



ACCES A LA TERRE ET AUX INTRANTS AGRICOLES : UNE ETUDE DE CAS AUTOUR DES PETITS EXPLOITANTS DE L'OFFICE DU NIGER AU MALI

Touré BOUREIMA

Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako (ULSHB), Mali

Email. toureboureima@hotmail.com

Fabien AFFO¹

Université de Parakou, Bénin

Email. affofabien2000@yahoo.fr

Abstract

Located in Segou region, an administrative region ranking fourth in Mali, "Office du Niger" is regarded as one the largest irrigated perimeters in Western Africa. Its hydro-agricultural potential is estimated to cover over one million hectares of arable land and can alone yield more than half of Mali production. Perceived as the new Eldorado, this agricultural hub attracts has become the destination of the population from all the regions of Mali and even from abroad. However, the conditions surrounding land and inputs access for those smallholders are far from meeting the desired expectations. The methodological approach adopted is largely qualitative. It heavily draws on, and is inspired by the actors-based approach: farmers, technical agents of "Office du Niger", village chiefs, administrators, etc. As for the findings, this research work has revealed how the current farming system as well as the conditions around land and agricultural inputs access seriously weaken the smallholders in the study region.

Keywords: Mali, access to land, agricultural exploitations, agricultural inputs, social insecurity, poverty.

Résumé

Situé dans la région de Ségou, quatrième région administrative du Mali, l'Office du Niger est considéré comme l'un des plus grands périmètres irrigués de l'Afrique de l'Ouest. Son potentiel hydro-agricole est estimé à plus d'un million d'hectares de terres cultivables et produit à lui seul, plus de la moitié de la production rizicole du Mali. Considérée comme un nouvel eldorado, il attire les populations venant de toutes les contrées du Mali et même de l'extérieur. Cependant, les conditions dans lesquelles ses petits exploitants ont accès à la terre et aux intrants agricoles sont loin d'être enviables. La démarche méthodologique adoptée est largement qualitative. Elle s'inspire fortement de l'approche basée sur les acteurs : paysans, agent technique de l'Office, chefs de village, administrateurs, etc. Comme résultat, cet article révèle en quoi le système d'exploitation en cours et les conditions d'accès à la terre et aux intrants agricoles fragilisent sérieusement les petits paysans de la zone.

Mots-clés : Mali, accès à la terre, exploitations agricoles, intrants agricoles, insécurité sociale, pauvreté

¹ Auteur correspondant

Introduction

De nombreuses recherches en sciences sociales ont été consacrées à la zone Office du Niger au Mali. D'abord elles ont porté sur les différentes politiques agricoles (Schreyger, 1984 ; Jamin, 1994 ; Coulibaly, 1997 ; Bélière, Coulibaly, Diawara, 2011 ; Sanogo, 2003 ; Magassa, 1999). Ensuite, elles se sont tournées vers les rapports de production (Dougnon, 2007; Diakon, 2011). Cependant, très peu d'auteurs se sont intéressés aux conditions de production quotidienne des petits exploitants de la zone. Or, c'est de cela que dépend l'avenir de l'Office du Niger, notamment en ce qui concerne ses orientations futures. Voilà pourquoi, à travers la présente recherche, il est envisagé de sortir des sentiers battus pour aborder d'autres aspects de la problématique de l'exploitation agricole dans la zone office du Niger. Ainsi, l'objectif de cet article consiste à analyser système d'exploitation en cours et les conditions d'accès aux intrants agricoles fragilisent les petits paysans de la zone. Pour ce faire l'article est subdivisé en deux parties essentielles. La première est consacrée à la démarche méthodologique, tandis que la seconde partie présente les principaux résultats de la recherche

1. Matériels et méthodes

La démarche méthodologique adoptée est largement qualitative. Toutefois, elle a pris en compte quelques aspects quantitatifs dans le but d'estimer certains éléments : nombre d'hectares et de paysans interrogés, nombre de bétail ou de matériels agricoles, etc. Elle s'est fortement inspirée de l'approche basée sur les « acteurs » : éleveurs, agriculteurs, organisations paysannes, autorités coutumières, les agents des services techniques et administratifs, les élus communaux, les experts, et les bailleurs de fonds. Nous pensons en effet que c'est à travers l'observation attentive des pratiques et des dynamiques que l'on peut comprendre les stratégies des acteurs concernés par la question foncière, (L. Delville, 1998, p.72).

L'enquête qui s'est déroulée au cours du premier semestre de l'année 2015 était de type socio-anthropologique qui se veut au plus près des sujets concernés par l'étude, (O. J-P de Sardan², 2008, p.41). Elle a concerné principalement trois zones de production de l'Office : Macina, Kolongo et Niono. Deux techniques de

² « type socio-anthropologique qui se veut au plus près des situations naturelles des sujets -vie quotidienne, conversations, routines-, dans une situation d'interaction prolongée entre le chercheur en personne et les populations locales, afin de produire des connaissances *in situ*, contextualisées, transversales, visant à rendre compte du "point de vue de l'acteur", des représentations ordinaires, des pratiques usuelles et de leurs significations autochtones » (Sardan, 2008 : 41).

recherche ont été utilisées : l'observation et les entretiens³. Les observations ont essentiellement porté sur la pratique des acteurs et les interactions entre ces derniers, notamment dans le domaine de l'accès aux ressources et leur exploitation. Une attention toute particulière a été portée aux conflits entre les différents acteurs et au processus de négociation.

Principalement, deux outils d'enquête ont été utilisés : le guide d'entretien et le carnet de terrain. Le premier a été adressé aux individus aussi bien qu'aux groupes. Certains entretiens ont été réalisés de façon informelle en raison le plus souvent des difficultés d'utilisation du dictaphone. Au total, 52 entretiens ont été réalisés dont 48 en individuel et 14 en *focus-groupe*. Les groupes d'acteurs touchés par les enquêtes sont : autorités traditionnelles (chefferies locales, jowro, notables), exploitants agricoles, éleveurs, élus communaux, organisations paysannes (associations, coopératives, syndicats), agents de services techniques, experts, administration locale (prefets, juges, Gouverneur) et les commerçants.

