

2179

REPUBLIQUE DU SENEGAL
Un Peuple – Un But – Une Foi

MINISTERE DE LA FONCTION PUBLIQUE
DE L'EMPLOI ET DU TRAVAIL

DIRECTION DE L'EMPLOI

***RAPPORT DE LA MISSION DE SUIVI DU PROJET
DE PETITES ET GRANDES LAITERIES FINANCE PAR
LE FONDS NATIONAL D'ACTION POUR L'EMPLOI (FNAE)
DANSLA ZONE SODEFITEX, DU 9 AU 13 AOÛT 2001***

RAPPORTEUR DE LA MISSION :

Cheikh D. SY, Chargé d'études

SOMMAIRE

I Composition de la mission

II Contexte de la mission

III Déroulement de la mission

IV Les Acquis du Programme

☞ **Sur le plan socio-économique**

☞ **Sur le plan technique**

V Difficultés et Contraintes

VI Réunion de Synthèse de la mission

Une mission de suivi des projets de petites et grandes laiteries dans la zone SODEFITEX s'est rendue dans les régions de Kaolack, de Tambacounda et de Kolda du 9 Août au 13 Août 2001 pour apprécier l'évolution du programme 9 mois après son démarrage.

I. Composition de la mission :

La mission est composée des agents du Ministère de la Fonction Publique, de l'Emploi et du Travail, du Ministère de l'Economie et des Finances, de la SODEFITEX et l'Agence de Crédit *Action Plus* (Voir la liste des membres de la mission en annexe).

II. Contexte de la mission:

Rappel des objectifs du Plan d'Action pour l'Emploi (PAE) en emploi rural et projet PLGL :

En matière d'emploi rural, la Politique Nationale de l'Emploi tout comme son Plan d'Actions poursuivent les objectifs co-après pour lutter contre le défi principal du sous-emploi :

- ➔ élever le taux d'activité des travailleurs ruraux par la diversification d'activités rurales agricoles et non agricoles ;
- ➔ accroître les revenus des travailleurs ruraux par la modernisation et l'intensification de leurs activités, la facilitation de la commercialisation de leurs produits ;

Le projet « Petites et Grandes laiteries » répond à ces préoccupations avec ses objectifs qui sont les suivants :

➔ Les Objectifs Généraux :

- création d'emplois
- réduction de la facture laitière en contribuant à la résorption du déficit laitier ;
- augmentation et diversification des revenus ;
- amélioration de la situation nutritionnelle des populations,
- production intensive de matières organiques pour l'amélioration de la fertilité des terres de cultures.

➔ Les Objectifs annuels :

- La création d'emplois :

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
RTPA Superviseurs	270	450	716	933
Producteurs	200	300	400	500
Livreurs	19	37	47	62
Employés UPL	40	68	108	140
Totaux	529	855	1271	1635

Le projet va créer 529 emplois permanents en Année 1, 855 emplois en Année 2, 1271 emplois en Année 3. En fin de projet de création totale d'emploi sera de 1635.

➤ Les Objectifs de productions :

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Total
Vaches laitières	1600	2700	4300	5600	12700
Grandes laiteries	2	5	7	10	24
Petites laiteries	3	3	3	3	12
Quantités de lait	584 000	985 500	1 569 500	2 044 000	5 183 000

Suite à la signature du protocole d'accord entre le Ministère de la Fonction Publique, de l'Emploi et du Travail et la SODEFITEX pour la mise en place du projet : « Petites et Grandes laiteries » et la conduite des projets générateurs d'emplois en zone péri-urbaines des régions administratives de Kaolack, de Tambacounda et de Kolda, un préfinancement de la SODEFITEX a permis un démarrage timide avec le retard accusé de la mise en place du FNAE.

Ce financement du Fonds National d'Actions pour l'Emploi devra permettre à la petite et grande laiteries d'émerger et aux jeunes de trouver un emploi et participer à la résolution du chômage et du sous – emploi criards dans ces localités.

III. Déroulement de la mission :

La mission, dont le programme figure en annexe, s'est déroulée de la manière suivante :

La visite a porté sur les laiteries à Koungheul (Laiterie Kaggu Bamuk, GIE des producteurs de lait de Missira + Koungheul), à Tamba (Laiteries Jullam et Fenndirde, GIE des Producteurs de lait), à Kolda (Laiteries Le Fermier et Pul Debbo, GIE de Paté Waré), à Vélingara (Laiterie Feddande, GIE des producteurs de lait), à Kounkané (Laiterie Tumude Bissaboor). Les données techniques et financières détaillées sont fournies en annexe.

