



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance (MBF)

Année Académique : 2015-2016

Spécialité : Gestion bancaire et maîtrise des risques

PROJET PROFESSIONNEL

THEME :

**MODALITES DE FINANCEMENT DE LA CREATION D'UNE
SOCIETE SPECIALISEE DANS LA TRANSFORMATION DE
L'ARACHIDE : ARCH-JAMILA**

Présenté par :

MAHAMANE BAKO Habsatou

MBF- 15^{ème} promotion

Sous la supervision de :

Mr Boubacar AW

Coordonnateur projet CLEAR-CESAG

Dakar, juillet 2016

Dédicace

Je dédie ce projet à mon père **MAHAMANE BAKO** et à ma mère **RAMATOU MAAZOU** pour leurs encouragements et leur soutien durant toute ma formation au CESAG.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Remerciements

Nous rendons grâce à Allah, le tout puissant qui, par sa générosité, nous a donné la force, la santé, et l'opportunité de réaliser ce présent document.

Nos sincères remerciement vont également à l'endroit de :

- ✚ monsieur **Boubacar AW**, Coordonnateur Projet CLEAR-CESAG, qui malgré ses multiples occupations a accepté de nous guider dans l'accomplissement de ce document ;
- ✚ professeur **Alain KENMOGNE SIMO**, Coordonnateur du Programme Master en Banque et Finance pour ses encouragements et conseils durant la formation ;
- ✚ docteur **Aboudou OUATTARA**, enseignant en Finance de Marché au programme MBF pour sa contribution de l'élaboration de ce document ;
- ✚ madame **Chantal Délia OUEDRAOGO**, Assistante du Programme Master en Banque et Finance pour sa disponibilité et ses conseils durant la formation ;
- ✚ l'ensemble du corps professoral et enseignant du programme Master en Banque et Finance ;
- ✚ docteur **Ibrahim WAGANI**, enseignant chercheur à l'université de Maradi pour son soutien et ses encouragements durant toute ma formation ;
- ✚ tous mes frères et sœurs, particulièrement ma très chère grande sœur **Djamila MAHAMANE BAKO** pour son amour et son soutien durant toute ma formation au CESAG ;
- ✚ tous mes oncles et tantes, pour les encouragements et prières durant notre séjour à Dakar ;
- ✚ toute la promotion '**MBF 15**' pour l'esprit de fraternité et de solidarité dont nous avons fait preuve tout au long de cette année académique ;
- ✚ tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à l'élaboration de ce document.

Sommaire

Dédicace	i
Remerciements	ii
Liste des sigles et abréviations	iv
Liste des tableaux et figures	v
Introduction	1
CHAPITRE 1 : Opportunité de la création D' ARCH-JAMILA	6
1. Présentation du secteur de l'arachide au Niger	6
2. Difficultés liées au stockage et à la conservation de l'arachide.....	9
3. Sous-secteur de la transformation d'arachide	10
4. Etude de marché de l'huile d'arachide.....	11
CHAPITRE 2 : Présentation du projet et plan marketing	18
1. Organisation et localisation d'ARCH-JAMILA	18
2. Plan marketing d'ARCH-JAMILA	25
3. Description des procédures de transformation.....	28
4. Plan des Ressources humaines.....	31
CHAPITRE 3 : Coût, modalités de financement et la rentabilité du projet	34
1. Evaluation des coûts du projet et financement d'ARCH-JAMILA	34
2. Modalités du financement.....	41
3. Evaluation de la rentabilité d'ARCH-JAMILA	43
4. Risques du projet.....	45
Conclusion.....	47
Bibliographie.....	vii
Annexes	ix
Table des matières	xvii
RESUME.....	xvii
ABSTRACT	xvii

Liste des sigles et abréviations

BAC : Baccalauréat

BAGRI : Banque Agricole

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

CAF : Capacité d'Autofinancement

CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CMPC : Coût Moyen Pondéré du Capital

CSI : Centre de Santé Intégré

DRC : Délais de Récupération du Capital

FAO : Food and Agriculture Organization of the United Nations

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

MBF : Master en Banque et Finance

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

PIB : Produit Interne Brut

RCCM : Registre de Commerce et du Crédit Mobilier

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limité

SCS : Société en Commandite Simple

SNC : Société en Nom Collectif

SONARA : Société Nigérienne de commercialisation de l'Arachide

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africain

VAN : Valeur Actuelle Nette

Liste des figures, tableaux et annexes

Figure 1 : Répartition de l'offre d'huile d'arachide	13
Figure 2: La consommation d'huile d'arachide	14
Figure 3: L'alimentation du bétail tourteaux d'arachide.....	15
Figure 4: Pâte d'arachide.....	16
Figure 5 : Localisation de la région de Maradi	19
Figure 6: Organigramme d'ARCH-JAMILA.....	25
Figure 7: Critères de choix d'huile d'arachide.....	26
Figure 8: Prix auxquels les clients sont prêts à payer pour un litre d'huile d'arachide	27
Figure 9: Attentes de clients par rapport à la politique de distribution de l'huile d'ARCH-JAMILA	28
Figure 10: Différentes machines de la transformation de l'arachide en huile.....	30
Tableau 1 : Evolution de la production de l'arachide en (tonne).....	12
Tableau 2: La consommation annuelle en huile au Niger.....	13
Tableau 3: Opportunités et Menaces de l'installation d'ARCH-JAMILA	20
Tableau 4: Effectif de personnel d'ARCH-JAMILA.....	32
Tableau 5: Frais d'établissements	35
Tableau 6: Immobilisations incorporelles	35
Tableau 7: Immobilisations corporelles	36
Tableau 8: Charges de personnel	37
Tableau 9: Barème de la charge sociale	38
Tableau 10: Frais généraux annuels.....	38
Tableau 11: Approvisionnement en matières premières sur cinq (5) années.....	39

Tableau 12: Evaluation du besoin en fonds de roulement	40
Tableau 13: Coût du projet.....	41
Tableau 14: Répartition des fonds propres.....	42
Tableau 15: Plan de financement initial	42
Tableau 16: Chiffre d'affaire prévisionnel.....	43
Tableau 17 : Compte de résultat prévisionnel.....	44
Annexe 1 : Détails de détermination de chiffre d'affaire.....	ix
Annexe 2 : Plan d'amortissement des immobilisations	ix
Annexe 3 : Plan d'amortissement de l'emprunt bancaire	x
Annexe 4 : Détails de calcul des indicateurs.....	x
Annexe 5 : Le questionnaire pour les consommateurs.....	xi
Annexe 6 : Questionnaire pour les distributeurs.....	xiv

Introduction

Le Niger est un pays d'Afrique subsaharienne dont l'économie repose avant tout sur l'agriculture, qui représente 50 % du PIB¹. Depuis l'accession du pays à la souveraineté internationale, le développement rural a toujours été une priorité dans les différents plans économiques et sociaux du Niger ; et pour cause, vers la fin des années 70, le secteur rural a été le moteur de l'économie nationale. L'industrie y est peu représentée, l'extraction et le traitement du minerai d'uranium constitue sa principale source de revenu. Le pays a connu un taux de croissance annuel moyen de 3,6 % sur les 10 dernières années. Mais il reste l'un des plus pauvres pays du monde avec un PIB de 2 \$ par jour et par habitant. Des sécheresses cycliques (1964, 1974, 1984) ont fait fluctuer la production agricole et des pénuries importantes interviennent fréquemment. La production agricole est toujours dépendante de la pluviométrie qui hante toujours les esprits des paysans par les risques de mauvaise récolte.

La croissance rapide de la population et la dégradation des terres compliquent le problème de sécurité alimentaire par la limitation des ressources en sol, eau et végétation. Le pays est caractérisé par un climat tropical soudanien alternant entre deux saisons, une longue saison sèche d'octobre à mai et une courte saison de pluies de mai à septembre. Les températures moyennes les plus élevées sont enregistrées entre mars et avril où elles dépassent les 40°C, tandis que les plus basses le sont de décembre à février, où elles descendent, parfois en dessous de 0°C. Le territoire est partagé en trois (3) zones climatiques avec une zone immense saharienne, couvrant les trois cinquièmes du pays, peuplée essentiellement de nomades et renfermant les principaux minerais exploités dont l'uranium. Au centre, une zone sahélienne, qui reçoit des précipitations moyennes de 4 à 208,2 mm d'eau par an. Au Sud, une zone soudanienne, c'est la partie la plus arrosée du pays, avec des pics de pluie moyens de 22 à 708 mm par an. Zone à vocation agricole, elle est caractérisée par une végétation de savane et est consacrée à des cultures de mil, de sorgho, de maïs et d'arachide². Une étude sur les mesures de réformes mises en œuvre dans le secteur rural de 2008 à 2012 projette le total des superficies cultivables à 7 413 000 hectares en 2012³.

¹ Site internet, portail du Niger : Economie du Niger

https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie_du_Niger#L.E2.80.99agriculture

² Site internet d'Institut National de la Statistique du Niger, Annuaire statistique du Niger : Hydrologie

http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/INS_2014/AS2009-2013_CLIMAT.pdf

³ Site internet d'ISN, Annuaire statistique du Niger : Agriculture-Niger

http://www.stat-niger.org/statist/file/Annuaire_Statistiques/INS_2012/AS2008-2012AGRICULTURE.pdf

L'agriculture se pratique sur de petites exploitations familiales avec des méthodes traditionnelles. Le milieu rural se singularise par l'absence d'unités de production modernes. Le secteur agroalimentaire reste peu étudié au niveau global et en terme de potentiel d'emplois, en dépit de quelques études filières.

Au Niger, l'arachide représente une part importante dans l'économie du pays et aussi résistant au climat. La culture d'arachide enrichit le sol en azote et elle sert d'engrais biologique. Les statistiques de production montrent que la culture de l'arachide est pratiquée dans plusieurs régions du pays avec 291 600 tonnes (Diffa : 2 400, Dosso : 33 000, Maradi : 108 900, Tahoua : 25 500, Tillabéry : 9 300, Zinder : 112 500)⁴. Des condiments aux desserts en passant par la nourriture des bovins, l'arachide est une plante qui se prête, à faible coût, à toutes sortes d'utilisations. Très prisés, les dérivés de l'arachide, plante de la cacahuète, sont utilisés dans les préparations culinaires soit comme condiments, soit pour concocter certains desserts traditionnels. La pâte d'arachide (appelée Tigadégoué en langues locales) reste la plus utilisée au niveau des ménages nigériens. Le tourteau (Koukouli en langues locales) quant à lui est utilisé en poudre pour accompagner le piment qui assaisonne les fritures et les brochettes de viande ou de poisson. Le tourteau est également utilisé pour « nourrir des bovins dans le cadre de l'élevage intensif ». L'huile d'arachide qui est utilisée par les ménages dans les préparations. Les coques d'arachide servent de combustibles.

Les femmes du village s'activent sur des mortiers et des décortiqueuses à motricité humaine pour la transformation de l'arachide. Le travail de cette transformation s'est fait manuellement par des jeunes filles et des femmes aux villages afin d'en tirer un revenu capable de leur permettre de satisfaire les besoins de leur famille. Ces femmes n'ont pas les moyens d'avoir des investissements auprès des banques parce que la plupart d'entre elles sont des analphabètes. A cela, s'ajoute l'absence d'une politique d'appui aux paysans faute de structures adéquates et de promotion des cultures secondaires de rentes. Ainsi, après l'effondrement de l'exportation de l'arachide en 1977, le Niger avait tenté d'organiser la filière sésame en 1995 incitant à la production suite à d'importants contacts avec l'extérieur. Malheureusement, la hausse du prix du sésame avait fait rompre le contrat entre les institutions partenaires et paysans.

⁴ Site internet d'Institut National de la Statistique du Niger, Annuaire statistique du Niger : Agriculture, culture de l'arachide
http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/INS_2012/AS2008-2012AGRICULTURE.pdf

C'est de ce constat que nous est venu l'idée de projet professionnel dont le thème est : *« les modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide : ARCH-JAMILA ».*

La principale motivation de notre projet professionnel est de répondre à la question suivante : Quel est le coût et les modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide au Niger ?

L'objectif global de l'étude est d'évaluer le coût et de définir les modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide dans les meilleures conditions de prix et de qualité : ARCH-JAMILA. Les objectifs spécifiques sont :

- Présenter l'étude de marché de transformation d'arachide ;
- Présenter le plan opérationnel et stratégique d'ARCH-JAMILA ;
- Présenter les projections financières de l'activité, le niveau de rentabilité et les modalités de financement d'ARCH-JAMILA.