Trois niveaux d'analyse ont été adoptés. Le premier a trait aux sources écrites (les ouvrages, les documents d'archive, les rapports d'étude et d'évaluation, les mémoires, les revues de presse, les thèses, etc.). Le second niveau d'analyse a porté sur les données d'entretien recueillies sur le terrain. Enfin, le troisième niveau porte sur les données d'observation consignées dans le cahier de terrain. Toutes ces analyses ont été effectuées en fonction des principales thématiques abordées : le foncier agricole, le foncier pastoral et les conflits y afférent.

2. Résultats

2.1. Du statut foncier des petits exploitants agricoles de l'office du Niger

³ « La production par le chercheur des données à base de discours autochtones qu'il aura lui-même sollicités reste un élément central de toute recherche de terrain », Sardan (2008 : 54) Dans son ouvrage intitulé « Argonautes », Malinowski (1963 : 82) note aussi que « le but final de l'ethnographe est de saisir le point de vue de l'indigène, ses rapports avec la vie, de comprendre sa vision de son monde ».

Du point de vue du rapport avec le foncier, les petits exploitants de la zone Office du Niger sont régis principalement par trois types de contrats : i) le contrat annuel d'exploitation (CA), ii) le permis d'exploitation agricole (PEA) et iii) le bail d'habitation (BA). Si les deux premiers sont considérés comme des contrats d'exploitation liés aux terres agricoles, le troisième quant à lui permet à l'exploitant de s'installer dans la zone de production. Ainsi, pour des besoins de compréhension, nous tenterons d'analyser chacune des catégories.

2.1.1. Les contrats liés à l'exploitation des terres agricoles : du contrat annuel au permis d'exploitation

Le contrat annuel d'exploitation est le premier niveau de convention formelle établie entre l'Office du Niger et ses petits exploitants agricoles installés dans sa zone de production. Il est d'une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction autant que l'exploitant paye régulièrement sa redevance eau au plus tard le 31 mars de chaque année. Ce faisant, l'exploitant entretien lui-même le réseau tertiaire de sa parcelle tout en appliquant toutes les normes et techniques culturales adoptées par l'Office. De même, l'exploitant ne peut ni céder, ni sous-louer, ni partager la parcelle de terre que l'Office lui a octroyée à des fins d'exploitation agricole.

Quant au permis d'exploitation agricole, le deuxième niveau ou deuxième étape de convention formelle, il est accordé sur des terres aménagées, à réhabiliter ou nouvellement aménagées. Il est octroyé au titulaire du contrat annuel d'exploitation qui a prouvé sa capacité à répondre aux normes d'intensification de la production et à respecter toutes les clauses contractuelles de l'Office. A la différence du contrat annuel, le permis d'exploitation donne à son titulaire un droit d'exploitation pour une durée indéterminée sous réserve du respect des clauses contractuelles de l'Office. Comme le contrat annuel, la terre objet de permis ne peut être ni céder, ni sous-louer, ni partager. Toutefois, à la différence du contrat annuel, le détenteur du permis est indemnisé en cas de retrait.

Ainsi, une analyse comparative des deux types de contrat révèle clairement que le permis d'exploitation confère plus d'avantages et de sécurité que le contrat annuel. Ce faisant, tout porte à croire que l'obtention de ce document serait l'objectif fondamental de tous les petits exploitants de la zone Office qui, depuis plus d'un demi-siècle, revendiquent la sécurité foncière. Cependant, il ressort de nos enquêtes que la plupart des petits exploitants de notre zone d'enquête ne possèdent guère ce document : 87% des paysans interrogés contre 13% qui étaient parvenus à se faire délivrer.

A la question de savoir ce qui explique cet état de fait, deux raisons sont généralement évoquées : l'ignorance du document pour certains, et la

méconnaissance de ses avantages pour d'autres. Ceux qui affirment ignorer l'existence du permis se fondent sur le fait que l'Office n'en fait pratiquement pas cas dans ses rencontres avec les petits exploitants. La préparation de la campagne, la question des subventions et le paiement de la redevance eau seraient les principaux thèmes débattus lors rencontres. De même, les organisations paysannes qui sont censées informer les exploitants de l'existence du permis et de ses avantages ne semblent pas non plus s'intéresser à la question.

A ce sujet, un exploitant de Kolongo disait : *« Ces gens là, les responsables des organisations paysannes, ne se préoccupent que des questions de subvention et de crédits agricoles. Et même s'ils savent l'existence de ce document, ils ne le diront jamais par peur de perdre certains avantages⁴ avec l'Office »* (S.D, entretien réalisé à Kolongo, le 03 - 03-2015). Un autre de la commune de Macina ajoute : *« Dans cette affaire, il n'est pas facile de devancer nos responsables d'organisations paysannes et agents de l'Office car, on dit chez nous, celui qui saute avant le maître de cérémonie risque d'en faire une seconde fois »* (S.D, entretien réalisé à Sirakoro, le 09-03-2015).

Du côté des exploitants imprégnés de l'existence du permis d'exploitation, c'est plutôt la méconnaissance des avantages liés à ce document qui transparait. Ils ne font aucune différence entre le permis d'exploitation et le contrat annuel. Un exploitant de Niono disait à ce propos : *« Avec l'apparition du permis d'exploitation, nous avons tous pensé que sa détention allait nous donner plus de garantie sur les terres que nous cultivons. Mais cela ne fut malheureusement pas le cas car, en pratique, ce qu'on constate est qu'on soit détenteur du contrat annuel ou du permis d'exploitation, celui qui ne paye pas la redevance eau est systématiquement chassé de son champ. Alors, dans ces conditions, à quoi bon de chercher un permis d'exploitation ? D'ailleurs à partir du moment où le contrat annuel continue tant qu'on paye régulièrement la redevance eau il n'y a aucune raison de chercher un permis »,* (M.K., entretien réalisé à Niono, le 12-03-2015).

Cet autre exploitant de Kokry ajoute : *« L'an dernier, mon voisin a perdu son champ alors qu'il détenait bien un permis d'exploitation et la seule raison évoquée par l'Office était qu'il n'avait pu payer à temps la redevance eau. Pourtant, nous savions tous que ce dernier était régulier et son retard était plutôt dû à la maladie de sa femme qui avait été hospitalisée, mais malgré tout, il a été chassé de son champ »* (I.S entretien réalisé à Niono le 17-02-2015). Ainsi, pour ces répondants, ce n'est ni le contrat annuel ni

⁴ L'Office accorde pas mal d'avantages aux responsables des organisations paysannes de la zone : facilité d'accès à la terre, subventions agricoles, prolongement de date d'échéance de paiement de la redevance, etc. Une pratique qui réduit considérablement les marges de manœuvre de ces derniers dans la défense des intérêts de leur militant.

le permis d'exploitation qui garantit un petit exploitant dans la zone Office mais plutôt, le paiement régulier et à temps de la redevance eau.

