

Cissé Rokiadou Diallo, Une laitière des temps modernes

Gérante d'un réseau de laiteries au Mali, son ambition est de capter une demande en forte progression, face à la concurrence du lait en poudre importé.



A la tête du réseau *Danaya Nono*, « Le lait qui inspire confiance », elle a bénéficié d'une formation en gestion et comptabilité dans le cadre d'un programme d'organisation de la collecte, de la transformation et de la commercialisation de produits laitiers locaux lancé en 1991 par l'Etat malien, avec le soutien du *Centre international de développement et de recherche (CIDR)*. Ce réseau comprend cinq unités de production artisanale basées en zone d'agro-élevage, dans les villes secondaires de Koutiala, Niono, San, Sikasso et Fana. Lorsqu'il fut question d'en choisir le responsable parmi les cadres nationaux formés à cet effet, les qualités de Rokiadou, seule femme de la formation, s'imposèrent tout naturellement aux opérateurs du projet.

Après une période d'encadrement, les laiteries ont commencé à s'autonomiser progressivement pour se transformer en sociétés à responsabilités limitées, dont les actions sont partagées entre le CIDR, les éleveurs, le personnel de production, les revendeuses et les prestataires de services. L'approvisionnement repose sur les groupements d'éleveurs organisés dans les villages environnant, sur un rayon de trente kilomètres autour de chaque laiterie. Un ingénieur d'élevage suit les producteurs pour le compte de la laiterie (une dizaine de groupements par laiterie), en matière de santé animale, d'hygiène, d'alimentation des animaux et de cultures fourragères ; ce, afin d'améliorer la qualité du lait et d'arriver à terme à limiter l'importation du lait en poudre entrant dans la fabrication du produit fini.

La collecte se fait par des cyclistes équipés de bidons qui sillonnent les villages à la rencontre des collecteurs servant d'intermédiaires aux groupements. Pour les paysans, la motivation est importante. Travailler avec la laiterie leur permet non seulement de compléter leur activité agricole, mais aussi d'obtenir des revenus plus réguliers que lorsqu'ils vendaient leur lait au détail dans les zones urbaines limitrophes. En saison sèche, ils peuvent également assurer la soudure et faire vivre leur famille. De plus, ils bénéficient d'un appui technique, de conseils, de la fourniture d'aliments de bétail et de vaccins à crédit (remboursables sur leur rétribution) et d'une collecte qui leur évite de longs déplacements.

Le programme a en effet formé des prestataires de services chargés de l'accompagnement des producteurs et des livreurs de lait. Ces collaborateurs, qui ont participé à la création des groupements, dispensent des formations techniques aux éleveurs pour qu'ils soient en mesure de vérifier la qualité de leur produit en amont des contrôles effectués en laiterie. Ils leur apportent également une initiation à la gestion pour leur permettre de s'impliquer dans l'organisation des groupements et la prise de décision au sein des SARL.

Ces services d'appui sont importants pour la fidélisation des producteurs, car la concurrence est vive sur un marché en pleine expansion où l'offre locale reste insuffisante : elle ne peut satisfaire que 8% de la consommation. Aujourd'hui où la demande s'est développée non seulement dans les centres urbains, mais aussi parmi des ethnies qui traditionnellement n'en consom-

maient pas, les producteurs de lait sont très courtisés. Entre les petites commerçantes qui vendent, dans des conditions d'hygiène incertaines, un lait local non traité, et les grosses laiteries du pays qui offrent une reconstitution à partir de lait en poudre (dont l'importation revient moins chère que le lait local), la marque *Danaya Nono* veut élargir son segment, également convoité par d'autres petites laiteries privées situées en zone périurbaine. D'autant qu'en mélangeant un peu de lait local à du lait en poudre, beaucoup offrent un produit qui pour le consommateur ne fait guère de différence. C'est pourquoi la priorité est donnée à la qualité du lait pasteurisé, de la crème, des yaourts et du lait caillé qui sont écoulés soit par vente directe à des dépositaires de la marque, soit par des vendeurs ambulants en ville ou à des femmes revendeuses sur les marchés.

Priorité à la qualité, mais aussi au développement. L'ambition de Rokiadou : un accroissement de la production. Pour cela, il faudra élargir le réseau de fournisseurs et aller chercher le lait encore plus loin que son rayon d'action actuel. Autre préoccupation : maintenir l'activité pendant la période de transhumance, longue de quatre à cinq mois et durant laquelle on est obligé de recourir au lait en poudre pour compléter la quantité produite par les éleveurs restés en place. ■

Sylvia Serbin

Contact : Projet Diffusion laiterie - CIDR - BP E1992
- Bamako (Mali)
Tél : (223) 23 36 61