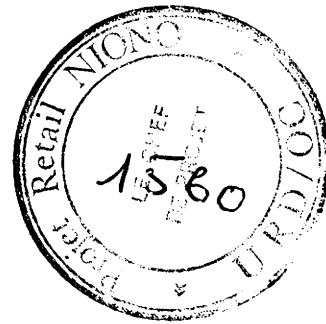


MALI
NIONO

Élev

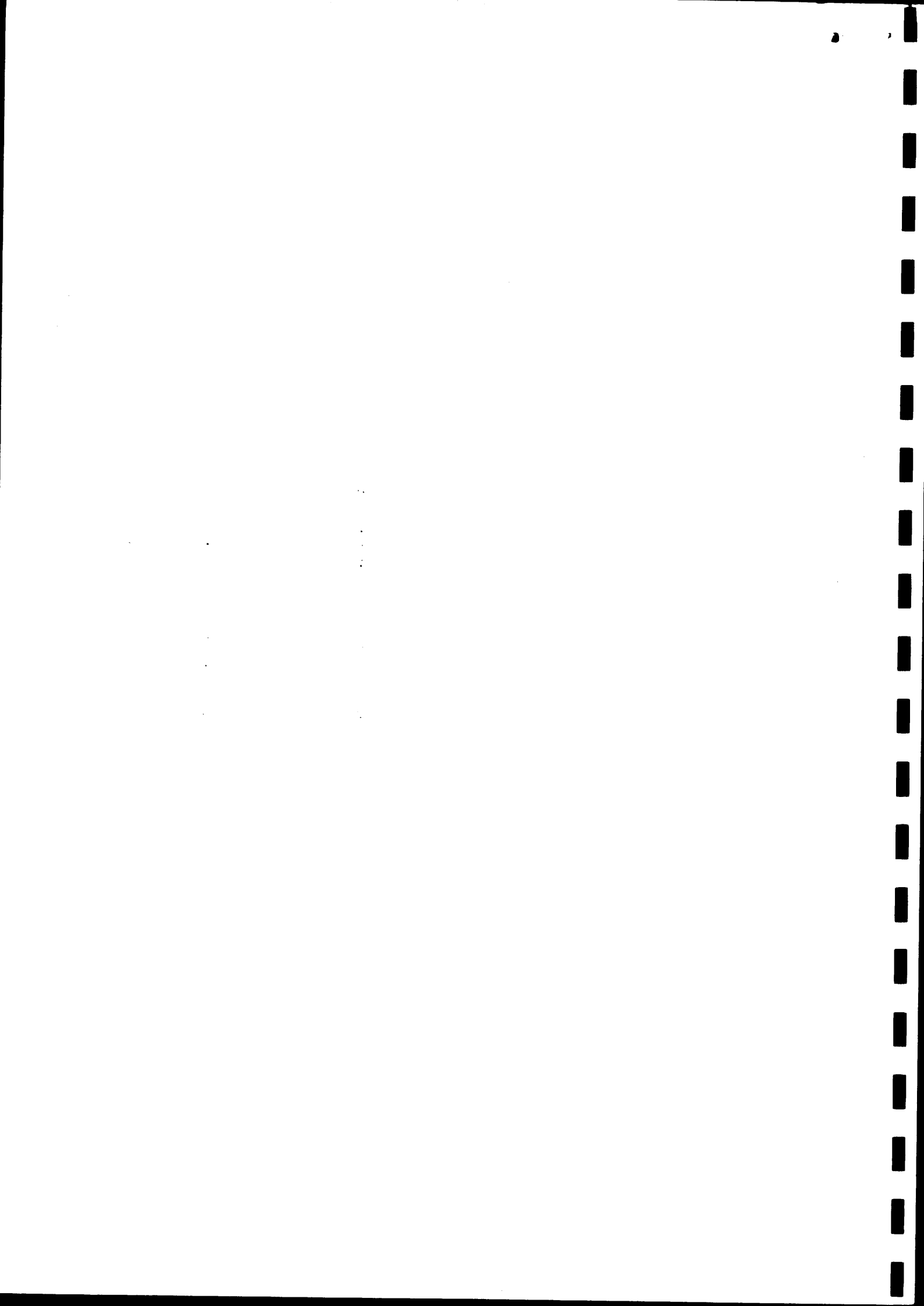
K13



UNION
BIBLIOTHÈQUE
n° K.13
Date: 02/01/1996

**ETUDE D'OPPORTUNITE D'UNE
UNITE LAITIERE A NIONO**

K13
0517



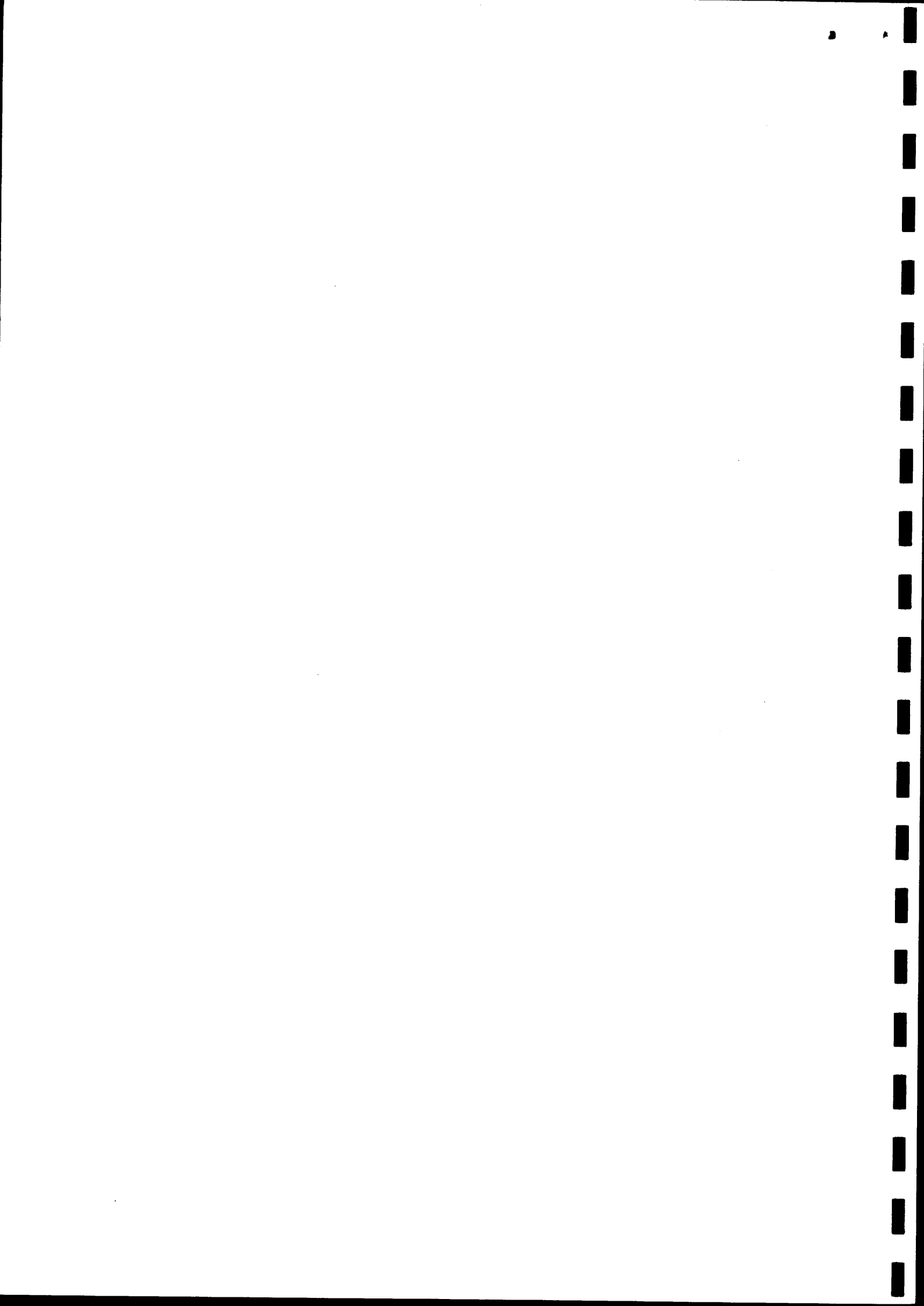
INTRODUCTION

Le projet Diffusion Laiteries propose la mise en place de trois mini laiteries dans des villes de taille moyenne au Mali et ce, sur une durée de trois ans. L'action s'inscrit comme suite logique du projet laitier "Organisation/transformation/commercialisation de produits laitiers" de Koutiala (Mali Sud). L'expérience de Koutiala constitue le schéma directeur, le capital dont s'inspire le projet pour implanter de nouvelles unités.

Les sites pressentis : prioritairement San, Niono et Sikasso, puis éventuellement Fana, Bougouni.

Un premier travail de comparaison entre San et Niono - courant Mars 1995- avait débouché sur le choix de Niono pour y mener des enquêtes plus approfondies. Rappelons que le premier critère qui avait décidé du choix de Niono était son potentiel productif plus élevé.

La présente étude fait donc le point des résultats sur l'opportunité de mettre en place une unité laitière à Niono.



SOMMAIRE

<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>I. PRESENTATION DU CADRE</u>	2
1. Le milieu physique	2
1.1. Géologie	2
1.2. Climat	2
1.3. Hydrologie	3
1.4. Végétation	3
1.5. Infrastructures	3
2. Données démographiques	4
3. Activités économiques	4
3.1. Agriculture	4
3.2. Elevage	4
3.3. Activités industrielles	8
3.4. Organismes de développement	8
<u>II. ETUDE D'OPPORTUNITE D'UNE UNITE LAITIERE A NIONO</u>	9
1. Enquêtes participatives sur la production laitière	9
1.1. Méthodologie	9
1.2. Résultats des enquêtes sur la production laitière	10
2. Enquêtes sur la demande en lait	15
2.1. Les produits laitiers	15
2.2. Enquêtes sur la commercialisation des produits laitiers locaux	15
<u>III. OPPORTUNITE D'UNE UNITE DE COLLECTE, TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS LAITIERS A NIONO</u>	22
1. Au niveau des producteurs	22
2. Au niveau des revendeuses de lait	24
3. Au niveau du consommateur	24
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	25

ANNEXES

- Annexe 1 - Tableau de synthèse de l'étude : diagnostic/programme
- Annexe 2 - Comparaison des prix de vente du lait frais
- Annexe 3 - Programme d'implantation d'une laiterie à Niono
- Annexe 4 - Plan d'investissement - Laiterie Niono - 10 Octobre 1995
- Annexe 5 - Plan de financement (en trésorerie)
- Annexe 6 - Planning Niono - Année 1

I. PRESENTATION DU CADRE

La ville de Niono est située dans la zone centre du Mali. Le cercle, dont Niono est le chef-lieu, appartient à la Quatrième Région administrative du Mali, celle de Ségou. Rappelons que le territoire malien se compose de régions administratives, elles-mêmes subdivisées en cercles puis en arrondissements.

