



La vente ambulante, une opportunité à saisir pour une meilleure distribution des produits laitiers locaux ?

Rédaction : Abdelmajid Ali Dandakoye, Abdourahim Souley Mato (Nariindu), Célia Coronel (IRAM), Patrick Delmas (RECA)



Quartier Bobiel à Niamey, un groupe de huit jeunes hommes, de 25 à 35 ans, se prépare à la vente ambulante de « produits laitiers », du yaourt liquide et du dégué, qu'ils fabriquent eux-mêmes à partir de lait en poudre importé. Leur expérience dans cette activité varie de 3 à 10 ans. Ils sont tous Djerma. Trois sont mariés alors que les cinq autres sont célibataires. Seul, un d'entre eux n'est pas allé à l'école mais est arabisant. Quatre ont fait l'école primaire et trois le secondaire.

Ils transforment 3 à 16 kg de « poudre de lait importé » avec un taux de reconstitution de 12 à 25% ; en moyenne 7,5 kg de poudre de lait pour 40 litres d'eau soit un taux de reconstitution moyen de 18,8%.

Pour reconstituer un liquide proche du lait originel (s'il n'a pas été dégraissé), il suffit de rajouter de l'eau tiède. Il faut alors 140 g de poudre de lait pour 900 ml d'eau qui donneront 1 litre de lait à 14%. Donc la majorité des jeunes reconstituent un « lait » contenant plus de matières sèches que le lait originel.

La poudre utilisée n'est pas de la poudre de lait pur mais un produit constitué d'un mélange de lait écrémé et de matières grasses végétales. Ces « mélanges MG V », constitués notamment d'huile de palme, sont environ 30% moins chers que le lait en poudre entier. Ce produit à base de lait est souvent appelé « poudre de lait ré-enrichie » (photo 2) ou « poudre laitière enrichie en matière grasse végétale », en anglais « fat-filled milk powder » ce qui n'est pas correcte.



Photo 2 : Poudre de lait en sac de 25 kg vendue à Niamey

Orange Clover est une marque de poudre réenrichie du groupe alimentaire Givanas Group du Nigeria, installé à Lagos. Ce groupe produit et distribue de nombreux produits alimentaires.

Amina est une marque de poudre réenrichie fabriquée en Hollande.

En moyenne, ils mélangent 1 kg de sucre pour 2 kg de poudre (un dosage raisonnable). Certains (3 sur 8) rajoutent de la poudre pour jus instantané de marque « Pop Drink » fabriqué en Indonésie (photo 3) à raison d'un sachet par préparation. Il en est de même pour les arômes : une demi-bouteille en moyenne par préparation. Il s'agit de bouteille « d'essence de plantes » (photo 4). En plus, une



moyenne de trois sachets de sucre vanillé est utilisée par préparation. Tous ces intrants, y compris la poudre de lait, sont achetés au détail dans les boutiques de quartier ou dans le marché de Dar es Salam.

Une louche de lait caillé est ajoutée au lait reconstitué comme ferment lactique pour faciliter la fermentation.



Photo 3 : Sachet de Pop drink (poudre pour boisson instantanée) et sachet de sucre vanillé



Photo 4 : Bouteilles d'arômes avec différents parfums (coco, vanille, babane)

Pour le dégué, le mil est transformé par une femme, moyennant finance. Elle rassemble les commandes des vendeurs ambulants et chacun passe récupérer ses boulettes de mil ou « dégué » proportionnellement à la quantité de mil fournie.

Le yaourt obtenu est vendu tel quel ou mélangé à des boulettes de mil appelé « dégué ». En moyenne, trois tasses de mil sont préparées pour la vente journalière. Le yaourt et le dégué sont vendus à partir d'une mesure gobelet en plastique (photo 5) mis dans un bol (tasse calebasse en plastique et une louche) pour la consommation immédiate ou en sachets plastiques transparents (photo 6).



Photo 5 : Gobelet servant de mesure pour le yaourt, prix 100 F.CFA pour 200 g



Photo 6 : Mesure gobelet placé dans des sachets plastics et vendue à 100 F.CFA

Comme équipements, ces jeunes achètent des frigos réformés (sans moteur) qu'ils placent sur un pousse-pousse comme une grande glacière pour une meilleure conservation des produits laitiers. Comme le frigo ne fonctionne pas, il faut acheter de la glace pour le refroidissement, entre 750 et 2 500 F en fonction des quantités transportées.