Telle semble être d'ailleurs la conclusion à laquelle DAVE, (2004, p.41) était parvenu dans son étude après avoir constaté que seulement 10% des exploitants détenaient le permis d'exploitation agricole. C'est pourquoi, il note ceci « *les paysans de la zone Office ne semblaient pas considérer que ces permis leur conféraient une sécurité foncière nettement plus élevée que les contrats annuels. Ainsi, la vaste majorité des paysans préfère se contenter de contrats annuels d'exploitation* ».

Pourtant, une analyse plus approfondie des deux modes de tenure (contrat annuel et permis d'exploitation) montre bien des différences tant sur le plan de l'accès à la terre que dans les rapports de l'exploitant avec l'Office du Niger. Certes, le non paiement de la redevance eau est une cause d'éviction systématique quelle que soit la nature des contrats. Mais en cas de décès, les ayants droits du détenteur du permis d'exploitation peuvent toujours bénéficier des terres de leur parent défunt, ce qui n'est pas le cas du contrat annuel qui n'en impose aucune obligation à l'Office. Ce phénomène est aussi valable en cas de réhabilitation des casiers.

Par ailleurs, en analysant les propos des exploitants qui ne font aucune différence entre les deux modes de tenure, on voit bien qu'ils ont une vision assez erronée de la sécurité foncière : celle qui réduit la sécurité foncière à la propriété exclusive des terres. Cette perception occulte trois phénomènes majeurs : le statut de bien public des aménagements agricoles, les coûts financiers générés par les travaux et les avantages qu'ils confèrent aux exploitants de la zone, comparativement aux autres paysans qui cultivent sur des terres non aménagées.

2.1.1. Le bail d'habitation

A l'instar du contrat annuel et du permis d'exploitation, les petits exploitants de la zone Office jouissent aussi du bail d'habitation qui, selon le décret de gérance confère à son titulaire un droit de jouissance à durée indéterminée transmissible aux ayants droits. De même, l'éviction d'un exploitant de son champ ne peut en aucun cas entraîner la résiliation de son bail d'habitation au contrairement de ce qui se produisait dans un passé récent. Cependant, si cette mesure est considérée par bon nombre d'agents de l'Office comme une avancée majeure, les exploitants quant à eux sont d'un avis contraire.

En effet, pour plusieurs enquêtés, le principal enjeu de la migration des paysans vers l'Office du Niger, c'est l'obtention de terres de culture et non l'habitat. Alors, accorder un bail à durée indéterminée, pour ce dernier, tout en maintenant les clauses des autres contrats dans leur forme actuelle, n'aurait aucun sens. Car, pour les paysans, un exploitant exclu de ses terres n'aura sans doute aucune raison de résider encore dans son village. D'ailleurs, pour beaucoup de répondants, cela

constitue une humiliation que nul ne pourra supporter. C'est pourquoi, un exploitant de la zone de Macina déclare : « *Dans cette affaire, l'Office du Niger nous a donné la queue de l'hyène⁵* », (A.C., entretien réalisé à Macina, le 19-03-2015).

Un autre de Kolongo ajoute : « *C'est justement à cause de ce jeu de l'Office que cette zone est considérée par tous les paysans qui y résident comme un **Sonsoribougou**⁶ puisqu'on ne sait jamais ce que demain pourrait être* », (S.M, entretien réalisé à Kolongo le 23-03-2015). Pour ces derniers, c'est ce phénomène d'incertitude liée au foncier qui aurait poussé plusieurs paysans de la zone à orienter l'essentiel de leur investissement soit dans le bétail ou dans des lieux autres que la zone Office du Niger : les centres urbains et les villages d'origine des exploitants. Ceux qui investissent dans le bétail justifient généralement leur acte par le rôle que ce dernier joue aussi bien dans la production que dans le système d'épargne. En effet, en dépit de la mécanisation débutante, le bétail continue toujours de jouer un rôle essentiel dans le labour et le transport des hommes et du matériel.

Certains paysans soutiennent d'ailleurs que sans bœufs de labour, on ne peut demeurer comme exploitant dans la zone Office. Sa fonction d'épargne s'explique par deux phénomènes. Premièrement, en cas de problème lié au paiement de la redevance eau, le bétail peut être facilement vendu pour y faire face. Il en va de même pour les nombreux problèmes familiaux (décès, baptême, problème de justice, etc.) aux quels les revenus tirés de la culture du riz ne pourront pas satisfaire. Le second phénomène s'explique essentiellement par des raisons de rentabilité. De plus en plus, certains paysans se tournent vers l'embouche qu'ils considèrent comme un véritable créneau porteur. La majorité des paysans qui exerce cette activité la considère d'ailleurs comme plus rentable que le système bancaire et les caisses de microcrédit installées dans la zone.

Un délégué paysan de Macina déclare à ce propos : « *Lorsqu'on achète un bœuf à 125 000 FCFA, en l'entretenant pendant 6 mois, on peut le revendre à 200 000FCFA. Le bénéfice dégagé est de loin supérieur au taux d'intérêt que les caisses de micro-finance nous proposent* », (A.B, entretien réalisé à Macina le 09-04-2015). A ce sujet, CISSE (1999) avait déjà noté que quel que soit le système de production adopté dans cette région, il se compte en cheptel. Le nombre de greniers, la panoplie d'appareils de pêche, sont aujourd'hui abandonnés au profit de la constitution de troupeaux. Tant les éleveurs, les agriculteurs, les pêcheurs que les commerçants et salariés réinvestissent dans le bétail.

⁵ Une expression couramment utilisée dans la zone pour désigner la supercherie.

⁶ Terme en langue bambara signifiant littéralement « *village ou l'on s'accroupie* » en référence au caractère éphémère de la résidence et du fait que l'occupant peut à tout moment être évincé.