Le cercle de Niono s'étend sur 23 400 km² et est délimité :

- au Nord par la République Islamique de Mauritanie,
- au Sud par les cercles de Ségou et Macina (région de Ségou),
- à l'Est par les cercles de Ténenkou et Niafunké (région de Mopti),
- à l'Ouest par les cercles de Nara et Banamba (région de Koulikoro).

Quatre arrondissements forment le cercle de Niono : l'arrondissement central - celui de Niono, les arrondissements de Sokolo, Pogo et Nampala.

1. LE MILIEU PHYSIQUE

La présente étude est ciblée sur Niono Ville et les villages alentours dans un rayon de 15/16 km. Cependant toutes les données concernant cette zone n'étant pas disponibles, nous ferons appel aux informations existantes sur l'arrondissement central de Niono.

1.1. GEOLOGIE

- Sols de type sablonneux au Nord Ouest ou zone exondée
- Sols de type argileux au Sud et au centre ou zone inondée par les ouvrages de l'Office du Niger.

1.2. CLIMAT

Trois mois de pluies de Juillet à Septembre. Pluviométrie comprise entre 200 et 400 mm au Nord et entre 500 et 600 mm par an au Sud et au centre.

1.3. HYDROLOGIE

L'arrondissement central de Niono est réputé pour sa riziculture irriguée sur 45 000 ha ou zones inondées. La maîtrise des eaux du fleuve Niger assure l'approvisionnement hydrique des 45 000 ha de l'office du même nom.

Des cours d'eau, saisonniers, alimentent les zones exondées.

1.4. VEGETATION

Savane arbustive à épineux.

1.5. INFRASTRUCTURES

1.5.1. Les routes

L'axe Niono/Ségou est la seule route bitumée du cercle. Toutes les autres sont en mauvais état. L'office du Niger réhabilite régulièrement nombre d'entre elles à l'intérieur du périmètre irrigué ; elles n'en demeurent pas moins des routes non bitumées : difficiles et peu praticables par temps de pluies à l'image des pistes reliant Niono et les villages environnants.

1.5.2. Electricité/Eau

La ville de Niono ne dispose d'aucun système d'adduction d'eau.

La production d'électricité est assurée par une centrale thermique. Les fréquents délestages de ces derniers mois semblent avoir cessé.

1.5.3. Communication

Une radio rurale basée à Niono.

2. DONNEES DEMOGRAPHIQUES

Les projections démographiques (Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique - DNSI) estiment la population de l'arrondissement central de Niono à 120 631 habitants en 1995. Le recensement administratif de 1986 avait dénombré 10 938 habitants à Niono ville. En adoptant les taux de progression de la DNSI, on peut l'estimer entre 12 000 et 14 000 habitants en 1995. Les villages contigus à Niono, à savoir : Niono km 26, Nango du Sahel, Koyan Galobala Koyau Peguena, totalisaient 3 000 habitants en 1986. Signalons d'importants villages proches de Niono (moins de 10 km) : Molodo Bamanan et Molodo Centre avec respectivement 1 400 et 2 100 habitants en 1986.

Finalement, on pourrait estimer la population de Niono et "banlieue" à plus de 20 000 habitants.

3. ACTIVITES ECONOMIQUES

3.1. AGRICULTURE

L'agriculture constitue de loin la première activité de l'arrondissement central et du cercle.

La riziculture est pratiquée en zones inondées avec des rendements de 4 à 6 tonnes par ha et une production de 223 400 tonnes de riz sur l'ensemble de la zone en 1993. A noter, un développement important des cultures maraîchères en zones inondées : échalote, ail, patate douce, tomate, ...

Mil, sorgho, niébé sont cultivés en zones exondées.

3.2. ELEVAGE

Extensif sur l'ensemble du secteur.

3.2.1. Cheptel

La zone se caractérise par de fortes concentrations d'animaux en comparaison aux autres régions du Mali. En 1994, le cheptel bovin de l'arrondissement central de Niono était estimé à plus 76 000 têtes.

Cheptel de l'arrondissement central de Niono 1994 (secteur Elevage Niono)

Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins
76 688	43 215	70 484	490	17 259

En appliquant un taux de croît annuel de 1,8 %, le cheptel bovin est estimé en 1995 à plus de 78 000 têtes et plus de 2 300 respectivement pour l'arrondissement central et Niono ville plus banlieue.

3.2.2. Disponible alimentaire

L'abondance et l'état des pâturages sont liés à la pluviosité. Il n'existe aucune estimation des superficies en pâturages naturels dans l'arrondissement central de Niono. La forte pression animale et son corollaire, la surexploitation, auraient entamé l'état des pâturages (Secteur Elevage 1992).

La culture de légumineuses fourragères, Niébé (*Vigna unguiculata*), Dolique (*Dolichos lablab*), est pratiquée par certains paysans. Les fanes sont récoltées et distribuées aux petits ruminants pendant la saison sèche. L'inadaptation des techniques de stockage proposées et l'insuffisance des méthodes traditionnelles conduisent à une détérioration des fourrages. Enfin, les troupeaux ne sont ni suivis, ni conseillés pour le rationnement, si ce n'est, jadis, par l'encadrement de l'Office du Niger.

Les aliments disponibles en saison sèche :

- paille, son et farine basse de riz produits sur place en quantités abondantes mais insuffisantes pour l'ensemble du cheptel,
- mélasse des sucreries de Siribala (35 km de Niono).

Notons enfin qu'une unité de production d'aliments existe depuis 1993 à 10 km de Niono. Elle produit des aliments concentrés (farine de riz + son de riz + tourteau de coton + mélasse) et des aliments grossiers (paille hachée pressée). La méconnaissance de ces aliments (concentrés) et les prix élevés compromettent le développement de l'entreprise.

3.2.3. Hydraulique pastorale

Mares temporaires, eaux des canaux d'irrigation de l'Office du Niger (infestées de douves), quelques puits et forages servent d'abreuvoirs.

3.2.4. Transhumance

Elle joue un rôle déterminant dans :

- l'alimentation,
- la prévention des conflits agriculteurs/éleveurs.

Elle permet également de soustraire les animaux de la pression des insectes piqueurs abondants dans le casier rizicole en hivernage.

Dès le mois de Juin, le cheptel de reproduction quitte le casier rizicole. Il est suivi, quelques semaines ^{après} par le cheptel de trait.

Les sites de transhumance ont été identifiés. Ils sont situés à 30 km, voire plus de Niono.

Le retour des animaux dans le casier rizicole intervient à partir de Novembre.

3.2.5. Santé animale

Trypanosomiase, pasteurellose, charbon symptomatique, tuberculoses, affections gastro-intestinales, brucellose sont régulièrement rencontrés.

Des foyers de péripneumonie ont été déclarés en 1994.

Rappelons que la tuberculose et la brucellose peuvent être transmises à l'homme par le lait.

Les actions à mener contre ces maladies seraient les suivantes :

- Les dépistages et vaccinations systématiques (chaque année) :

Le Service de l'Elevage (d'après le rapport 1994) a effectué des vaccinations contre la peste, la péripneumonie, le charbon symptomatique, la pasteurellose.

Toutefois, ces vaccinations ne concernent qu'une partie du cheptel et des maladies (la peste, la péripneumonie, le charbon) demeurent dans les villages enquêtés.

Les dépistages (brucellose, tuberculose) n'ont pu être effectués.

Hors des Services de l'Elevage, aucun autre intervenant n'a été cité.

- Les traitements réguliers (apparition quasi-régulière des maladies)

Chaque année (en hivernage et fin d'hivernage), des maladies apparaissent comme la trypanosomiase, les affections gastro-intestinales, les affections pulmonaires. Le secteur élevage parvient à effectuer quelques traitements sans toutefois pouvoir intervenir sur l'ensemble du cheptel.

- Les traitements irréguliers : Selon apparition des maladies au coup par coup, comme les affections bactériennes, ...

Pour que l'ensemble du cheptel puisse être pris en compte, une répartition claire des interventions doit être effectuée entre :

- les Services de l'Etat,
- les prestataires privés,
- les producteurs eux-mêmes (sensibilisés, formés et approvisionnés en conséquence).

3.2.6. Spéculations

La traction animale est largement pratiquée en zones irriguées. En dehors de cette utilisation (utilité), les animaux constituent un moyen d'épargne, voire de capitalisation.

Les spéculations se limitent en réalité à l'embouche.

Nous présenterons également la production laitière, même si elle ne peut être considérée comme une spéculation.

1) Embouche

L'embouche bovine et ovine se développe grâce à des groupements et coopératives. En 1994, 540 bovins et 250 ovins ont été engraisés en vue de leur vente.

2) Production de lait

La production laitière par animal est faible. Toutefois, le nombre élevé d'animaux et la disponibilité alimentaire, même limitée en saison sèche, laissent entrevoir un réel potentiel. Une étude des Services de l'Elevage de Niono a estimé la production laitière bovine de Niono et banlieue à 150 000 litres par an.

Afin de mieux apprécier les caractéristiques de la production laitière, des enquêtes participatives ont été entreprises autour de Niono (deuxième partie du document).

3.3. ACTIVITES INDUSTRIELLES

- L'unité de Siribala à 35 km de Niono. Produit 25 000 tonnes de sucre par an, de l'éthanol et de la mélasse.
- Deux rizeries (Molodo et N'Débougou).
- Laiterie Ségou Lait à 105 km de Niono - Propriété d'un riche commerçant de Ségou.

Production envisagée :

Lait frais, lait caillé, crème, yaourt et lait pasteurisé.

"Consommerait" comme matières premières : lait reconstitué et du lait de producteur.

Niveau d'activités :

+ 2 000 litres par jour au début

+ 4 000 litres par jour en régime de croisière.

Marché cible : Ségou ville et toutes les villes dans un rayon de 150 km autour dont Niono, Koutiala.

La laiterie Ségou Lait devrait commencer sa production dans le courant du troisième trimestre 95.

3.4. ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT

- Office du Niger
- Caisse d'Action Coopérative
- Secteur de Développement Agricole
- Secteur Elevage
- Douze Organisations non gouvernementales travaillant dans l'agriculture, l'hydraulique villageoise, l'aide alimentaire, la santé, l'épargne/crédit.



II. ETUDE D'OPPORTUNITE D'UNE UNITE LAITIERE A NIONO

L'étude comprend :

- des enquêtes auprès des propriétaires de bovins dans un rayon de 15 km autour de Niono,
- des enquêtes sur le marché des produits laitiers à Niono,
- des enquêtes sur la consommation des produits laitiers à Niono.

Il s'est agi de justifier la mise en place ou non d'une unité de collecte, transformation, commercialisation de produits laitiers à Niono par rapport aux différents acteurs de la filière, et d'en identifier les facteurs favorables et les contraintes.

