

Mali

# 4 PORTRAITS / 4 PARCOURS

LA FORMATION PROFESSIONNELLE, CLÉ DE LA RÉUSSITE







## 4 PORTRAITS / 4 PARCOURS

LA FORMATION PROFESSIONNELLE, CLÉ DE LA RÉUSSITE

*Présente depuis 1989 au Mali, Swisscontact intervient dans le domaine de la formation professionnelle à travers deux grands programmes qui visent aussi bien les populations urbaines que rurales : le "Programme d'Appui à la Formation Professionnelle" (PAFP) et le programme "Formation et Insertion dans le Bassin du Niger" (FIBANI).*

*Les formations professionnelles qualifiantes mises en œuvre à travers ces deux programmes donnent l'opportunité aux bénéficiaires d'acquérir des compétences ciblées leur permettant de développer des activités économiques et d'améliorer leurs revenus.*

*Financé par le Royaume des Pays-Bas, le programme FIBANI a appuyé depuis 2012 et pour une durée de 3 ans le développement du secteur agricole dans 2 régions du Mali : Ségou et Koulikoro. Le FIBANI visait d'une part à renforcer les capacités des producteurs en vue d'une amélioration de leurs conditions de vie mais aussi à soutenir les filières agricoles porteuses à travers l'amélioration des pratiques professionnelles, la diffusion de techniques modernes de production et l'appui aux microentreprises agricoles et rurales. Ténin Traoré et Mafili Bocoum font partie des 14 000 personnes formées par le programme FIBANI.*

*Financé par la Direction du Développement et de la Coopération suisse (DDC) et le Royaume du Danemark, le PAFP intervient, pour sa quatrième phase, de 2014 à 2017, au niveau du district de Bamako et dans 4 régions du Mali (Ségou, Sikasso, Mopti et Tombouctou). Le programme vise 40 000 personnes sur les 4 ans. Les adultes et les jeunes formés par le PAFP trouvent un emploi ou se perfectionnent dans le domaine de l'agropastoral, de l'artisanat, des travaux publics ou des services. C'est le cas de Tiekoura Dembélé et Abdoulaye Dembélé qui, formés respectivement en 2013 et 2014, ont développé depuis des trajectoires professionnelles prometteuses.*

*Pour soutenir la qualité et la diversité de l'offre de formation, Swisscontact met entre autres l'accent sur le renforcement des capacités techniques et pédagogiques des formateurs et plus généralement des centres de formation. Swisscontact appuie aussi les structures gouvernementales locales dans leur rôle de pilotage et de financement de la formation en vue d'une consolidation des dispositifs régionaux de formation professionnelle.*

*Plus d'informations : [www.swisscontact.org/mali](http://www.swisscontact.org/mali)*

# SOMMAIRE

- 07** **Mme Ténin TRAORÉ**  
Transformation de mangue
- 11** **M. Tiékoura DEMBÉLÉ**  
Soins vétérinaires de proximité
- 15** **M. Abdoulaye DEMBÉLÉ**  
Plomberie
- 19** **Mme Mafili BOCOUM**  
Embouche bovine



## Transformation de mangues

### Ténin TRAORÉ

pratique le séchage  
de la mangue dans la commune  
de Baguineda, région  
de Koulikoro, à 30 km de Bamako  
dans le sud du Mali.

Une meilleure connaissance  
des techniques de transformation  
du fruit, lui permet d'aborder  
son activité sous un nouvel angle.

« Depuis  
la formation, nous avons  
pu réduire les pertes  
de fruits jusqu'à 40%. »





« Des fruits bien propres et bien choisis, transformés dans de bonnes conditions d'hygiène sont la garantie d'un produit final de qualité. »

---

*Dans le cadre du programme FIBANI, le groupement Benkadi dont fait partie Mme Ténin TRAORÉ, a bénéficié d'une formation en techniques de transformation de la mangue. Perfectionnement au séchage, fabrication de confiture, jus et sirop lui ont permis de multiplier par 3 ses bénéfices saisonniers.*

Les mangues sont un produit saisonnier, elles envahissent les vergers et les marchés d'avril à août. Le fait qu'elles arrivent à maturité simultanément et en très grande quantité représente la principale problématique de leur consommation.