Sur le plan personnel, la conception de l'unité de production devra nous permettre de mettre en pratique les connaissances acquises au cours de notre formation au CESAG et de renforcer nos capacités de conception d'un projet de création d'une société de transformation. Il nous permettra aussi de remplir l'une des conditions nécessaires à l'obtention du diplôme de Master en Banque et Finance qui est la production et la soutenance d'un rapport de projet professionnel.

Ce projet est un enjeu capital pour le Niger. La création d'une société de transformation de l'arachide aura pour intérêt de résoudre le problème d'insuffisance des sociétés dans le domaine agroindustriel et de réduire l'incidence de la pauvreté. Il a pour vocation de contribuer à la mise en œuvre de la stratégie de développement rural et aussi la création des emplois pour les villageois. Il a donc un intérêt pour le pays. Cependant, une attention particulière sera accordée au projet pour la mise à disposition de données et d'informations sur l'étude de faisabilité d'un projet similaire à celui-ci. Il enrichira aussi la bibliothèque du CESAG.

La démarche adaptée pour la conception de ce projet repose sur une méthodologie en quatre grandes étapes : recherche documentaire, collecte des données, la modélisation de l'organisation et du fonctionnement de l'unité de transformation et la simulation financière de la société. Pour nous permettre de nous faire une idée précise de la filière de l'arachide au

Niger et dans la zone UEMOA, nous prévoyons de faire une étude documentaire sur les modalités de financement d'une société et sur l'environnement de la transformation de l'arachide au NIGER. Nous collecterons par la suite des données par administration des questionnaires aux paysans, consommateurs et ainsi qu'aux distributeurs afin d'étudier les besoins dans les régions et des données secondaires en consultant des documents sur la statistique de la filière arachide et de sa transformation au Niger. Nous effectuerons des visites auprès des organisations et sociétés spécialisées dans la transformation de l'arachide au Sénégal afin d'analyser la pertinence de la création d'une société dans ce domaine et d'évaluer les ressources nécessaires.

L'ensemble des données collectées et des visites effectuées nous permettrons d'effectuer des simulations financières de la société qui permettra d'identifier les modalités et son besoin de financement les plus adéquats à son financement. Cela nous permettra d'identifier les risques et proposer des moyens pour les atténuer ou les transférer afin d'aboutir à un meilleur résultat.

Afin de mener à bien notre étude nous avons présenté notre plan de la manière suivante : l'opportunité de la création d'ARCH-JAMILA en chapitre 1, ensuite nous avons présenté l'organisation et le plan marketing en chapitre 2 et enfin nous avons en chapitre 3 présenté le coût, la rentabilité du projet ainsi que les modalités de financement de ce projet.

CHAPITRE 1 : OPPORTUNITE DE LA CREATION D'ARCH-JAMILA

CHAPITRE 1 : Opportunité de la création d'ARCH-JAMILA

Dans ce chapitre, nous allons présenter le secteur de la transformation de l'arachide et l'étude de marché.

1. Présentation du secteur de l'arachide au Niger

Le Niger est un pays d'Afrique de l'Ouest, situé entre l'Algérie, le Bénin, le Burkina Faso, le Tchad, la Libye, le Mali et le Nigeria. La capitale est Niamey⁵. Depuis son indépendance, le Niger a été marqué par de très graves difficultés économiques, liées pour l'essentiel à la grande sécheresse qui a sévi au Sahel à partir de 1973⁶. Les revenus de l'arachide, mais également l'agriculture vivrière et l'élevage pastoral, en furent gravement affectés, ce qui provoqua une montée du mécontentement. Son économie repose essentiellement sur les ressources minières (uranium) et les ressources agropastorales (agriculture et élevage).

L'agriculture nigérienne est une agriculture vivrière de subsistance essentiellement céréalière occupant 85% de la population. En 2012, elle contribue pour 42% du PIB et repose sur des équilibres écologiques et sociaux fragiles⁷. Les systèmes de production extensifs de l'agriculture pluviale se caractérisent également par une faible productivité liée à l'utilisation des semences de divers « cultivars » locaux appartenant à un matériel végétal d'une grande hétérogénéité génétique. Les systèmes ne s'adaptent plus actuellement aux conditions agro-écologiques affectées par la variabilité et les changements climatiques.

Le secteur agricole constitue la principale source de revenu pour la majorité des nigériens. La production céréalière prévisionnelle nette en 2015 estimée à 4 651 123 tonnes et des stocks initiaux de céréales d'environ 141 000 tonnes, les disponibilités en céréales s'élèvent à 4 791 709 tonnes contre 4 119 577 tonnes en 2014 et 4 607 592 tonnes en moyenne. Les disponibilités de céréales par rapport aux besoins de consommation humaine dégagent un excédent de plus 229 000 tonnes.

Cette période de février 2016 coïncide aussi avec la campagne de cultures irriguées de légumes qui se poursuit à la faveur d'une disponibilité en eaux pour l'irrigation et des appuis

⁵ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Niger>, NIGER

⁶ <http://issakasalia.centerblog.net/2165114-histoire-du-niger>, Histoire du Niger

⁷ http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Document_de_Politique_Semenciere_du_Niger.pdf, Ministère de l'agriculture : La politique semencière nationale 2012.

fréquemment obtenus des partenaires. Ces cultures horticoles qui sont aux stades de maturité/récolte dans tous les bassins de production avec des productions espérées moyennes, offrent de grandes opportunités de diversification de la consommation alimentaire et constituent de sources de revenus pour les ménages pauvres vendant leur main d'œuvre agricole. A l'exception de quelques cultures de rente surtout localisées dans la région de Maradi, Zinder et Dosso.

Les principales cultures de rente au Niger sont l'arachide, le coton, le sésame et la canne à sucre. En 2015, cette production est estimée à 1 858 190 tonnes pour le niébé, 463 413 tonnes pour l'arachide, 33 959 tonnes pour le sésame, 68 160 tonnes pour le souchet, 37 411 tonnes pour le voandzou, et 157 289 tonnes de gombo, soit un total de 2 665 308 tonnes de produits de rente produits contre 2 204 674 tonnes en moyenne pour les 5 ans passés et 2 234 482 tonnes en 2014⁸. L'arachide est produite dans presque toutes les régions du pays notamment à Maradi et à Dosso.

Le commerce de l'arachide est une activité saisonnière génératrice des revenus, elle fait la fierté de certains commerçants qui tirent leur épingle du jeu à travers la commercialisation du produit. C'est une occasion qui s'offre aux commerçants d'améliorer significativement leur chiffre d'affaires. L'arachide est appréciée par les nigériens qui peuvent la consommer bouilli en période de récoltes, ou grillé une fois qu'elle est séchée, longtemps après les récoltes. C'est un produit qui a un grand apport alimentaire à l'organisme humain. Toutes les tranches d'âge en consomment en famille, à la fada ou à des rencontres entre les amis, et même au service. La production nationale à elle seule ne suffit pas d'approvisionner les marchés nigériens, les commerçants sont obligés de s'approvisionner auprès de leur principal fournisseur qui est le Nigeria. Mais, la variété produite localement a plus de goût que celle importée au Nigeria. C'est pourquoi nombre de consommateurs préfèrent la production locale.

Dans cette logique de production d'arachide, la SONARA a été la mamelle économique du Niger dans tous les domaines. La commercialisation de l'arachide par la Société nigérienne de la commercialisation de l'arachide (SONARA) avait durant plusieurs décennies permit aux agriculteurs nigériens, notamment les producteurs de cette denrée alimentaire de tirer leur épingle de jeu. A l'instar des autres cultures de rente notamment le coton, le niébé ou encore l'oignon, les campagnes de commercialisation organisée dans les années 1970 et 1980 de l'arachide ont énormément contribué au décollage économique du Niger. Grâce à cette filière,

⁸ http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/OL_Niger_2016.pdf, NIGER Perspectives sur la sécurité alimentaire février 2016

plusieurs usines huilières ont été créées au Niger, dont notamment celle de Maradi et de Zinder. D'autres sociétés d'Etats également soutenu par la SONARA ont vu leurs chiffres d'affaires évolués.

De son vrai nom scientifique « Hypo gaea », l'arachide a été introduite au Niger depuis les années quarante. La création dans les mêmes années du centre d'expérimentation de Tarna dans la région de Maradi a favorisée l'essor de cette culture au Niger. Cette plante de la famille des fabacées est principalement cultivée dans toute la région de Maradi et dans les départements de Mirriah, Matameye et Magaria dans la région de Zinder. Malheureusement la sécheresse de 1973 a entraîné une chute vertigineuse de la production et aussi la perte des semences locales en faveur d'autres variétés inadaptées au sol nigérien, importées principalement du Sénégal et aussi des Etats-Unis d'Amérique (USA).

Un autre obstacle avait freiné l'impulsion de la culture de l'arachide au Niger. Il s'agit de l'envolée brutale du prix de cette culture de rente sur les marchés internationaux et la diminution de consommation des huiles en provenant de l'arachide en faveur d'autres nouvelles sources telles que le soja, le colza ou encore le tournesol. Ces nouvelles sources d'huiles ont contribué à l'abandon de toutes les activités liées à la promotion de la filière arachide au Niger⁹.

1.1. Acteurs de la filière arachidière

Les acteurs de la filière arachidière sont principalement les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les transformateurs, ainsi que les fournisseurs étrangers.

1.1.1 Producteurs d'arachide

Les producteurs acheminent les productions vers les gros centres de production ou marchés hebdomadaires. A ce niveau interviennent les collecteurs ou acheteurs.

1.1.2 Collecteurs ou acheteurs d'arachide

Ils assurent la collecte de l'arachide au niveau des marchés locaux hebdomadaires pour le compte des grossistes. Ils reçoivent généralement des fonds de commercialisation de la part de ces grossistes. Ils achètent et assurent le transport des produits jusqu'au niveau des grossistes.

⁹ <http://news.aniamey.com/h/3547.html>, Réhabilitation de la filière arachide au Niger

1.1.3 Grossistes d'arachide

Ils sont d'abord basés au niveau des grands centres (département, région). Ces grossistes ne sont pas spécialisés dans la vente de l'arachide, ils commercialisent en même temps la plupart des produits agricoles : céréales, autres légumineuses. Il s'agit pour eux d'une stratégie de minimisation des risques liés à l'exploitation d'un seul produit et éviter le caractère saisonnier d'une activité donnée.

1.1.4 Fournisseurs étrangers de l'arachide

Il s'agit des pays voisins du Niger, notamment le Nigeria qui est le principal fournisseur et le Benin.

1.1.5 Transformateurs de l'arachide

Il s'agit des ateliers artisanaux de broyage pour la pâte et de pressage, activités artisanales de grillage des arachides, les regroupements des femmes transformatrices dans les différentes régions du pays. Mais aussi des industries de transformation dont OLGA OIL à Maradi.

1.1.6 Commerçants d'arachide

Opèrent de façon informelle à travers les marchés hebdomadaires et collectent des graines bord champ à des prix fluctuants, tenant compte de la réalité du marché local, sous régional et du prix fixé par les partenaires en accord avec l'État. Les commerçants assurent la conservation et le décorticage des graines qui sont ensuite vendues dans les marchés traditionnels.

2. Difficultés liées au stockage et à la conservation de l'arachide

L'arachide est très sensible aux mauvaises conditions de stockage. Il est indispensable de bien sécher le produit afin d'éviter la prolifération de l'*Aspergillus Flavus*, un champignon qui secrète l'aflatoxine, une substance cancérigène.

En outre, en cours de stockage, l'arachide peut être attaquée par des insectes; ce qui peut provoquer des pertes très importantes.

Tout de même, il existe des produits insecticides adaptés à la conservation de l'arachide et qui sont largement utilisés dans les zones de production. Cependant des efforts restent à faire pour améliorer la conservation de l'arachide. Actuellement, la durée du stockage

n'excède pas les 10 mois. Un projet portant sur la mise au point de méthodes de conservation de l'arachide est en cours d'exécution au niveau du Service de la Recherche.

L'arachide graine actuellement mise sur le marché n'est pas toujours de bonne qualité. Les décortiqueuses existant sur le marché engendrent des produits endommagés (graines brisées) qui résistent mal à une conservation prolongée. Par ailleurs, les mauvaises conditions de stockage favorisent la dégradation des graines par la prolifération des champignons et l'attaque des insectes.

3. Sous-secteur de la transformation d'arachide

Légumineuse annuelle cultivée dans les pays chauds notamment en Afrique de l'Ouest, dont les pédoncules floraux ont la particularité de se recourber vers le sol après la fécondation pour y enterrer le fruit, et dont la graine, usuellement appelée cacahuète, est consommée après torréfaction ou peut être pressée pour en retirer l'huile, ce qui fait d'ailleurs l'objet de notre étude.