1. ENQUETES PARTICIPATIVES SUR LA PRODUCTION LAITIERE

1.1. METHODOLOGIE

- Choix des villages à sonder

Les critères : entente au sein du village, importance du cheptel, distance inférieure à 20 km de Niono.

Sur la base des informations fournies par un technicien employé au Secteur Elevage Niono, vingt sept villages situés dans un rayon de 15 km autour de Niono et ayant un cheptel bovin supérieur à cent têtes sont identifiés.

La plupart de ces villages sont en zones inondées. Afin de réduire le nombre de villages à sonder, une deuxième sélection est intervenue sur la base du nombre de bovins pour les villages en zones inondées. Les villages identifiés en zones exondées en première sélection sont maintenus afin d'apprécier les éventuelles différences zones inondées/zones exondées. 23 villages et l'Association Lait Viande de Niono sont alors retenus pour les enquêtes.

- Prise de contact avec les villages

L'équipe d'enquête est introduite dans les différents villages par le technicien d'élevage qui est bien connu. Attache est prise avec le chef de village à qui il est fait un exposé rapide du projet et à qui l'équipe émet le souhait de rencontrer les propriétaires d'animaux lors d'une réunion.

Ces réunions ont consisté à faire connaissance, à présenter la collaboration éleveurs/Laiterie de Koutiala et à informer les propriétaires d'animaux des enquêtes individuelles sur la production laitière. L'équipe se doutait bien que tous les propriétaires ne maîtrisaient pas la production laitière de leur cheptel. Toutefois, dans la perspective d'une collaboration, on ne pouvait "traiter" avec les bouviers, non propriétaires de leur "outil" de production. Certains propriétaires ont été assistés de leur bouvier pendant les enquêtes.

Certains villages ont dû être éliminés, faute de participants aux réunions après plusieurs tentatives.

Au terme des enquêtes et synthèses, une réunion de restitution est organisée dans chacun des villages sondés. Il s'agissait, par la même, de les sensibiliser sur leur potentiel, évoquer avec eux leurs problèmes de production laitière, discuter des solutions individuelles proposées lors des enquêtes. Le projet se saisit de cette occasion pour susciter réflexion et concertation du groupe de propriétaires sur les termes de son éventuelle collaboration :

- . collecte de lait frais : qui, quand, comment ?
- . nécessité de constituer un groupement
- . prix du lait frais à proposer et à négocier suivant la saison
- . appui du projet pour l'amélioration de la production laitière à travers le suivi et les conseils d'un technicien d'élevage.

Sur les trois premiers points, il est demandé aux participants de s'étendre sur une proposition commune qui sera soumise au projet lors d'une réunion ultérieure.

1.2. RESULTATS DES ENQUETES SUR LA PRODUCTION LAITIERE

Deux cents (200) enquêtes dans dix sept villages et les membres de l'association Lait-Viande de Niono ville.

1.2.1. Cheptel laitier

Pour ne pas provoquer de réticence quant à l'impôt sur bétail, l'enquête s'est bornée à enregistrer le nombre de femelles, génisses et vaches adultes. Sur les 200 propriétaires, le cheptel laitier est estimé à 4 950 femelles (génisses et vaches adultes). La race largement dominante étant le zébu Peulh.

Pour mémoire, les dix groupements dont la laiterie de Koutiala collecte le lait comptaient, en 1992, 3 212 bovins dont 762 femelles laitières.

1.2.2. Taille des élevages

Les propriétaires sondés ont, pour 75 % des cas, entre dix et quarante femelles en âge de se reproduire. 15 % ont moins de dix femelles et 2 % plus de cent.

Ce sont donc des élevages de taille moyenne. Dans nombre de cas, les troupeaux sont regroupés sous la conduite d'un même bouvier.

1.2.3. Conduite du troupeau

Les animaux sont suivis et gardés par un bouvier Peulh dans la plupart des cas (83 %). Ce dernier a un salaire compris entre 4 000 et 6 000 FCFA par mois.

Les animaux passent la saison sèche - Novembre à Juin - dans et autour des villages sondés. Dès le mois de Juin, la transhumance les conduit hors du casier rizicole. Nos enquêtes confirment les sites de transhumance identifiés lors d'études antérieures. Ce sont dans l'ordre d'importance pour les propriétaires sondés :

- Siraouma à 30 km à l'Est de Niono
- N'Dolla à 15 km Sud Est de Niono
- Godji à 70 km Ouest de Niono
- Guendé à 20 km Est de Niono
- Diakoro à 25 km l'Est de Niono
- Tiémaba à 15 km l'Est de Niono.

D'autres sites, moins importants, ont été identifiés à des distances excédant les 20 km de Niono. Comme il est dit plus haut, les pistes reliant Niono à ces sites sont difficiles, voire impraticables par temps de pluies.

1.2.4. Alimentation

En saison sèche, la paille de brousse et la paille de riz constituent la ration de "base" dans tous les cas de figures. Certains agroéleveurs (25 % des cas) enrichissent les rations de base avec du son de riz et/ou du tourteau de coton.

Les compléments (son, tourteau) à l'aliment de base sont distribués aux animaux faibles, aux boeufs de labour et aux femelles en lactation. Toutefois, ces dernières ne les reçoivent que de façon irrégulière.

Très peu d'éleveurs, de l'échantillon sondé, constituent des stocks fourragers en vue des périodes de pénurie alimentaire.

En hivernage, les animaux pâturent l'herbe de brousse.

Il apparaît donc, qu'en dépit du disponible fourrager annoncé dans la première partie de cette étude, que l'alimentation de femelles en lactation est précaire. Trop souvent, elles ne bénéficient pas des compléments alimentaires comme les boeufs de labour. Ce qui se conçoit dans la mesure où la production de lait n'est pas valorisée.

1.2.5. Offre en lait

1) Quantités produites

La production laitière de l'échantillon est estimée à partir du nombre moyen de femelles en lactation et sur la base d'une production journalière de 0,5 litre par femelle par jour hors hivernage et de 2 litres par femelle par jour en hivernage (Juillet/Septembre).

Les résultats indiquent une production de :

- 4 200 litres par jour en hivernage,
- 800 litres par jour hors hivernage

Bien que ces chiffres ne soient que des estimations (sujettes à caution), il ne fait pas de doute que Niono constitue une zone de production laitière corrélativement au reste du Mali.

La traite a généralement lieu une fois par jour en saison sèche, matin ou soir, et deux fois en hivernage, matin et soir.

En saison sèche, la traite des producteurs urbains est effectuée le soir.

2) Utilisation de la production

Le lait produit revient, dans la plupart des cas, au bouvier Peulh. Ce dernier consomme une partie et fait vendre l'essentiel de la production par son épouse ou sa fille sous forme de lait frais et lait caillé en saison sèche dans les villages et à Niono, et sous forme de lait caillé surtout en hivernage ; le lait frais ne peut être acheminé vers la ville tous les jours.

Quelques propriétaires consomment et vendent eux-mêmes la production de leur cheptel. En estimant à 50 % le taux d'autoconsommation de la production, la quantité susceptible d'être mise sur le marché par l'échantillon serait de :

- 2 100 litres par jour en hivernage,
- 400 litres par jour hors hivernage.

1.2.6. Problèmes de production laitière

A la question "Quels sont les problèmes de production laitière ?", il est spontanément répondu :

- 76 % alimentation (152 cas sur 200)
- 19 % santé animale (38 cas sur 200)
- 16,5 % parcage et manque d'espace pour le cheptel (33 cas sur 200)
- 7,5 % écoulement du produit, en particulier en hivernage (15 cas sur 200).

L'écoulement de la production n'est donc pas le premier problème des agroéleveurs : il ne concerne que des éleveurs éloignés de Niono en période d'hivernage (pour cause de transhumance).

1.2.7. Organisation des "producteurs de lait"

Les seules organisations de producteurs de lait existantes ont leur siège à Niono :

- Association Lait-Viande créée fin 1994. Elle compte à ce jour 31 adhérents. La seule "opération" à son actif a été la tentative d'achat puis revente de tourteau de coton. Les démarches effectuées sont restées vaines. L'association s'est rendue très active auprès du projet pendant les enquêtes.
- G.I.E. : Delta Elevage avec trois adhérents dont un fonctionnaire. A réalisé la collecte et la commercialisation de 15 litres par jour de lait frais produit par le cheptel de ses membres.
- Coopérative des éleveurs de Niono : peu fonctionnelle. Embouche bovine, achat et revente d'intrants.

Les producteurs de lait de Niono et environs ne sont organisés ni pour leur production, ni pour la commercialisation. Des velléités d'organisation se sont manifestés à travers l'Association Lait Viande et le G.I.E. Delta Elevage. Signalons que des habitudes d'organisation existent par le biais d'associations villageoises ; elles s'occupent de production rizicole (amont et aval).

Synthèse

Un réel potentiel de production laitière existe à Niono et environs mais n'est pas valorisé. Notons que le lait produit revient au bouvier dans la plupart des cas. Finalement, le lait fait partie intégrante de son salaire.

La nécessaire transhumance des animaux pendant l'hivernage les éloigne de la ville et constitue une contrainte majeure à l'écoulement de la production.

Enfin, bien que les organisations de producteurs riziocoles soient nombreuses et actives, il n'existe aucune organisation des producteurs de lait véritablement fonctionnelle. L'encadrement fait également défaut.

2. ENQUETES SUR LA DEMANDE EN LAIT

La demande en lait et produits laitiers est appréhendée par le biais d'enquêtes sur la commercialisation des produits laitiers rencontrés, nous nous intéresserons aux résultats des enquêtes.

2.1. LES PRODUITS LAITIERS

2.1.1. Produits laitiers locaux

- Lait frais
- Lait caillé
- Crème provenant de l'écémage naturel du lait
- Beurre solide obtenu par barattage du lait fermenté ou de la crème dans une gourde
- Ghee ou beurre liquide provenant de la cuisson du beurre solide.

Le lait frais et le lait caillé sont les plus consommés.

2.1.2. Produits importés

- Lait en poudre vendu à 1 000/1 200 FCFA la boîte de 400 grammes
- Lait concentré sucré : 1 000 FCFA/kg
- Yaourt à partir de lait en poudre vendu à 100/125 FCFA le sachet de 25 cc.
Moins de 100 litres par semaine.

Le lait en poudre et le lait concentré sont vendus par des boutiques et des étalagistes. Les prix ont augmenté de 25 à 35 % après dévaluation ; ceci ne semble avoir qu'un effet limité sur leur consommation.

2.2. ENQUETES SUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS LAITIERS LOCAUX

2.2.1. Enquêtes auprès des femmes revendeuses de lait

En plus de l'objectif général signalé en page 9, ces enquêtes devaient identifier les revendeuses intéressées à collaborer avec le projet.