En marge des projets de petites et grandes laiterie, la mission a visité un projet de Cybercafé à Kolda, un projet dans le bassin de l'ANAMBE avec la SODAGRI et le Gouverneur de Kolda.

IV. Les Acquis du Programme :

A l'issue de cette mission un certain nombre d'acquis ont été relevés:

- Sur le plan socio – économique :

- ☞ Amélioration des conditions et du niveau de vie des populations en général et des promoteurs en particulier.
- ☞ Création d'emplois et résorption du chômage et du sous – emploi par la consolidation des emplois existants et / ou par la création de nouveaux emplois ;
- ☞ Accroissement du pouvoir d'achat ;
- ☞ Une meilleure couverture sanitaire des animaux et une meilleure alimentation.

- ☞ Une diminution des dépenses en engrais grâce à la production de fumier générée par la stabulation des bêtes ;
- ☞ Avant, les difficultés poussaient les éleveurs à vendre leurs bétails pour régler le quotidien. Actuellement, le programme leur permet de satisfaire leurs besoins sans qu'il soit nécessaire de vendre le bétail ;
- ☞ L'activité est meilleure.

- **Sur le plan technique :**

☞ Pour les éleveurs / producteurs :

- la stabulation en saison sèche qui a un impact substantiel sur la production de lait, de viande et d'engrais organique;
- l'amélioration de la santé des animaux avec l'intervention des RTPA.

☞ Pour les transformateurs de lait :

- amélioration de la qualité de lait transformée grâce à la technique de pasteurisation et de conservation ;

A côtés de ces acquis existent des difficultés et des contraintes.

V. **Difficultés et Contraintes :**

A l'occasion de cette mission, un certain nombre de difficultés et contraintes ont été émises de part et d'autre, aussi bien de la part des producteurs de lait cru, des gérants de laiteries, que des Relais techniques en Productions Animales (RTPA).

Ces difficultés et contraintes se résument comme suit :

- Le retard dans la mise à disposition du Fonds qui a occasionné un démarrage difficile avec une démobilisation des éleveurs gagnés par le doute ; ce qui explique, pour une large part, les problèmes d'approvisionnement des laiteries en lait cru,
- L'approvisionnement en quantité de lait est insuffisante, ce qui fait que les laiteries fonctionnent en deçà de leur capacité (60 litres / jour, 80-90 litres / jour, 100-110 litres / jour contre une capacité de traitement de 200 litres / jour) pour les petites laiteries et de plus de 300 l / jour pour les grandes laiteries.
- La négociation pour le prix d'achat du lait avec les producteurs est dès fois difficile et fait l'objet le plus souvent d'intervention de la part de la SODEFITEX qui joue le rôle de facilitateur afin d'améliorer les relations entre producteurs et gérants de laiterie ;
- Au niveau du remboursement se pose le problème de non compréhension des mécanismes de fonctionnement et des politiques de crédit d'Action – Plus, de la part de certains promoteurs,
- Les moyens utilisés pour traire le lait sont artisanaux, ce qui influe sur la qualité du produit,

- Des difficultés administratives liées aux dossiers de constitution des groupements,
- les moyens de transport et logistiques artisanaux,
- mécanismes de crédit lourds, difficiles à comprendre,
- éloignement de la Mutuelle de Crédit par rapport aux zones d'activité.
- Au niveau du cybercafé : se pose le problème de la mise en place de la ligne téléphonique avec la SONATEL qui empêche le démarrage du cybercafé,

VI. Réunion de Synthèse de la mission :

La constatation des difficultés et contraintes soulevées a amené l'équipe de la mission à se pencher sur les mesures à adopter pour résoudre ces problèmes.

Pour cela, une réunion de synthèse a eu lieu à la fin de la mission, au bureau du siège de la SODEFITEX, afin de réfléchir sur les actions à entreprendre pour amener des correctifs à tous ces problèmes.

Pour être plus pragmatique, une méthodologie de travail a été proposée pour traiter les problèmes dossier par dossier et point par point.

☞ Le problème du transport du lait :

Solution envisagée : la SODEFITEX a proposé de réaliser une étude de faisabilité technique, économique et financière de transports alternatifs du lait (matériels locomoteurs, contenants, etc.).

☞ Le problème de la commercialisation des produits des laiteries :

La création d'un GIE est envisagée afin de prendre le relais pour collecter et desservir le centre – urbain demandeur et le marché extérieur porteur.