Quant aux paysans qui investissent ailleurs que la zone Office, deux raisons sont généralement évoquées : s'assurer d'un « chez soi » en cas d'éviction ou préparer l'avenir des enfants qui doivent poursuivre leur cursus scolaire dans les centres urbains. Sont illustrateurs à cet effet, les propos d'un exploitant de Bagadadji-Niono : « *Lorsqu'on est exploitant à l'Office, il faut toujours préparer ses arrières car, nul ne peut prédire l'avenir* » (CH.T., entretien réalisé à *bagadadji-Niono*, le 11-03-2015). Ceux qui défendent ce point de vue se fondent sur le fait qu'on aura beau résider longtemps dans la zone, les terres de l'Office resteront toujours sa propriété exclusive. Dans ce cas, obtenir un terrain d'habitation assorti d'un titre de propriété dans les centres urbains serait le moyen le plus rassurant. Ce point de vue se justifie d'ailleurs en partie par l'état défectueux de la plupart des concessions rurales dans les villages de la zone de production.

Toutefois, il faut signaler que depuis quelques années, le changement politique amorcé (démocratisation et décentralisation) a tendance à fléchir un peu le phénomène. En effet, on constate que certains paysans investissent de plus en plus dans leur village à l'Office. Ceux qui le font se réfèrent surtout au vent de changement qui, selon eux ne permettra plus à ce dernier d'évincer comme par le passé. C'est le cas par exemple de cet exploitant de Ouaignuya qui déclare ceci : « *Nos familles résident ici depuis le temps des blancs et nous n'avions plus d'autre repère qu'ici. Alors, à quoi bon de chercher à partir. En plus, avec le yèrèta (la décentralisation) on nous a dit que désormais, nos terres nous appartiennent, dans ce cas, mieux vaut investir ici qu'ailleurs* », (B.D, entretien réalisé à Ouaignuya, le 21-02-2015).

2.2. Les charges d'exploitation : la redevance eau et les intrants agricoles

Outre les modes de tenures, les charges d'exploitation constituent aussi une problématique qui, selon plusieurs enquêtés fragilise sérieusement la sécurité foncière des petits exploitants. Parmi celles-ci, la redevance eau et les intrants agricoles sont surtout les plus cités. A ce sujet, les plaintes se focalisent sur le fait qu'en plus de leur coût qui a connu une forte croissance au cours de la dernière décennie, le contexte de leur résolution met aussi les petits exploitants dans une situation de fragilité extrême.

2.2.1 La redevance eau

Les petits exploitants de la zone Office du Niger sont chaque année soumis au paiement d'une redevance pour la fourniture d'eau. Instaurée depuis l'époque coloniale sous forme de paiement en nature (400kg de paddy par hectare pour les superficies en casier), elle a été au cours de la décennie 90 déterminée en espèces à la suite d'une série d'études sur la tarification d'eau. Le montant de la redevance est fixé en fonction des coûts estimés nécessaires pour l'entretien des réseaux et les

différents services chargés de l'encadrement. Le coût de la redevance est estimé en fonction du type ou de la classe d'aménagement, de la campagne et des types de culture. De façon générale, on en distingue trois catégories selon les zones :

Classe 1 : zone réhabilitée et nouvellement aménagée ;

Classe 2 : zone non réhabilitée et moyennement dégradée ;

Classe 3 : zone fortement dégradée et hors-casiers.

Le tableau ci-dessous indique les niveaux de redevance à l'hectare de 1997 à 2012, en FCFA/ ha.

Tableau I : tarifs de redevance eau

Année	Classe 1	Classe 2	Classe 3	maraichage	Contre saison
1997	43 000	34 400	25 800	25 800	4 900
1998	57 150	46 150	37 150	57 150	5 715
1999	62 000	53 000	43 000	62 000	6 200
2005	67 000	56 950	46 900	67 000	6 700
2009	67 000	56 950	46 900	6 700	67 000

Source : réalisation personnelle, 2015

En observant le tableau, on voit bien qu'au cours de la dernière décennie, la redevance eau a connu une nette augmentation dans tous les casiers. Ce phénomène se trouve surtout accentué pour les cultures de contre-saison dont la redevance est désormais passée de 6.700 FCFA à 67 000 FCFA, soit dix fois supérieur. L'objectif visé serait de décourager ce type de culture en période d'étiage. Par contre, la redevance des cultures maraîchères (consommatrice de peu d'eau) a été réduite de 67 000 FCFA à 6 700 FCFA, pour encourager ce type de culture.

La gestion de la redevance eau est « individualisée ». Les factures sont adressées à chacun des exploitants en fonction de la superficie attribuée et de la classe de tarification. Chaque paysan devient ainsi responsable individuellement pour le paiement des sommes facturées. Le non-paiement de la redevance est une cause d'éviction systématique quel que soit le statut du contrat. Certains auteurs (Keita, Bélière et Sidibé, 2002) trouvent que cette pratique constitue la seule stratégie dont dispose l'Office du Niger pour assurer le bon fonctionnement de l'ensemble du domaine aménagé.

Les règles de jeu sont ainsi claires : tant qu'on paye régulièrement la redevance eau de l'Office, on est assuré de son statut de titulaire de l'exploitation sur la terre attribuée et on perd systématiquement ce statut à partir du moment où l'on accuse du retard ou lorsqu'on est en cessation de paiement. L'étude effectuée par l'IIED⁷ (2006) rapporte qu'en 2004, l'Office du Niger a sollicité et obtenu des ordonnances d'expulsion pour le non paiement de la redevance eau à quelques 4000 exploitants. D'ailleurs, l'image forte qui est connue de l'entreprise à la télévision nationale est le discours péremptoire de son ex Directeur Général selon lequel : « *Celui qui ne paye pas la redevance eau avant le 31 Mars sera expulsé sans aucune concession* ».

A ce sujet, RUF (1996 : 52) rapporte que pendant toute la période stricte d'encadrement, de 1950 à 1985, un système de sanction avait prévalu, touchant surtout ceux qui n'atteignaient pas le rendement normatif fixé par l'Office du Niger. Dans un premier temps, on réduisait les terres concédées et la part d'autoconsommation. Faute de moyen de subsistance, le colon vendait ses bœufs s'il en avait encore. Le taux d'exclusion pouvait ainsi atteindre 10% des attributaires au cours de certaines campagnes et les terres libérées étaient réattribuées à de nouveaux bénéficiaires qui étaient le plus souvent des commerçants et des fonctionnaires.

Les colons exclus abandonnaient pour la plupart la zone de production. Mais avec l'adoption du décret de gérance actuel, l'Office a changé de stratégie. Désormais, les exclusions ne sont plus faites pour cause de rendement mais plutôt pour non paiement de la « *redevance eau* ». De même, si auparavant l'exploitant exclu était tenu de quitter le village (pour ne pas contaminer les autres exploitants), désormais, il peut continuer à résider dans le village. Cependant, du côté des petits exploitants, ce changement de stratégie ne résout nullement le problème de la redevance eau.