1) Méthodologie

Les enquêtes sont menées sur les lieux de vente fixes, auprès des revendeuses ambulantes et dans les familles produisant et vendant du lait.

Les premiers contacts sont pris avec des revendeuses notoires auxquelles le projet est présenté ; elles introduisent l'équipe d'enquête auprès des autres revendeuses qu'elles connaissent.

Au terme des enquêtes, des restitutions sont organisées. Elles ne concernent que les revendeuses habitant Niono. Pour cela, les revendeuses sont regroupées en fonction de leur proximité. A l'intérieur de chaque groupe, une revendeuse est sollicitée (souvent une revendeuse influente ou vendant beaucoup de lait) pour la tenue d'une réunion à son domicile. Ce n'est qu'après son accord que les autres revendeuses du groupe sont informées de la réunion.

En plus des restitutions de synthèses, les réunions sont une occasion de recueillir et de discuter des préoccupations de commercialisation des revendeuses ; enfin, de leur proposer les éléments de collaboration avec le projet.

(Produits, leur qualité, régularité des approvisionnements, appui à la gestion de leur activité).

2) Résultats

La vente des produits laitiers constitue l'activité commerciale principale des 105 revendeuses sondées. Elle a lieu autant en point fixe qu'en ambulante.

Les produits vendus sont le lait frais, le lait caillé et un peu de beurre (solide et liquide) et crème.

Les revendeuses de Niono attachent de l'importance au fait de pouvoir intégrer du beurre dans le lait caillé au moment de la vente (à la demande des clients).

a) Réseau commercial

Deux types de revendeuses en fonction de leur implantation géographique :

- celles qui résident en dehors de Niono (dans les villages)

- celles qui habitent à Niono.

a-1. Vendeuses résidant hors de Niono

Elles habitent dans un rayon de 20 km autour de Niono. Ces vendeuses (dix sur cent cinq) amènent leurs produits (lait frais et caillé) à pied à Niono et les vendent à un point de rencontre à d'autres femmes.

Quelques-unes d'entre elles déambulent en ville pour écouler le reste de leurs produits.

Le revenu de la vente du lait leur revient et est utilisé aux fins de dépenses familiales. A noter que ce sont les femmes des bouviers Peulh.

a-2. Revendeuses résidant à Niono

Ce sont les plus nombreuses (95). Elles ont été réparties en deux groupes suivant qu'elles pratiquent l'achat et la revente, ou qu'elles vendent uniquement la production de leur troupeau familial (vendeuses)

- Vendeuses écoulant les produits de leur troupeau (vente directe)
Elles correspondent à un tiers des vendeuses habitant à Niono. La vente a lieu en fin de journée après la traite et sur le lieu de production (souvent le domicile). Le produit, lait frais, est cédé pour partie à des revendeuses et pour partie à des particuliers.
Comme dans le cas précédant, le revenu du lait leur revient.

- Revendeuses pratiquant l'achat et la revente
Deux tiers des revendeuses habitant à Niono.
Elles s'approvisionnent auprès des troupeaux de la ville de Niono et auprès des femmes Peulh venant des villages environnants.
Seules quelques-unes d'entre elles se rendent sur les marchés forains (20/30 km de Niono) pour s'approvisionner.
Les produits achetés : lait frais et lait caillé.

b) Prix pratiqués

b-1 Prix à l'achat

Ce sont les prix au producteur. Comme il existe deux types de producteurs, résidant ou non à Niono, deux types de prix au producteur ont été relevés.

- Prix d'achat obtenus auprès des vendeuses résidant hors de Niono (et vendant leur lait à Niono)

	En hivernage	Hors hivernage
Lait frais	150 FCFA	250 FCFA
Lait caillé	60/75 FCFA	125/150 FCFA

- Prix d'achat obtenus auprès des vendeuses résidant à Niono uniquement le lait frais :
150 à 200 FCFA par litre en hivernage
200 à 250 FCFA par litre hors hivernage

b.2. Prix de vente (pratiqués par les revendeuses)

Il s'agit du prix au consommateur final après un premier achat auprès des "productrices".

	En hivernage	Hors hivernage
Lait frais	175/200 FCFA	250/300 FCFA

Les prix de vente du lait caillé n'ont pu être déterminés en raison du grand nombre d'instruments de mesure utilisés.

Les marges des revendeuses sur le lait frais se situent entre :

- 25 et 50 FCFA par litre en hivernage
- 50 et 100 FCFA par litre hors hivernage.

Synthèse

La vente des produits laitiers locaux, lait frais et lait caillé, est assurée par des femmes. La plupart (deux tiers des femmes enquêtées) d'entre elles s'approvisionnent directement en ville. Tout se passe comme si leurs produits étaient livrés en ville.

La vente de produits laitiers procure des marges substantielles aux revendeuses, uniquement en saison sèche. Le revenu de la vente du lait issu du troupeau familial revient aux femmes qui en assurent la vente.

Etant donné le pouvoir d'achat de la zone, les prix à l'achat pratiqués sont élevés, bien plus qu'à Koutiala (150 FCFA par litre hors hivernage et 125 FCFA par litre en hivernage) pour des prix de vente voisins. La laiterie Danaya Nono cède le lait frais aux particuliers à 310 FCFA par litre et 240 FCFA par litre aux revendeuses en saison sèche. De tels prix ne peuvent s'envisager à Niono eu égard aux prix d'achat.

2.2.2. Enquêtes boutiques/kiosques/restaurants

Des enquêtes ont été menées sur l'ensemble de la ville de Niono.

Elles ont fourni peu d'informations puisque la plupart des boutiques/restaurants sondés ne vendent pas de produits laitiers bien que disposant d'un système de réfrigération.

Trois kiosques/restaurants déclarent vendre du yaourt (à partir de lait en poudre sur place ou venant de Siribala située à 40 km de Niono) ; environ 400 sachets de 250cc sont vendus par semaine à raison de 100 à 125 FCFA par sachet.

2.2.3. Enquêtes sur la consommation des produits laitiers

Afin de porter un jugement qualitatif sur la consommation des produits laitiers, des enquêtes ont été réalisées auprès de 131 personnes. Les sondages sont effectués au hasard dans la rue.

1) Produits consommés

Lait frais, lait caillé, lait en poudre et lait concentré.

2) Types de consommateurs

En fonction de la fréquence de consommation :

- consommateurs réguliers (sept jours sur sept) : représentent 75 % des personnes sondées,
- consommateurs irréguliers (un à six jours sur sept) : 20 % de l'échantillon
- non consommateurs : 5 % des cas.

Il ressort que la consommation de produits laitiers est régulière à Niono et est le fait d'un pourcentage élevé de personnes.

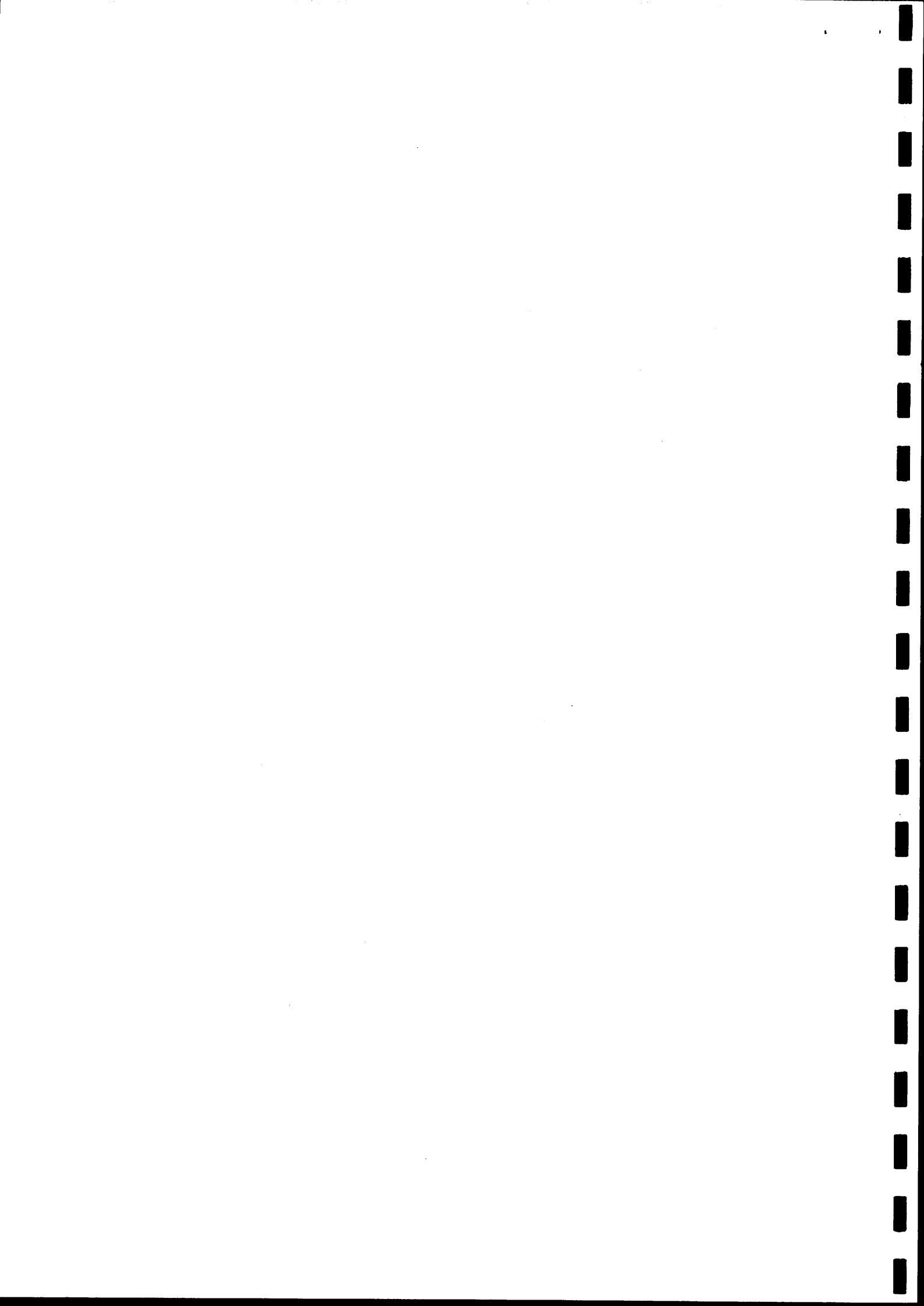
3) Lieux d'approvisionnement

- 38 % dans les boutiques (produits importés)
- 35 % auprès des revendeuses
- 12 % auprès des producteurs résidant en ville
- 10 % auprès du troupeau familial
- (5 % sont non consommateurs).

Les produits laitiers sont consommés autant le matin que le soir. Nombre de personnes sondées font remarquer spontanément le manque de lait à certains moments, en particulier le soir.