Pour cela, un financement d'un frigorifique (que la SODAGRI est disposée à louer) permettra de mobiliser les quantités de lait excédentaires et pour compléter le tonnage on procédera à l'abattage de bétail.

Le frigorifique reviendrait de Dakar chargé de poissons et de légumes.

La SodefiteX présentera une proposition après étude de faisabilité.

☞ **Le crédit :**

Solutions envisagées

- SODEFITEX doit faire un programme de consolidation et d'implantation de nouvelles laiteries et le communiquer à ACTION PLUS pour l'étude des dossiers de financement. Les zones ciblées et qui présentent des potentialités sont Sokone, Sédhiou et Médina (wadif et Gounass). Pour Sédhiou, Action Plus n'est pas présent, donc penser à une autre institution pour le crédit ;
- Pour les laiteries, Action Plus doit mettre en place le financement. après étude, 15 jours suivant réception des dossiers venant de la Sodefitex;
- Ecourter les délais et envisager le pré-financement par l'agence de crédit.

☞ **Situation particulière des laiteries :**

- **Koungueul :**

L'éloignement de l'Agence de crédit ne facilite pas à la Laiterie un remboursement rapide ;
Perspectives : extension pour une grande laiterie

Maintenir les comptes d'épargne en tant que moyen permettant le remboursement par les dépôts des transformateurs vers le compte de crédit ;

- **Le problème de Kounkané :**

Solution envisagée :

SODEFITEX prend en charge le renouvellement du bureau ;

Ecarter le Président de la Direction ;

Dénouer le problème dans une semaine.

☞ **La deuxième génération de projets :**

→ ***Le cas de Pathé Waré :***

- Il se pose le problème d'approvisionnement aigu du GIE piloté par sa femme, de solvabilité car Pathé est à la tête d'un groupement de producteurs qui remboursent régulièrement et à son tour ne reverse pas l'argent dans le compte.
- la géante ne dispose pas d'un personnel important d'où le rejet du lait en approvisionnement.

Solutions envisagées :

- convertir ce dossier de préfinancement Sodefitex en dossier de crédit sur le FNAE,
- échéance par rapport à Pathé Waré (Action Plus a 15 jours pour exécuter, après instruction des dossiers transmis par la Sodefitex),
- renforcer la coordination SODEFITEX/ACTION PLUS.

→ **Nioro / GIE de Nioro / RTPA :**

- Problème de pièces administratives ;
- constituer les pièces administratives (SODEFITEX doit veiller à cela),
- 15 jours après réception des pièces, Action Plus doit procéder au financement suite à l'étude des dossiers de crédit.

☞ **Problèmes juridiques et techniques :**

Solution envisagée : essayer de régler les dossiers administratifs dans les plus brefs délais et d'en aviser Actions Plus afin qu'il puisse prendre toutes les dispositions nécessaires au déblocage du financement.

☞ **Problème des promoteurs du rendez-vous du 07 mai (RTPA – Vélingara, RTPA-Tamba et laiterie de Julam).**

Dispositions envisagées : compléter les dossiers en cours (sur Instruction de la SODEFITEX) et communication avec Actions Plus qui doit faire le nécessaire 15 jours après réception des dossiers.

VII. Conclusion et Recommandations :

Une forte recommandation a été faite pour une communication plus large et plus régulière entre la Sodefitex et Action Plus afin de faciliter un traitement plus diligent des dossiers de crédit.

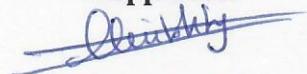
Il faut réfléchir sur une sorte de manuel de procédure pour améliorer les relations de travail entre la SODEFITEX et ACTION PLUS sur le terrain.

Le manuel peut prendre en charge tous les problèmes soulevés.

La réunion a été longue mais fructueuse. Il faut affermir les relations de travail. Il faut remercier la SODEFITEX pour l'appui, l'accueil et la disponibilité dont ses agents ont fait preuve tout au long de la mission.

Tous les partenaires se sont félicités de la mission car cela a permis un renforcement de l'équipe.