L'arachide, considérée comme une noix, est en fait une légumineuse appartenant à la même famille que les pois, les fèves et les haricots et pouvant être utilisée de la même façon. Au Niger, l'arachide est consommée crue, sucrée, grillée ou bouillie. Elle est également utilisée dans la cuisson de plusieurs plats et sauces. C'est un bon aliment compte tenu de sa richesse en protéines, acides gras insaturés, fibres et sels minéraux, surtout dans un pays comme le Niger. La production de la pâte, de l'huile et du tourteau d'arachide se fait selon un processus qui comprend plusieurs étapes : le décortilage des coques, la torréfaction et le moulinage. Ces dérivés sont utilisés dans les préparations culinaires et dans certains cas de soins maladie.

Au Niger, la commercialisation de l'huile d'arachide, des tourteaux et de la pâte d'arachide transformée constitue un défi majeur dans la région de Dosso. Il n'existe aucun marché garanti pour les transformateurs d'arachide dans la région de Dosso. Ceux-ci vendent quatre principaux types de produits transformés, notamment l'huile d'arachide, la pâte, les gâteaux, Kuli Kuli, Digadigué (pâte d'arachide utilisée dans la préparation de sauces) et les noix grillées. Tous les transformateurs ciblent le marché local en vendant leurs produits aux commerçants qui approvisionnent les marchés urbains dont les principaux exemples sont ceux

de Gaya, Dosso, Niamey, Balewara et Malanville (Bénin)¹⁰. Souvent, compte tenu du manque de coordination entre les transformateurs ou de l'absence d'une action collective, les transformateurs vendent les produits en tant que particuliers et ne peuvent donc pas négocier avec les commerçants. Ceci contribue à la faiblesse du volume de la transformation et des ventes ultérieures de produits arachidières, ce qui, à son tour, empêche l'accumulation du capital.

Ce faible niveau d'activités constitue une source de griefs de la part des commerçants. Aussi, dans certains villages, les transformateurs mélangent souvent de l'huile de palme à l'huile d'arachide. Cette pratique réduit considérablement la qualité de l'huile et crée un élément dissuasif important pour l'achat de l'huile d'arachide.

4. Etude de marché de l'huile d'arachide

L'huile d'arachide est une huile végétale préparée et extraite à partir d'arachide au moyen d'une presse hydraulique. Il s'agit d'une huile alimentaire d'apparence très limpide et idéale pour les cuissons à haute température. Particulièrement appropriée pour faire frire les aliments, elle peut aussi être employée pour la préparation de mayonnaises ou encore de vinaigrettes pour assaisonnement. L'huile d'arachide industrielle étant hautement raffinée, elle ne contient plus de protéine allergénique et n'est généralement pas déconseillée aux personnes allergiques aux cacahuètes.

Afin d'obtenir des résultats satisfaisants et pertinents lors de la réalisation de notre étude de marché de l'arachide, nous avons analysé le marché autour de trois axes : l'offre, la demande et les fournisseurs

4.1. Offre de l'huile d'arachide

Dans l'ensemble de la sous-région, le volume d'arachides produites a diminué de 1 148 377 tonnes comme moyenne pour la période 2002-2006 à 1 025 293 tonnes en 2007, ce qui représente une baisse de 11%. Le volume total d'arachides produit en 2008 et 2009, est respectivement de 1.592.011 tonnes et 1.661.300 tonnes¹¹, soit une augmentation de 55% et 4% respectivement par rapport à l'année précédente (Tableau 1). Au Niger, la structure de l'offre de l'arachide se répartie entre les importateurs, les groupements des femmes

¹⁰ <http://www.rural21.com/francais/regardons-de-plus-pres/detail/article/renforcer-les-capacites-des-femmes-booster-leconomie-rurale-000904/>, Renforcer les capacités des femmes – Booster l'économie rurale

¹¹ http://fsg.afre.msu.edu/srai/Etude_consommation_rapport_regional_revue_diallo.pdf, Etude sur la consommation alimentaire en Afrique de l'Ouest, Rapport de synthèse

transformatrices ainsi que les industries de transformation (OLGA OIL). Nous estimions que 70% de leur consommation d'huile provient des importations donc 30% produit localement et qu'elle n'est consommée en quantité importante qu'en milieu urbain. Cependant, l'essentiel de l'offre de l'huile au Niger est assurée par les importateurs dont les plus grands est « les Etablissements Houdou Younoussa ».

Tableau 1 : Evolution de la production de l'arachide en (tonne)

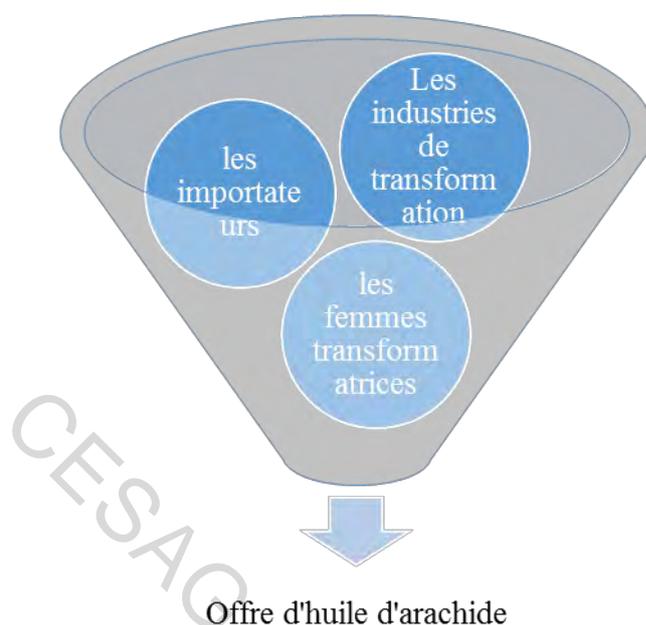
	Niger	Sénégal	Burkina-Faso	Togo	Mali	Total
Moyenne 02-06	162.755	494.508	272.608	33.626	184.881	1.148.377
2007	147.676	331.195	244.922	35.952	265.548	1.025.293
2008	147.676	731.210	346.292	42.647	324.187	1.592.011
2009	253.497	1.032.651	330.624	44.528	-	1.661.300

Source : Statistique FAO

L'analyse du tableau nous montre que la production de l'arachide au Niger évolue de l'année en année.

En 2015, la production nationale d'arachide est estimée à **463 413** tonnes. Cette production de l'arachide permettra au pays de produire d'énorme quantité de l'huile. Il est important de noter que l'offre d'huile d'arachide proposée par les importateurs et les industriels se limite aux habitants de Niamey. Dans le monde rural, l'essentiel de l'offre provient des transformateurs locaux.

Figure 1 : Répartition de l'offre d'huile d'arachide



Source : nous-mêmes

4.2. Demande de l'huile d'arachide

La demande en huile est exprimée par le volume des consommations annuelles par la population. Cette estimation a été effectuée sur la base des données collectées sur la consommation moyenne par habitant et par zone d'habitat fournie par les statistiques de la FAO, pour déterminer la demande d'huile au Niger.

Population du Niger en 2015 : 19 268 000 habitants¹²

Tableau 2: La consommation annuelle en huile au Niger

Nationale	% d'habitant	Effectif	Consommation moyenne /habitant/an (Kg)	Consommation annuelle totale en huile (tonne)
Urbaine	19%	3 660 920	64 ¹³	234 298,88
Rurale	81% ¹⁴	15 607 080	2	31 214,16

¹² <http://www.countrystat.org/home.aspx?c=NER&p=ke>, Niger

¹³ <http://www.fao.org/docrep/X4390t/x4390t07.htm>, Aperçus nutritionnels par pays de la FAO: le Niger

¹⁴ <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SP.RUR.TOTL.ZS>, Population rural (% de la population totale)

Source : nous-mêmes

La consommation totale annuelle d'huile est donc estimée à 265 513,04 tonnes. Cette demande se partage comme suit 70% par les importateurs et 30% nationale respectivement 185 859,128 tonnes et 79 653,912 tonnes.

Nous avons aussi administré des questionnaires au niveau des consommateurs pour pouvoir déterminer la demande potentielle de la consommation d'huile.

Nous avons soumis notre questionnaire à cent (100) personnes mais quarante-neuf (49) personnes ont répondu à notre questionnaire.

Figure 2: La consommation d'huile d'arachide



Source : nous-mêmes

Les résultats nous montrent que 80% consomment l'huile d'arachide et 20% ne consomment pas. Les 80% consomment d'autres types d'huiles importées à part l'huile d'arachide et les 20% consomment essentiellement les huiles importées. Nous pensons que nous pourrions capter un nombre assez important de clients qui seront intéressés par notre offre d'huile d'arachide. Nous voyons également convaincre les 20% qui ne consomment pas l'huile d'arachide de bénéficier de notre offre afin d'élargir notre clientèle. Nous pensons pouvoir en tirer une bonne partie de nos parts de marché par la création de notre société de transformation de l'arachide.

Le secteur de la transformation d'huile d'arachide n'est pas concurrentiel compte tenu de la faible demande. Toutefois, sur le marché nigérien, on note la présence d'une unité de transformation d'arachide sous la dénomination d'OLGA OIL installée à Maradi. OLGA OIL se situe à 2,5 km du rond-point CSI sur la voie allant vers Madarounfa. Elle est implantée sur

une superficie de 11,5 ha, elle emploie 150 agents dont des temporaires et des permanents bien rémunérés. Aujourd'hui, les effectifs de toutes ces sociétés ont été doublés et les activités tournent très bien.

Néanmoins, il faut aussi noter la présence des femmes transformatrices qui pratiquent l'activité de manière artisanale.

4.3. Fournisseurs d'arachide

L'arachide demeure une ressource principale pour les agriculteurs. A la fin de chaque récolte, les paysans vendent leur récolte pour avoir un peu de revenu. Ces paysans constituent nos fournisseurs pour notre approvisionnement en graines d'arachides. En effet, le Nigeria est le principal fournisseur de l'arachide au Niger.

4.4. Sous-produits de la transformation de l'arachide en huile

Les différents sous-produits de l'arachide sont : l'huile d'arachide, les tourteaux et la pâte d'arachide.

4.4.1 Tourteaux résidus de l'arachide

Les tourteaux sont les résidus solides obtenus après extraction de l'huile d'arachide. Ce sont les coproduits de la trituration, c'est-à-dire l'industrie de fabrication de l'huile. Ils représentent généralement de 50 à 75 % de la masse des graines.

Au Niger, les tourteaux sont transformés en poudre et utilisés comme piment pour assaisonner les plats. Par contre au Sénégal, ils servent d'aliment pour les animaux.

Figure 3: Alimentation du bétail tourteaux d'arachide



Source : nous-mêmes

Cette figure nous montre la structure des tourteaux qui servent d'aliment pour les animaux.

4.4.2 Pâte d'arachide

La pâte d'arachide appelée aussi beurre de cacahuètes est faite à base d'arachides que l'on fait griller puis écraser. Vous pourrez donc facilement en faire chez vous. Pour cela il suffira d'acheter dans le commerce des arachides grillées, sans la peau. Ensuite de les mixer pour obtenir une purée, en rajoutant une cuillère à soupe d'huile afin que la pâte soit bien lisse.

Figure 4: Pâte d'arachide



Source : nous-mêmes

La figure nous donne un aperçu de la composition de la pâte d'arachide qui sera produite par notre société ARCH-JAMILA.

CHAPITRE 2 : Présentation du projet et plan marketing

CHAPITRE 2 : Présentation du projet et plan marketing

Dans ce chapitre, nous présenterons le projet dans sa généralité, la stratégie marketing et celle de ressources humaines, et pour finir décrire la transformation de l'arachide en huile d'arachide.

1. Organisation et localisation d'ARCH-JAMILA

La société «*ARCH-JAMILA*» est une société spécialisée dans la transformation de l'arachide. Le choix de la zone d'implantation dépend de la concurrence en tant que facteur explicatif de localisation. Les deux stratégies de localisation sont envisageables : la proximité et l'évitement. Ces deux stratégies permettent d'atteindre les objectifs de la société. C'est dans cette optique que nous avons décidé d'implanter notre société dans la région Maradi pour être plus proche de notre concurrent en lui accaparant ses ressources (consommateurs). L'intensité concurrentielle est fonction de la similarité des ressources nécessaires aux entreprises. Plus les ressources nécessaires à l'entreprise sont similaires, plus le potentiel de concurrence est important. En effet, situé dans la partie centre Sud du Niger, la région de Maradi présente deux types de climats bien distincts. Il y a d'abord le climat de type sahélien au Nord caractérisé par des précipitations annuelles moyennes comprises entre 200 et 300 mm ; et le climat sahélo-soudanien au Sud, caractérisé par des précipitations annuelles moyennes comprises entre 500 et 600 mm. Cette zone est marquée par une pression agricole très forte. Grace à son climat, la région occupe la première place dans la production de l'arachide avec 37,47%. Le choix de cette zone est stratégique car abrite également une unité qui est dans la transformation de l'huile d'arachide. La ville bénéficie aussi de nombreux atouts et il s'agit de la capitale économique du Niger.