En saison humide, le peu de lait provenant des villages et le nombre important des troupeaux familiaux de la ville font penser que la production laitière de Niono ville suffit à combler les besoins en lait de sa population (voire à compléter l'offre en produits laitiers importés). Finalement, et toujours en hivernage, l'offre potentielle en lait local de Niono et environs est supérieure à la demande et au potentiel de consommation.

Sans la mise en place d'une transformation, on ne peut envisager d'écouler les quantités de lait de producteurs villageois dans la seule ville de Niono. Siribala (3 000 habitants à 35 km de Niono) et Markala (15/20 000 habitants à 70 km de Niono) pourraient recevoir les produits laitiers. Toutefois ces villes se trouvent dans le rayon de prédilection de Ségou-Lait. On ne peut compter sur elles pour un départ. En saison sèche, la situation est inverse : l'offre urbaine est insuffisante, et doit largement être complétée par l'offre rurale.



III. OPPORTUNITE D'UNE UNITE DE COLLECTE, TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS LAITIERS A NIONO

1. AU NIVEAU DES PRODUCTEURS

La mise en place d'une unité de collecte, la création de groupements de producteurs laitiers et l'encadrement du projet, constituent des moyens de valoriser la production laitière locale et d'inciter les producteurs à développer leurs activités.

Comme il a été dit plus haut, des entraves fortes s'opposent à la collecte régulière du lait produit ; ce sont, en hivernage, les distances entre les sites de transhumance et Niono d'une part, et l'état des pistes d'autre part. En conséquence, il n'est pas possible d'envisager une collecte régulière, à peu de frais, sur l'ensemble des sites de transhumance. Il y aurait une alternative pour contourner cette contrainte. L'unité ne collecterait que le lait des trois/quatre grands sites situés à une distance inférieure à 30 Km de Niono à savoir :

- Siraouma
- N'Dolla
- N'Guendé
- Tiémaba

(et la production de Niono ville).

Sur la base des données d'enquête, le potentiel de production de ces sites a été estimé pour l'échantillon sondé.

Sites de transhumance	Distance de Niono	Potentiel de production*
Siraouma	30 km	> 200 litres par jour
N'Dolla	15 km	> 100 litres par jour
N'Guendé	20 km	> 100 litres par jour
Niono Ville	-	> 200 litres par jour

* Potentiel de production, autoconsommation déduite

Il se pourrait que, pendant l'hivernage uniquement, la quantité de lait collectée ne puisse être écoulee par la laiterie sur Niono. On pourrait envisager de revendre le surplus de collecte à la laiterie Ségou Lait : cependant, les contacts à cet effet n'ont pas été positifs.

Dans cette éventualité, seuls certains agroéleveurs - ceux des trois sites de transhumance et de Niono - livreraient leur production régulièrement toute l'année durant à l'unité de collecte. Les autres ne trouveraient preneur à leur production qu'en saison sèche, Novembre à Juin, période de faible production laitière. Elle ne créerait qu'un revenu temporaire à ces producteurs et circonscrirait l'impact de l'action. Rappelons que c'est en hivernage que les agroéleveurs ont le plus grand besoin de liquidités. L'hivernage commence par l'achat des intrants agricoles ; c'est également la période d'explosion des parasitoses animales. Un revenu, même venant du lait, serait opportun à ce moment-là.

Par ailleurs, que peut-on attendre de l'implication de tels producteurs dans la promotion de la production laitière, dans la relation étroite que le projet souhaiterait nouer avec eux, dans leur prise de participation au capital de l'unité ?

Il est difficile de répondre à cette question à partir des contacts effectués : en effet, l'étude permet d'observer une situation, à un moment précis de l'année (début d'hivernage) mais il est difficile - voire hasardeux - d'en tirer des conclusions sur l'évolution possible des comportements des producteurs (l'expérience de Koutiala est révélatrice sur ce point) :

En effet, il n'est pas exclu que, sur les huit mois de saison sèche (Novembre/Juin), les agroéleveurs, en ayant eu le temps d'apprécier l'impact du revenu laitier dans leur budget, s'organisent pour assurer un approvisionnement régulier de l'unité en hivernage. Ce peut être le maintien d'un certain nombre de femelles en lactation près du village, la recherche d'autres sites de transhumance moins importants et moins éloignés pour les seules laitières, le regroupement des femelles en lactation.

Finalement, on ne peut dire qu'il existe "une place à prendre" pour la laiterie, ..., mais c'est la laiterie qui doit faire sa place (en particulier sur des produits transformés).

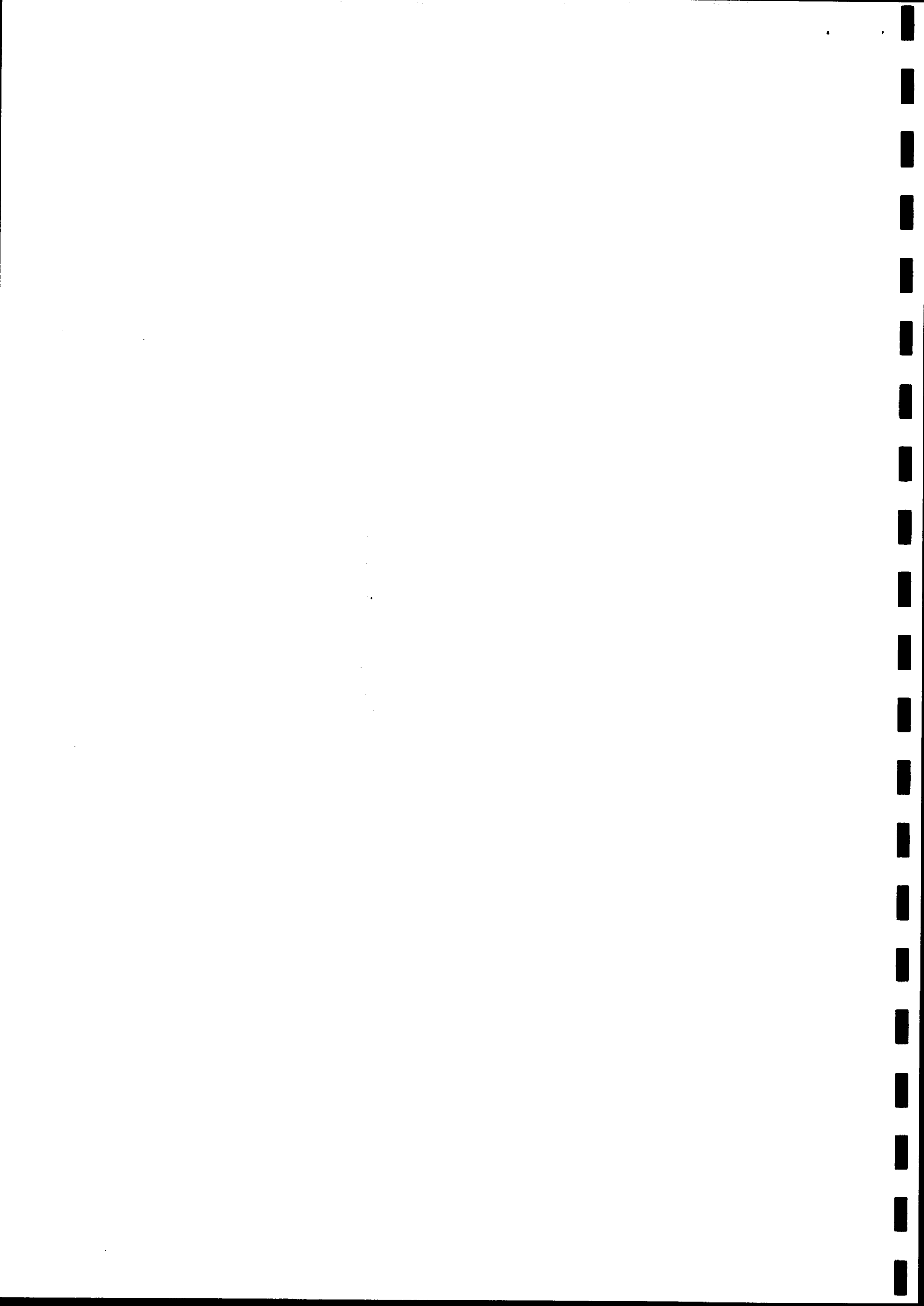
2. AU NIVEAU DES REVENDEUSES DE LAIT

Dans la mesure où pendant l'hivernage les revendeuses de lait s'approvisionnent sur place à Niono, la collecte de lait dans les alentours, suivie de leur livraison, même à domicile, ne leur serait d'aucun apport appréciable. Leur seul intérêt résiderait dans la mise à disposition régulière toute l'année de produits de meilleure qualité et l'assistance/conseils sur la gestion de leurs activités à l'image de la laiterie de Koutiala. En définitive, l'élément fondamental de la relation unité de collecte/ revendeuses, à savoir le service rendu à travers la collecte - l'économie des longs déplacements - la perte de temps, ne se retrouve à Niono, qu'en saison sèche.

Comme évoqué au niveau des producteurs, un test en situation réelle est nécessaire pour pouvoir se prononcer sur la place réelle que peut prendre la laiterie vis-à-vis des revendeuses, qu'il s'agisse de produits non transformés ou de produits transformés (testés grâce aux produits de Koutiala).

3. AU NIVEAU DU CONSOMMATEUR

En hivernage, le consommateur de Niono trouve sur place les produits traditionnels dont il a besoin ; cependant, il n'est pas toujours satisfait ni par la qualité, ni par la régularité de l'approvisionnement, en particulier en saison sèche.

