

zv0001615

1615

République du Sénégal
Ministère de l'Agriculture
Institut Sénégalais de Recherches Agricoles

COLLECTE ET COMMERCIALISATION DU LAIT ET PRODUITS LAITIERS AU SENEGAL

Maty Ba Diao
Tbrahima Ndiaye

Communication au séminaire
«Réflexion sur un plan de développement
laitier au Sénégal»
Dakar, 21-23 octobre 1999

Introduction

La production nationale du lait est estimée à environ 114 millions de litres. Cependant, le flux des produits laitiers locaux est marginal au sein de la filière en raison d'une forte autoconsommation de l'ordre de 80 % (Metzger et al. 1995). Le lait provient essentiellement des **élevages** traditionnels bovins, caprins et ovins dont la production est faible et saisonnière. La part de l'élevage moderne est négligeable (4 % de la production locale commercialisée en 1997).

L'offre nationale de lait fait l'objet d'un circuit de commercialisation informel dans sa quasi-totalité

Les diverses tentatives de modernisation de la production, d'amélioration de la qualité et de différenciation de produits, entrepris par des groupements de producteurs de type coopératif avec l'appui de bailleurs de fonds ou par des privés n'ont guère permis d'élargir le champ de consommation du lait de manière significative, de valoriser le produit " Made in **SENEGAL**" dans le commerce moderne ni d'intéresser la demande solvable sur des bases pérennes.

Dans ce document sont analysés les circuits d'approvisionnement en lait et produits laitiers locaux au Sénégal : les flux des produits, les prix, les différents participants de la filière de commercialisation. Les spécificités régionales seront également mises en évidence.

1. Les flux des produits au niveau national

Il existe de manière schématique trois types de circuit de commercialisation : le circuit informel, le circuit informel amélioré et le circuit de la distribution moderne. Ces trois circuits ont des poids relatifs très inégaux au regard des quantités qui transitent dans chacun.

1.1 Circuit informel

Le circuit informel est largement prépondérant car c'est par lui que transite l'essentiel du lait et produits laitiers faisant l'objet de transactions commerciales au Sénégal : plus de 80 % du lait commercialisé sont traités par ce circuit. Tout le lait commercialisé par ce canal provient des exploitations traditionnelles. De plus, atomisé et souple (El Ketrouci, 1994), il permet une distribution très large vers les consommateurs.

Ce circuit est pris en charge généralement par les femmes Peuls. Elles écoulent l'ensemble de leur production auprès d'autres femmes ou à des colporteurs qui les revendront en centre ville (cas fréquent à Dakar). La vente au consommateur se fera soit à des points fixes (marchés, carrefours) ou bien au porte à porte auprès des clients connus.

Ce circuit n'est pas uniforme et comporte plusieurs variantes qui le rendent en réalité plus complexe qu'il n'y paraît. En effet, les itinéraires peuvent se croiser, se confondre dans certains cas et diverger selon la zone géographique considérée. De même la taille, le nombre des agents les modes de fonctionnement et même les stratégies d'interventions des principaux agents économiques actifs au sein du circuit peuvent varier considérablement selon les cas.

Quelle que soit la spécificité et le parcours réellement emprunté au sein de ce circuit, les achats et les ventes se font en vrac. Les opérateurs disposent de leurs propres récipients qui sont généralement des Calebasses ou des seaux en plastique de contenance très variable. Les ventes se font à l'air libre ou dans des kiosques dont les conditions d'hygiène sont douteuses.

1.2 Circuit amélioré

Il s'agit du circuit développé à partir des zones de production ayant reçu un encadrement technique et un appui en matériel de production et de transformation. Cet encadrement et cet appui sont généralement le fait d'Ong (VSF à Kolda), de projets issus de la coopération bilatérale (exemple de Coplait à Dakar, Primoca à sédhiou) avec de plus en plus l'intervention de professionnels privés.