Figure 5 : Localisation de la région de Maradi



Source : Google Map

Cette figure représente la carte de la région de Maradi dans laquelle nous souhaiterions installer notre société.

Nous avons décidé de faire une analyse des opportunités et menaces afin de garantir un meilleur positionnement à notre société.

Notre analyse portera sur l'environnement macroéconomique du Niger à savoir les opportunités et menaces pour le choix de la localité de notre société.

Tableau 3: Opportunités et Menaces de l'installation d'ARCH-JAMILA

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilité des produits sur le marché ▪ Contribution au PIB ▪ Accessibilité ▪ Sécurité de nos produits ▪ Meilleure positionnement ▪ Qualité de nos services ▪ Approvisionnement en graines de qualité ▪ Accélération de la croissance économique ▪ L'avènement de la nouvelle technologie ▪ Installation d'outil de protection de l'environnement ▪ Secteur au porteur ▪ Peu des concurrents ▪ Existence des nombreuses structures financières ▪ Proche de nos fournisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manque des données du secteur agricole ▪ Secteur informel ▪ Absence des informations sur la réglementation ▪ Absence des informations sur les concurrents ▪ La plus part des producteurs sont analphabètes ▪ Le manque d'équipements appropriés pour transformer l'arachide en huile et tourteaux ▪ Le manque de formation en commercialisation ▪ Inexistence du marché garanti pour les transformateurs d'arachide ▪ Insécurité sociale ▪ Possibilité de la naissance ▪ Instabilité politique et incertain ▪ Variations climatiques ▪ Mauvaise récolte ▪ Variation des prix ▪ Pauvreté ▪ Contraintes écologique ▪ Existence des parasites et ravageurs d'arachide ▪ Le manque d'accès au crédit pour le fonds de roulement ou le commerce ▪ La mauvaise qualité des liens avec les commerçants qui peuvent vendre les produits

Source : nous-mêmes

De cette analyse, il ressort que le choix de notre zone d'installation nous donne des opportunités d'être plus proche de nos fournisseurs et d'avoir des grains de qualité pour la production. Néanmoins, le pays subit des attaques de Boko Haram ce qui crée un climat d'insécurité dans le sud-est. En effet, Maradi est la ville la mieux adaptée pour accueillir notre société de transformation.

1.1. Missions, visions et objectifs

Notre société « *ARCH-JAMILA* » a pour mission de mettre sur le marché des produits naturels à base de la transformation de l'arachide tout en fournissant un environnement de travail agréable et durable.

La vision de la société « *ARCH-JAMILA* » est de devenir une référence en matière de production d'huile d'arachide au Niger à court terme et en Afrique à long terme.

Les objectifs de notre société se caractérisent comme suit :

- ✓ contribuer au développement du secteur de transformation de la filière arachidière au Niger
- ✓ participer à la création de la valeur ajoutée dans l'économie du Niger
- ✓ soutenir les femmes transformatrices dans l'amélioration de leurs revenus.

1.2. Forme juridique

Le Niger est depuis le 18 septembre 1995 membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires(OHADA). L'OHADA a pour principal objectif, d'harmoniser le droit économique dans les Etats membres d'une part, et, d'autre part, de remédier à l'insécurité juridique et judiciaire. Le statut juridique de l'entreprise détermine, très largement, la vie de celle-ci. Il influence même la vie des associés. Cependant, les formes juridiques au Niger sont régies par l'acte uniforme OHADA. Il s'agit des Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL), Sociétés à Non Collectif (S.N.C), Sociétés Anonymes (S.A), Sociétés en Commandite Simple(S.C.S), les Groupements d'Intérêt Economique(G.I.E), Sociétés de fait.

Le choix d'un statut juridique est une étape obligatoire lorsque l'on crée une société. Il donne à notre société un cadre juridique pour évoluer en toute légalité.

Dans le cas de notre projet, nous avons opté pour une forme juridique de type Société Anonyme (S.A) au capital de 10 000 000 FCFA. Cette forme de société nous offre le plus d'avantages, moins d'inconvénients et une certaine flexibilité dans la gestion. En effet, dans cette forme juridique les actionnaires ne supportent les dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports, donc à la part de capital et la part du bénéfice attribuée aux actionnaires n'est pas obligatoirement proportionnelle au montant de leurs apports, les statuts pouvant fixer des répartitions différentes.

❖ Les formalités de création d'une Société Anonyme (S.A)

La constitution d'une Société Anonyme se fait en deux étapes

✓ Chez le notaire

- l'établissement des statuts doivent être signés par tous les associés fondateurs ou leurs mandataires justifiants d'un pouvoir y afférant.
- la signature du procès-verbal de constitution
- la délivrance d'une déclaration de conformité
- le dépôt du Capital : Le capital doit, être déposé chez le notaire ou dans un compte bancaire, dénommé « Compte de société en formation ».

Le compte est débloqué immédiatement après l'immatriculation de la société au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM).

Frais de notaire : environ 150 000 FCFA pour un capital de 30 000 000 FCFA.

- la publicité dans un journal d'annonce légale.

1.3. Structure organisationnelle

La structure organisationnelle d'une société est l'ensemble de ses règles de répartition de l'autorité, des tâches, de contrôle et de coordination. Avec comme éléments clés :

- la spécialisation du travail
- la chaîne hiérarchique
- éventail du contrôle
- autorité, pouvoir et responsabilité
- Centralisation, Décentralisation

- Départementalisation

Ainsi, au sein d'*ARCH-JAMILA*, nous aurons :

- les organes d'État-major
- les organes fonctionnels
- les organes opérationnels
- les organes de direction

La structure adaptée par la société « *ARCH-JAMILA* » est déterminée dans les statuts de la société afin d'assurer l'efficacité de sa mission et de réaliser ses objectifs.

1.3.1 Direction générale

La direction générale sera chargée de définir et piloter la stratégie de notre société et supervise l'exécution des activités de l'entreprise.

1.3.2 Direction financière

Sous l'autorité d'un directeur financier, la direction financière a pour responsabilité de donner à l'entreprise l'opportunité et les moyens de se développer. Elle garantit aussi que le capital de l'entreprise est bien investi de façon rentable. Elle accorde un grand intérêt à la gestion du risque. En effet, il est très important de limiter les risques financiers qui pourraient causer du tort à l'entreprise et d'assurer sa pérennité.

1.3.3 Direction de production

Sous l'autorité d'un directeur de production, la direction de production d'*ARCH-JAMILA* aura pour missions de participer à la détermination des objectifs de production dont il est responsable (coûts, délais, qualité, quantité) tout en gérant le budget de son service, d'organiser, optimiser et suivre la production en fonction des objectifs d'*ARCH-JAMILA*. Elle doit aussi animer et diriger des équipes d'ouvriers, de techniciens ou de cadres de l'entreprise.

1.3.4 Direction des ressources humaines

Cette fonction aura pour mission d'élaborer et de mettre en œuvre la politique ressources humaines de manière à ce qu'elle accompagne et soutienne la stratégie et la performance d'*ARCH-JAMILA*. Elle sera chargée de concevoir et faire évoluer la politique salariale tout

en supervisant la gestion administrative du personnel et la paie afin d'assurer le bon management des ressources humaines de notre société.

1.3.5 Direction marketing et commerciale

Cet organe sera chargé d'orienter et piloter la stratégie commerciale et marketing d'*ARCH-JAMILA*. Elle est rattachée à la direction générale de la société. La fonction sera partagée en deux ensembles :

- ✓ La direction marketing : qui sera chargée de définir le positionnement de notre marque et produit, de déterminer les objectifs et moyens pour développer la notoriété de la marque, la position concurrentielle de la société et la connaissance client. Elle sera également chargée de détecter les nouvelles opportunités de marché et produits et enfin, superviser le développement et le lancement des produits ainsi que la mise en œuvre des actions promotionnelles en coordination avec le service commercial.
- ✓ La direction commerciale : elle aura pour charge de définir la place des canaux de vente, de piloter et manager les équipes afin de développer le chiffre d'affaire de la société et sa marge.

1.3.6 Direction logistique

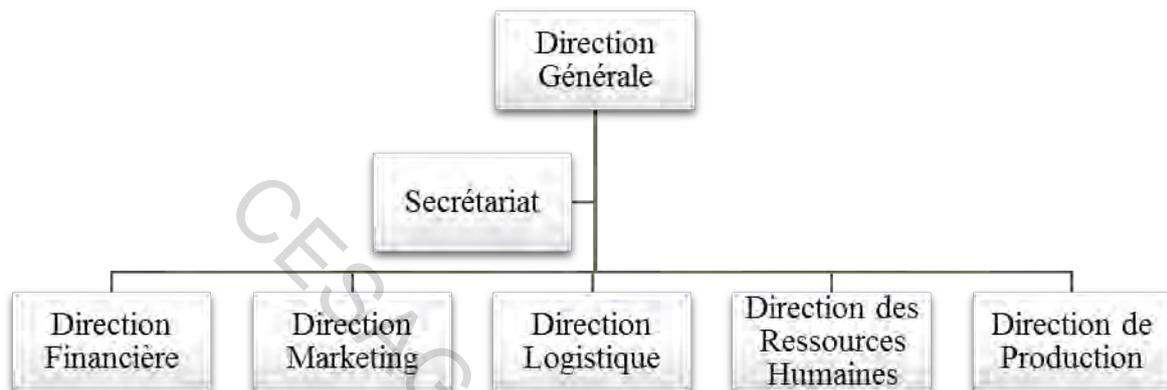
La direction logistique est en relation avec le service de production, d'approvisionnement et commerciaux de la société et avec les transporteurs. Elle sera chargée de définir la stratégie logistique de notre société (transport, stockage, distribution) dans l'objectif de satisfaire nos clients. Elle va concevoir, développer et mettre en œuvre les procédures d'hygiène et de sécurité relative au mouvement et au stockage de notre huile d'arachide afin qu'il soit vendu dans les meilleures conditions.

1.3.7 Secrétariat administratif

Cet organe sera chargé de gérer l'agenda de la société « *ARCH-JAMILA* » en collaboration avec le chef hiérarchique. Il sera aussi chargé d'organiser des réunions, rédaction de comptes rendus et de diffusion des informations.

Ces organes sont représentés visiblement par un organigramme.

Figure 6: Organigramme d'ARCH-JAMILA



Source : nous-mêmes

2. Plan marketing d'ARCH-JAMILA

Le plan marketing est un découpage dans le temps de la stratégie marketing d'une entreprise. Il est un document qui définit l'application de la stratégie marketing au niveau des diverses unités de l'entreprise allant de la production à la commercialisation sur une période donnée. Il sert notamment de référence pour le service marketing chargé de formaliser la planification, préciser l'objectif marketing et contribuer à coordonner et suivre la réalisation à travers les axes stratégiques de l'entreprise. Il donne un aperçu sur la situation marketing actuelle, des menaces et des opportunités du marché, des forces et faiblesses de l'entreprise.

Pour simplifier, il est généralement subdivisé en 4 parties dissociables l'une de l'autre. Ce sont les tactiques concernant le prix, la distribution, le produit et la promotion marketing. Nous estimons que les 2 premières années constitueront la phase de lancement de nos produits et les 3 dernières années constitueront le stade primaire de la phase croissance.

2.1. Politique de produit

Les produits finis de notre structure seront commercialisés sous une large gamme diversifiée et adaptée aux différents groupes de consommateurs. Ces produits sont présentés selon les spécificités suivantes :

2.1.1 Huile d'arachide

L'huile d'arachide produit par « *ARCH-JAMILA* » sera obtenue à partir de la transformation des graines d'arachide au moyen d'une presse à huile. Notre huile sera commercialisée sous la marque JAMILA OIL. Cette huile sera conditionnée dans des bouteilles de 1litre, 3litres, 5litres mais aussi dans des bidons de 20litres.

Figure 7: Critères de choix d'huile d'arachide



Source : nous-mêmes

D'après notre analyse des données collectées par les questionnaires, nos clients attendent d'ARCH'JAMILA la production d'une huile de l'arachide qui répond à une meilleure qualité avec un prix abordable de 1000 FCFA le litre.