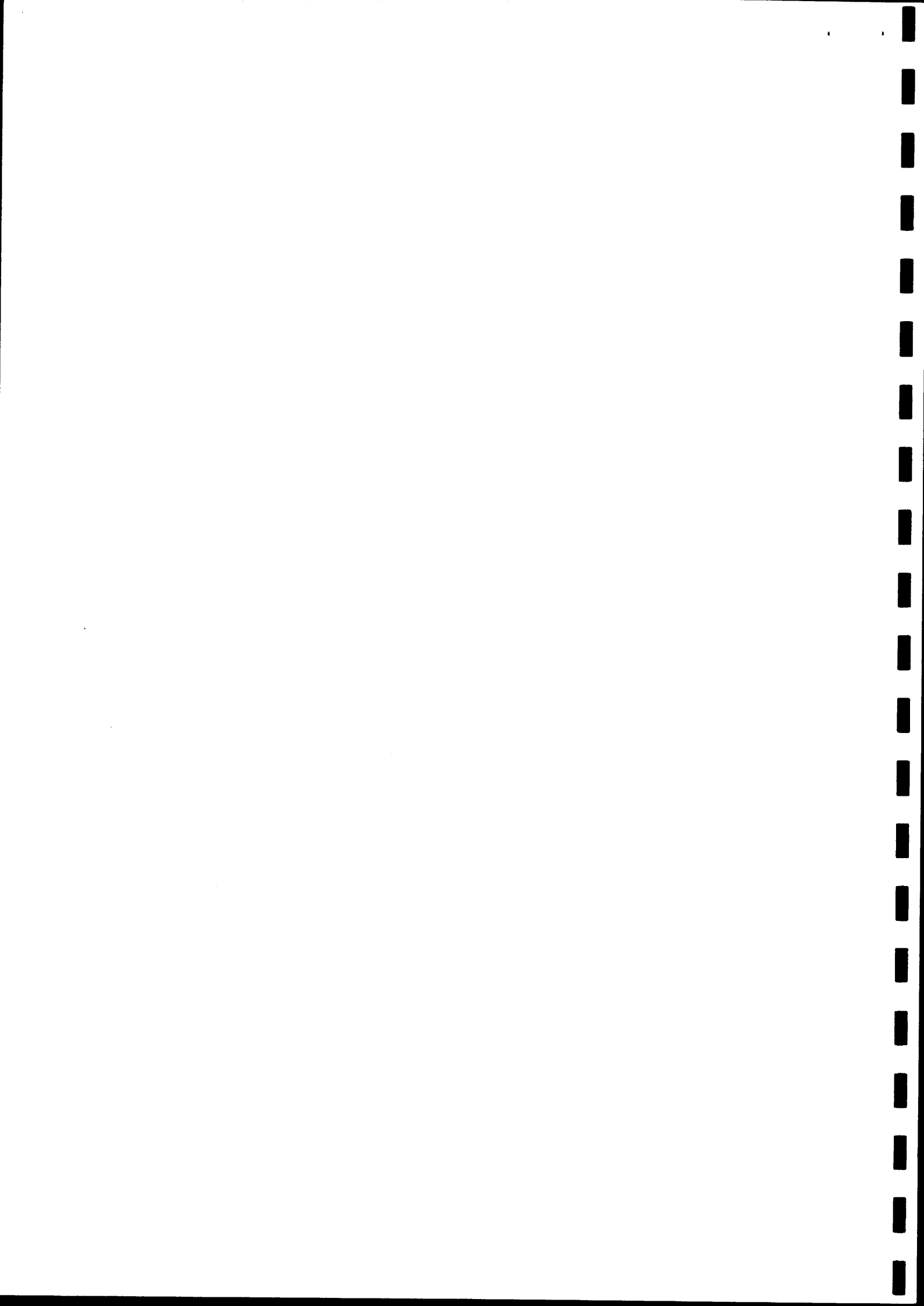


CONCLUSION GENERALE

Il y a opportunité à mettre de place une unité laitière :

- au niveau des producteurs qu'elle aiderait à s'organiser, à améliorer leur production et à l'écouler,
- au niveau des revendeuses par la régularité et la qualité des approvisionnements, en particulier en saison sèche, et par l'amélioration de leurs revenus en toute saison (marge sur produits transformés en hivernage),
- au niveau consommateur par la régularité, la qualité et une gamme de produits élargie.

Le projet Diffusion Laiteries se propose de faire un test de collecte, commercialisation de produits laitiers locaux à Niono. Les résultats et conclusions de cette phase test nous aideront à mieux connaître la filière lait locale et à nous prononcer sur la suite à donner à l'action, en particulier sur le test de produits transformés en hivernage 1996.



ANNEXES

TABEAU DE SYNTHESE DE L'ETUDE : DIAGNOSTIC / PROGRAMME

SAISON SECHE		SAISON HUMIDE
<p>Consommateurs</p> <p>Situation</p> <ul style="list-style-type: none"> - La demande est importante et dépasse l'offre (chaleur, pouvoir d'achat augmenté suite aux récoltes d'Octobre/Novembre) (attention au "froid" de Décembre/Janvier) - Les achats directs aux producteurs urbains sont insuffisants - Les prix grimpent (250 à 300 F par litre de lait frais) ---> Demande forte en produits "traditionnels" non transformés 		<p>La demande diminue (avec les pluies et le pouvoir d'achat en période de soudure). L'offre des producteurs urbains augmente (0,5 à 1,5 ou 2 litres par jour x vache) et vient satisfaire, voire dépasser, la demande.</p> <p>Les prix baissent (150 à 200 F par litre de lait frais).</p> <p>Les consommateurs s'approvisionnent directement auprès des producteurs urbains.</p>
<p>Revendeuses</p>	<p>La demande étant supérieure à l'offre, les marges augmentent (50 à 100 F par litre de lait frais).</p> <p>Il y a pénurie d'approvisionnement ("les em es se battent les arrivages").</p> <p>Vendeuses et revendeuses travaillent surtout le soir (traite le soir).</p> <p>---> Intérêt important pour un approvisionnement sûr (régulier avant tout, mais aussi de qualité).</p>	<p>Leurs marges chutent (25 à 50 F par litre de lait frais).</p> <p>Activité très réduite (marge non motivante, concurrence des ventes directes).</p> <p>---> Leur offrir des marges suffisantes à travers la vente de produits transformés.</p>
<p>Producteurs</p> <p>- Ruraux</p>	<p>Leurs animaux se rapprochent de Niono : commercialement, ils "entrent en scène, et viennent compléter la demande non satisfaite par la production urbaine.</p> <p>L'alimentation sur pâturage des caisses rizicoles est insuffisante.</p> <p>---> Améliorer l'alimentation (utilisation du disponible, recherche de compléments (mélasse, ...))</p>	<p><u>En zone inondée</u> : Les animaux sont en transhumance : difficulté d'acheminement (distance/état des pistes) de toute la production pourtant augmentée. La maîtrise du lait échappe encore plus aux propriétaires.</p> <p><u>En zone exondée</u> : Peu ou pas de transhumance. Augmentation de la production laitière, dont une petite partie est livrée en ville, mais très peu car : travaux champêtres, autoconsommation, prix faibles.</p> <p>Besoin de liquidités accru.</p> <p>Etat sanitaire des animaux dégradé ---> Amélioration/suivi santé des animaux - Cultures fourragères en zone exondées - Maintien d'un certain nombre de vaches "en case"</p>
<p>- Urbains</p>	<p>Les animaux (restés en ville) ne produisent plus assez ---> diminution de l'offre directe aux consommateurs</p>	<p>Production accrue (0,5 à 1,5, voire 2 litres par vache x jour) vendue en direct (offre suffisante pour la demande, sauf parfois en termes de qualité)</p>

SAISON SECHE	SAISON HUMIDE
<p>Programme 1. Laiterie</p> <p>La collecte est possible partout dans les villages autour de Niono, mais à prix plus élevé qu'en hivernage : cependant les producteurs doivent accepter :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de fournir la laiterie (plutôt que de vendre en direct), - de livrer à un prix inférieur au prix consommateur fixé par les producteurs urbains (soit 150 à 175 FCFA). <p>Prévoir une grosse collecte le matin (pour pouvoir fournir les revendeuses le matin), éventuellement une petite le soir.</p> <p>Equilibrer produits M1 / Produits M2.</p> <p>dynamiser les revendeuses pour la promotion des produits M1 (qualité) et leur vente au prix maximum du marché (300 FCFA).</p> <p>Les produits M2 se vendent cher, mais surtout en vente directe de la laiterie aux particuliers (sauf exception : revendeuses avec frigo)</p> <p>Appui réduit à une bonne utilisation du disponible alimentaire et à la recherche éventuelle de compléments (mélasse, ...).</p>	<p>Centrage sur la vente de produits transformés (bonne valeur ajoutée, d'où marges possibles).</p> <p>Travail avec les revendeuses sur la promotion des produits M2 (frigo, glacières).</p> <p>Collecte essentiellement rurale : vaches "de case" + sites de transhumance accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prix d'achat faible (125 FCFA) car coût collecte augmenté et nécessité de pouvoir écouler les produits M2 à prix accessible aux consommateurs - Chercher la quantité plutôt que le prix pour fournir des liquidités aux producteurs. <p>Complément éventuel de la collecte par les producteurs urbains.</p> <p>Gros travail d'appui en matière :</p> <ul style="list-style-type: none"> - sanitaire (vaches de cases + sites de transhumance) - alimentation (cultures fourragères ou zones exondées) <p>de façon à préparer une bonne production de SS.</p> <p>Bien répartir les fonctions entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - bergers et propriétaires - le projet, les services de l'Etat, des prestataires privés
<p>2. Appui aux producteurs</p>	

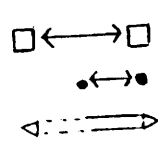
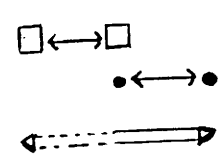


COMPARAISON DES PRIX DE VENTE DU LAIT FRAIS

Prix : CFA

300
200
100

Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre
Saison sèche								Saison humide = hivernage			



Prix consommateurs •

Prix producteurs □

Marge revendeuses ↕



PROGRAMME D'IMPLANTATION D'UNE LAITERIE

A NIONO

I. OPPORTUNITE

(Cf. étude + tableau de synthèse).

II. PARTENAIRES IDENTIFIES

A. AU NIVEAU DES PRODUCTEURS

- Deux villages ont visité la laiterie de Koutiala et souhaitent que démarre une même laiterie à Niono : Nango du Sahel et *Niégué*

- Parmi les quatorze autres villages enquêtés, les plus motivés sont :

- . Molodo
- . Seriwala *
- . Sassagodji
- . Bagadadji *
- . Niafassi-Marka
- . Sagnona-Koro
- . Welentiguila
- . Tigabougou
- . Koyan-Peguena
- . *Mourdiak*

Ils sont situés dans un rayon de 12 km.

* Deux villages sont difficilement accessibles en plein hivernage.

- Par ailleurs, une association "Lait Viande" (trente et un membres) souhaite également collaborer avec la laiterie.



B. AU NIVEAU DES REVENDEUSES

Sur les 105 vendeuses et revendeuses enquêtées, les personnes prêtes à s'approvisionner auprès de la laiterie sont essentiellement des revendeuses (qui achètent et revendent) : 88 personnes ont assisté aux réunions de restitution ; parmi elles, 50 revendeuses souhaitent une ouverture rapide de la laiterie (Octobre 1995). Deux d'entre elles sont allées visiter la laiterie de Koutiala, et ont restitué aux autres l'intérêt qu'elles y ont vu (qualité, régularité, animation des groupes de revendeuses sous forme de tontines).

C. AU NIVEAU DU PERSONNEL

L'enquêtrice qui a mené le travail d'étude préalable souhaite devenir la gérante de la laiterie à mettre en place. Sa motivation a pu être confirmée après une visite à Koutiala.

Elle est actuellement (Octobre 1995) en cours de recrutement du personnel associé (un technicien manipulateur, un livreur vendeur, trois collecteurs et un gardien).