Grâce à ces actions, des techniques nouvelles tant au niveau production qu'à l'échelle de la collecte ont été introduites. Cependant à l'intérieur de ce groupe il y a des variantes. Nous en donnons quelques exemples :

Cas de Coplait dans les Niayes : Coplait est un **GIE** d'éleveurs créé en 1985 pour organiser la production, la transformation et la commercialisation du lait de ses adhérents. Ces éleveurs disposaient de vaches importées et l'objectif était de vendre aussi cher que possible sur l'agglomération voisine de Dakar. Hormis les difficultés rencontrées pour pouvoir vendre au dessus du prix de revient (par suite de la forte concurrence de la poudre de lait importée), les responsables avaient sous-estimé les problèmes logistiques : le lait est une denrée périssable et du fait d'une collecte aux horaires approximatifs (difficultés d'instaurer une discipline suffisante auprès des éleveurs), du manque de transformation (malgré l'existence d'une mini-laiterie de 1500 litres par jour), il y eut beaucoup de pertes à la commercialisation. Coplait n'a jamais pu vendre plus de 150 000 litres de lait alors que la production de 1986 était de 600 000 litres. La structure a ainsi suspendu ses activités depuis 1993.

Les producteurs qui survivent continuent d'approvisionner Dakar, mais la démarche commerciale reste individuelle. Le lait des élevages est vendu à l'état cru ou sous forme caillée au niveau des exploitations ou de kiosques individuels installés à Dakar par les producteurs.

Cas des étables laitières péri-urbaines en zone cotonnière : C'est un dispositif mis en place en 1993 par la SODEFITEX en collaboration avec l'ISRA autour de Kolda, Vélingara et Tambacounda. Basé au départ sur la supplémentation en saison sèche de femelles lactantes utilisées en traction animale, ce dispositif a évolué à partir de 1996 avec la mise en place d'une unité de transformation artisanale de lait frais en lait pasteurisé et caillé par l'ONG VSF. Aujourd'hui, il en existe 6 : 3 à Kolda et les 3 autres à Vélingara Tambacounda et Kédougou. Ces unités regroupent chacune 20 à 80 éleveurs pour 100 à 500 vaches. La complémentation se fait avec la graine de coton vendue par la Sodéfitex aux unités qui à leur tour troque le produit avec le lait. Ces trois entités, la Sodéfitex, les unités et les éleveurs sont liés par contrat.

A Kolda en 1998, sur 520 vaches la quantité de lait récolté était de 5 | 6 19 litres pour les 3 unités. Le transporteur ramasse le lait au niveau des étables et l'achemine à vélo au niveau des unités

Cette filière de collecte rencontre plusieurs problèmes qui ont pour noms : hygiène de la traite, et de manipulation du lait insuffisante (nombreux rejets après test); problème de stabilité des produits finis (lié au procédé et à l'utilisation de ferment non standard) , mévente à cause de la saturation du marché en hivernage, irrégularité dans l'approvisionnement en lait frais pendant la saison sèche.

Cas de l'unité de transformation de Sansamba : à l'origine, cette unité installée et gérée par le PRIMOCA produisait du fromage italien. Actuellement, elle est reprise par une organisation paysannane : la Fédération Communautaire des Agropasteurs de Sansamba (FECAPS). L'approvisionnement en lait frais (100 à 400 litres par jour) s'effectue à partir des élevages des membres des groupements. Les produits finis, le fromage, le beurre, le yoghourt et le lait caillé, sont vendus essentiellement à Dakar et au niveau de certains hôtels de Ziguinchor. Les difficultés sont identiques à celles des unités de transformation artisanale sauf que les fromages sont plus stables et leur durée de vie plus longue.

Cas des fromageries de chèvre : ce sont de petites unités situées pour la plupart dans la région de Thiès (Keur Moussa et sur la Petite Côte). De petite capacité 150-200 litres par jour, ces unités fonctionnent à partir de lait chèvre collecté dans les élevages par taxi ou charrette par des collecteurs professionnels. Les fromages fi-ais de 200 à 250g sont vendus ensuite au niveau des hôtels de Saly et dans les commerces de Dakar.