**Mme Traoré, 37 ans et mère de 8 enfants, travaille les fruits saisonniers, mais aussi le riz et les céréales tout au long de l'année.** Afin de minimiser les pertes de mangues, elle a opté pour une alternative à une production si éphémère : la transformation du fruit, qui permet de le conserver et de le consommer plus longtemps.

**Avant de bénéficier d'une formation en transformation de mangues,** Mme Ténin Traoré séchait déjà ce fruit



comme le lui avait appris sa belle-sœur, et le vendait directement à son domicile. Un séchage des mangues toutefois laborieux avec d'importantes pertes avant comme après le séchage. En effet, les fruits déjà trop mûrs ne pouvaient pas être séchés, et une part importante des fruits transformés montrait des signes de moisissures en moins de deux à trois mois. Leur conservation restait donc limitée dans le temps à cause de mauvaises pratiques notamment dues à des problèmes d'hygiène. Sur le plan financier, ses bénéfices nets étaient de 5.000 Fcfa (8 CHF environ) par cycle de production, à raison de trois à cinq cycles par saison, soit un gain entre 15.000 et 25.000 Fcfa (entre 25 et 41 CHF environ).

**La formation menée en juin 2014** a donné à Mme Traoré les éléments fondamentaux pour professionnaliser son activité, depuis l'approvisionnement en fruit jusqu'à la vente du produit final. Tout d'abord, elle porte à présent une attention particulière à l'hygiène dans l'espace de travail qui n'était jusque-là pas ou peu considérée. Cela comprend la stérilisation du plan de travail, des ustensiles et emballages utilisés, le port d'une blouse et d'un cache-nez, mais aussi le nettoyage des fruits avant transformation.

**Apprendre à faire une sélection des fruits de qualité au moment de l'achat des mangues** lui a également permis de changer les données de sa production. En effet, des fruits bien propres et bien choisis, transformés dans de bonnes conditions d'hygiène sont la garantie d'un produit final de qualité, et de ce fait, à longue conservation.

La problématique des fruits perdus a été résolue avec la fabrication d'autres produits comme la confiture, le jus ou le sirop de mangue pour lesquels la maturité du fruit a moins d'importance.

**En résumé, cette formation a permis de répondre aux deux problématiques principales de Mme Traoré** que sont la durée de conservation des mangues séchées, et la perte des autres fruits qui ne pouvaient être séchés. Avant la formation, les pertes étaient considérables. Jusqu'à 80% des mangues récoltées pouvaient pourrir sans avoir eu le temps d'être transformées. La saison 2015 n'a essuyé qu'environ 40% de perte de fruits, soit 2 fois moins.

**L'impact le plus évident de ces changements positifs dans l'activité de Mme Traoré est financier**, avec en 2015 un bénéfice net de 45.000 Fcfa (74 CHF environ), soit 2 à 3 fois plus que les années précédentes. Depuis, Mme Traoré a également appliqué les méthodes de transformation de mangues acquises lors de la formation sur d'autres fruits saisonniers, comme le tamarin, qui en jus comme en sirop a rencontré un franc succès à l'occasion de l'Aïd-el-Kébir, appelée aussi fête de Tabaski.



## « INTERVIEW » Mme Ténin TRAORÉ

**Cette formation vous a permis de développer votre production et vos bénéfices. Quelles sont les répercussions dans votre quotidien ?**

*Ça fait un an que je peux participer aux charges de la famille et soutenir mon mari dans les dépenses. Il m'encourage beaucoup. Je peux aussi me permettre quelques dépenses personnelles comme des vêtements.*

**Y a-t-il eu d'autres changements que l'augmentation de votre pouvoir d'achat ?**

*Oui, on peut dire que nous avons une vie plus équilibrée à la maison. J'applique les règles d'hygiène chez nous, je stérilise mes ustensiles de cuisine et nettoie mieux les chambres. Les enfants sont moins souvent malades. Et puis nous mangeons mieux. Une tartine de confiture pour le petit déjeuner*



« Une tartine de confiture pour le petit déjeuner vaut mieux que de la mayonnaise achetée à bas prix dans la boutique du quartier. »

*vaut mieux que de la mayonnaise achetée à bas prix dans la boutique du quartier.*