Frigo mobile utilisé comme glacière sur pousse-pousse

Frigo positionné en poste fixe avec un banc pour les clients

Frigo contenant les yaourts à vendre

Afin de déterminer le bénéfice lié à cette activité de préparation et vente ambulante, nous avons pris le cas de Monsieur Abdou Aboubacar qui a une production journalière de six (6) kg de poudre de lait. C'est un jeune célibataire de 28 ans ayant 3 ans d'expérience dans cette activité. Il a abandonné les bancs en classe de seconde.

Pour la production journalière, il mélange 6 kg de poudre de lait avec 35 litres d'eau, soit un taux de reconstitution de 17%. Les principaux intrants sont le sucre (3,5 kg), une bouteille d'arôme, du sucre vanille (2 sachets), du mil/dégué (4 tasses soit environ 10 kg), une louche de lait caillé, un sachet de Pop Drink, 2 bidons de 25 litres d'eau (le reste étant utilisé pour le nettoyage des ustensiles). Il achète 1 500 F de glace pour la conservation des produits laitiers.

Charges	
Désignation	Montant
Poudre de lait (6 kg)	8 700
Sucre (3,5 kg)	2 275
Arômes	300
Sucre vanille	50
Dégué de mil	3 000
Lait caillé	100
Pop drink	100
Eau	200
Glace	1 500
Coût emballage	450
Sous-total intrants	16 675
Amortissement frigo	34,3
Amortissement spatule	0,8
Amortissement thermos	2,7
Amortissement ustensiles	16,4
Amortissement pousse-pousse	22,8
Sous-total matériels	77,1
Total des charges	16 752

La vente étant ambulante, Abdou a acheté un pousse-pousse à 25 000 F (durée de vie de 3 ans), un frigo à 12 500 F (renouvelé chaque année), une glacière appelée localement thermos, une touque en plastic à 6 000 F (durée de vie 6 ans), une douzaine de gobelets et de louches renouvelés chaque 3 mois du fait des pertes et vols et une spatule en bois. Les sachets plastiques pour emballage lui coûtent 450 F par jour.

Le compte d'exploitation ci-contre synthétise les charges à échelle d'une journée. Les consommations intermédiaires (intrants) se montent à 16 675 F.

Les ventes moyennes pour une journée se montent à 18 400 F. La marge brute est de 1 650 F. Si on prend en compte les amortissements, la marge nette est de 1 571 F par journée.

Ainsi, Abdou Aboubacar gagne 1 571 F par jour soit un revenu mensuel de 47 125 F en préparant et vendant du yaourt et du dégué à base d'un mélange de lait écrémé et de matières grasses végétales, et de mil pour le dégué

selon ses déclarations. Il travaille quasiment tous les jours.



Les sachets de yaourt liquide à base d'un mélange de lait écrémé et de matières grasses végétales importés, fabriqués par les grandes unités de transformation sont vendus à 100 ou 125 F pour 200 ml. C'est un prix équivalent aux petits transformateurs / vendeurs de rue.

Tableau 1 : Comparaison des prix des yaourts liquides vendus en bouteille, produits avec du lait entier local de vaches, et des yaourts produits à base d'un mélange de lait écrémé et de matières grasses végétales vendus en sachets.

Lait entier local	Quantité	Prix de vente (F) distributeur	Prix consommateur	Prix de vente 200 ml
Transformatrice 1	500 ml	450	600	240
Transformatrice 2	500 ml	450	600	240
Moka	500 ml		600	240
Mélange lait en poudre et MG	Quantité	Prix de vente (F) distributeur	Prix consommateur	Prix de vente 200 ml
Vendeurs de rue	200 ml		100	100
Sachets	200 ml		125	125

- Le prix est nettement en faveur des produits importés. Le yaourt au lait local est deux fois plus cher.
- Les emballages pour les yaourts locaux ont une plus grande contenance donc un prix plus élevé qui les placent hors de portée des consommateurs les plus modestes.

Et si les vendeurs ambulants vendaient du yaourt local dans les mêmes conditions ?

- Ils pourraient acheter le yaourt à 450 F – 100 F (cout bouteille + étiquettes) soit 350 F les 500 ml chez une transformatrices, donc 140 F pour 200 ml.
- Leur marge est de 10 F seulement par sachet de 200 ml pour avoir le même revenu ce qui donnerait un prix de vente de 150 F pour 200 ml de yaourt local.

Peut-être est-il envisageable de reconverter ces jeunes vendeurs à la vente ambulante de lait et produits laitiers locaux : une opportunité !

Il n'y aurait plus d'étiquette, plus de bouteille mais le sachet en plastique simple couterait 150 F. C'est le mode de commercialisation des produits comme la farine de maïs ou l'huile dans de nombreux quartiers. C'est peut-être à réfléchir pour permettre à une grande proportion de la population nigérienne à faible revenu de pouvoir acheter des produits à base de lait local.