2.1.2 Commercialisation du tourteau

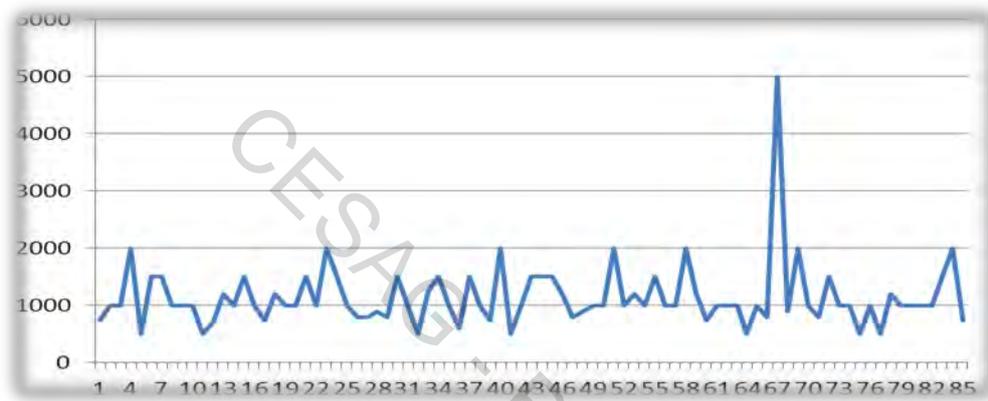
Le tourteau d'arachide fabriqué par « *ARCH-JAMILA* » est le résidu obtenu après l'extraction d'huile d'arachide. Il sera commercialisé sous l'emballage plastique.

2.2. Politique de prix

Les prix de nos produits seront définis à partir des couts totaux de production pour chaque produit tout en tenant compte des prix des différents marchés (Niger).

Sur le marché nigérien, le prix d'un litre de l'huile varie selon la période. En octobre, novembre, décembre, le litre d'huile est à 1250 F CFA (environ 2,3 dollars) pour augmenter au cours des mois suivants jusqu'à 1300 à 1400 F CFA le litre. Le tourteau est vendu en unité (100 unités à 400 FCFA), mais ce prix reste stationnaire car les transformatrices ont rapporté qu'elles jouent sur le poids du tourteau. Les résultats de notre question nous informent sur la tendance au quel nos clients sont prêts à déboursier pour 1 litre d'huile d'arachide.

Figure 8: Prix auxquels les clients sont prêts à payer pour un litre d'huile d'arachide.



Source : nous-mêmes

Le graphique nous montre que le prix proposé par la plupart de nos clients tourne autour de 1000 FCFA qui est également le Prix sur le marché. Nous adapterons le même prix de 1 litre d'huile que celui sur le marché et fixer celui de tourteau à 350 FCFA le kilogramme pour bien attirer la clientèle.

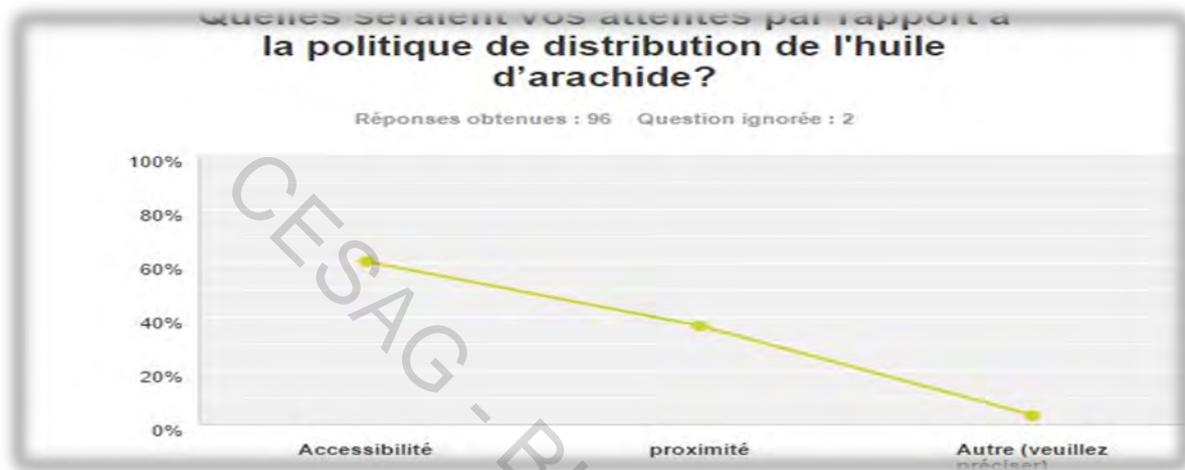
2.3. Politique de communication

La stratégie de notre structure consiste à mettre l'accent sur le comportement du consommateur face à nos produits. « ARCH-JAMIIA » va ainsi s'intéresser aux lieux fréquentés pour faire connaître ses produits, mais également à travers de spot publicitaires, les médias, des affiches. Pour assurer une meilleure visibilité de ses produits. ARCH-JAMILA compte signer des partenariats avec une entreprise spécialisé dans la création de site internet afin de faire connaître ses produits. Aussi faire passer des pages de publicité sur les sites les plus visités par la majeure partie de la population à savoir Facebook, youtube, twitter.

2.4. Politique de distribution

Les produits seront distribués dans les épiceries, les superettes et les grands établissements de distribution tels que les supermarchés proches de nos clients. Nous utiliserons également un circuit direct (vente directe) avec nos clients.

Figure 9: Attentes de clients par rapport à la politique de distribution de l'huile d'ARCH-JAMILA



Source : nous-mêmes

La figure nous montre que nos clients attendent de notre société une accessibilité dans la distribution de nos produits.

3. Description des procédures de transformation

La production d'huile d'arachide nécessite un certain type de presse pour procéder à l'extraction d'huile d'arachide, ainsi que du matériel de filtration. Notre société doit se doter des moyens de production modernes afin d'exercer mieux son activité.

3.1. Etapes de la transformation de l'arachide et huile d'arachide

Une partie des arachides est consommée telle quelle ou utilisée comme condiment, notamment dans la préparation de sauces. Mais les graines sont surtout valorisées pour l'extraction d'huile, utilisée comme assaisonnement en cuisine. Le procédé traditionnel permet d'extraire une partie de l'huile disponible dans l'amande (60% de la teneur en huile). L'extraction de cette huile se fait suivant un processus. On distingue deux types de production d'huile d'arachide : la production manuelle ou artisanale et la production industrielle. Nous

allons décrire le processus de production artisanale compte tenu du secteur qui est informel. Cependant, le processus de la production artisanale se décrit comme suit :

- + **décorticage** : c'est la première étape nécessaire pour la transformation de l'arachide. cette opération permet d'extraire les graines des coques. Elle peut se faire à la main ou à l'aide d'une décortiqueuse.
- + **séchage** : Les arachides décortiquées sont étendues au soleil en couche fine pendant une journée, sur une bâche propre, pour éviter le contact avec le sol. Le séchage permet d'améliorer le taux d'extraction de l'huile.
- + **tri** : c'est traitement consiste à trier Après le séchage, les arachides sont triées à la main pour enlever les arachides avariées, les cailloux, les coques et autres déchets. Les petites impuretés sont éliminées par tamisage à travers un tamis végétal : Les particules fines passent à travers la maille du tamis par un mouvement circulaire de la main, alors que les arachides restent à la surface du tamis.
- + **torréfaction** : Opération qui consiste à traiter par la chaleur, le feu les arachides pour les déshydrater, développer certaines qualités aromatiques et faire apparaître la couleur brune. En outre, elle facilite le dépelliculage et conditionne le rendement à l'extraction.
- + **dépelliculage** : permet de séparer le tégument séminal de l'amande. L'opération est réalisée par passage entre les meules desserrées au maximum d'un moulin, pour ne pas broyer les arachides. Les graines et les téguments sont récupérés dans une bassine.
- + **vannage** : cette opération consiste à nettoyer à l'aide d'un van les graines de l'arachide pour séparation les grains battus de leur balle et de leurs impuretés.
- + **mouture ou broyage**: à l'aide de cette action, les graines de l'arachide sont écrasées et réduites en pâte par passage entre les meules serrées d'un moulin.
- + **malaxage** : de l'eau et du sel sont incorporés dans la pâte d'arachide, qui est ensuite pétrie à la main pendant 30 min. Cette opération, appelée malaxage, favorise la coagulation des matières hydrophiles qui se rassemblent en grumeaux, entre lesquels apparaît l'huile. Puis la pâte d'arachide est ensuite travaillée par pression des paumes sur une table en bois pendant 30 min pour récupérer l'huile dans une bassine.
- + **extraction de l'huile** : L'huile est obtenue à partir de graines d'arachide broyées, chauffées et soumises à une forte pression pour libérer l'huile qu'elles contiennent.

La même technique de trituration est utilisée en industries huilières. L'huile artisanale n'est pas raffinée contrairement à l'huile industrielle. Dans notre cas, nous avons décidé de raffiner l'huile pour qu'il soit apte à la consommation et ne contenir aucune menace vis-à-vis de la santé des consommateurs.

Figure 10: Différentes machines de la transformation de l'arachide en huile



Source : nous-mêmes

3.2. Raffinage de l'arachide

Pour avoir une huile de qualité chez ARCH-JAMILA nous comptons faire le raffinage. Le raffinage est l'ensemble des opérations qui servent à transformer l'huile brute en un produit comestible en éliminant les impuretés mucilagineuses qui le rendent impropres à la consommation, à désacidifier, à décolorer et à désodoriser l'huile brute.

En effet, les huiles contiennent de nombreux composés : certains sont très utiles (vitamines, insaponifiables), d'autres sont nuisibles à leur qualité (gommes, acides gras libres, pigments, agents odorants, le cholestérol, les aflatoxines).

Le raffinage consiste donc à éliminer au mieux ces composés afin d'obtenir une huile aux qualités organoleptiques et chimiques satisfaisantes. Il comprend plusieurs opérations :

- ✚ **démucilagination (ou dégomme)** : elle permet de débarrasser les huiles des gommes après leur hydrolyse par un acide.
- ✚ **neutralisation** : les acides gras libres sont les impuretés les plus représentées dans les huiles à raffiner. L'étape de neutralisation sert à éliminer ces composés susceptibles

d'accélérer l'oxydation de l'huile. Elle se fait à l'aide de soude caustique et est suivie d'un lavage à l'eau et d'un séchage.

- ✚ **décoloration** : elle sert à éliminer les pigments contenus dans l'huile.
- ✚ **filtration** : cette étape permet d'obtenir une huile limpide après élimination de la terre décolorante.
- ✚ **désodorisation** : cette étape permet de débarrasser, l'huile de son odeur désagréable par distillation sous vide poussé à température élevée (180°C-200°C).

4. Plan des Ressources humaines

Les ressources humaines ou le capital humain est une fonction importante dans une société. Cette fonction permet de gérer les relations sociales, valoriser les carrières, recruter de bons profils, sont autant de facteurs déterminants pour la réussite d'une société, et qui demande des compétences professionnelles et humaines solides.

4.1. Qualification du personnel

Pour gérer la diversité, promouvoir l'égalité professionnelle et éviter toute discrimination, la connaissance du personnel de l'entreprise est une condition préalable. Cela nous permet de connaître l'effectif du personnel de cette entreprise. Ainsi, pour notre société «ARCH-JAMILA » nous avons décidé de recruter un personnel hautement qualifié dont les agents de maîtrise et les cadres avec un niveau de Bac+3, Bac+4 ou Bac+5 et une expérience professionnelle d'au moins 2 ans dans le domaine. Il sera aussi constitué des manœuvres et des vendeurs.

4.2. Conditions de rémunération du personnel

La rémunération est la contrepartie de la prestation de travail effectué par un travailleur. En effet, la rémunération du personnel dans notre société sera attribuée en fonction de travail fourni ainsi que du volume horaire du travail effectué. Des commissions peuvent être souvent allouées en fonction des performances effectuées dans les ventes du mois ou de l'année. L'effectif de personnel sera représenté dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4: Effectif de personnel d'ARCH-JAMILA

Fonctions	Profil	Effectif
Directeur Général(DG)	Bac+5	1
Secrétaire	BTS en secrétariat	1
Agent comptable et financier	Bac+3	1
Agents marketings et commerciales	Bac+3	2
Agents de production	Bac+4	8
Agents logistiques	Bac+3	1
Agent de Ressources Humaines	Bac+3	1
Agent d'audit interne	Bac+3	1
Total		16

Source : nous-mêmes

Le tableau ci-dessus nous montre que la société ARCH-JAMILA va démarrer ses activités avec un effectif de quinze (15) agents et un (1) auditeur interne. Dans le long terme, nous procéderons à des recrutements de personnel afin d'augmenter la performance et la capacité de notre société et selon la nécessité du besoin.