**Quels sont vos objectifs pour la saison 2016 ?**

*Pour ce qui est des mangues, je prévois d'augmenter encore ma production, aussi bien au niveau des fruits séchés que de la confiture et du jus. Je voudrais aussi proposer du jus de tamarin.*

« **Benkadi** » exprime le bénéfice d'être ensemble en bambara, et le mot ne pouvait être plus juste pour ce groupement de 24 femmes. Suite à la formation, et après une première saison de mangues, ces dames ont fait un bénéfice collectif net de 225.000 Fcfa (370 CHF) contre une moyenne de 30.000 Fcfa (50 CHF) les années passées pour la seule transformation de la mangue. Leur réussite a attiré déjà quelques dames qui souhaiteraient être formées à leurs côtés et intégrer la coopérative ; les membres de Benkadi attendent toutefois

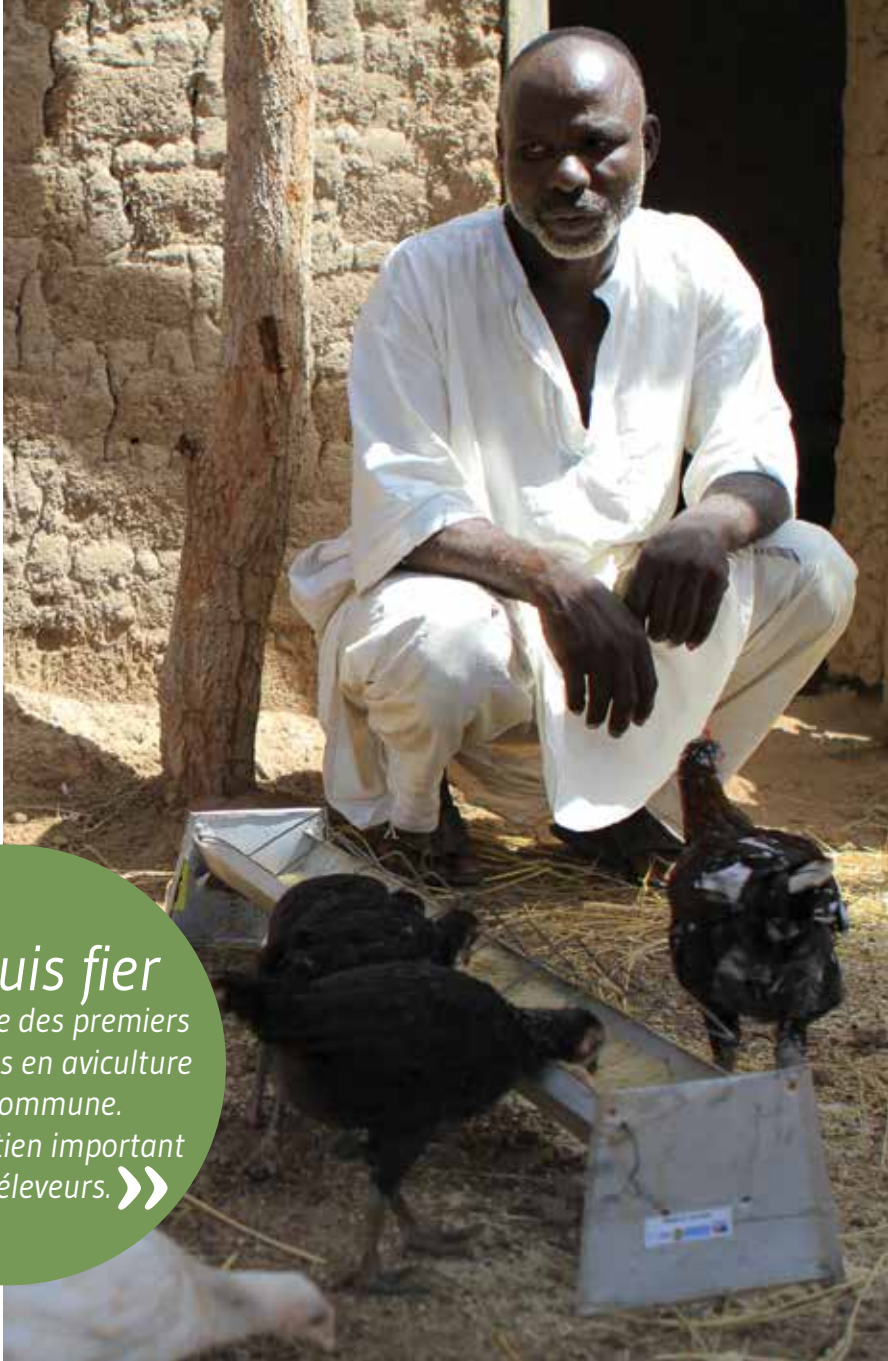
d'asseoir convenablement leurs acquis avant d'ouvrir le groupement. Le groupement devrait bénéficier en 2016 d'une formation en techniques de commercialisation et de « marketing » afin de perfectionner les différents emballages et de présenter des produits attirants en vue d'une meilleure commercialisation. Toutes activités confondues, le groupement Benkadi a épargné 700.000 Fcfa (soit un peu plus de 1.500 CHF) et investi dans un wotero, sorte de moto à 3 roues permettant le transport des mangues.