Autrement dit, pour la plupart des exploitants interrogés, la redevance eau est excessive et l'Office est trop inflexible quant à sa date de paiement. Pour l'excessivité du coût, les arguments s'appuient généralement sur l'écart existant entre les charges d'exploitation et la marge bénéficiaire dans la production. Bon nombre d'enquêtés s'appuient sur le fait que dans la zone Office du Niger, la charge d'exploitation⁸ d'un hectare de riz se chiffre en moyenne à 525 500 FCFA pour une production d'environ 70 sacs de paddy, soit environ 6 à 7 tonnes à l'hectare. La vente de cette production en raison de 9000 FCFA le sac, permet

⁷ International Institut for Environment and Development

⁸ Il s'agit notamment des normes théoriques établies par la zone de production de Niono

d'obtenir la somme de 630 000 FCFA. Ainsi, la marge bénéficiaire dégagée pour chaque hectare ne serait que de 105 000 FCFA, soit environ 210 \$.

Tableau II : charges d'exploitation d'un hectare de riz

Désignation	Unité	Quantité	Coût unitaire	Montant
Préparation de terrain	Forfait	1	15 000	15 000
Semence	kg	60	300	18 000
Préparation pépinière	Forfait	1	10 000	10 000
Préparation du sol (labour)	ha	1	30 000	30 000
Répiquage des plants	ha	1	40 000	40 000
Fertilisation-DEAP	Sac	2	25 000	50 000
Fertilisation-UREE	Sac	4	18 500	74 000
Désherbage	ha	1	12 000	12 000
Moisson et mise en gerbier	ha	1	35 000	35 000
Frais de battage	Sac	70	250	17 500
Sacs et ficelles	Sac	70	250	17 500
Frais financiers	F/sac	70	150	10 500
Main d'œuvre pr l'entretien	mois	6	15 000	90 000
Frais de transport	Sac	70	200	14 000
Frais de vannage	Sac	70	200	14 000
Redevance eau	ha	1	67 000	67 000
entretien réseau tertiaire	ha	1	15 000	15 000
TOTAL				525 500

Source : réalisation personnelle, 2015

Marge bénéficiaire (630 000 - 525 500 = 105 000 FCFA (environ 210 dollars)

En poursuivant cet exercice sur la base d'une exploitation de 3 hectares couramment octroyés aux familles comptant en moyenne 10 personnes⁹, le bénéfice d'exploitation serait de 315 000 FCFA, ce qui, selon plusieurs enquêtes couvrirait difficilement les dépenses annuelles de la famille. C'est d'ailleurs ce qui pousserait plusieurs exploitants à préparer immédiatement les cultures de « contre saison » pour combler le déficit. Les femmes et les jeunes qui ne peuvent plus compter sur le revenu généré par la culture hivernale s'adonnent à la pratique du maraîchage et du petit commerce pour subvenir à leurs besoins. D'autres préfèrent l'aventure vers la capitale (Bamako) du Mali ou en Europe.

En se basant sur ce discours, plusieurs exploitants montrent que la culture du riz n'est point rentable de nos jours et du coup, la redevance eau est pointée du doigt comme un des principaux éléments les empêchant de gagner plus. Pour les exploitants qui critiquent l'inflexibilité de l'Office sur la date de paiement de la redevance (le 31 mars), ils fondent leur argument sur le fait qu'à cette période, le riz est encore abondant sur le marché. Ainsi, la peur de l'exclusion pour non paiement de la redevance pousse plusieurs exploitants à vendre leur production pratiquement à la même période, ce qui fait considérablement baisser le prix.

Et les commerçants qui comprennent bien cet enjeu en profitent. Ils ne viennent généralement acheter du riz qu'au cours de la dernière semaine du mois de mars (période du paiement de la redevance eau), ce qui réduit considérablement les marges de manœuvre des paysans qui n'ont d'autre choix que de brader leur produit. Cette peur s'accroît encore si on peut craindre que les listes des personnes exclues puissent être affichées devant les bureaux de l'Office ou lues dans les radios locales de la place. Sont édificateurs à cet effet, les propos d'un exploitant de Niono : « Ici, le paiement de la redevance eau est une affaire de honte pour tout le monde » (B.T., entretien réalisé à Niono le 23-02-2015).

A ce problème s'ajoutent aussi la question de « l'endettement chronique » des paysans et les « prélèvements sociaux ». A ce sujet, Coulibaly (2005 : 57) rapporte qu'environ 90% des petits exploitants de la zone de Niono sont endettés et plus de 80% de leur production est consacrée au paiement des dettes. Dans la zone de Macina, on assiste à peu près au même scénario. « La plupart des exploitants sont endettés et tout créancier qui rate la fin du mois de mars pour réclamer son crédit est obligé d'attendre la campagne prochaine. C'est pourquoi, certains sont obligés de suivre tous les mouvements des paysans endettés. D'ailleurs, d'autres vont jusqu'à surveiller clandestinement l'évolution des champs » nous disait un exploitant de Macina, (A.D., entretien réalisé le 22 février 2015).

⁹ Il s'agit notamment des normes établies par l'Office du Niger

A ces propos s'ajoute aussi le harcèlement des paysans de la zone par les caisses de microcrédits pour prendre des crédits : crédit campagne (pour les intrants agricoles.), prêt redevance eau (pour payer la redevance eau), avances sur récolte (pour les travaux de récolte), crédit d'investissement destiné essentiellement à l'équipement. Ainsi, ce phénomène de harcèlement associé à l'attrait de l'argent facile plonge plusieurs petits exploitants dans des situations complexes. C'est pourquoi, un paysan de la zone de Kolongo traduit le concept de *colon*¹⁰ à une situation de gouffre dans le quel est plongé la plupart des petits exploitants de la zone : « *Colon koro te dowereyé mogo minbé kolon kono* » (le colon n'a d'autre signification que quelqu'un qui est dans un puits). Autrement dit, qui ne s'en sortira jamais.

