

AU SENEGAL

## RECONQUETE DU MARCHÉ DU LAIT AU SENEGAL



### Entretien avec Moussa Baldé (AVSF)

Depuis les années 1970 le Sénégal est un grand importateur de produits laitiers. Le pays s'attelle aujourd'hui à renverser la tendance, en renforçant les filières locales.

Moussa Baldé est le coordinateur national d'AVSF au Sénégal, qui appuie la Maison des éleveurs de Vélingara, en Casamance. Le projet accompagne les coopératives dans la transformation et la commercialisation de produits laitiers dans les villes et les communes rurales.

Dans le cadre d'un projet porté par :



**Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières**  
[www.avsf.org](http://www.avsf.org)



**Maison des éleveurs de Kolda**

### Quelles sont les relations entre les laiteries et les coopératives d'éleveurs ?

Chaque coopérative d'éleveurs compte 30 à 40 membres. Les coopératives tiennent des mini-laiteries, dont les éleveurs sont propriétaires. Ceux-ci collectent eux-mêmes leur lait avant d'en livrer la totalité à la laiterie. Ils sont ensuite rémunérés chaque mois en fonction du volume livré. Les bénéfices réalisés par la mini-laiterie sont réinvestis dans d'autres activités ou utilisés comme petit crédit pour les éleveurs confrontés à des problèmes familiaux. Les décisions sont prises au consensus par le comité de gestion de la laiterie. AVSF a dû jouer une fois le rôle d'arbitre, pour un conflit dû à une mésentente avec le gérant de la laiterie.

Chaque mini-laiterie a trois salariés : le gérant pour les aspects techniques, le technicien de surface pour l'hygiène et le collecteur/vendeur pour la commercialisation. Ce dernier livre les productions à des boutiquiers équipés de réfrigérateurs et à des points de vente placés à des endroits stratégiques de la ville identifiés au préalable. Il n'y a pas de contrat signé entre la mini-laiterie et

la personne qui s'occupe du point de vente, mais celle-ci reçoit une ristourne sur les produits vendus.

Grâce à ses stocks, la coopérative fournit des intrants sanitaires et alimentaires aux éleveurs sous forme de crédit remboursable en livraison de lait aux mini-laiteries. Elle essaie aussi de les parrainer pour des formations ou des recyclages.

### Quelle est la place des femmes dans le projet ?

Traditionnellement les femmes s'occupent de la transformation et de la vente des produits laitiers. Comme la filière draine aujourd'hui plus d'argent, les hommes s'accaparent de plus en plus ces activités et les revenus générés. C'est pourquoi nous aimerions réserver la collecte et la vente du lait aux femmes pendant l'hivernage, cette période ne nécessitant pas la constitution de réserves fourragères, principal facteur limitant pour les femmes.

### Quelles sont les difficultés rencontrées dans la création de ces coopératives ?

Un système d'Unité de Transformation (UT) privée avait été promu dans le cadre d'un précédent projet par d'autres structures d'encadrement. Dans ce cas de figure, on a une personne qui prend en charge la collecte, la transformation et la vente. Ces unités ont du mal à passer en coopératives. Or ce système d'entreprise privée n'est que peu satisfaisant, car les éleveurs ne bénéficient pas des services qui leur sont normalement rendus par une coopérative (intrants alimentaires, suivi sanitaire, petit crédit, etc.) et sont obligés de vendre leur lait à un prix très bas imposé par l'UT. Nous menons donc un travail de sensibilisation auprès de ces unités, pour leur faire comprendre qu'elles tireraient plus de bénéfices d'un partenariat gagnant-gagnant avec les éleveurs. Il faudrait par exemple qu'il y ait une convention signée entre les deux parties.

Il y a actuellement trois coopératives opérationnelles et cinq à redynamiser. Deux de ces dernières sont bloquées par l'absence de spécialiste de l'élevage en leur sein. Elles le sont aussi par leur choix de réserver la gestion exclusivement aux femmes : les hommes étant chargés de l'activité de réserve fourragère en saison sèche, ces coopératives ne pouvaient pas marcher toute l'année.



### Les coopératives sont-elles rentables ?

Larogal Aynakobé a été mise en place avec l'appui d'AVSF en 2002. Elle collecte le lait des membres de la coopérative de Vélingara pour le commercialiser. C'est la plus ancienne des coopératives laitières, elle est rentable et fonctionne à merveille !

Elle a gagné une compétition de coopératives d'éleveurs organisée par le ministère de l'Élevage. Elle reçoit maintenant d'importantes subventions d'équipement du gouvernement, grâce auxquelles elle va pouvoir se doter d'un groupe électrogène, de tank à lait et d'une unité complète de transformation automatique, et ainsi renforcer ses capacités de collecte et de transformation.