*Soins vétérinaires  
de proximité*

## Tiékoura DEMBÉLÉ

est « secouriste villageois  
de volaille » depuis 2013 dans  
la commune de Koumantou  
dans le Sud du Mali. Il part  
à la rencontre des aviculteurs  
pour soigner leurs volailles,  
mais aussi les conseiller  
en matière d'élevage.

« Je suis fier  
de faire partie des premiers  
professionnels en aviculture  
de ma commune.  
C'est un soutien important  
pour les éleveurs. »





« Une révélation pour cet homme modeste et non lettré qui a fait de son activité de secouriste villageois de volailles une véritable vocation. »

---

*Tiékcoura DEMBÉLÉ vit avec ses 3 femmes et ses 15 enfants à Ména, un petit village de la commune de Koumantou dans le sud du Mali. Dans le cadre du programme PAFP, il a bénéficié d'une formation de secouriste villageois de volaille. Aujourd'hui, il va de village en village à la rencontre des aviculteurs.*

L'aviculture n'était pas l'activité première de M. Dembélé avant la formation, et les bénéfices des volailles qu'il élevait de manière aléatoire dans sa cour étaient un maigre complément à son activité de forgeron. M. Dembélé élevait jusqu'à 100 têtes par an, mais peu d'entre elles survivaient - entre 0 et 40 têtes en fonction des années - les autres mouraient emportées par les maladies qu'il ne savait ni identifier, ni soigner.

**M. Dembélé a saisi l'occasion de cette formation pour comprendre les enjeux de la santé aviaire,** une révélation pour cet homme modeste et non lettré qui a fait de son activité de secouriste villageois de volailles une véritable vocation pour laquelle il a abandonné son métier de forgeron.

**La formation, qui a eu lieu en mars 2013, a transformé son quotidien.** La qualité des savoirs transmis et celle de son implication lui ont permis de reconnaître et traiter les principales maladies aviaires qui affectent son secteur. Plus encore, il a appris l'importance des traitements préventifs que sont les vaccins, la manipulation des produits et seringues, et la nécessité d'un poulailler bien construit et bien entretenu.



**Il partage aujourd'hui son activité entre les soins portés aux volailles et l'appui-conseil aux aviculteurs de son village et de certains villages avoisinants.** Son rôle est de les accompagner à leur rythme vers de bonnes méthodes d'élevage. Avant la formation, les éleveurs étaient vraiment livrés à eux-mêmes. Aucun secouriste villageois de volaille n'exerçait dans la commune de Koumantou. *« Personne ne venait voir les éleveurs, ils allaient à la pharmacie lorsqu'une maladie*

*touchait leur élevage. Ils étaient souvent mal conseillés car il n'y avait ni vétérinaire, ni spécialiste dans la région ».* M. Dembélé a donc dû gagner la confiance des éleveurs en démontrant l'efficacité de ses soins et de ses appuis.

**En 2015, il peut considérer que c'est un défi relevé** puisqu'il exerce dans une dizaine de villages répartis sur 3 communes autour de Koumantou, avec 10 à 40 éleveurs clients dans chacun de ces villages. Soigneur et conseiller, M. Dembélé est très sollicité.