Rapporteur



Cheikh D. SY

ANNEXE

FICHE DE VISITE TECHNIQUE DE LA LAITERIE **KAGGU BAMBUK ET GIE DES PRODUCTEURS**

Promoteur : Laiterie Kaggu Bambuk et le Gie des Producteurs

Responsable : Aliou Aïdara

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE (26 - 04 - 2001)

Crédit accordé : 2 250 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 72 500 F CFA

Délai de Remboursement : 36 mois (du 26 / 06 / 2001 au 26 / 05 / 2004)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 8 (2 employés permanents, 3 vendeuses payées par une marge de 15 f le litre, 3 travailleurs temporaires, 2 livreurs payés à raison de 50 f / l)

Production moyenne journalière : 105 litres

Capacité de Production : 200 litres

Production et vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
Lait pasteurisé			
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			1 350 000 F / mois

Difficultés rencontrées :

- quantité de lait cru livrée insuffisante
- problème de démarrage
- remboursement (éloignement de l'institution de crédit)
- Ouverture de compte au crédit mutuel du Sénégal (CMS)
- Retard dans le financement

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Demande formulée par les GIE pour allonger le délai de remboursement sur 4 ans au lieu de 3 ans ;
- ☞ Donner les moyens aux producteurs de lait cru pour qu'ils puissent acheminer le lait jusqu'à la laiterie ;
- ☞ Le FNAE va financer le démarrage et la croissance de l'activité ;
- ☞ Trouver les graines de coton pour les vaches non stabulées ;
- ☞ Encouragement et Félicitation à la SODEFITEX ;
- ☞ Ce GIE présente des signes de pérennisation et fait beaucoup d'efforts dans la recherche commerciale et marketing.

FICHE DE VISITE TECHNIQUE DU GIE
ALIOU FALL / PRESIDENT DES RTPA

Promoteur : Aliou Fall, Alphabétisé et relais technique, GIE / RTPA

Président: Aliou Fall

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 781 200 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 135 410 F CFA

Délai de Remboursement : 6 mois (du 23 / 06/ 2001 au 23 / 11 / 2001)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 1 seul GIE des producteurs de 18 personnes

Production moyenne journalière : envoi de 20 litres de lait en plus de
l'auto-consommation avec 12 à 13 vaches

Difficultés rencontrées :

- Transport du lait cru (le vélo est le moyen le plus utilisé pour convoier le lait)
- problème de démarrage
- Retard dans le financement
- Problèmes de compréhension des mécanismes de financement ;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Vente de lait(avec 6 bêtes) leur permet de régler leurs besoins en céréales
- ⇒ Développement du programme implique la satisfaction des besoins

Recommandations :

- ☞ Mettre un système sur place pour qu'ils rembourse soit individuellement soit collectivement ;
- ☞ Simplifier les procédures
- ☞ Besoin d'appui pour la formation continue (ils ont reçu une formation en Hygiène de lait), la fonction de livreurs suppose une connaissance en comptabilité ;
- ☞ Penser dans une deuxième phase au financement des équipements modernes
- ☞ RTPA doit se rapprocher de Action Plus pour le remboursement ;
- ☞ Coordination sur le choix des médicaments ;
- ☞ Commander les produits et les quantités dont ils ont besoin pour les soins animaux;
- ☞ Expression des besoins à temps ;
- ☞ Encouragement et Félicitation à la SODEFITEX.

FICHE DE VISITE TECHNIQUE

DE LA LAITERIE LE FERMIER

Promoteur : Ibrahima FALL / déflaté de l'Oncad ;
Approcher la Sodefitex

Président: Ibrahima Fall

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 4 950 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 159 500 F CFA

Délai de Remboursement : du 23 / 06 / 2001 au 23 / 05 / 2004

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 14 (2 dames : entretien des locaux et vaisselles, 2 garçons (Réception / Chauffage / Mise en sachets) , 2 garçons et sa Femme (Trésorière), 1 Entrepreneur-livreur), 6 livreurs d'un groupement de 90 producteurs de lait cru

Production moyenne journalière : 200 à 300 litres

Capacité de Production : 500 litres

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
Lait pasteurisé			
Beurre de lait	1850	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			

Evolution de la Production laiterie :

Juillet 97 :	138 litres
Fin 97 :	3347 litres / AN
1998 :	Avec l'aide de la SODEFITEX, élargissement des fournisseurs et à 2335 litres le mois, ce qui fait un total annuel de 19747 litres l'an ;
1999 :	21201 litres / An
2000 :	37097 litres (effet financement FNAE)

Difficultés rencontrées :

- Transport du lait cru (le vélo est le moyen le plus utilisé pour convoier le lait)
- problème de démarrage
- Retard dans le financement
- Ecoulement du lait cru au début

Stratégie de Commercialisation :

Utilise des sachets et des emballages modernes. Il n'hésite pas d'aller jusqu'à Dakar pour prospecter le marché et faire des tests de marché.

Il a amélioré son circuit de distribution et fidélise sa clientèle. Il se déplace personnellement pour faire la livraison. Il a acheté une voiture qui lui permet de desservir sa clientèle rapidement (contrairement au début où il convoyait le lait avec le vélo).