Nous l'accompagnons dans ce changement d'échelle en animant des formations et en élaborant un nouveau plan d'affaires avec eux. L'initiative du gouvernement est un coup de pouce qui pourrait faire tâche d'huile sur la filière lait locale.

### **Le gouvernement sénégalais semble assez impliqué, pourquoi prévoir un volet plaidoyer à votre action ?**

Nous pensons que les éleveurs doivent davantage participer aux prises de décisions qui les concernent, c'est pourquoi nous avons inclus un volet plaidoyer au projet. Nous allons aussi aider les éleveurs à bâtir un argumentaire pour mettre fin aux taxes sur le lait local.

### **Deux tiers du lait consommé au Sénégal est importé, pourtant vous prévoyez de stimuler la consommation. Quelle est pour vous la priorité : stimuler l'offre ou la demande?**

Concernant la consommation, l'origine du problème varie selon les périodes de l'année. En saison sèche, il est impératif de travailler sur la production de lait elle-même, car celle-ci est très faible du fait de l'élevage extensif pratiqué à ce moment-là. En période d'hivernage en revanche, il n'y a pas un problème de volume de production mais d'accessibilité. Le lait reste dans les endroits reculés où il est produit, et n'arrive pas jusqu'aux consommateurs. Ceci explique d'ailleurs les grands écarts de prix qui existent entre les différentes régions. Ici, à Fatick, le litre de lait s'achète à 400 ou 600 FCFA, mais si on va plus au sud, on le trouve à 300 FCFA. A Dakar, en revanche, un litre de lait est facturé 800 FCFA! [*Chiffres de septembre 2012*] Cela est dû avant tout au coût du transport. Un ancien projet avait d'ailleurs voulu s'attaquer à ce problème, mais il n'avait finalement pas abouti, en raison du prix d'achat offert aux producteurs qui était extrêmement faible.

Face à ce prix de vente élevé pour un litre de lait sénégalais, le lait en poudre importé paraît plus abordable. En effet, ce dernier est commercialisé en sachets de tailles très diverses, ce qui le rend accessible à tous types de bourses. Cependant, nous voulons de notre côté miser sur la diversification des produits plutôt que sur la taille des sachets. Nous ne voulons pas seulement faire du lait caillé, mais aussi des yaourts, du lait frais et des fromages. Nous espérons ainsi toucher de nouveaux types de clients, comme les restaurants par exemple. Au Sénégal, les produits locaux sont très bien vus. Les gens aiment les produits du terroir et sont prêts à payer un petit peu plus cher pour en acheter. Nous voulons donc jouer sur ce créneau. Nous allons tenter de mettre en place un label Casamance par exemple. Parmi les autres aspects importants pour le consommateur, il y a l'emballage, l'accessibilité du produit (offre durable), le prix, et le caractère hygiénique.

### **Les éleveurs sont-ils réceptifs aux nouvelles techniques proposées ?**

Nous espérons que les éleveurs adoptent davantage le paquet technique, notamment la stabulation. Une partie du problème est que les débouchés commerciaux leur paraissent très limités. Un autre problème est que nous n'arrivons pas à faire démultiplier les techniques enseignées lors des formations par les éleveurs eux-mêmes.

Le prix des intrants alimentaires comme le sésame a beaucoup augmenté ces dernières années. Nous allons essayer de travailler avec les éleveurs sur leur diversification, en promouvant la constitution de réserves de fourrage par exemple.

Nous avons une grande expertise dans l'élevage, nous connaissons bien la Casamance et ses éleveurs. Nous avons donc la confiance des populations et des autorités, comme le prouve la subvention à la coopérative Larogal Aynakobé.

Propos recueillis le 3 septembre 2012 par Mathilde Lecler (CFSI), édités par Justine Mounet (CFSI) le 6 août 2013. Photo © AVSF.

### Pour creuser le sujet :

- Information, *Comment les exploitations familiales peuvent-elles nourrir le Sénégal ?*, 2010
- Exposition, *Mon lait, je l'aime local : produits et savoir-faire laitiers en Afrique de l'Ouest*, 2009
- Vidéo, *Entretien d'AVSF avec Moussa Baldé*, 2012

**Ce projet a bénéficié d'un financement dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel 2011) du CFSI et de la Fondation de France. Voir la fiche du projet.**

Le programme de Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM. Bruneau (sous égide de la Fondation de France), de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation et la Fondation Un monde par tous participent également au volet capitalisation du programme.



FONDATION JM. BRUNEAU  
Sous l'égide de la Fondation de France