**La conséquence immédiate pour lui se situe au niveau de ses bénéficiaires.** En effet, en 2013 il dégagait un bénéfice net moyen de 18.000 Fcfa (30 CHF environ) par mois d'activité, contre 28.000 Fcfa (46 CHF environ) en 2014 et pas moins de 60.000 Fcfa (100 CHF environ) en 2015. Une croissance due à la qualité des soins apportés par M. Dembélé, mais aussi à son excellent relationnel. Tiékoura Dembélé est indéniablement devenu une personnalité de référence dans la commune de Koumantou.

**L'ensemble de ces nouveaux acquis lui ont aussi permis d'améliorer son élevage personnel** qui compte une trentaine de poules, 2 coqs géniteurs et environ 75 poussins par mois. Son activité de secouriste villageois lui permet d'épargner dans le but de développer son propre élevage. Pour accroître encore ses revenus, il a prévu de construire un plus grand poulailler et d'acheter une couveuse.

## UNE TRANSMISSION QUI RAYONNE



### Un soigneur à l'écoute des éleveurs

Pour Tiékoura Dembélé, son activité de secouriste villageois de volaille est partagée entre 50% de soins aux animaux et 50% d'appui et de conseils aux éleveurs. La communication avec les aviculteurs est essentielle pour gagner leur écoute et les encourager à tendre vers de meilleures méthodes. Leurs principales demandes concernent le traitement des maladies qu'ils ne maîtrisent pas, et la gestion délicate d'une poussinière. S'il constate des problèmes, M. Dembélé divulgue les conseils nécessaires ou propose de s'en occuper lui-même dans le cadre d'une prestation. *« Il est essentiel de ne pas leur forcer la main. Si par manque de confiance ils refusent un conseil que je leur donne, l'expérience de l'erreur les fait toujours revenir sur leurs positions ».*

### Une équipe organisée

En cas de problématique compliquée, M. Dembélé n'hésite pas à se tourner vers son formateur avec lequel il a gardé un excellent contact, ou encore

à consulter ses confrères. En effet, les 75 personnes formées en 2013 ont créé l'Association des Secouristes Villageois de Volaille de la commune de Koumantou, et se regroupent une fois par mois pour échanger sur leurs activités. Leur zone de travail s'étend aux 37 villages de la commune auxquels s'ajoutent les villages limitrophes qui ont sollicité les services de ces professionnels.

### Quand la formation continue

Nombre d'aviculteurs de la région ont des pratiques aléatoires, une méconnaissance totale des soins médicaux, alimentaires et hygiéniques à apporter aux volailles. Face à ce constat, M. Dembélé a pris l'initiative de demander à Swisscontact une formation basique en aviculture à destination de 25 éleveurs qu'il a identifiés parmi ses clients. Celle-ci s'est déroulée en 2014.

M. Dembélé a été lui-même recommandé pour mener des formations similaires auprès d'aviculteurs de la région pour un autre projet porté par 2 organisations non gouvernementales : Handicap International et SNV. Une première session a eu lieu dans sa cour en août et septembre 2015, d'autres sont prévues pour 2016.

**Le parcours de M. Dembélé illustre la circulation transversale des savoirs** : du secouriste villageois de volailles aux aviculteurs, d'un aviculteur à un autre, de M. Dembélé à son formateur ou encore entre confrères secouristes villageois... Les bénéfices de la formation PAFP continuent à faire écho dans la commune de Koumantou.

## Plomberie

### Abdoulaye DEMBÉLÉ

a 23 ans et vit à Sévaré  
dans la région centre du Mali.  
Aîné d'une famille de quatre  
enfants dont le père est décédé,  
il assure les charges du foyer  
avec sa mère grâce à son  
nouveau métier : plombier.

« Il y a un an  
j'étais une charge pour ma  
mère, je ne savais rien faire.

