Cautions de maisons mères, Cautions d'autres structures solvables, etc
--------------------------	--

10. La Banque Africaine de Développement (B.A.D.):

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	La Banque a un intérêt pour tous les domaines offrant de bonnes perspectives de développement à long terme au secteur privé, notamment les infrastructures
Nature des interventions	Concours directs aux opérateurs privés :Prêts à terme, prises de participation au capital social, garanties. Mise en place de lignes de crédit logés dans des institutions financières qui assumeront la gestion et le risque d'insolvabilité des emprunteurs.
Fourchettes d'intervention	L'investissement total de la BAD en faveur d'un projet ne peut pas excéder 15 millions \$, soit 9 milliards FCFA.
Niveau maximum d'intervention de la Banque	33,33 % du coût total du Projet. Ce qui suppose un co-financement, notamment par l'exigence de la participation d'une banque locale dans le financement.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	En devises
Conditions des prêts	Durée : 5 à 12 ans avec un délai de grâce en fonction du cas Taux d'intérêt : Taux du marché + une commission d'ouverture de 1% + une commission d'engagement de 1 % l'an sur le solde non décaissé.
Garanties exigées	La nature et l'importance des sûretés exigées sont déterminées au cas par cas : hypothèques sur biens immobiliers, nantissement ou warrantage industriel sur biens meubles, sur les stocks ou d'autres éléments d'actifs réalisables à court terme.
Délais de réponses	1 à 6 mois avec une moyenne de trois mois.

11. La Banque Ouest Africaine de Développement (B.O.A.D.):

Monsieur Abdallah SOW, Chargé d'études

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	L'Agro industrie constitue l'un des secteurs prioritaires d'intervention de cette Institution.
--	--

Nature des interventions	Prêts aux Etats via le Département des Financements publics Financement de lignes de crédit via le Département des Institutions financières Prêts directs aux promoteurs privés via le département du Secteur Privé
Fourchettes d'intervention	La BOAD intervient pour des projets dont le coût total est supérieur ou égal à 400 millions Fcfa.
Niveau maximum d'intervention de la Banque	50 % du coût total du Projet. Ce qui suppose un co-financement, notamment par l'exigence de la participation d'une banque locale dans le financement.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	En devises ou en Francs CFA (via une banque locale)
Conditions des prêts	Durée : 10 à 12 ans avec un délai de grâce maximum de trois (3) ans Apports en fonds propres : Pour les projets en création : minimum 33 à 40 % du total des besoins. Pour les projets de réhabilitation : minimum de 15 %. 10 à 12 % auxquels il faut ajouter les différentes commissions : Commissions flat (paiement une seule fois) de 1 % sur le montant du financement. Commissions d'engagement de 0.5 % par an calculé sur les montants non décaissés
Garanties exigées	Elles peuvent être réelles ou personnelles. Garanties réelles : prises d'hypothèques ou de nantissement sur des biens mobiliers ou immobiliers. Garanties personnelles : Cautions solidaires d'opérateurs privés crédibles ou de celles de Fonds sous régionaux de garantie, tel que le FAGASE, Le GARI, etc.
Délais de réponses	1 à 6 mois avec une moyenne de trois mois, les Conseils d'administration étant trimestriels.

12. La Société Financière Internationale (S.F.I.) : (Fond pour l'Entreprise en Afrique)

Monsieur Luciano BORIN

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	L'agro-industrie constitue l'un des principaux secteurs d'intervention. De 1989 à 1999, les financements dans ce secteur représentent 37 % du total des interventions de l'institution.
Nature des interventions	Prêts ou prises de participation. Besoins finançables : Investissements incorporels et corporels (y compris aménagements) Besoins en Fonds de Roulement