Sa clientèle s'est très élargie et il répond même à des commandes du foyer des sapeurs.

Il a de bons rapports avec ses fournisseurs.

Recommandations :

- ☞ Mettre un système sur place pour qu'ils rembourse soit individuellement soit collectivement ;
- ☞ Simplifier les procédures
- ☞ Besoin d'appui pour la formation continue
- ☞ Penser dans une deuxième phase au financement des équipements modernes
- ☞ Encouragement et Félicitation à la SODEFITEX ;
- ☞ Il peut même réduire le délai de remboursement ;

Ce GIE présente des signes de pérennisation et fait beaucoup d'efforts dans la recherche commerciale et marketing.

Ce GIE pourrait être cité comme modèle de développement car le propriétaire est un bon gestionnaire et développe ses activités en investissant sur fonds propres pour la construction de sa laiterie (les travaux ont déjà démarré)

FICHE DE VISITE TECHNIQUE de la Laiterie
KOSAN PUL DEBBO

Promoteur : Kosan Pul Debbo

Président: Loly Mbassou MBAYE

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 2 250 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 72 500 F CFA

Délai de Remboursement : 36 mois (du 23 / 06/ 2001 au 23 / 05 / 2004)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 4 (1 Présidente coordonnatrice, 1 Trésorier permanent , 1
livreur, 1 qui s'occupe de la vaisselle)

Production moyenne journalière : 60 à 100 litres

Capacité de Production : 200 litres

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
Lait pasteurisé			
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			

Difficultés rencontrées :

- Irrégularité d'approvisionnement (problème avec les éleveurs sur le prix d'achat du lait cru) ;
- problème de démarrage (mise en place tardive du crédit) ;
- Commande en retard des emballages (sachets) ;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Des efforts marketing doivent être menés à ce niveau afin de permettre à la laiterie d'être plus rentable ;
- ☞ Le prix du lait cru est une variable importante dans l'acquisition et la vente des produits transformés, donc il faut négocier avec les producteurs de lait cru jusqu'à arriver à un prix raisonnable pour tous .

FICHE DE VISITE TECHNIQUE DU CYBERCAFE ***FULADOU BUSINESS SERVICES***

Promoteur : Gie Fuladou Business Services
Le Président est un informaticien et a reçu une formation en Gestion

Président: Hamidou Diallo

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 2 919 420 F CFA

Différé : 6 mois

Mensualités : 392 860 F CFA

Délai de Remboursement : 9 mois (du 23 / 10/ 2001 au 23 / 06 / 2002)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 4 (1 Caissière, 1 Opérateur de saisie 1 Secrétaire, 1 Président)

Tarif Heure de Connexion : 3000 F réduit à 1500 F CFA

Parc informatique : 6 machines connectées en réseau avec une unité centrale

Difficultés rencontrées :

- Ne dispose pas de ligne téléphonique depuis 3 mois (il a saisi la Sonatel de ce problème mais jusqu'à présent rien n'est fait)

Impact social :

- ⇒ Fuladou est le seul Cyber à Kolda, donc une véritable révolution dans les nouvelles technologies de l'information ;
- ⇒ Elever le niveau de vie de la population ;

Recommandations :

- ☞ Ce Cyber est à encourager car c'est le premier dans cette localité ;
- ☞ Le Ministère de la Fonction Publique doit diligenter le problème du téléphone auprès de la Sonatel afin de permettre un démarrage immédiat du Cyber.

FICHE DE VISITE TECHNIQUE A LA **SODAGRI-UNION DES GIE**

Promoteur : Union des GIE (59 Gie de 6 à 7 personnes)

Président:

Adresse :

Téléphone :

Financement : 75 parcelles de 1,35 ha chacune de riz

Crédit accordé : (26 171 000 F CFA) / tout le crédit est mobilisé et domicilié dans le compte de SODAGRI

Différé :

Mensualités :

Délai de Remboursement :

Institution de crédit : Action Plus

Période de Remboursement: 6 mois pour le crédit de campagne

Nombre d'emplois créés : Main d'œuvre temporaire au nombre de 250 (Sarclage, traitement, gardiennage, suivi de l'irrigation)

Difficultés rencontrées :

- Taux d'absentéisme élevé des travailleurs ;
- Problème de stockage des produits (magasin) ;
- Démarrage difficile (difficulté de mobiliser l'apport personnel pour le financement des magasins qui dort depuis 3 ans à la BOAD) ;

Acquis du programme :