Aujourd'hui  
j'ai un travail, un salaire,  
et le respect  
des gens. »





« Réparations de robinetterie, de systèmes de chasse d'eau, de fuites ou encore de conduits bouchés ont été le terreau de sa professionnalisation. »

---

*Abdoulaye DEMBÉLÉ est un jeune homme trop vite sorti de l'école. Il passait ses journées à boire le thé avec ses amis sans perspective d'emploi à l'horizon. La formation en plomberie sanitaire proposée en 2014 dans le cadre du PAFP a propulsé le jeune homme dans la vie active.*

Alors que sa mère s'échinait au travail avec divers petits commerces pour subvenir aux dépenses familiales, Abdoulaye Dembélé restait assis toute la journée à discuter avec ses amis. Avec un Diplôme d'Etudes Fondamentales (DEF) obtenu tardivement, le jeune homme n'avait pas eu la possibilité de suivre un apprentissage et n'avait pas non plus les moyens de financer son entrée au lycée. Abdoulaye a alors sauté sur l'occasion d'acquérir des compétences professionnelles à travers la formation PAFP pour pouvoir enfin entrer dans le monde du travail.

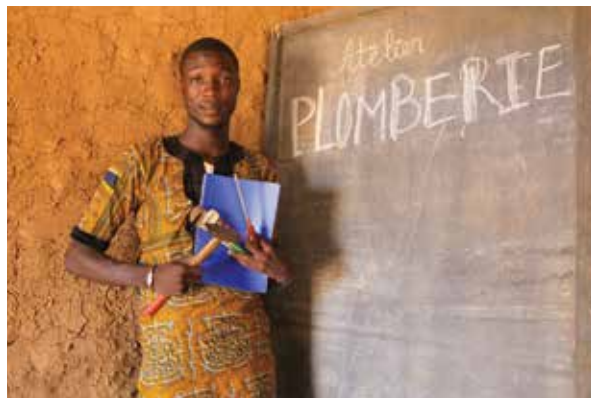
**La formation de 12 jours dispensée dans un centre d'apprentissage de Sévaré** lui a donné les bases du



métier de plombier, bases qu'il a ensuite consolidées grâce au suivi régulier de son formateur. Équipé d'une petite boîte à outils par le PAFP, Abdoulaye Dembélé a rapidement trouvé du travail, principalement des prestations chez les particuliers : réparations de robinetterie, de systèmes de chasse d'eau, de fuites ou encore de conduits bouchés. Sa détermination et ses différentes expériences lui ont permis d'asseoir ses connaissances. Un engagement patient et courageux salué par son formateur qui n'hésite pas à faire appel à lui lorsqu'il obtient de gros chantiers ou qu'il ne peut honorer ses prestations. Il confie du travail à Abdoulaye les yeux fermés, et le jeune homme le consulte aussi régulièrement que nécessaire lorsqu'un problème se présente à lui.

**Avec ses activités, le jeune homme dégage un bénéfice net** situé entre 60.000 et 75.000 Fcfa (entre 100 et 125 CHF environ) qui lui permet de participer aux charges familiales, d'assumer ses propres dépenses, mais aussi d'économiser afin de développer son activité. D'après ses calculs, s'il dépose 10.000 Fcfa (un peu plus de 15 CHF) par mois sur un compte bancaire, il pourra compléter son trousseau d'outils et ouvrir son propre atelier au bout de 2 ans. En attendant, il souhaite mettre à profit ces 2 années pour approfondir encore sa maîtrise du métier auprès de professionnels qualifiés et apprendre de nouvelles techniques. Il souhaiterait par exemple savoir installer un regard sur une douche, un chauffe-eau ou

encore une baignoire. Depuis août 2014, Abdoulaye Dembélé est salarié sur un vaste projet de construction d'habitations à Bla, petite commune située à 300 km de Sévaré. Avec l'encadrement des superviseurs, son travail est régulièrement suivi et corrigé. Une opportunité exceptionnelle, selon lui, de renforcer ses connaissances.



**Le jeune homme a un objectif clair en tête :** créer à terme son propre atelier. Conscient de l'importance d'une bonne organisation, il aimerait apprendre les bases de la gestion. Tenir un cahier de comptes, enregistrer ses dépenses et recettes, prévoir ses bénéfices et investissements futurs : autant de compétences qu'Abdoulaye souhaiterait acquérir pour pouvoir encadrer, mieux organiser et planifier son activité.

## « INTERVIEW

M. Ali DEMBÉLÉ (formateur d'Abdoulaye DEMBÉLÉ)

M. Ali DEMBÉLÉ a mené la formation en plomberie sanitaire auprès du groupe des 14 jeunes dont faisait partie Abdoulaye. Au-delà de la formation, il a accompagné le jeune homme dans la vie active.

