

La « laitière des temps modernes » demeure optimiste

GRAIN DE SEL a toujours souhaité rester au contact de ses lecteurs et « du terrain », une volonté qui s'est concrétisée par la parution régulière de portraits d'acteurs du développement rural, inconnus ou incontournables, politiques ou techniciens... À l'heure du bilan, nous avons cherché à retrouver certains d'entre eux. Que sont-ils devenus ? Leurs projets et ambitions ont-ils rencontré le succès ? En partant à leur recherche, nous nous doutions bien que les choses ne seraient pas simple. Pourtant, nous n'étions pas au bout de nos

surprises... En témoigne le récit de Marie Pauline Voufo, partie enquêter en brousse à quelques 300 km au sud de Yaoundé au Cameroun (page 42). Les retrouvailles avec Cissé Rokiatio Diallo au Mali et Hamadou Harouna au Niger (page 54) ont été moins singulières. Elles n'en sont pas moins édifiantes, mettant sous le projecteur des acteurs qui, dans l'anonymat, œuvrent quotidiennement au développement du monde rural.

► Premier portrait publié dans GDS n°19, novembre 2001, p.7 : « Cissé Rokiatio Diallo, une laitière des temps modernes ».

EN 2001, Cissé Rokiatio Diallo était à la tête du réseau « Danaya Nono » (le lait qui inspire confiance), comprenant cinq laiteries artisanales, à Koutiala, Niono, San, Sikasso et Fana, au Mali. Aujourd'hui directrice, elle continue à assumer les mêmes responsabilités. En 2001, madame Diallo affichait ses ambitions : accroître la production et maintenir l'activité pendant la période de transhumance. Qu'en est-il aujourd'hui ? Pour *Grain de sel*, Cissé Rokiatio Diallo raconte les difficultés rencontrées et les stratégies adoptées, elle nous dit aussi pourquoi elle a de fortes raisons d'être optimiste.

LE PRINCIPAL PROBLÈME que nous rencontrons se situe au niveau de la production, qui est insuffisante par rapport à la demande en saison sèche, ce qui ne nous permet pas de nous passer du lait en poudre. Pendant l'hivernage c'est le contraire, il devient difficile d'écouler les produits.

Un meilleur ciblage des éleveurs pour une fourniture plus régulière. Face à cela, nous commençons à trouver des solutions depuis deux ans. Nous avons augmenté la collecte en saison sèche en contractualisant la livraison de lait. Nous passons des contrats avec les éleveurs pour programmer la quantité à produire village par village. Ces contrats sont revus tous les six mois. Donc nous ciblons davantage les éleveurs avec lesquels nous travaillons, mais aussi nous sécurisons l'alimentation du bétail car il n'y a pas de pâturages dans la région. Nous fournissons les villages tous les mois, et le coût est déduit du prix payé pour le lait. Ainsi, nous avons diminué les problèmes posés par le départ en transhumance des éleveurs avec leur troupeau.

Un réseau commercial encore fragile, faute de moyens. La commercialisation est un autre problème. Il y a beaucoup de concurrence dans la zone, et nos vendeurs sont à vélo, c'est un handicap car leur rayon d'intervention est limité. Et, contrairement à nos concurrents, nos vendeurs n'habitent pas en ville où ils se rendent uniquement pour vendre les produits. Ils ne sont donc pas nourris ni hébergés, ce qui limite le développement du réseau commercial. Comme stratégie, nous pourrions développer la vente à moto, cela élargirait le rayon à 25 ou 30 km, nos concurrents le font.

Le manque de moyens nous limite. Par exemple, pour l'écoulement des produits pendant l'hivernage, nous avons bien une possibilité avec la trans-



formation du lait en fromage, mais les chambres froides nécessaires à l'affinage ont un coût trop élevé.

Un facteur d'optimisme : le revenu des éleveurs en hausse. Malgré cela, et sachant que tout ce processus prend plusieurs années, je suis optimiste. Vous savez pourquoi ? En quelques années, la collecte, la productivité mais aussi la demande ont augmenté. Et, avec 235 000 FCFA (360 euros) de revenu annuel moyen par éleveur, cet indicateur aussi est en hausse, alors je suis vraiment optimiste !