CHAPITRE 3 : Coût, modalités de financement et la rentabilité du projet

CHAPITRE 3 : Coût, modalités de financement et la rentabilité du projet

Dans cette partie, nous allons présenter le financement des ressources nécessaires pour la mise en place de la société ARCH-JAMILA.

1. Evaluation des coûts du projet et financement d'ARCH-JAMILA

Pour mener à bien un projet, la détermination du coût d'un projet est une étape très importante car elle permet de connaître la somme des ressources matérielles et financières nécessaire pour le projet.

1.1. Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement comprennent essentiellement les dépenses engagées par l'entreprise pour l'acquisition de ressources matérielles et financières.

1.2. Frais d'établissement

Les frais d'établissement sont des dépenses engagées à l'occasion d'opérations qui conditionnent l'existence de l'entreprise. Ils comprennent les frais de constitution qui réunissent tous les droits d'enregistrement, les frais de lancement et de publicité, le coût des formalités d'inscription de l'entreprise ainsi que les éventuels honoraires d'intermédiaires divers étant intervenus lors du processus de création.

Dans le cas de notre projet, nos frais d'établissements sont constitués essentiellement des frais de constitution (droits d'enregistrement, les frais d'immatriculation au RCCM, le NIF, déclaration d'ouverture et frais de notaire) liés à la création d'une société anonyme (S.A) et aussi de coût relatif à la publicité.

Tableau 5: Frais d'établissement

Libellé	Montant
Autorisation d'exercice	60 100
Immatriculation au RCCM	177 250
Enregistrement des statuts	29 000
Timbres	11 500
Insertion au journal officiel	30 000
Insertion au journal d'annonces legales	105 000
Etablissement du NIF	3 500
Declaration d'ouverture	2 000
Affiliation CNSS	2 000
Honoraires Notaires	150 000
Total	570 350

Source : nous-mêmes

Au total, le coût des frais d'établissements s'élève à 570 350 FCFA. Ces frais seront constitués avant le démarrage de l'activité de notre société.

1.3. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles : sont les biens immatériels, qui n'ont pas de substance physique, détenus par l'entreprise sur une durée supérieure à une année destinés à être utilisés dans le cadre de son activité. Parmi ces immobilisations figurent le fond commercial, les logiciels, le droit au bail, les brevets, les licences, les marques. C'est l'ensemble des coûts engagés par l'entreprise pour protéger les biens qu'elle produit.

Tableau 6: Immobilisations incorporelles

Libellé	Montant
Brevet, licences	1 000 000
Logiciel	1 000 000
Total	2 000 000

Source : nous-mêmes

Pour ce projet, la somme totale des immobilisations incorporelles se chiffre à 2 000 000 FCFA.

1.4. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles englobent les biens tangibles destinés à être utilisés d'une manière durable durant le cycle d'exploitation de l'entreprise. On distingue dans cette catégorie les terrains, les constructions, le matériel industriel, les agencements et les

installations techniques, le matériel de transport, les équipements de bureau, le matériel informatique.

Tableau 7: Immobilisations corporelles

Libellé	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Matériels de production			19 743 000
Décortiqueuse	1	1 731 000	1 731 000
Nettoyeuse	1	3 000 000	3 000 000
Presseuse	1	9 512 000	9 512 000
Machine de raffinage	1	3 500 000	3 500 000
Conditionnement	1	2 000 000	2 000 000
Matériels et Mobiliers de bureau			6 865 000
Bureau	7	200 000	1 400 000
Armoires	7	100 000	700 000
Chaises de bureau	7	30 000	210 000
Chaises de visiteurs	14	25 000	350 000
Climatiseurs	7	200 000	1 400 000
Photocopieuse	1	600 000	600 000
Imprimante	1	100 000	100 000
Scanner	2	100 000	200 000
Ordinateur Portable	3	250 000	750 000
Ordinateur de bureau	3	350 000	1 050 000
Telephones	7	15 000	105 000
Matériels de transport			20 000 000
Véhicule 4x4	1	8 000 000	8 000 000
Camions	1	12 000 000	12 000 000
TOTAL			46 608 000

Source : nous-mêmes

La somme totale de nos immobilisations corporelles s'élève à 46 608 000 FCFA.

1.5. Aménagements, travaux et installations

Le coût des aménagements et différentes installations de notre projet s'élève à 950 000 FCFA.

1.6. Charges prévisionnelles

En contrepartie de ses ventes, la société ARCH-JAMILA devra faire face à un panel de charges prévisionnelles qui sont les charges de personnel et les frais généraux.

1.6.1. Charges de personnel

Nos charges de personnel sont réparties comme suit :

Tableau 8: Charges de personnel

Fonctions	Profil	Effectif	Salaire brut	Charge sociale
Directeur Général(DG)	Bac+5	1	750 000	123 000
Secrétaire	BTS en secrétariat	1	200 000	32 800
Agent comptable et financier	Bac+3	1	300 000	49 200
Agents marketings et commerciales	Bac+3	2	440 000	72 160
Agents de production	Bac+4	8	1 920 000	314 880
Agents logistiques	Bac+3	1	220 000	36 080
Agent de Ressources Humaines	Bac+3	1	220 000	36 080
Agent d'audit interne	Bac+3	1	220 000	36 080
Masse salariale mensuelle			4 270 000	700 280
Masse salariale annuelle			51 240 000	8 403 360

Source : nous-mêmes

Comme nous le montre le tableau ci-dessous, notre charge du personnel se limite seulement au salaire brut et aux charges sociales. En effet l'entreprise étant en phase de naissance nous ne disposons pas assez de moyens pour assurer certains avantages aux personnels. Nous nous contenterons seulement d'assurer nos obligations en matière de cotisation sociale. Toutefois, nous promettons en cas d'évolution des résultats et d'amélioration des performances, d'octroyer quelques avantages.

Nous avons appliqués le pourcentage de la charge sociale pour déterminer la charge sociale que notre entreprise doit supporter pour la rémunération de ses salariés.

Tableau 9: Barème de la charge sociale

Nature	Barème
Viellissement-invalidité-décès	6,25%
Prestations familiales	8,40%
Risques professionnels	1,75%
Total	16,40%

Source : nous-mêmes

1.6.2. Frais généraux

Nos frais généraux sont répartis comme suit :

Tableau 10: Frais généraux annuels

Eléments	1	2	3	4	5
Achat de matières premières	100 000 000	110 000 000	121 000 000	133 100 000	146 410 000
Eau	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Electricité	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000
Téléphone	340 000	340 000	340 000	340 000	340 000
Internet	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
Achat de carburants	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
Entretien, réparations et maintenanc	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Fournitures de bureau	700 000	800 000	850 000	900 000	1 000 000
Commissions et frais assimilés	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Assurance	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Publicité	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Loyer	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Sous-traitance	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Total	125 190 000	135 290 000	146 340 000	158 490 000	171 900 000

Source : nous-mêmes

La somme totale des frais généraux à la première année est estimée à 125 190 000 FCFA.

1.6.3. Approvisionnement en matière première

L'achat de matières premières est indispensable pour la réalisation de notre projet. Les graines d'arachides constituent la matière première pour la production d'huile d'arachide. Le prix de l'arachide sur le marché varie selon la période. A la récolte, le prix de 100kg varie entre 13 000 FCFA à 13 500 FCFA et peut aller jusqu'à 32 000 FCFA¹⁵. Pour déterminer le prix auquel nous allons nous approvisionner, nous avons décidé de faire la moyenne de ces trois prix afin de fixer un prix minimum.

- Le prix du sac de 100kg à la récolte :
 - ✓ Variation entre 13 000 et 13 500
 - ✓ Prix moyen $(13000+13500)/2= 13 250$ FCFA
 - ✓ Prix de 1kg correspond à 132,5 FCFA
- Le prix du sac de 100kg après la récolte :
 - ✓ 32 000 FCFA
- Le auquel nous allons acheter le 1kg d'arachide non décortiquée :
 - ✓ Variation entre 13 250 et 32 000
 - ✓ Prix moyen $(13 250 +32 000)/2 = 22 625$ FCFA
 - ✓ Le prix de 1kg est égal à 226,25 FCFA

Partant de ces informations, nous avons décidé de négocier le prix d'un Kg d'arachide à 200 FCFA.

- Le volume d'approvisionnement en matière première sur 5ans:

Tableau 11: Approvisionnement en matières premières sur cinq (5) années.

Périodes	1	2	3	4	5
Volume en kg	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Le prix en FCFA	100 000 000	110 000 000	121 000 000	133 100 000	146 410 000

Source : nous-mêmes

¹⁵ <http://aa.com.tr/fr/culture-et-arts/l-arachide-la-plante-%C3%A0-tout-faire-du-niger/86685>, L'arachide, la plante à tout faire du Niger

Pour la production d'huile d'arachide et du tourteau à la première année, nous aurons 500 000kg des graines d'arachides soit 500tonnes estimé à 100 000 000 FCFA, puis 550 000 000kg en deuxième année soit une évolution de 10%.

1.7. Besoin en fonds de roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement ou BFR est le niveau de ressources financières nécessaire au financement du cycle d'exploitation de l'entreprise. Il est le décalage entre les dépenses à réaliser et les recettes à recevoir. Il découle de l'exploitation de l'entreprise quant au délai de règlement des fournisseurs, des crédits clients et les stocks. Dans notre cas, le BFR d'ARCH-JAMILA sera constitué du prix de matière première, du frais de personnel, les matières consommables et d'autres frais liés aux services extérieures.

Tableau 12: Evaluation du besoin en fonds de roulement

Libellés	1	2	3	4	5
Matières 1ères	100 000 000	110 000 000	121 000 000	133 100 000	146 410 000
Salaires	59 643 360	59 643 360	59 643 360	59 643 360	59 643 360
Téléphone	340 000	340 000	340 000	340 000	340 000
Internet	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
Achats de Carburant	4 500 000	4 500 000	4 600 000	4 700 000	4 800 000
Assurance	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Entretien, réparations et maintenance	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Fournitures de bureau	700 000	800 000	850 000	900 000	1 000 000
Commissions et frais assimilés	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Electricité	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000
Eau	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Loyer	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Sous-traitance	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Publicité	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Total	182 333 360	194 433 360	205 583 360	217 833 360	231 343 360
BFR	30 388 893	32 405 560	34 263 893	36 305 560	38 557 227
Variation du BFR	30 388 893	2 016 667	1 858 333	2 041 667	2 251 667

Source : nous-mêmes

Dans le cas de notre projet, le BFR en année de croisière se chiffre à 38 557 227 FCFA à la première année. Nous partons avec l'hypothèse que notre société peut commencer son activité en deux (2) mois.

1.8. Investissement du projet

Pour la mise en place de notre société ARCH-JAMILA et le démarrage de notre activité, la somme totale de nos investissements s'élèvent à 88 685 577 FCFA.

Tableau 13: Coût du projet

Libellé	Montant
Frais d'établissement	570 350
Immobilisations incorporelles	2 000 000
Immobilisations corporelles	46 608 000
Amenagements et installations	950 000
Besoin en fond de roulement (BFR)	38 557 227
Coût total du projet	88 685 577

Source : nous-mêmes

Ce coût doit être mobilisé avant le démarrage de l'activité de la société.

2. Modalités du financement

Dans cette partie, nous aborderons les différentes modalités du financement de notre projet.

Pour démarrer nos activités de la production, les investissements du projet seront financés par des fonds propres à hauteur de 33,8% et faire recours à un emprunt bancaire. Cet emprunt bancaire servira à couvrir 66,2% de notre besoin de financement de 88 685 577 FCFA qui est nécessaire pour le démarrage d'ARCH-JAMILA. Ce montant sera mobilisé auprès de la Banque Agricole du Niger (BAGRI) qui a pour mission de financer des projets du secteur agro-pastoral dans l'objectif d'assurer la sécurité alimentaire et le développement des agro-industriels.

- ✓ Emprunt bancaire : 58 685 577 FCFA
- ✓ Nous allons négocier le taux à : 12,5%
- ✓ Durée : 5 ans

La société remboursera l'emprunt en annuité constant de 16 482 081 FCFA pour une durée de 5ans. (Voir annexe 3).

Les capitaux propres d'ARCH-JAMILA (30 000 000 FCFA) seront répartis entre les différents associés comme suit :

Tableau 14: Répartition des fonds propres

MAHAMANE BAKO Habsatou	20%
MAHAMANE BAKO Djamila	20%
BAKO Mahamane	30%
WAGANI Ibrahim	30%

Source : nous-mêmes

Le tableau ci-dessus nous montre la structure des capitaux propres de la société ARCH-JAMILA.