**Vous avez rencontré Abdoulaye alors qu'il ne connaissait rien au métier de plombier. Un an après la formation, est-il devenu un bon ouvrier selon vous?**

*Il est courageux et aime le travail bien fait, c'est ce qui fait de lui un bon plombier. Quelle que soit l'heure, il est disponible et les clients l'apprécient beaucoup pour cela. Personne ne s'est jamais plaint ni de lui, ni de son travail.*

**En quoi ce jeune homme est devenu un soutien pour vous ?**

*En fait entre lui et moi c'est un échange constant. La ville change, elle est en chantier et j'ai plus d'activités que je ne peux en assumer. Quand Abdoulaye rentre de Bla, il vient*

*m'aider sur ces chantiers, et puis c'est une façon pour moi de continuer à le former. Il est demandeur de conseils, c'est un apprenti très agréable.*

**Quelles perspectives peut-on souhaiter à ce jeune plombier ?**

*Avant toutes choses il faut qu'il continue à se former. Il a les bases mais il lui reste beaucoup à apprendre. Le fait qu'il soit parti s'installer à Bla est en tous cas une belle preuve de sa détermination. On sait que son choix est fait, il sera un bon plombier. Je lui souhaite beaucoup de réussite.*

**Avec son activité professionnelle, Abdoulaye voit l'avenir différemment,**

que ce soit sur le plan professionnel, personnel ou social. Il a pris conscience que c'est maintenant qu'il doit poser les jalons de son futur. Son rêve est de créer son propre atelier pour pouvoir développer son activité comme il l'entend et pouvoir à son tour former d'autres jeunes, mais aussi assurer sa situation financière, se marier et avoir une vie de famille confortable.



## Embouche bovine

### Mafili BOCOUM

pratique l'élevage bovin dans la région de Ségou au centre du Mali. Un héritage familial que cette mère de famille de 41 ans a transformé en une véritable activité professionnelle.

« je suis fière  
de perpétuer cette activité  
familiale avec  
une approche moderne  
et organisée. »





« Les bénéfices issus de l'élevage de Mme Bocoum ont largement augmenté et lui offrent aujourd'hui l'opportunité de voir ses ambitions futures à la hausse. »

---

*Mariée et mère de trois enfants, Mafili BOCOUM est peulh, une ethnie traditionnellement tournée vers l'élevage. Dans sa famille, on élève les vaches de génération en génération. Suite à la formation organisée en 2014 dans le cadre du programme FIBANI, cette femme dynamique a fait de cet héritage traditionnel son métier.*

Fille d'éleveur et de boucher, Mafili Bocoum a toujours eu une ou deux vaches dans sa cour. Pourtant, son activité principale était le commerce de tissu bazin et de matériel ménager, les quelques bénéfices de la vente des vaches n'apportant qu'un petit bonus à la caisse familiale. Deux fois par an et grâce aux bénéfices de son commerce, elle achetait 2 vaches qu'elle élevait 5 mois avant de les revendre. Les 2 vaches lui coûtaient alors 265.000 Fcfa (437 CHF environ) à l'achat pour lesquelles elle engageait près de 120.000 Fcfa (198 CHF environ) de frais pour l'alimentation, les soins et les interventions vétérinaires. Cinq mois plus tard, elle revendait les animaux pour 540.000 fcfa et dégageait alors un bénéfice net d'environ 155.000 Fcfa (255 CHF).

**En octobre 2014, Mme Bocoum a eu l'opportunité de participer à la formation en embouche bovine** mise en place à travers le programme FIBANI. Une dizaine de jours pour apprendre ce qu'elle pensait connaître depuis toujours. Cette formation lui a en effet permis de réaliser que l'embouche qu'elle pratiquait jusqu'alors de manière aléatoire pouvait être organisée, quantifiée et calculée. Elle a notamment appris à organiser l'alimentation, enjeu majeur de l'élevage, qu'elle gérait sans notion de quantité, de qualité ni de calendrier. Nourrir ses vaches à horaires fixes avec un bon rationnement, des céréales de qualité sans trace de moisissure, et les abreuver convenablement apporte de multiples avantages. Le rationnement permet d'une part de mieux gérer les dépenses liées à l'alimentation car il y a moins de gaspillage. Par ailleurs, les vaches mieux nourries sont en meilleure santé, ce qui limite les frais vétérinaires. Deux paramètres qui ont un impact fort sur le plan économique. Avec le changement dans l'alimentation, les vaches grossissent aussi mieux et plus vite, ce qui permet de raccourcir les cycles, de les vendre plus tôt et à meilleur prix.