Fourchettes d'intervention	Le Fonds intervient pour des projets d'un montant situé entre 250.000 et 5 millions \$, soit environ de 150 millions à 3 milliards Fcfa, sur lesquelles la fourchette d'intervention peut se situer entre 60 millions et 900 millions Fcfa.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises ou Francs CFA
Conditions des prêts	Durées : 5 à 8 ans avec 1 à 2 ans de différé Les Financements de la S.F.I. exigent un apport en fonds propres minimum de 30 à 40 % du coût total du projet. La contribution de S.F.I. ne peut excéder 40 à 50 % du coût total. Le reste du financement devant être assuré par une autre banque ou institution. Libor + 5 points pour les prêts directs en devises ou TBB + 5 points (soit environ 12 à 14 %) pour les prêts en Fcfa (sous la forme d'une garantie pour un prêt accordé par une banque locale)
Garanties exigées	Sous la forme soit de sûretés réelles (hypothèques d'immeubles, nantissements de matériels, nantissement de fonds de commerce), soit sous la forme de sûretés personnelles.
Délais de réponses	Moyennes de trois à six mois

13. L'I.D.A. :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
Nature des interventions	Prêts exclusivement aux Etats.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises
Conditions des prêts	Durée : 30 à 40 ans avec 15 ans de différé. Taux d'intérêt : 0,75 %
Garanties exigées	Garantie Etat

14. Le Fonds de l'O.P.E.P.

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
--	---

Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises
Conditions des prêts	Durée : 18 ans avec 4 ans de différé. Taux : 2 % d'intérêt sur capital décaissé + 1 % de commission.
Garanties exigées	Garantie Etat

15. La Banque Islamique de Développement (B.I.D.) :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises.
Conditions des prêts	Durée : 25 ans avec 4 ans de différé. Charges administratives : 2,5 %
Garanties exigées	Garantie Etat

16. Le Fonds Saoudien :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises.
Conditions des prêts	Durée : 25 ans avec 4 ans de différé. Charges administratives : 2,5 %

Garanties exigées	Garantie Etat
--------------------------	---------------

17. Le Fonds Koweïtien :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
--	---

Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
---------------------------------	--

Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises.
---	----------

Conditions des prêts	Durée : 25 ans avec 4 ans de différé. Charges administratives : 2,5 %
-----------------------------	--

Garanties exigées	Garantie Etat
--------------------------	---------------

18. Le Fonds d'Abu Dhabi :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises.
Conditions des prêts	Durée : 25 ans avec 4 ans de différé. Charges administratives : 2,5 %
Garanties exigées	Garantie Etat

19. La BADEA :

Recherche documentaire

Intérêt pour le secteur de l'agro-industrie	Intervient dans tous secteurs de développement, notamment dans les aménagements ruraux.
Nature des interventions	Prêts ou mises en place de lignes de crédits exclusivement au bénéfice des Etats, concours pouvant être rétrocédés par l'Etat à d'autres Institutions financières locales.
Monnaies dans lesquelles les prêts sont libellés	Devises.
Conditions des prêts	Durée : 18 ans avec 3 ans de différé. Taux d'intérêt : 3 %
Garanties exigées	Garantie Etat

20. La Direction Nationale de la Dette Publique (D.N.D.P.) :

Monsieur Seydou BAGAYOGO, Division Dette Publique (gestion des fonds arabes et islamiques)

Monsieur Amadou SANGHO, Division Dette Publique (Gestion des Fonds BAD)

Monsieur Adama KOUMARE, Division Dette Publique (Gestion des Fonds IDA, BOAD)

Procédure de mise en place de prêts au bénéfice de l'Etat Accords de crédit négociés et signés par le Gouvernement avec les différents Fonds,
Accords approuvés par l'Assemblée Nationale,
Approbation des Conditions d'entrée en vigueur par la Cour Suprême,
Echanges de lettres entre le Ministère des Finances et la D.N.D.P. pour les modalités de la prise en charge du service de la dette par cette dernière.