Quant aux prélèvements sociaux, ils s'expliquent par les multiples dons effectués par les colons à la fin de chaque campagne agricole. En effet, dans la zone Office, la période de récolte appelée communément « *campagne* » est aussi celle où les zones de production sont prises d'assaut par toutes les catégories de personnes : parents proches ou éloignés, griots, marabouts, amis proches ou lointains. Ainsi, pour maintenir voire consolider ses rapports sociaux, les exploitants font de multiples dons qui, selon eux constituent aussi des dépenses supplémentaires qui jouent fortement sur les revenus. A cela, s'ajoutent les événements sociaux comme les mariages, les baptêmes, les décès.

Ainsi, en analysant ces phénomènes, on voit bien que les petits exploitants de la zone Office sont confrontés aux mêmes types de problèmes qu'on rencontre un peu partout dans les zones de culture de rente : l'annualité des recettes, l'endettement chronique et les prélèvements sociaux. Cependant, la particularité de la zone Office du Niger est le manque d'organisation qui apparaît dans toute la chaîne de production.

2.2.1 Les intrants agricoles

Outre la redevance eau, la question des intrants agricoles constitue une autre difficulté qui fragilise sérieusement la plupart des petits exploitants de la zone Office. Pour certains enquêtés, elle est, à l'instar de la redevance eau, l'une des charges qui pèsent le plus sur les petits exploitants. Cette situation s'expliquerait en grande partie par les spéculations dont les petits exploitants font l'objet dans ce domaine. En effet, face à la crise céréalière de 2007-2008, le Gouvernement du Mali a décidé de mettre en place un plan de relance de la production de riz. Ce plan dénommé « Initiative Riz » ambitionnait de parvenir à l'autosuffisance du pays en riz et à exporter environ 100 000 tonnes vers les pays de la sous région. C'est ainsi

¹⁰ Termes signifiant en langue bamanakan un puits

que des dispositions ont été prises pour subventionner les intrants en vue de les rendre accessibles aux exploitants agricoles.

Les résultats atteints ayant été probants, le gouvernement a non seulement reconduit cette politique mais aussi, l'a élargi à d'autres céréales telles que le maïs, le mil/sorgho, le blé et même au coton (ECOFIL, 2012). Ainsi, le sac de 50 kg d'engrais qui était vendu à 25 000FCFA sera subventionné à 50%, soit 12 500FCFA. Pour mettre en œuvre cette politique, l'État malien a mobilisé d'importantes ressources financières au près des partenaires financiers : le tableau ci-dessous en donne quelques indications.

Tableau III : les ressources financières allouées à la politique d'initiative riz

Année	Ressources financière
2009	11,6 milliards
2010	16, 3 milliards
2011	21, 5 milliards
2012	31 milliards
2013	36 milliards

Source : réalisation personnelle, 2015

A l'époque, le Ministère de l'Agriculture rapporte que la production de riz marchand au cours des trois dernières campagnes a été respectivement de 964 588 tonnes, 1 346 055,45 tonnes et 2 308 233 tonnes. Ces quantités couvraient largement les besoins de consommation intérieure et offraient même des excédents commercialisables variant de 64 588 tonnes à plus de 450 000 Tonnes de riz marchand (M, A, 2012).

Tableau IV : Les résultats des productions

Campagne agricole	Prévision en tonnes	Réalisation en tonnes	Taux de réalisation
2008 - 2009	1 618 323	1 607 647	99,34%
2009 - 2010	2 003 040	1 950 805	97,39%
2010 - 2011	2 268 054	2 308 233	101,07%
2011 - 2012			

Source : réalisation personnelle, 2015

Si ce projet Gouvernemental est présenté comme un réel succès, sa mise en œuvre comporte cependant des pratiques qui fragilisent sérieusement les petits exploitants. En effet, dans la zone Office du Niger, l'obtention de l'engrais exige de chaque exploitant qu'il présente chaque année sa fiche de concession indiquant le nombre de parcelles qui lui a été attribué par l'Office. On lui délivre ainsi un

bon d'engrais correspondant à la dose dont il a besoin. Mais alors, par manque de liquidité, certains exploitants font recours soit aux caisses de crédits ou aux commerçants, et c'est là qu'apparaissent toutes sortes de pratiques spéculatives.

A ce sujet, écoutons cet exploitant du village de Kankan : « *Ma parcelle est de trois hectares et la quantité d'engrais qu'il me faut est de 18 sacs. En me rendant à l'Office, ils m'ont donné un bon d'accès à l'engrais subventionné. Il se trouve que je n'avais pas d'argent. Alors, pour que je ne sois pas en retard dans mes travaux, je suis parti voir un commerçant qui m'a fourni le produit. Cependant, ses conditions d'octroi étaient non seulement que je devrais lui payer sur chaque sac d'engrais 2500FCFA mais aussi en nature, notamment en riz avec un prix qu'il fixa à l'avance. Pour s'assurer qu'il serait remboursé, il m'exigea aussi de louer sa batteuse. Ainsi, au lieu de 12 500FCFA le sac, l'engrais m'a coûté finalement 15 000FCFA pour chaque sac. De plus, j'ai payé la location de sa batteuse en raison d'un sac de riz de paddy par tonne battue* », (S.T, entretien réalisé à Kankan le 27 - 02- 2015).

Ce témoignage ne reflète certes pas la situation de l'ensemble des petits exploitants de la zone, il est tout de même révélateur d'une nouvelle forme d'exploitation dont sont victimes certains paysans. A ce sujet, environ 58% des enquêtés disent trouver l'engrais à crédit. C'est pourquoi, certains informateurs n'hésitent pas à qualifier la situation d'un véritable esclavage. Malgré ces pratiques, certains exploitants arrivent tout de même à s'en sortir. Parmi ceux-ci, on dénombre au moins trois catégories : les paysans qui font de la diversification, les fonctionnaires-exploitants et les Peuls entrepreneurs.

La première catégorie composée d'exploitants qui font de la diversification représente environ 31 % des paysans interrogés. Elle est composée de deux sous groupes : ceux qui font de l'embouche bovine et les exploitants qui pratiquent le maraîchage. En effet, dotés de plusieurs têtes de bœufs gardés dans les enclos, les premiers utilisent surtout de la fumure organique qui, en plus de diminuer la quantité d'engrais utilisée augmente aussi considérablement le gain. Pour certains enquêtés, cette catégorie d'exploitants connaît rarement des problèmes en période de soudure. De même, parmi les exploitants interrogés, c'est surtout cette catégorie qui investit plus dans le bétail et dans l'équipement.