Il semble que des possibilités de développement toutefois limitées existent pour ce produit qui est très prisé par un segment de la clientèle (notamment les expatriés).

1.3 Circuit moderne

- Un exemple de circuit moderne est celui initié par l'usine de transformation Nestlé. Depuis 1991, cette société a organisé un réseau de collecte de lait frais à partir de la zone de Dahra. Le lait est collecté par des centres mobiles, stocké dans des réservoirs réfrigérés et ramassé par des camions frigorifiques et transformé à Dakar en lait concentré. Après transformation, les produits suivent le réseau moderne de distribution (grossistes, demi-grossistes, détaillants). Les quantités collectées très modestes (50 à 150 000 litres par campagne de collecte) ne représentent que 3 à 5 % du lait traité à l'usine. Ce système est confronté à des difficultés liées aux variations saisonnières de la collecte (pratique de la transhumance en saison sèche), aux coûts de collecte et de transfert du lait à Dakar élevés, à la qualité bactériologique médiocre. Des actions visant à améliorer la production de saison sèche sont entamées en collaboration avec les partenaires du développement.

- La Soca a intégré l'ensemble de la filière, production-transformation-distribution. De sa mini-laiterie, sortent du lait caillé, de la crème fraîche et du lait pasteurisé entier ou écrémé conditionnés dans des emballages type tétrabrik. Elle dispose d'un circuit de commercialisation organisé et très développé au niveau de la région de Dakar (600 points de vente en 1997). Une certaine régularité dans l'approvisionnement et la qualité hygiénique de ses produits lui avaient permis de développer une image de marque auprès des consommateurs et de créer et consolider ses réseaux de distribution. Malheureusement, cette société connaît des difficultés depuis quelques mois et risque de disparaître du paysage laitier sénégalais.

2. Les prix du lait et produits laitiers

2.1. Formation des prix du lait local

Les prix de vente du lait **local** sont très élevés (tableau 1). Ils ne sont pas définis en fonction des coûts de production mais s'établissent sur le marché en fonction de l'offre et de la demande. Le **lait local** est rare en milieu urbain il devient par conséquent cher, comme dans beaucoup d'autres pays africains (Metzger et al., 1995). Le prix du litre de lait caillé **Soca** ('700 francs par litre) correspond à une **demi-journée** de travail pour un manoeuvre temporaire et une heure de travail pour un agent de maîtrise de la Fonction Publique Sénégalaise !. La société a misé sur la qualité et la présentation de ses produits (pasteurisation, emballage) pour atteindre les consommateurs les plus exigeants.

Dans la filière de commercialisation améliorée du lait des **élevages** traditionnels à **Kolda**, le producteur a les marges les plus élevées, à cause de ses dépenses minimales surtout en intrants alimentaires et d'un prix de vente élevé (tableau 2). A son niveau une diminution du prix du lait devrait être théoriquement possible, **mais** à condition que la productivité des élevages soit améliorée surtout en saison sèche et que la collecte du lait soit assurée en permanence.

Le prix de revient du lait collecté à la porte de l'usine Nestlé est très élevé malgré un prix au producteur relativement bas (130 FCFA/l). De 1087 francs CFA le litre en 1993, le prix de revient du litre de lait à la porte de l'usine Nestlé est ramené à 270 francs aujourd'hui grâce à un changement de stratégie. En effet, la collecte durant la saison sèche est supprimée en attendant que le niveau de production permette des coûts de collecte supportables par la société. Malgré la nette **amélioration** du prix de revient du lait collecté, **il** reste toujours plus cher que le **lait** en poudre importé. Mais, ce projet répond à une stratégie à long terme de substitution du lait en poudre par le lait **local**. Donc, en dépit des **difficultés** de l'heure, il devrait être poursuivi.