Le plan de financement de notre projet se structure comme suit :

Tableau 15: Plan de financement initial

Libellés	Montant
Besoins (durables)	
Frais d'établissement	570 350
Immobilisation incorporelles	2 000 000
Brevet, licences	1 000 000
Logiciels	1 000 000
Immobilisations corporelles	46 608 000
Matériels de production	19 743 000
Matériels et Mobiliers de bureau	6 865 000
Matériels de transport	20 000 000
Amenagements, travaux et installations	950 000
Besoin en fonds de roulement	38 557 227
Total des Besoins	88 685 577
Ressources (durables)	
Fonds propres	30 000 000
Capital Social	
Compte courant d'associé	
Aide et subventions	
Capital emprunté (emprunt à long terme)	58 685 577
Total des Ressources	88 685 577
Ecart= TOTAL DES RESSOURCES - TOTAL DES BESOINS	0

Source : nous-mêmes

3. Evaluation de la rentabilité d'ARCH-JAMILA

Dans cette partie, nous allons présenter le chiffre d'affaire du projet, ensuite le compte d'exploitation et enfin étudier la rentabilité du projet.

3.1. Chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaire prévisionnel récence l'ensemble de nos provisions des ventes effectuées sur une période de 5ans. Cette provision s'appuie sur notre stratégie marketing quant à la fixation du prix de vente ainsi que les ventes prévues annuellement.

Le prix d'un litre d'huile est fixé à 1000 FCFA et pour 100Kg d'arachide, nous estimons produire 30 litres d'huile et 30 kg de tourteau qui est fixé à 350 FCFA le kilogramme.

Tableau 16: Chiffre d'affaire prévisionnel

Eléments	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire	202 500 000	222 750 000	245 025 000	269 527 500	296 480 250

Source : nous-mêmes

Le tableau nous montre que le chiffre d'affaire prévisionnel d'ARCH-JAMILA a une tendance haussière qui est du à l'évolution chaque année de l'achat de matières premières. (Voir annexe 1).

3.2. Compte d'exploitation prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est un tableau financier présenté en liste reflétant le niveau l'activité économique sur une durée appelée exercice comptable. Il synthétise l'ensemble des produits et des charges d'une entreprise pour se solder par un résultat positif (un bénéfice) ou négatif (une perte).

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Tableau 17 : Compte de résultat prévisionnel

Eléments	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires	202 500 000	222 750 000	245 025 000	269 527 500	296 480 250
Charges d'exploitation hors frais de personnel et dotation aux amortissements et aux provisions					
Achat matières premières	100 000 000	110 000 000	121 000 000	133 100 000	146 410 000
Achat Carburants	4 500 000	4 500 000	4 600 000	4 700 000	4 800 000
Achat fournitures de bureau	700 000	800 000	850 000	900 000	1 000 000
Eau	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Electricité	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000
Loyer	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Entretien, réparations et maintenance	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Primes d'assurance	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Publicité	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Téléphone	340 000	340 000	340 000	340 000	340 000
Internet	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
Sous-traitance	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Commissions et frais assimilés	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Total charges d'exploitation	125 190 000	137 290 000	148 440 000	160 690 000	174 200 000
Valeur ajoutée	77 310 000	85 460 000	96 585 000	108 837 500	122 280 250
Charges de personnel	59 643 360	59 643 360	59 643 360	59 643 360	59 643 360
Excédent brut d'exploitation	17 666 640	25 816 640	36 941 640	49 194 140	62 636 890
Dotations aux amortissements	7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370
Résultat d'exploitation	9 710 270	17 860 270	28 985 270	41 237 770	54 680 520
Frais financiers (intérêts bancaire)	7 335 697	6 192 399	4 906 189	3 459 202	1 831 342
Résultat avant impôt	2 374 573	11 667 871	24 079 081	37 778 568	52 849 178
Impôts sur le résultat (30%)	712 372	3 500 361	7 223 724	11 333 570	15 854 753
Résultat Net	1 662 201	8 167 510	16 855 357	26 444 997	36 994 424
Dotations aux amortissements et aux provisions	7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370
Capacité d'autofinancement	9 618 571	16 123 880	24 811 727	34 401 367	44 950 794

Source : nous-mêmes

L'analyse du compte de résultat prévisionnel de la société ARCH-JAMILA nous montre un résultat positif dès la première année qui est de 1 662 201 FCFA. Ce résultat reste positif tout au long des années avenir avec une forte croissance. A la cinquième année, la société a dégagée un bénéfice important de 36 994 424 FCFA. Ce qui signe que la société réalise de très bon chiffre d'affaire.

La valeur créée par la société en première année est de 77 310 000 FCFA. Cette valeur suit une tendance haussière jusqu'à la cinquième année. Cependant, nous pouvons dire que la société a une forte capacité de créer de la valeur.

Nous avons également une CAF positive sur l'ensemble de 5 années.

3.3. Indicateurs de la rentabilité

Les indicateurs de la rentabilité permettent de prononcer sur la viabilité financière du projet et la décision d'investir ou pas dans ce projet. Nous avons choisis deux (2) indicateurs de mesure de la rentabilité à savoir : la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rendement Interne (TRI) et le Délais de Récupération du Capital (DRC).

- ❖ La VAN est un indicateur qui permet de prendre la décision quant à la rentabilité ou pas d'un projet d'investissement. Comme tout projet, on commence par un investissement initial (une grosse somme d'argent au début), qui nous permet de créer et faire marcher notre projet, pour attendre la rentrée des gains par la suite. Les cash-flows de notre projet ont été actualisés à partir du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC) au taux de 10 %. Nous avons estimé le coût des fonds propres à 14% correspondant au rendement minimum exigé par les actionnaires et celui de l'emprunt était à 12,5%.

$$\text{CMPC} = (32,7\% \times 14\%) + (67,3\% \times 12,5\%) \times (1 - 30\%)$$

$$\text{CMPC} = 10 \%$$

Nous obtenons une VAN positive de 36 914 741 FCFA.

- ❖ Le Taux de Rentabilité Interne (TRI ou TIR) est un taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette d'une série de flux financiers. st un indicateur important qui permet de mesurer la pertinence d'un projet. Nous avons un TRI de 24,46%.
- ❖ Le Délai de Récupération du Capital investi est le nombre d'années, mois jusqu'à ce que le cumul des flux de trésorerie actualisé atteigne le capital investi. Le capital investi dans ce projet peut être récupéré en 4 ans.

Ces résultats permettent de dire que le projet de la mise en place d'une société de production sera rentable. (Voir annexe 4)

4. Risques du projet

Un risque est un événement dont l'arrivée aléatoire, est susceptible de causer un dommage aux personnes ou aux biens ou aux deux à la fois.

Pour la création d'une société de transformation d'arachide, nous pourrions être exposés à divers risques.

En effet, le risque majeur que la société rencontre et celui de l'environnement. Il est susceptible de menacer la sécurité de personnel ainsi que l'activité de l'entreprise en visant les

aléas tenant aux bons et aux mauvais résultats comptables. L'entreprise peut engendrer des pertes tout au long de sa période d'activité. On distingue les risques internes ayant un effet néfaste sur l'environnement et des risques externes liés à la sécheresse et à la dégradation de sol.

Nous avons aussi, des risques liés aux établissements de crédit avec des conditions d'accès trop exigeantes et un taux d'emprunt très élevé. C'est dans cette optique de taux d'emprunt élevé que nous avons décidé d'emprunter à un taux de 12,5%.

Nous avons également le risque du marché avec la variation des prix des matières premières et le risque de contrepartie qui est la possibilité qu'un client ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit aux échéances convenues.

Enfin, nous pouvons noter aussi le risque socio-politique par les attaques de Boko Haram et les conflits politique entre les différents opposants qui peuvent affecter la croissance économique du Niger.

Néanmoins, il ressort de cette analyse que le projet de création de la société de production d'huile d'arachide ARCH-JAMILA avec un coût de financement de 88 735 785 FCFA sera rentable et aussi susceptible de créer de la valeur. La réalisation de ce projet peut contribuer à l'augmentation du Produit Interne Brut de l'économie du pays dans le secteur agro-industriel.

Conclusion

Les résultats de notre étude montrent que la filière d'arachide a un rôle stratégique pour l'économie du Niger grâce à son avantage comparatif au niveau sous régional et, en même temps, elle représente une filière importante qui permet aux petits agriculteurs familiaux du Niger d'avoir :

- ❖ des ressources complémentaires de subsistance pour assurer la sécurité alimentaire ;
- ❖ des ressources financières supplémentaires pour faire face aux charges sociales (santé, éducation, cérémonies religieuses, construction d'habitations, etc.) tout en sachant que la plupart d'entre eux sont analphabètes.

Ainsi, dans l'objectif de contribuer au développement de nos ressources et contribuer à la création de la valeur, nous avons étudié la faisabilité de création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide dans la région de Maradi.

L'approche de cette étude nous a permis de proposer une étude des modalités de financement d'un tel projet de création d'une société de production. Il ressort de cette approche que le projet est rentable et capable de créer de la valeur ajoutée. Dans un tel environnement de rentabilité, il pourrait très rapidement attirer et fidéliser les clients ainsi que les investisseurs.

Par ailleurs, il faut aussi relever les difficultés que rencontre la mise en œuvre de ce projet. Il s'agit de la faible qualité et disponibilité des intrants et équipements pour la transformation; insuffisance des infrastructures modernes de stockage qui engendre des pertes de stockage et aussi une forte volatilité du prix des matières premières. Ainsi, pour y remédier à ces problèmes, l'état doit intervenir dans la régulation de marché et la fixation des prix pour ce secteur d'activité et aussi le développement des programmes pour encourager la transformation de l'arachide. Il doit également faire des financements pour améliorer les conditions des opérations de transformation.

Enfin, nous croyons que la mise en place d'une société de production d'arachide est promotrice des sources de revenus.

Bibliographie

- BELZILE Réjean, MERGIER Guy et RASSI Faouzi (1989), « *Analyse et gestion financière* », Presses de l'université du Québec, 867 pages.
- HOUDAYER Robert (1999), « *Evaluation des projets : ingénierie de projets et décision d'investissement* », 2^{ème} édition, Techniques de gestion, Economica, 380 pages.
- PARIENTE Simon (2009), « *Analyse financière et évaluation d'entreprise* », 2^{ème} édition, PEARSON Education France, Paris, 158 pages.
- PIERERE Josée ST. et BEAUDOIN Robert (2003), « *Les décisions d'investissements dans les PME : Comment évaluer la rentabilité financière* », Presses de l'université du Québec, 262 pages.
- RASSI Faouzi (2007), « *Gestion financière à long terme : investissement et financement* », Presses de l'université du Québec, 574 pages.

PROJETS PROFESSIONNELS

- BOGBE Serge, Finance, Master en banque et finance (2015), « *Modalités de financement d'une usine de production de beurre de cacao : Bogb'son Cocoa Processing* », 55 pages.
- KASSOUM Coulibaly, Finance, Master en banque et finance (2015), « *Modalités de financement de la création d'une entreprise de production de bananes plantains en Côte d'Ivoire : cas ivoire plantain* », 53 pages.
- OWONO Yannick, Banque, Master en banque et finance (2013), « *Financement d'une société AGRO-INDUSTRIELLE au Cameroun* », 64 pages.