Quant au second groupe qui pratique le maraîchage, c'est le surplus dégagé par cette activité qui constitue de plus en plus son point d'appui. En effet, considéré au début comme une activité des femmes et des jeunes, le maraîchage est devenu depuis quelques années une véritable source de revenu pour bon nombre d'exploitants. Certains le trouvent d'ailleurs plus rentable que le riz. Sa redevance eau est moins élevée (6 700 FCFA contre 67 000 FCFA pour le riz) et sur le marché, le prix de ses produits est plus élevé que le riz, allusion est faite au prix de l'ognon

qui varie entre 150 FCFA et 600 FCFA contre le riz qui varie entre 250 FCFA et 375 FCF.

Pour les fonctionnaires-exploitants qui représentent 11% des répondants, la croissance de leur gain s'expliquerait par le fait que contrairement aux autres, ils bénéficient de plusieurs avantages et sources de revenus : salaire, prêts bancaires. Ces avantages leur permettent non seulement de trouver l'engrais au prix subventionné mais aussi, de s'acquitter de leur redevance eau sans contrainte majeure. De même, certains répondants prétendent que le statut d'intellectuel de ces derniers leur permet d'être mieux organisés que les autres paysans qui sont en majorité analphabètes. A ces groupes s'ajoutent les Peuls entrepreneurs qui louent des bœufs de labour aux exploitants moyennant un loyer en nature. Bien que la pratique existe depuis fort longtemps, de nos jours, elle a pris une allure sans précédent. Ainsi, chaque bœuf de labour loué rapporte 6 sacs de riz paddy au moment de la récolte, à son propriétaire. Ce phénomène est aussi valable pour les cultures hivernales que pour celles de contre saison.

En somme, l'analyse de ces pratiques révèle qu'en dépit des subventions consenties par l'État, l'obtention de l'engrais constitue toujours un problème sérieux pour bon nombre d'exploitants de l'Office. Cette situation s'explique non seulement par la libéralisation des prix des intrants mais aussi, par le manque d'organisation des exploitants bénéficiaires. Par ailleurs, la tendance à la diversification qui s'opère chez certains exploitants montre à suffisance que ces derniers sont beaucoup plus en avance que l'entreprise même qui reste toujours focalisée sur la monoculture du riz.

3. Discussion

Après analyse des résultats obtenus au cours de cette recherche en lien avec les écrits antérieurs quelques résultats méritent d'être discutés. Il s'agit dans un premier temps des deux premiers contrats : le contrat annuel d'exploitation et le permis d'exploitation. L'analyse comparative des deux formes de contrat révèle que le second (le permis d'exploitation) confère plus d'avantage et de sécurité foncière que le premier (le contrat annuel). Ainsi, tout porte à croire l'obtention de ce document serait fondamentale de tous les petits exploitants de la zone Office du Niger qui, depuis plus d'un demi-siècle, revendiquent la sécurité foncière.

Cependant, il ressort de nos enquêtes que la plupart des petits exploitants de notre zone d'enquête ne possèdent guère ce document: 87% des paysans interrogés contre seulement 13% qui étaient parvenus à se faire délivrer. Telle semble être d'ailleurs la conclusion à laquelle DAVE, (2004, p. 41) était parvenu dans son étude après avoir constaté que seulement 10% des exploitants détenaient le permis d'exploitation agricole. C'est d'ailleurs pourquoi, il note ceci « *les paysans de la*

localité ne semblaient pas considérer que ces permis leur conféraient une sécurité foncière nettement plus élevée que les contrats annuels. Ainsi, la vaste majorité des paysans préfère se contenter de contrats annuels d'exploitation ».

Ce phénomène s'explique en grande partie par la contradiction existante entre les normes et les pratiques. Autrement dit, les paysans constatent plutôt que les motifs d'éviction de l'Office se focalisent beaucoup plus sur le « non-paiement de la redevance eau » que sur le statut des contrats. Ce qui leur pousse à accorder plus d'importance à la question de la redevance eau qui, à l'évidence représente la seule garantie fiable pour demeurer comme exploitant sur les terres de culture attribuées par l'Office du Niger. D'ailleurs, à ce sujet un exploitant de Niono disait : « Ici, le paiement de la redevance eau est une affaire de honte pour tout le monde ». Outre l'éviction, les noms des fautifs sont généralement diffusés dans toutes les radios libres de la place, ce qui constitue en soit un affront grave en milieu paysan.

Deuxièmement, il a été constaté que le bétail constitue l'essentiel des investissements de petits producteurs de la zone Office du Niger. Une situation qui s'explique non seulement par la précarité du statut foncier des petits exploitants assortie chaque année du risque d'éviction mais aussi, par la fonction d'épargne que représente le bétail dans la zone. C'est d'ailleurs pourquoi certains paysans prétendent que sans beauf de labour, on ne peut demeurer comme exploitant dans la zone Office. Sa fonction d'épargne s'explique par deux phénomènes. Premièrement, en cas de problème lié au paiement de la redevance eau, le bétail peut être facilement vendu pour y faire face. Il en va de même pour les nombreux problèmes familiaux (décès, baptême, problème de justice, etc.) auxquels les revenus tirés de la culture du riz ne pourront pas satisfaire. Le second phénomène s'explique essentiellement par des raisons de rentabilité. De plus en plus, certains paysans se tournent vers l'embouche qu'ils considèrent comme un véritable créneau porteur. La majorité des paysans qui exerce cette activité la considère d'ailleurs comme plus rentable que le système bancaire et les caisses de microcrédit installées dans la zone.

Troisièmement, il a été constaté que la fragilité des petits exploitants de l'Office s'explique aussi par leur manque d'organisation, toute chose qui réduit considérablement leur marge de manœuvre non seulement face l'Office du Niger mais aussi et surtout face aux commençants qui dévalorisent leur production. En effet, sachant bien que la date buttoir du paiement de la redevance eau est fixée au 31 mars de chaque année, plusieurs commerçants ne viennent acheter du riz que dans la dernière semaine du mois, ce qui réduit considérablement les marges de manœuvre des petits exploitants qui sont tous obligés de vendre leur production au même moment. Du coup, c'est une perte énorme de profit. C'est dans ce

contexte qu'un paysan de *Kolongo* affirme que le concept de « colon »¹¹ n'exprime ni plus ni moins qu'un paysan dans le trou et qui ne s'en sortira jamais. En dépit de ces difficultés, il faut bien noter que certains exploitants trouvent leur compte. Il s'agit entre autres de ceux qui font de plus en plus de la diversification (maraichage et culture du riz) et les détenteurs de bétail dont la gestion pose de plus en plus de problèmes.