- Taux d'intérêt de 6%, sans apport personnel, avec garanties ;
- Elever le niveau de vie de la population ;
- Sans le FNAE et Action Plus, il n'y aura pas de contre-saison ;

Recommandations :

FICHE DE VISITE TECHNIQUE

PRODUCTEURS DE LAIT (KOUNKANE)

Promoteur : Gie des Producteurs de lait

Président: Demba Baldé

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 5 386 500 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 466 830 F CFA

Délai de Remboursement : 6 mois (du 23 / 06 / 2001 au 23 / 11 / 2001)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés :

Prix du lait cru: fixé à 200 F après Assemblée Générale

Difficultés rencontrées :

- Retard dans le remboursement qui devait être effectué depuis le 21 Juin ;
- Les médicaments n'ont pas été écoulés (vendus) car arrivés à une période non propice (résolu après concertation avec les relais techniques);
- Quelques uns des membres du GIE ne s'entendent pas avec les transformateurs de lait ;
- Retard causé par les membres du Gie qui ne sont pas venus régler leur dû ;
- Si le prix du lait passe à 175, les producteurs disent qu'ils ont des problèmes de remboursement ;
- Marché cyclique d'où des problèmes de gestion ;
- Problèmes avec l'unité de transformation qui est « boycottée » par les producteurs;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Meilleure santé des animaux ;

- ⇒ Réduction des dépenses en engrais grâce à la production de Fumier par la stabulation qui permet de fertiliser 0,75 ha;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Demande un appui supplémentaire pour la durée de l'échéance ;
- ☞ Le prix du lait est une variable importante dans l'acquisition et la vente des produits transformés, donc il faut négocier avec les producteurs de lait jusqu'à arriver à un prix raisonnable pour tous ;
- ☞ Faciliter des rencontres entre transformateurs et producteurs de lait.

FICHE DE VISITE TECHNIQUE de la Laiterie **TUMUDE BISSABOOR (KOUNKANE)**

Promoteur : Tumude Bissaboor

Président: Mamadou Yéro DIALLO

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 2 250 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 69 725 F CFA

Délai de Remboursement : 36 mois (du 23 / 06 / 2001 au 23 / 05 / 2004)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 8 (1 Président-Gérant, 1 Relation avec les Eleveurs, 3 vendeurs, 1 qui s'occupe de la vaisselle, 1 Comptabilité, etc.)

Point de dépôt : 1 à Soutané, 5 à Diobé, 1 à Lobondé

Production moyenne journalière : 20 à 30 litres

Capacité de Production : 200 litres

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
Lait pasteurisé			
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			

Difficultés rencontrées :

- Irrégularité d'approvisionnement (problème avec les éleveurs sur le prix d'achat du lait cru) ;
- problème de démarrage (mise en place tardive du crédit) ;
- Problème de gestion (le président ne paye pas les salaires, n'accepte pas de tenir un bilan, invente des choses, le lait frais pasteurisé non enregistré, détournement sur les quantités de lait livrées, pas de démocratie, Falsification des papiers du Gie);
- Au lieu de chauffer le lait à 80°C, il le chauffe jusqu'à 30°C ;
- Refus d'utiliser le thermomètre ;
- Ne payer pas le salaire d'un des membres du GIE après 6 mois de fonctionnement et le comptable qui lui aussi n'a reçu aucun salaire depuis deux mois ;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Ce Gie est potentiellement le plus rentable;
- ☞ La laiterie présente des caractéristiques de laiterie-vedette, c'est la raison pour laquelle elle avait bénéficié du concours de la Sodefitex (groupe électrogène, glacière, de l'argent) pour l'aider à mieux démarrer;
- ☞ Diminuer les pouvoirs du président et le laisser comme membre simple ;
- ☞ Restructurer le GIE, convoquer une réunion qui sera sanctionnée par un PV.

FICHE DE VISITE TECHNIQUE de la Laiterie
FEDDANDE (VELINGARA)

Promoteur : Feddande

Président: Mamadou Bobo SOW (Docteur vétérinaire)

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 2 250 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 72 500 F CFA

Délai de Remboursement : 36 mois (du 26 / 06 / 2001 au 26 / 05 / 2004)

Institution de crédit : Action Plus

Masse salariale : 120 000 F CFA

Nombre d'emplois créés : 3 vendeurs permanents plus le Président

Production moyenne journalière : 110 à 120 litres

Capacité de Production : 500 litres

Evolution de la Production de lait :

Juillet 2001 : 2680 litres / mois

Mars 2001 : 4490 litres / mois

Avril 2001 : 4153 litres / mois

Soit une moyenne de production de 149 litres / jour avec 58 producteurs qui livrent chaque jour le lait cru à Feddande.