Modalités d'accords de retrocession entre la D.N.D.P. et les banques logeuses Dans les cas où lesdits prêts doivent être domiciliés dans une banque locale, un accord de rétrocession doit être signé entre cette banque et la DNDP, précisant toutes les modalités et conditions de la rétrocession.
Les expériences ont été peu concluantes en la matière. Le dernier exemple concerne un accord de crédit pour un prêt BADEA de 3,2 millions \$ (1,9 milliards Fcfa), signé depuis 1995 entre l'Etat et la BADEA, destiné à être logé à la BDM pour le financement des PME privées.
A ce jour, l'accord subsidiaire de rétrocession dudit prêt n'a pu être signé par la BDM, et l'accord de crédit risque d'être annulé.

Possibilités de retrocession de prêts Etat directement à des entreprises bénéficiaires L'Etat n'a jusqu'ici envisagé cette solution qu'avec de grandes sociétés publiques ou mixtes comme la CMDT, HUICOMA, la SOTELMA et la Régie des Chemins de Fer, et l'expérience n'a pas été toujours heureuse.
En tout état de cause, la DNDP estime qu'elle n'a pas vocation à gérer le suivi du remboursement du service de la dette directement avec des entreprises bénéficiaires.

Possibilités d'éligibilité directe d'entreprises privés à des prêts octroyés par les organismes internationaux Plusieurs Institutions internationales de financement orientent de plus en plus leurs activités vers le financement direct de grands projets d'investissements privés. Exemples de la BOAD, la BAD, la SFI. Mais il s'agit en général de projets de très grandes envergure, chiffrés le plus souvent en milliards FCFA, et exigent de satisfaire à des critères très sélectifs tant au niveau de la gestion courante que du montage du dossier de financement. Enfin, certains de ces prêts peuvent être libellés en devises, laissant planer dans ces cas des risques de change non négligeables.

Annexe 6:
LISTE DES DOCUMENTS CONSULTES

LISTE DES DOCUMENTS CONSULTES

LOIS ET REGLEMENTS

1. Loi N° 86-91/AN-RM du 1^{er} août 1986 portant Code Domanial et Foncier au Mali,
2. Décret N° 89-090/PG-RM du 29 mars 1989 portant organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger,
3. Décret n°92-114PM/RM du 09 avril 1992 portant fixation des barèmes généraux de base prix de cession des redevances des terrains ruraux appartenant à l'Etat et détermination de la procédure d'estimation des barèmes spécifiques
4. Décret N°96-188/P-RM du 1^{er} juillet 1996 portant organisation de la gérance des terres affectées à l'Office du Niger,
5. Arrêté n°96/1695-MDRE-SG du 30 octobre 1996 portant cahier des charges.

ETUDES ET NOTES

1. MDRE/Ministère de l'Environnement, "Etude Environnementale de la zone de l'Office du Niger:
 - A. Rapport de Synthèse;
 - B. Aspects liés à l'Elevage;
 - C. Aspects liés à l'Hydro-système et à la Productivité des Sols;
 - D. Bois/Energie;
 - E. Aspects liés à la Santé Humaine;
 - F. Aspects Ecologiques;
 - G. Utilisateurs des Ressources Naturelles;
 - H. Gestion de l'Eau;
2. MDRE: Programme d'Aménagement de 30 000 ha (1998-2002);
3. MDRE: Lettre de Politique Sous-Sectorielle sur le Développement de l'Irrigation au Mali, janvier 1999;
4. MDRE: Stratégie Nationale de Développement de l'Irrigation, mars 1999;
5. Banque Mondiale: Aide-Mémoire de la mission de pré-évaluation du Programme National d'Infrastructures Rurales du 21 au 30 juin 1999;
6. Office du Niger:
 - A. Evaluation du Contrat Plan Etat-Office du Niger-Exploitants Agricoles, 1996-1998 (Tomes 1, 2, 3 et 4, septembre 1998);
 - B. Contrat Plan Etat-Office du Niger-Exploitants Agricoles, 1999-2001;
 - C. Possibilités d'installation d'investisseurs privés en zone Office du Niger (1996);
 - D. Perspectives et stratégies d'installation des privés sur les terres de l'Office du Niger (1997);
 - E. Politique d'installation des privés sur les terres de l'Office du Niger, décembre 1997;
 - F. Projet d'Aménagement du Périmètre Rizicole du Distributeur de M'Bèwani, 2^{ème} tranche, note de présentation (1998);
 - G. La Problématique de la Sécurité Foncière à l'Office du Niger (1998);
 - H. Problématique de la Gestion des Terres à l'Office du Niger: Location, Vente des Terres et autres Formes d'Exploitation (septembre 1998);
 - I. Etude d'Avant Projet Sommaire, d'Avant Projet Détaillé et Dossier de Consultation des Entreprises de l'Aménagement du Distributeur de Koumouna (3 000 ha): Avant Projet Détaillé (Rapport pédologique, objectifs de la production agricole, mémoire, bordereau des prix chiffrés, détail estimatif chiffré, analyse financière des variantes et impact du projet au niveau des exploitations agricoles);
 - J. Note Succincte sur le Bail N°000001/O.N., Société Agro-Pastorale RAJAA (février 1998, zone du Macina);