2.2. Concurrence **entre** le lait local et les produits d'importation

Avant la dévaluation du **FCFA**, le lait local coûtait à Dakar 3 à 4 fois plus cher que le lait reconstitué à partir de la poudre et autant ou plus cher que le lait liquide stérilisé importé (tableau 3). L'importation de produits laitiers à bas prix constituait un des nombreux. facteurs de blocage du développement de la production locale.

Le doublement du prix des produits à l'importation avec la dévaluation a été accompagné d'une augmentation de 80 à 90% du lait **local** surtout à Dakar. Seul le lait **frais** pasteurisé pouvait (et c'était limite) concurrencer, au niveau des **prix**, le lait stérilisé en importation directe. Mais l'usage de ces produits étant différent, la substitution ne s'est faite. Une autre contrainte est que le lait liquide a un pouvoir d'absorption assez limité car n'intéressant principalement que les consommateurs de type européen les hôtels, les structures institutionnelles et les collectivités. Sur les 7 dernières années, **l'importation** du lait liquide n'a porté que sur 1500 tonnes en moyenne par an.

Malgré l'augmentation des taxes, le lait reconstitué à partir de la poudre coûte toujours beaucoup moins cher que le lait frais **local**. Cette situation **cumulée** à la réduction du pouvoir d'achat des populations, met la production laitière nationale dans une situation difficile.

Conclusion

Les différentes investigations **menées** ont permis de **révéler** qu'en **fait** il n'y a véritablement qu'un **seul** marché : celui du secteur informel; il cohabite avec une niche constituée par les produits importés distribués exclusivement par **le** réseau moderne (supermarchés et **supérettes**). Entre ces deux circuits il y a celui amélioré qui est approvisionné par les structures de production ayant bénéficié de l'encadrement (formation, appui en équipements, introduction de nouvelles techniques / technologies) des projets de développement, des Ong et autres structures de la coopération bilatérale. Grâce à cette assistance, ces structures essaient d'obtenir des gains de qualité et de rendement (sans beaucoup de succès jusqu'à présent) à faire valoriser par le marché. Cette production locale améliorée au plan de la qualité n'a pas à ce jour un créneau de marché propre.

Dans le cadre de la résolution des contraintes de commercialisation, les actions prioritaires sont :

- Améliorer la productivité et donc la compétitivité des produits locaux par rapport aux produits importés ;
- Améliorer les **infrastructures** de conservation et de transformation;
- Améliorer les **infrastructures** de commercialisation (routes et pistes) afin de désenclaver les zones de production.

Bibliographie

El **KETROUCI** A., 1994. L'approvisionnement de la ville de Dakar en produits laitiers. Mémoire DESS, CIRAD-EMVT, 95 p.

METZGER R., **CENTRES** J.M., **THOMAS** L., **LAMBERT** J.C., 1995. L'approvisionnement des villes **africaines** en laits et produits laitiers. Etude FAO Production et santé animale, 124, 102 p.

Tableau 1 : Prix de quelques produits laitiers locaux - Août 1997

PRODUITS	Lait cru ou caillé	Lait pasteurisé SOCA	Lait caillé SOCA
Prix producteur	450	650	700
consommateur			
revendeur	400	600	650
Vente à Dakar	500	650	700

source : résultats d'enquêtes

Tableau 2 : Estimation des gains de différents acteurs dans la filière lait local à Kolda (1998)

Acteurs	Gains FCFA/l
Producteur	51,4 à 71,4
Berger	2
Transporteur	19
Transformateur	30
commerçants	25

Tableau 3 : Evolution des prix à la consommation de certains produits laitiers à Dakar (FCFA/litre équivalent - lait)

PRODUITS	1993	1994	1995	1997
Lait en poudre vrac	100	184	260	290
Lait liquide UHT	370	625	650	700
Lait concentré non sucré	296	490	615	808
Lait caillé Soca	440	585	635	700
Lait pasteurisé Soca	395	515	555	650
Lait caillé t. traditionnels	350	425	500	500
Yaourt	870	1482	1560	1800

source : résultats d'enquêtes