D. LES PARTENAIRES D'APPUI

- Le Secteur Elevage, qui a déjà activement participé à l'étude, apportera son soutien dans l'animation des producteurs.
- Le suivi comptable de l'unité de Niono pourra être effectué avec l'appui du "Centre de Prestations de Services" mis en place par l'IRAM (financement Ministère de la Coopération Française).
- Des prestataires de services privés doivent être identifiés, éventuellement promus, selon les modalités définies avec la DNE.

III. PROGRAMME D'IMPLANTATION

	ETAPE 1	ETAPE 2	ETAPE 3
Durée et période	Huit mois de Novembre 1995 à Juin 1996	Quatre mois de Juillet 1996 à Octobre 1996	Douze mois de Novembre 1996 à Octobre 1997
Stratégie commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Produits traditionnels (lait frais, lait caillé, crème) et sachets de lait caillé sucré, lait pasteurisé - Qualité, régularité - Priorité aux ventes "Revendeuses" (constitution du réseau/animation) - Prix : prix du marché - Publicité : radio + revendeuses 	<ul style="list-style-type: none"> - Produits transformés (yaourts, conditionnements pots) - Qualité, régularité - Ventes particuliers et revendeuses - Politique de prix sur produits transformés : <ul style="list-style-type: none"> - Marges revendeuses importantes - Prix consommateur maximal mais aligné sur concurrence - Publicité : radios + revendeuses + manifestations - Animation groupes toniniers de revendeuses 	<ul style="list-style-type: none"> - Maintien mêmes produits - Marchés forains et grosses localités voisins si les approvisionnements le permettent - Recherche/Animation dépositaires pour produits transformés - Maintien des prix, alignés sur le marché - Publicité d'entretien, en particulier pendant différentes manifestations
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> - Trois groupements pendant trois mois - Six groupements ensuite (dont deux en zone exondée) - Volume atteint : 100 litres par jour - Prix : 150 à 175 F par litre (25 à 50 F sans prix du marché) 	<ul style="list-style-type: none"> - Six groupements x 25 litres = 150 litres par jour - Dans les villages (vaches en stabulation) + sites de transhumance (deux ou trois) - Prix : 125 FCFA par litre (maximum 150 F) 	<ul style="list-style-type: none"> - Dix groupements x 25 à 30 litres par jour, soit 250 à 300 litres par jour - Prix : légère augmentation, selon saisons
Appui aux producteurs	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation des groupements et formation des responsables - Hygiène de traite - négociation/Respect des quotas - Préparation de l'hivernage (vaches de case) - Recherche aliments du bétail et financement ad hoc (FAB, ...) - Conseils/Rations alimentaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Production fourragère en zone exondée - Conseils de récolte/Stockage - Cultures fourragères en dérobé ? - Santé animale : sensibilisation, appui à la négociation/partenaires - Recherche de solutions financières ad hoc 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation/Formation de quatre nouveaux groupements - Réflexion/Animation sur existence juridique des producteurs - Animation/Rôle financier des groupements et négociations avec partenaires - Maintien des actions étape 2 et mesure d'impact - Si nécessaire, augmentation FAB
Investissements	<ul style="list-style-type: none"> - Une mobylette laiterie (déjà achetée) - Une mobylette suivi éleveurs - Trois + trois vélos collecteurs (sauf si collecteurs villageois) - Un vélo livraisons - Local loué/aménagé - Deux réchauds, un congélateur deux portes - Petit matériel (réceptif, laboratoire, ...) - Thermosoudeuse et mixeur empruntés à Koutiala 	<ul style="list-style-type: none"> - Une thermosoudeuse + un mixeur - glacières personnalisées - Petit matériel supplémentaire - Une écrémeuse manuelle - Une étuve 8DL 	<ul style="list-style-type: none"> - Selon résultats étapes 1 et 2, investissements en bâtiment - Un congélateur supplémentaire - Une cuve réfrigérée - Quatre vélos supplémentaires - Petit matériel

	ETAPE 1	ETAPE 2	ETAPE 3
Personnel	<ul style="list-style-type: none"> - Une gérante et un technicien : formation une semaine à Koutiala + enregistrement comptable - Un livreur vendeur - Un gardien - Trois collecteurs / puis trois 	<ul style="list-style-type: none"> - Identification d'un partenaire "prestations sanitaires" et recherche de statut ad hoc - Formation "yaourt" à Koutiala (± trois jours) - Echange inter-laiteries 	<ul style="list-style-type: none"> - Un livreur vendeur / Marchés forains - Formation gérante / Comptabilité + gestion et articulation avec CPS
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de lancement avec les acteurs (légitimer les choix de l'étape 1 ; engagements réciproques et contrat d'objectifs - Réunion d'évaluation/perspectives en fin d'étape (Juin 1996) 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion bilan année 1 perspectives année 2 avec l'ensemble des acteurs - Nouveau contrat d'objectifs - Analyse financière et politique de prix "étape 3" si confirmée 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation année 2 et perspectives de structuration (Octobre 1997)

ETAPE 1HYPOTHESES CHIFFREES

plus à juin 96

1. LITRAGE ACHETE

Progression sur huit mois en litres par jour : 50, 60, 70, 80, 90, 80, 70, 70

Moyenne sur la période : 70 litres par jour

Quantité sur la période : 70 litres x huit mois x trente jours par mois = 16 800 litres
arrondis à 17 000 litresAchats de lait : 17 000 x 175 FCFA = 2 975 000 FCFA

Modalités de paiement : fin de semaine puis fin de mois.

2. LITRAGE VENDU

Pertes : 5 % (cadeaux promotionnels et pertes de manipulation)

Litrage vendu : 16 150 litres

Prix et volumes de vente :

		Revendeuses		Particuliers	
Module 1		80 %		20 %	
80 %	Lait frais	4 135 x 200 F/litre =	827 000 F	1 292 x 280 F/litre =	361 760 F
	Lait caillé	5 685 x 150 F/litre =	852 750 F	1 034 x 200 F/litre =	206 800 F
	Crème	515 x 450 F/litre =	231 750 F	258 x 600 F/litre =	154 800 F
	<u>Sous-total</u>	<u>10 335</u>	<u>1 911 500 F</u>	<u>2 584</u>	<u>723 360 F</u>
Module 2		50 %		50 %	
20 %	Lait pasteurisé	1 292 x 90 F/s =	116 280 F	1 292 x 100 F/s =	129 200 F
	Lait caillé sucré	5 168 x 90 F/s =	465 120 F	5 168 x 100 F/s =	516 800 F
	<u>Sous-total</u>	<u>6 460</u>	<u>581 400</u>	<u>6 460</u>	<u>646 000</u>
100 %	<u>Total</u>	<u>11 950 x 208,61 * =</u>	<u>2 492 900 F</u>	<u>4 199 x 326,12 * =</u>	<u>1 369 360 F</u>

* Prix moyen du litre vendu aux revendeuses et aux particuliers

Chiffre d'affaires total = 3 862 260 FCFA3. CHARGES DE LA LAITERIE

- Achats de lait : 17 000 litres x 175 F = 2 975 000 FCFA
- Autres achats consommés (sachets, sucre, gaz, ...) :
15 % du chiffre d'affaires = 580 000 FCFA

- Autres charges externes (transports/déplacements, frais de gestion, publicité, ...) : 15 % du chiffre d'affaires = 580 000 FCFA
- Entretien/Réparations : 3,5 % du chiffre d'affaires = 135 000 FCFA
- Loyers : 25 000 FCFA x huit mois = 200 000 FCFA

- Salaires et charges :

Laiterie

- . Gérante
- . Technicien
- . Livreur vendeur
- . Collecteurs (trois)
- . Gardien
- . Prime au chargé de suivi éleveurs

Sous-total salaires et charges 1 122 000 FCFA

TOTAL des charges laiterie (hors prise en charge projet) 5 592 000 FCFA

- Charges du suivi éleveurs (pris en charge par le projet)
 - . Indemnités : 20 000 F/mois x 8 mois = 160 000 FCFA
 - . Carburant/Entretien : 15 000 F/mois x 8 mois 120 000 FCFA
 - . (Prime de 2 F par litre vendu à la laiterie)

4. DEFICIT A COUVRIR EN ETAPE 1 (hors amortissements)

- Recettes 3 862 000 FCFA
- Dépenses 5 592 000 FCFA

Déficit 1 730 000 FCFA

+ Coûts de suivi éleveurs 280 000 FCFA

5. BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT PAR LAITERIE

Un mois de charges (hors achats de lait) : 2 617 000/8 = 330 000 FCFA
(à déposer sur un compte ouvert à la BNDA Niono)

ETAPE 2HYPOTHESES CHIFFREES1. LITRAGE ACHETE

Progression sur la période Juillet/Octobre (en litres par jour) : 90, 120, 140, 150

Moyenne sur la période : 120 litres par jour

Quantité total collectée : 120 litres x quatre mois x trente jours = 14 400 litres

Achats de lait : 14 400 x 125 FCFA par litre = 1 800 000 FCFA

Modalités de paiement : fin de mois.

2. LITRAGE VENDU

Pertes : 5 % (cadeaux promotionnels, pertes à la manipulation)

Volume vendu : 14 400 litres - 5 % = 13 680 litres

Prix et volumes de vente :

		Revendeuses		Particuliers		Total
70 %	Module 1	70 %		30 %		100 %
	Lait frais	40 %	2 681 x 150 F = 402 150 F	40 %	1 150 x 200 F = 230 000 F	9 576 litres à 173 F = 1 656 450 F
	Lait caillé	50 %	3 352 x 100 F = 335 200 F	50 %	1 436 x 150 F = 215 400 F	
	Crème	10 %	670 x 450 F = 301 500 F	10 %	287 x 600 F = 172 200 F	
	<u>Sous-total</u>		6 703	1 038 850 F	2 873	
30 %	Module 2	50 %		50 %		100 %
	Lait pasteurisé	20 %	1 641 x 90 F = 147 690 F	20 %	1 641 x 100 F = 164 100 F	4 104 litres à 380 F = 1 559 330 F
	Lait caillé sucré	50 %	4 104 x 90 F = 369 360 F	40 %	3 283 x 100 F = 328 300 F	
	Yaourt	30 %	2 462 x 90 F = 221 580 F	40 %	3 283 x 100 F = 328 300 F	
	<u>Sous-total</u>		8 207	738 630	8 207	
Total		8 755 x 203,03 =	1 777 480 F	4 925 x 292,06 =	1 438 300 F	13 680 litres = 3 215 780 F