**Le second aspect de la formation** qui a amélioré la qualité de l'élevage de Mme Bocoum est le choix des vaches à l'achat. Elle sait à présent identifier les têtes à fort potentiel en fonction de leur robe, de la pousse de leurs cornes ou encore de leur provenance.

**Ainsi, depuis la formation** Mafili Bocoum s'est consacrée à l'embouche bovine et a réalisé 3 cycles en 1 an,

alors qu'elle se limitait à 2 auparavant. Depuis la formation, elle gère entre 2 et 5 têtes par cycle. En 2015, elle a réussi à diviser par 2 les frais globaux d'embouche par animal et à augmenter les prix de vente de ses bœufs de près d'un tiers. Au final, elle a réalisé en 2015 un bénéfice net de 1.630.000 Fcfa (2.700 CHF) contre 320.000 Fcfa (530 CHF) l'année précédente.

Les bénéfices issus de l'élevage de Mme Bocoum ont largement augmenté et lui offrent aujourd'hui l'opportunité de voir ses ambitions futures à la hausse. En effet, son mari et elle ont tous deux réuni leurs économies pour acheter une parcelle de terre à l'extérieur de la ville, afin de l'aménager en espace dédié à l'embouche bovine. Ils y ont déjà creusé un puits et entamé la construction de la clôture et d'une petite maison. L'objectif de Mafili Bocoum est de pouvoir acheter 15 vaches afin d'entrer dans des cycles de rentabilité plus importante. Swisscontact s'est d'ailleurs engagé à financer la construction du hangar qui abriterait ces vaches une fois tous les autres travaux terminés.



## INTERVIEW

### M. Abdoulaye NIANGADO (époux de Mafili BOCOUM)

Abdoulaye Niangado est le mari de Mafili Bocoum. Il est pour elle un conseiller et un soutien.

#### **Les femmes qui se consacrent à l’embouche bovine sont assez rares. Etes-vous particulièrement fier de votre femme ?**

*C’est vrai que les éleveuses ne sont pas nombreuses, elles n’étaient d’ailleurs que 2 femmes parmi une vingtaine de participants à la formation. En tous cas je ne peux que l’encourager car cette activité a toujours été présente dans sa famille et elle était très proche de son père. Je trouve courageux de sa part de vouloir prendre la relève.*



#### **Vous notez un net changement dans sa pratique depuis la formation ?**

*Evidemment, tout a changé en fait. Avant, ma femme achetait les vaches avec les bénéfices de ses ventes de bazin et toute la famille s’en occupait sans véritable organisation. Depuis, elle a pris les choses en main, son élevage est organisé et les vaches sont belles. Les passants s’arrêtent même pour lui demander comment elle fait pour avoir des bêtes en si bonne santé. Entre mon travail à l’Office du Niger et son activité, nous sommes aussi plus à l’aise financièrement.*

#### **A présent dans quel domaine l’appuyez-vous pour gérer son élevage ?**

*Je l’aide principalement au suivi de la gestion. Ensemble nous tenons un cahier des entrées et sorties d’argent ce qui nous permet ensuite de nous projeter dans nos futurs investissements. Souvent, je m’occupe de l’achat de l’alimentation. C’est vrai qu’il lui manque des notions de gestion, mais elle est maligne et elle sait ce qu’elle veut. Elle a pris conscience de toutes les possibilités qui s’offrent à elle si elle travaille bien, et croyez-moi, elle fera ce qu’il faut pour y arriver.*





Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Direction du développement  
et de la coopération DDC**

AMBASSADE DU  
DANEMARK



Royaume des Pays-Bas

  
swisscontact

Swisscontact  
Fondation suisse pour la coopération technique  
Quartier ACI Sotuba, Bamako – Mali  
mali@swisscontact.org  
[www.swisscontact.org/mali](http://www.swisscontact.org/mali)