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
beurre	6750 le Kg		
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			

Stratégie commerciale :

- zéro stock : arrive à vendre toute sa production ;
- Points de vente : 19 boutiques qui vendent entre 50 et 100 sachets par jour ;
- Insiste pour avoir sa propre ferme et ainsi maîtriser l'approvisionnement;

Difficultés rencontrées :

- Problèmes d'hygiène avec les producteurs qui utilisent des contenants sans les laver et cela influe sur la qualité de lait à traiter ;
- A cause des travaux champêtres, il n'arrive pas à atteindre le seuil de rentabilité(saisonnalité);

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Ce Gie est potentiellement parmi les plus rentables ;
- ☞ Le promoteur fait preuve de bonne conduite et de bonne gestion et développe des stratégies de vente à Dakar (850 sachets ont été vendus) ;
- ☞ Ce Gie mérite un suivi attentif car il pourrait émerger du lot;

FICHE DE VISITE TECHNIQUE ***PRODUCTEURS DE LAIT (VÉLINGARA)***

Promoteur : Gie des Producteurs de lait de Vélingara

Président: Atibou DIAO

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 3 014 550 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 522 522 F CFA

Délai de Remboursement : 6 mois (du 26 / 06 / 2001 au 26 / 11 / 2001)

Institution de crédit : Action Plus

Prix du lait cru: fixé à 200 F après Assemblée Générale

Stratégies marketing : Transport du lait cru à tour de rôle (organisation dans le village), relation contractuelle avec la laiterie est respectée, ils avaient un collecteur en saison sèche,

Difficultés rencontrées :

- Transport du lait cru;
- Le prix du lait cru
- Problème d'avoir un représentant auprès des producteurs;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Meilleure santé des animaux ;;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Souhaite avoir du ciment pour leur étable (stabulation).
- ☞ Aider les producteurs de lait cru à vendre pour leur permettre d'avoir des recettes ;
- ☞ Aider à améliorer la production de lait cru ;
- ☞ Souhaiter former des relais parmi eux par la Sodefitex

FICHE DE VISITE TECHNIQUE DE LA LAITERIE

JULAM TAMBA

Promoteur : Julam Tamba piloté par le GIE Pulako

Président: Arona DIAW (Docteur vétérinaire)

Adresse :

Téléphone :

Financement : Préfinancement Sodefitex

FNAE (financement en instance)

Crédit accordé : F CFA

Différé : mois

Mensualités : F CFA

Délai de Remboursement :

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 6 (2 livreurs (journaliers), 4 employés (personnel d'appui))

Production moyenne journalière : 110 à 120 litres

Capacité de Production : 500 litres

Prix : prix du lait cru: 275 F le litre
A 500 litres normalement le prix de revient doit diminuer
Négociation très dure car les producteurs ne veulent pas descendre en dessous de la barre des 275 F

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	250	275	
¼ l de lait	135	150	
beurre			
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes moyennes (mois / jour)			

Stratégie commerciale :

- Parmi toutes les laiteries visitées, c'est celle qui emploie plus de femmes que d'hommes et ce choix est basé sur le culturel, la finesse, la propreté, la vaisselle et le marketing ;

Difficultés rencontrées :

- Problèmes de négociation sur le tarif du lait cru à appliquer à l'achat avec les producteurs ;
- Les producteurs veulent avoir une couverture sanitaire sans dépenser de sous ;
- Démarrage difficile ;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler ses besoins sans vendre son bétail ;
- ⇒ L'activité est de plus en plus productive ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Le financement et les produits vétérinaires doivent arriver tôt ;
- ☞ L'entre aide doit primer sur les relations afin d'améliorer la situation aussi bien des producteurs que des transformateurs;
- ☞ Ce Gie mérite un suivi attentif car il pourrait émerger du lot;
- ☞ Projet d'extension

FICHE DE VISITE TECHNIQUE de la Laiterie ***FENNDIRDE (TAMBA)***

Promoteur : Gie Fenndirde (Militaire retraité, Informaticienne, coiffeuse-couturière)

Président: Dieynaba Sidibé

Adresse :

Téléphone :

Financement : FNAE

Crédit accordé : 2 250 000 F CFA

Différé : 2 mois

Mensualités : 72 500 F CFA

Délai de Remboursement : 36 mois (du 26 / 06 / 2001 au 26 / 05 / 2001)