Conclusion

Loin d'analyser l'ensemble des problèmes rencontrés par les paysans, cet article met tout de même en lumière quelques conditions difficiles de production des petits exploitants de la zone Office du Niger. Ainsi, les multiples plaintes relatives au statut foncier des petits exploitants n'interpellent pas l'office à repenser sa politique agricole vis-à-vis de ses petits exploitants ? Autrement dit, faut-il maintenir les paysans de l'Office dans la situation actuelle ou adopter une nouvelle politique foncière plus sécurisante afin d'encourager ses petits paysans à produire plus dans la quiétude ? De même, le retrait de l'Office ou de l'État malien dans le système d'organisation des petits producteurs n'est-elle pas la cause de leur faiblesse vis-à-vis des opérateurs économiques ? Dans tous les cas, la situation des petits producteurs de l'Office du Niger suscite un débat qu'il convient d'aborder non seulement pour l'avenir de l'Office mais aussi pour le devenir du monde paysan au mali.

Références bibliographique

- Belime, E. (1920). « *Les irrigations du Niger : études et projets* », éditeur-Emile LAROSE, (Gouvernement général de l'Afrique Occidentale Française), Paris, Cote N° ONAO 247,
- BELIERE J.F, KEITA I, SIDIBE S. 2001. « *Gestion du système hydraulique de l'Office du Niger : évolution et perspectives* », communication au Colloque PCI 22-23 Janvier 2001 « la gestion des périmètres irrigués collectifs à l'aube du XXIème siècle : enjeux, problèmes et démarches », Montpellier, CIRAD
- BELIERE J.F, COULIBALY M, 2004. « *Contrainte foncière et stratégie d'appropriation par les exploitants agricoles du grand périmètre de l'Office du Niger au Mali* », Séminaire PCI Novembre 2004, Montpellier, CIRAD,
- BRUCE J.W. and MIGOT-ADHOLLA S.E. eds ; 1994, « *Searching for land tenure security in Africa* », Kendall /Humt publishing company,

¹¹ Termes signifiant puit en langue Bamanakan

- BRONDEAU F.2001 « *Quel avenir pour les grands périmètres irrigués en zone sahélienne ? Exemple de la région de l'Office du Niger (Mali)* », Histoire-Géographie n°379,
- CHAUVEAU J.P/LAVIGNE-DELVILLE P., 1998 « *Quelles politiques foncières intermédiaires en Afrique francophone ?* », in Philippe Lavigne Delville « *Quelles politiques foncières pour l'Afrique rurale ?* », Réconcilier pratiques, légitimités légalité, Paris, Karthala,
- COULIBALY CH. 1997. « *Politiques agricoles et stratégies paysannes au Mali (1910-1985), le règne des mythes à l'Office du Niger* », édition les Cauris d'Or Bamako-Mali, Collection Histoire rurale,
- COULIBALY, B. L. 2005. « *L'endettement paysan à l'Office du Niger : cas de la zone de production de Niono* », ISFRA (mémoire de DEA), spécialité géographie rurale, Bamako-Mali,
- COULIBALY M.Y, SANGARE Y.2003. « *L'accès aux ressources et leur gestion dans les grands périmètres irrigués Africains : de la prévention des conflits à la décentralisation à l'Office du Niger (Mali)* », Cahier Agriculture, Volume 12, n°247-51
- DIAKON, B. 2012. « *Office du Niger et pratiques paysannes : appropriation technologique et dynamique sociale* », Paris, l'Harmattan,
- DAVE B. 2008. « *L'Office de tous les plans agricoles, Défis sud* » n° 86, bimestriel-Décembre 2008, (www.Sosfaim.org)
- DIAWARA, M. 2011; « *Development and administrative norms: the Office du Niger and decentralization in French Sudan and Mali* », in journal of the International African Institute, vol 81, N° 01? P : 434-454, February
- DOUCHET J.M. 1992. « *La gestion foncière à l'Office du Niger (rapport d'étude du 1 octobre au 14 novembre 1992)* », IRAM, Paris, dossier d'archives Office du Niger, n°117,
- ETIENNE Le Roy, KARENTY, Alain ; Alain Bertrand, 1996 « *La Sécurisation foncière en Afrique : pour une gestion viable des ressources renouvelables* », Paris, KARTHALA,
- JAMIN J-Y. 1994. « *De la norme à la diversité : l'intensification rizicole face à la diversité paysanne dans les périmètres irrigués de l'Office du Niger* ». (thèse de doctorat), Institut National Agronomique de Paris Grignon, Paris, France,
- MAGASSA H. 1999. « *Papa commandant a jeté un grand filet devant nous. L'Office du Niger 1902-1962* ». Fondation YEREDON, Ségou, Mali (1^{ère} édition 1978/ François Maspero/ Paris,
- RUF, T. 1996. « *Les grands périmètres irrigués sahéliens* », in « *Stratégies et comportements des agriculteurs les plus pauvres vis-à-vis de l'intensification et de la préservation des ressources naturelles dans les pays de l'Afrique soudano-sahélienne* », septième chapitre de la partie III « caractérisation et évolution

- des stratégies et comportements des agriculteurs à l'échelle locale », fond documentaire ORSTOM, code : BX6086, EX : 01
- SCHREYGER, E. 1984 « *L'Office du Niger au Mali, 1932-1982, la problématique d'une grande entreprise agricole dans la zone du Sahel* », Steiner, l'Harmattan, P : 417
- OLIVIER de Sardan. JP., 2008. « *La rigueur du qualitatif ; les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique* », Paris, ACADEMIA BRUYLANT,
- SIDIBE, L, 2007. « *Etude relative à l'amélioration du contenu des baux à l'Office du Niger* », Ministère de l'Agriculture, Bamako-Mali
- TOURE. A, Zanen S, KONE F, 1997 « *La restructuration de l'Office du Niger* », contribution de ARPON III, coopération Néerlandaise, Office du Niger Ségou
- TOURE, B.2015. « *Aménagement agricole et pastoralisme en zone Office du Niger : une étude anthropologique des dynamiques foncières et des conflits liés aux ressources* », (Thèse de doctorat) ISFRA-Bamako, Mali