- K. Normes Techniques de Réaménagement et de Gestion de l'Eau (avril 1989);
- L. Aspects juridiques de la sécurisation foncière des exploitants agricoles de l'Office du Niger Avril 1993, par Me Ahmadou TOURE;
- M. Compte rendu de réunion sur la sécurisation foncière et le rôle de l'Office du Niger Janvier 1998, Note interne Direction Générale de l'Office du Niger, avec la Participation de Me Ahmadou TOURE;

AUTRES DOCUMENTS

1. Sur le Métayage : Le ROULOIS édition 1999 (Manuel du Notariat Librairies Techniques);
2. La location Accession par Pierre VALET et Alain DURANCE Editions MASSON 1998.
3. AGROPEX, Exploitation Agro-pastorale Oumar Guéye Fall: Lettre portant demande de terre adressée à Monsieur le Ministre du Développement Rural et de l'Eau en date du 1^{er} août 1998;

Annexe 7:
REQUISITION PORTANT
LISTE DES IMMATRICULATIONS DES TERRES DE L'OFFICE DU NIGER

Ministère des Finances
et du Commerce

REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple-Un But-Une Foi

Décret
du 26 juillet 1932

Direction Nationale des Impôts

CONSERVATION DES DOMAINES,
DU CADASTRE ET DE LA CURATELLE

CONSERVATION DE LA PROPRIETE ET DES DROITS FONCIERS

Bureau de Ségou

REQUISITION

Le soussigné Maître Ahmadou Touré, Notaire à Bamako,

Requiert M. Le Receveur des Domaines,

De vouloir bien lui délivrer l'état des immatriculations nouvelles intervenues sur les terres affectées à l'Office du Niger depuis 1995 et les charges éventuelles.

A Ségou, le 15 septembre 1999
Maître Ahmadou Touré

Signé: Illisible.

A MAITRE TOURE, NOTAIRE A BAMAKO

Maître,

J'ai l'honneur de vous communiquer la liste des immatriculations des terres de l'Office du Niger. Ce sont:

Titre foncier n°56 du cercle de Macina, sis à Niaro, d'une superficie de
8 551 ha 76 a 60 ca;

Titre foncier n°57 du cercle de Macina, sis à Ké-Macina, d'une superficie de
5 504 ha 00 a 40 ca;

Titre foncier n°10 du cercle de Niono, sis à Kouroumari, d'une superficie de
9 644 ha 88 a 17 ca;

Titre foncier n°11 du cercle de Niono, sis à Bévani, d'une superficie de
79 742 ha 17 a 21 ca;

Titre foncier n°12 du cercle de Niono, sis à Siengo, d'une surface de
11 099 ha 70 a 47 ca;

Tous ces titres sont libres de toutes charges et servitudes.

Recevez Maître, l'expression de mes meilleurs sentiments.

Droit: 10 000 FCFA

Ségou, le 15 Septembre 1999
Le Receveur des Domaines

L. Coulibaly

Signé: Illisible.