Chiffre d'affaires total : 3 215 780 F

CHARGES DE LA LAITERIE / QUATRE MOIS

- Achats de lait : 14 400 litres x 125 F =	1 800 000 FCFA
- Autres achats consommés (15 % chiffre d'affaires) =	503 000 FCFA
- Autres charges externes (15 % du chiffre d'affaires) =	503 000 FCFA
- Loyer/Entretien/Réparations =	167 500 FCFA
- Salaires et charges (avec 3 collecteurs supplémentaires) =	634 000 FCFA
- Prime chargé de suivi éleveurs (2 F par litre) =	28 800 FCFA
	<hr/>
TOTAL	<u>3 636 300 FCFA</u>

Suivi éleveurs

Indemnités : 30 000 F x 4 mois =	120 000 FCFA
Carburant/Entretien : 15 000 F/mois x 4 mois	60 000 FCFA

TOTAL 180 000 FCFA

SUBVENTION D'EQUILIBRE/LAITERIE (hors amortissements)

- Recettes	3 216 000 FCFA
- Charges	3 636 000 FCFA
	<hr/>
Déficit	420 000 FCFA

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Un mois de charges hors achats de lait : 460 000 F, soit une augmentation du BFR de (460 - 330) =	130 000 FCFA
--	--------------

ETAPE 3

Durée : 12 mois : Novembre 1996 à Octobre 1997

1. LITRAGE ACHETE

Volume moyen : 200 litres par jour

Volume total : $200 \times 360 = 72\ 000$ litres

Prix d'achat :

- Saison sèche : 190 F par litre (augmentation de 12 % à partir de Février 1997)
- Hivernage : 140 F par litre

Achats de lait : 11 524 000 FCFA2. LITRAGE VENDU

Pertes : 3 %

Volume vendu : $72\ 000$ litres - 3 % = $69\ 840$ litres

Prix et volumes de vente :

- Module 1 : 60 % revendeuses - 40 % particuliers
- Module 2 : 50 % revendeuses - 50 % particuliers

En saison sèche (six mois)

	Revendeuses	Particuliers
Module 1	10 476 litres	6 984 litres
Module 2	8 730 litres	8 730 litres
Total M1 + M2	$19\ 206 \times 250\ F = 4\ 801\ 500\ F$	$15\ 714 \times 391\ F = 6\ 144\ 174\ F$

En hivernage (six mois)

	Revendeuses	Particuliers
Module 1	10 476 litres	6 984 litres
Module 2	8 730 litres	8 730 litres
Total M1 + M2	$19\ 206 \times 244\ F = 4\ 686\ 264\ F$	$15\ 714 \times 350\ F = 5\ 500\ 000\ F$

Chiffre d'affaires total étape 3 = 21 132 000 FCFA

3. CHARGES DE LA LAITERIE

- Achats de lait =	11 524 000 FCFA
- Autres achats consommés =	3 170 000 FCFA
- Autres charges externes =	3 170 000 FCFA
- Loyer/Entretien/Réparations =	400 000 FCFA
- Charges salariales =	1 970 000 FCFA
. Laiterie : 1 902 000 FCFA	
. Prestataire : 680 000 FCFA	

TOTAL CHARGES 20 234 000 FCFA

Résultat = 898 000 FCFA

Charges de suivi/élevage (pris en charge par le projet)

(salaires : 30 000 FCFA + fonctionnement : 15 000 FCFA) x 12 = 540 000 FCFA

4. BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Charges mensuelles hors achats de lait : 730 000 FCFA,

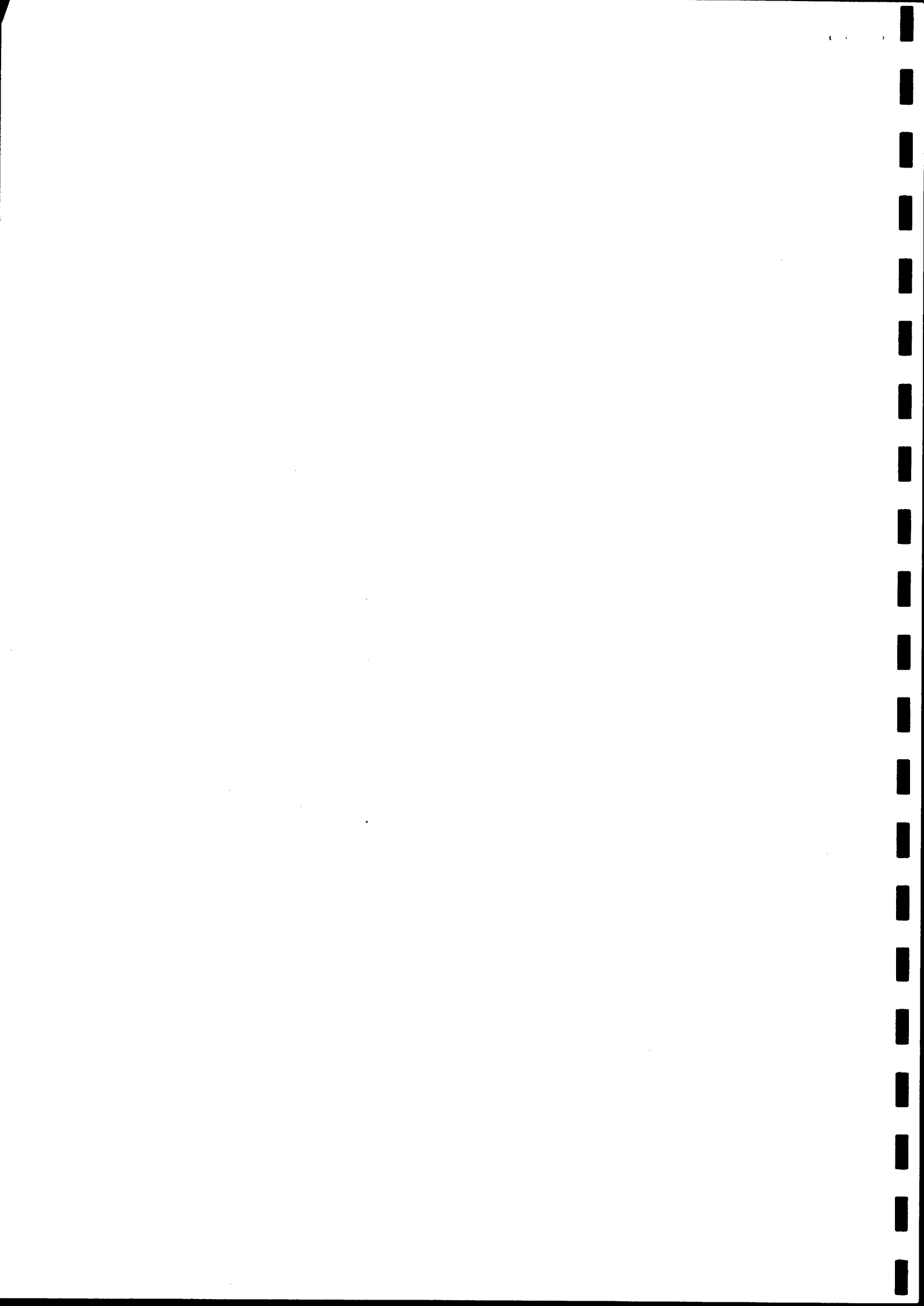
soit une augmentation du BFR de 730 - 460) = 270 000 FCFA



PLAN D'INVESTISSEMENT - LAITERIE NIONO - 10 Octobre 1995
(à réaliser : 5 815 000 FCFA - réalisé : 765 000 FCFA)

(* : Investissements réalisés au 10 Octobre 1995)

Période Investissements	Octobre 95	Novembre 95/ Janvier 96	Février 96/ Avril 96	Mai 96/ Juillet 96	Août 96/ Octobre 96	Novembre 96/ Octobre 97	Montant unitaire (FCFA)	Montant total (FCFA)
<u>I. Déplacements</u>								
- Appui éleveurs	1 mobylette						550 000	550 000
- Collecte	3 vélos		3 vélos			4 vélos	115 000	1 150 000
- Laiterie	1 mobylette *						115 000	115 000
							515 000	515 000
<u>II. Matériel laiterie</u>								
	2 réchauds*						25 000	50 000
	1 congélateur					1 congélateur	800 000	1 600 000
	Petit matériel *		Petit matériel			Petit matériel	150 000	450 000
				1 étuve			300 000	300 000
				1 mixer			200 000	200 000
				1 thermosoudeuse			300 000	300 000
				10 glacières			25 000	250 000
						1 cuve réfrigérante	1 000 000	1 000 000
<u>III. Bâtiments</u>								
	Matériel * bureau							50 000
	Aménagements					Construction en 1998	150 000	150 000
TOTAL	1 960 000		495 000	1 050 000		2 410 000		6 680 000



PLAN DE FINANCEMENT (en trésorerie)

	IMPLANTATION / TEST			FORMULATION
	ETAPE 1 (Novembre 95 à Juin 96)	ETAPE 2 (Juillet 96 à Octobre 96)	ETAPE 3 (Novembre 96 à Octobre 97)	
<u>Besoins</u>				
- Frais d'établissement (p.m.)	2 455 000			(A déterminer en Nov. 96)
- Investissements	330 000	950 000	2 410 000	
- Dotation en fonds de roulement	300 000	(augment.) + 130 000	+ 270 000	
- Avance * sur loyer bâtiment (un an)	1 330 000 (hors loyer)	-	-	
- Subvention d'équilibre		+ 320 000 (hors loyer)	0	
<u>Total besoins</u>	4 615 000	1 400 000	2 680 000	
<u>Ressources</u>				
- Bénéfices	0	0	900 000	(A déterminer en Nov. 96)
- Apports CIDR/(Capital initial)	4 615 000	1 400 000	(en fin d'exercice) 2 680 000	
- Emprunts	-	-	(à déterminer, en diminution de l'apport CIDR)	
<u>Total ressources</u>	4 615 000	1 400 000	3 580 000	

* L'avance sur loyer bâtiment correspond aux travaux de finition du bâtiment, amortis sur les loyers d'un an (25 000 FCFA par mois x 12 = 300 000 FCFA)



PLANNING NIONO - ANNEE I

ETAPE 1												ETAPE 2													
Novembre		Décembre		Janv. 96		Février		Mars		Avril		Mai		Juin		Juillet		Août		Septembre		Octobre			
Appvisionnement		Création de 3 groupements et collecte		Recherche aliments bétail et financement		Conseils rationalisation		Préparation hivernage/ Sensibilisation cultures fourragères																	
		Organisation des groupements		Conseils respect quotas, hygiène de traite		Création 3 groupements et collecte		Organisation groupements		Conseils respect quotas Hygiène de traite															
		Recrutement prestataire/ Suivi éleveurs																							
Laiterie Personnel		Publicité		Publicité		Publicité																			
		Constitution équipe, formation gérant et technicien à Koutiala		Recrutement trois collecteurs supp.		Formation technicien yaourts à Koutiala																			
Évaluation		Contrat d'objectifs																							
				Évaluation Réunion acteurs (avec DNE)																				Réunion bilan année 1 Programme année 2 ou alternatives (avec DNE)	