Institution de crédit : Action Plus

Nombre d'emplois créés : 5 (1 à la réception, 2 à la pasteurisation, 1 ensachage, 1 à la Comptabilité) dont 3 membres du Gie

Production moyenne journalière : 110 à 150 litres

Capacité de Production : 200 litres

Production et Vente

Désignation	Prix de gros	Prix de détail	Recettes
½ l de lait	235	275	
¼ l de lait	150	150	
1/5 l de lait	100		
beurre			
Beurre de lait	1500	1500	
Recettes en moyenne (mensuel ou par jour)			

Situation de la laiterie :

Compte d'exploitation excédentaire
Seuil de rentabilité de 50 l / jour
Catégorie de petite laiterie

Difficultés rencontrées :

- Les mêmes problèmes que ceux rencontrés à kounkane;
- Problèmes d'administration et de gestion avant, mais connaît actuellement un revirement spectaculaire avec un nouveau bureau ;

Impact social :

- ⇒ Amélioration du bien être des promoteurs ;
- ⇒ Amélioration du pouvoir d'achat ;
- ⇒ Régler le quotidien ;

Recommandations :

- ☞ Ce Gie présente des potentialités énormes et a besoin d'assistance pour passer en grande laiterie ;
- ☞ Les promoteurs font preuve de bonne conduite et de bonne gestion et développe des stratégies de vente assez intéressante;
- ☞ Ce Gie mérite un suivi attentif car il pourrait émerger du lot;

ANNEXE 2 : PROGRAMME DE LA MISSION

- le Jeudi 9 Août 2001:* Départ de Dakar
visite : Action Plus à Fatick
 Laiterie de Kaggu Bambuk à Koungheul
Nuitée à Tamba
- Le Vendredi 10 Août 2001 :* Départ de Tamba pour Kolda
Visite :Laiteries Le Fermier et Pul Debbo
 GIE des RTPA (Président Alioune Fall)
 Cybercafé de Hamidou Diallo
Nuitée à Kolda
- Le Samedi 11 Août 2001:* Départ de Kolda
Visite :laiterie Feddande (Vélingara)
 Laiterie Tumude Bissaboor (Kounkané)
 GIE des RTPA de Vélingara
 GIE des RTPA de Vélingara
 Laiterie Jullam (Tamba)
 Laiterie Fenndirde (Tamba)
Réunion de Synthèse à la SODEFITEX
Nuitée à Tamba
- Le Dimanche 12 Août :* Départ de Tamba pour Dakar.

Procédé Technique de **TRAITEMENT DE LAIT**

A Salle de Réception :

- Test à l'alcool (qualité du lait cru)
- test à l'acidité
- test de densimétrie (lacto-mouillage) ;

B Salle de Pasteurisation (pour éliminer la flore vorale) :

- Pasteurisation basse : 63°C pendant 30 mn ;
- Pasteurisation de haute qualité : 75°C pendant 15 secondes ;
- Pasteurisation instantanée : 95°C pendant 1 seconde ;

C Salle de traitement et de Refroidissement du lait :

- jouer sur l'acidité, 60 à 80°C avant de commencer à cailler (bain marine) ;
- prélever une partie pour le caillage et une autre pour le frais ;
- transvaser dans les sceaux en attendant les mises en sachets ;
- on utilise des thermo-soudeuses pour l'ensachage ;

D Salle de conservation / bureau / stockage :

- conservation et stockage des produits de lait transformé

ANNEXE 3 : LISTE DES PERSONNES AYANT PARTICIPE A LA MISSION

<u>PRENOM ET NOMS</u>	<u>STRUCTURE</u>	<u>TELEPHONE</u>
1. Oumar DIOP	Dir. Emploi/MFPET	8640565
2. Ismaila NIANG	Dir. D�vpt Rural SODEFITEX	981.10.54
3. Daouda CAMARA	Chef du Sage/MFPET	823.88.14
4. Mouhamadou M. DIEDHIOU	Actions Plus	949.11.37
5. Oumar DIAKHATE	Coord. FNAE/DE/MFPET	864.05.65
6. Abdourahmane BA	DCEF/MEF	822.54.56
7. Cheikh T. KANE	Actions Plus	949.11.37
8. Cheikh D. SY	DE/MFPET	864.05.65
9. Abdourahmane THIAM	DDR – SODEFITEX	981.10.54
10. Dr. Abdoulaye MBODJI	SODEFITEX (Volet Elevage)	981.10.54
11. Dr.Massivin SAVANE	SODEFITEX (Volet Elevage)	684.20.69
12. Boubacar DIEDHIOU	Cameraman DE/MFPET	864.05.65