WEBOGRAPHIE

- Institut National de la Statistique du NIGER : www.ins.ne
- Direction des statistiques /Ministère du développement agricole :
http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/INS_2012/AS2008-2012AGRICULTURE.pdf
- Direction de la métrologie nationale :
http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/INS_2014/AS2009-2013_CLIMAT.pdf
- NIGER DIASPORA :

<http://nigerdiaspora.net/les-infos-du-pays/agriculture/item/68986-l-industrie-de-l-arachide-une-activite-qui-profite-aux-femmes-de-dosso>

- Site internet AA, <http://aa.com.tr/fr/culture-et-arts/l-arachide-la-plante-%C3%A0-tout-faire-du-niger/86685>
- NIGER, <https://fr.wikipedia.org/wiki/Niger>
- Histoire du Niger, <http://issakasalia.centerblog.net/2165114-histoire-du-niger>
- Ministère de l'agriculture : la politique semencière nationale 2012, [http://www.recaniger.org/IMG/pdf/Document de Politique Semenciere du Niger.pdf](http://www.recaniger.org/IMG/pdf/Document_de_Politique_Semenciere_du_Niger.pdf)
- Niger Perspectives sur la sécurité alimentaire février 2016 http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/OL_Niger_2016.pdf
- Réhabilitation de la filière arachide au Niger, <http://news.aniamey.com/h/3547.html>,
- Renforcer les capacités des femmes – Booster l'économie rurale, <http://www.rural21.com/francais/regardons-de-plus-pres/detail/article/renforcer-les-capacites-des-femmes-booster-leconomie-rurale-0000904/>
- Etude sur la consommation alimentaire en Afrique de l'Ouest, Rapport de synthèse, http://fsg.afre.msu.edu/srai/Etude_consommation_rapport_regional_revue_diallo.pdf,
- Niger, <http://www.countrystat.org/home.aspx?c=NER&p=ke>
- Aperçus nutritionnels par pays de la FAO: le Niger, <http://www.fao.org/docrep/X4390t/x4390t07.htm>
- Population rural (% de la population totale), <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SP.RUR.TOTL.ZS>

Annexes

Annexe 1 : Détails de détermination de chiffre d'affaire

Eléments	1	2	3	4	5
Volume en KG	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Volume en litre	150 000	165 000	181 500	199 650	219 615
Prix de vente d'huile en FCFA	150 000 000	165 000 000	181 500 000	199 650 000	219 615 000
Prix de vente du tourteau en FCFA	52 500 000	57 750 000	63 525 000	69 877 500	76 865 250
Chiffre d'affaire	202 500 000	222 750 000	245 025 000	269 527 500	296 480 250

Source : nous-mêmes

Annexe 2 : Plan d'amortissement des immobilisations

Libellés	Valeur	Durée	Type d'ammortissement	Valeur d'Ammortissement
Frais d'établissement	570 350	5	Lineaire	114 070
Brevet, Licence	1 000 000	5	Lineaire	200 000
Logiciels	1 000 000	5	Lineaire	200 000
Materiels de production	19 743 000	10	Lineaire	1 974 300
Materiels et Mobiliers	6 865 000	5	Lineaire	1 373 000
Materiels de transport	20 000 000	5	Lineaire	4 000 000
Amenagements	950 000	10	Lineaire	95 000
Total	50 128 350			7 956 370

Source : nous-mêmes

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Annexe 3 : Plan d'amortissement de l'emprunt bancaire

Périodes	Capital	Intérêt	Amortissement	Annuité	Capital restant dû
1	58 685 577	7 335 697	9 146 384	16 482 081	49 539 192
2	49 539 192	6 192 399	10 289 682	16 482 081	39 249 510
3	39 249 510	4 906 189	11 575 893	16 482 081	27 673 618
4	27 673 618	3 459 202	13 022 879	16 482 081	14 650 738
5	14 650 739	1 831 342	14 650 739	16 482 081	0

Source : nous-mêmes

Annexe 4 : Détails de calcul des indicateurs

Eléments	0	1	2	3	4	5
Résultat Net		1 662 201	8 167 510	16 855 357	26 444 997	36 994 424
Dotations aux amortissements		7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370	7 956 370
CAF		9 618 571	16 123 880	24 811 727	34 401 367	44 950 794
Variation BFR		30 388 893	2 016 667	1 858 333	2 041 667	2 251 667
Cash flow		40 007 464	18 140 546	26 670 060	36 443 034	47 202 461
Cash flow actualisé à (10%)		36 370 422	14 992 187	20 037 611	24 891 083	29 309 015
Cumul des cash-flow actualisé		36 370 422	51 362 609	71 400 220	96 291 303	125 600 317
Investissement	-88 685 577					
VAN	36 914 741					
TRI	24,46%					
DRC	4					

Source : nous-mêmes

Annexe 5 : Le questionnaire pour les consommateurs

<p>Dans le cadre de la rédaction de notre projet professionnel de fin de formation de Master en Banque et Finance (MBF) au Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG, Dakar) portant sur la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide, nous nous permettons de vous soumettre ce questionnaire afin de collecter les données nécessaires à notre étude de marché. Cette étude a pour buts de connaître la fréquence de la consommation d'huile d'arachide des répondants.</p>		
Q1	<p>Connaissez-vous l'huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non 	
Q2	<p>Etes-vous consommateur (trice) de l'huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Je l'ai été et ne le suis plus 	
Q3	<p>Si non, seriez-vous intéressés par l'huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non 	
Q4	<p>En moyenne, à quelle fréquence consommez-vous l'huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 1 à 2 fois par semaine <input type="radio"/> 3 fois par semaine, ou plus <input type="radio"/> Tous les 15 jours <input type="radio"/> Plus occasionnellement <input type="radio"/> Jamais 	
Q5	<p>Dans quel(s) but(s) utilisez-vous l'huile d'arachide dans votre alimentation personnelle ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Pour assaisonner <input type="radio"/> Pour cuire <input type="radio"/> Autre(s), précisez : <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 500px; margin-top: 5px;"></div>	

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Q6	<p>En moyenne, quelle est la consommation mensuelle d'huile d'arachide de votre foyer ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Moins de 500 ml par mois <input type="radio"/> Entre 500 ml et 1 litre par mois <input type="radio"/> 1 litre par mois <input type="radio"/> 2 litre par mois <input type="radio"/> Plus de 2 litre par mois <input type="radio"/> Je ne sais pas du tout 	
Q7	<p>Habituellement, où achetez-vous votre huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> En hyper ou supermarché <input type="radio"/> Sur le marché <input type="radio"/> Sur internet, précisez le site <input type="radio"/> Autre(s) lieu(x) d'achat, précisez : <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 50%; margin: 5px 0;"></div> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Ce n'est jamais moi qui l'achète 	
Q8	<p>Quelles sont pour vous les critères qui ont plus d'importance dans votre choix d'huile d'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Le prix <input type="radio"/> L'origine (pays, région de provenance) <input type="radio"/> La qualité <input type="radio"/> La marque <input type="radio"/> L'appellation <input type="radio"/> La présentation 	
Q9	<p>Quelles seraient vos principales attentes concernant une société spécialisée dans la transformation de l'arachide ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> prix <input type="radio"/> qualité <input type="radio"/> accès <input type="radio"/> Compétant 	

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Q10	Quel prix maximum êtes-vous prêt(e) à payer pour 1 litre d'huile d'arachide en bouteille ? <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 40px; margin: 10px auto; text-align: center;">FCFA</div>	
Q11	Consommez-vous d'autres types d'huile ? <ul style="list-style-type: none">○ Huile de soja○ Huile de sésame○ Huile de tournesol○ Huile d'olive	
Q12	Enfin, si vous avez d'autres remarques, suggestions et/ou idées à soumettre pour la création d'une société spécialisée, veuillez les indiquer ci-dessous SVP :	

Annexe 6 : Questionnaire pour les distributeurs

Dans le cadre de la rédaction de notre projet professionnel de fin de formation de Master en Banque et Finance (MBF) au Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG, Dakar) portant sur la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide, nous nous permettons de vous soumettre ce questionnaire afin de collecter les données nécessaires à notre étude de marché. Cette étude a pour buts de connaître les canaux de distribution d'huile d'arachide et aussi la fréquence d'huile d'arachide distribuée.

Q1	D'où vient l'huile que vous vendez? <ul style="list-style-type: none"> ○ Importé ○ Produit localement ○ Usine de production industrielle 	
Q2	Quelles sont les différents types d'huile que vous vendez ? <ul style="list-style-type: none"> ○ huile végétale ○ huile de soja ○ huile d'olive ○ huile de tournesol ○ huile d'arachide 	
Q3	Quelle est la marque que vos clients préfèrent ou achètent le plus ? <input type="text"/>	
Q4	Pourquoi préfèrent-ils cette marque ? <ul style="list-style-type: none"> ○ Conditionnement ○ L'origine ○ Qualité ○ Autres précisez 	
Q5	Qui sont vos fournisseurs ? (nom de l'entreprise, lieu, etc.) <input type="text"/>	
Q6	Qui sont vos clients ? <ul style="list-style-type: none"> ○ Ménages ○ Restaurants ○ Hôtel ○ Autres précisez 	
Q7	Quels sont les différentes quantités que vos clients préfèrent achetés <ul style="list-style-type: none"> ○ 500ml ○ 1 litre ○ 1,5 litre ○ 5 litre ○ Plus de 5 litre 	

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Q8	<p>En moyenne combien de quantités vous arrivez à vendre dans le mois ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Moins d'une tonne <input type="radio"/> 1 à 3 tonnes <input type="radio"/> 2 à 5 tonnes <input type="radio"/> 5 à 10 tonnes <input type="radio"/> Plus de 10 tonnes 	
Q9	<p>Quel est votre chiffre d'affaires en moyenne dans un mois par rapport à la vente d'huile</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Moins de 100000 <input type="radio"/> 100000 à 500000 <input type="radio"/> 500000 à 1000000 <input type="radio"/> 1000000 à 2000000 <input type="radio"/> Plus de 2000000 	
Q10	<p>Combien peut s'élever votre marge bénéficiaire sur un litre d'huile</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Moins 50F <input type="radio"/> 50 à 100F <input type="radio"/> 100 à 150F <input type="radio"/> 150 à 200 F <input type="radio"/> Plus de 200 F 	
Q11	<p>Sous quel conditionnement vos clients aiment-ils procurer l'huile</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> En sachet <input type="radio"/> En bidon <input type="radio"/> Autres (précisez) 	
Q12	<p>Seriez-vous intéressés à vous approvisionner en huile d'arachide auprès d'une société de transformation ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non 	
Q13	<p>Si oui quelles sont vos attentes pour cette nouvelle société ?</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 400px;"></div>	

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Table des matières

Dédicace.....	i
Remerciements	ii
Liste des sigles et abréviations.....	iv
Liste des figures, tableaux et annexes	v
Introduction	1
CHAPITRE 1 : Opportunité de la création d'ARCH-JAMILA.....	6
1. Présentation du secteur de l'arachide au Niger.....	6
1.1 . Acteurs de la filière arachidière.....	8
1.1.1 Producteurs d'arachide.....	8
1.1.2 Collecteurs ou acheteurs d'arachide.....	8
1.1.3 Grossistes d'arachide	9
1.1.4 Fournisseurs étrangers de l'arachide	9
1.1.5 Transformateurs de l'arachide	9
1.1.6 Commerçants d'arachide.....	9
2. Difficultés liées au stockage et à la conservation de l'arachide	9
3. Sous-secteur de la transformation d'arachide	10
4. Etude de marché de l'huile d'arachide.....	11
4.1 . Offre de l'huile d'arachide	11
4.2 . Demande de l'huile d'arachide	13
4.3 . Fournisseurs d'arachide	15
4.4 . Sous-produits de la transformation de l'arachide en huile.....	15
4.4.1 Tourteaux résidus de l'arachide.....	15
4.4.2 Pâte d'arachide.....	16
CHAPITRE 2 : Présentation du projet et plan marketing.....	17
CHAPITRE 2 : Présentation du projet et plan marketing.....	18
1. Organisation et localisation d'ARCH-JAMILA.....	18
1.1 . Missions, visions et objectifs	21
1.2 . Forme juridique.....	21
1.3 . Structure organisationnelle	22
1.3.1 Direction générale.....	23
1.3.3 Direction de production	23
1.3.4 Direction des ressources humaines	23
1.3.5 Direction marketing et commerciale.....	24
1.3.6 Direction logistique.....	24

1.3.7	Secrétariat administratif.....	24
2.	Plan marketing d'ARCH-JAMILA	25
2.1	. Politique de produit.....	26
2.1.1	Huile d'arachide	26
2.1.2	Commercialisation du tourteau.....	26
2.2	. Politique de prix.....	26
2.3	. Politique de communication	27
2.4	. Politique de distribution	28
3.	Description des procédures de transformation.....	28
3.1	. Etapes de la transformation de l'arachide et huile d'arachide	28
3.2	. Raffinage de l'arachide	30
4.	Plan des Ressources humaines	31
4.1	. Qualification du personnel	31
4.2	. Conditions de rémunération du personnel.....	31
CHAPITRE 3 : Coût, modalités de financement et la rentabilité du projet.....		34
1.	Evaluation des coûts du projet et financement d'ARCH-JAMILA.....	34
1.1.	Dépenses d'investissement	34
1.2.	Frais d'établissement	34
1.3.	Immobilisations incorporelles	35
1.4.	Immobilisations corporelles.....	35
1.5.	Aménagements, travaux et installations.....	36
1.6.	Charges prévisionnelles	36
1.6.1.	Charges de personnel	36
1.6.2.	Frais généraux	38
1.6.3.	Approvisionnement en matière première.....	39
1.7.	Besoin en fonds de roulement.....	40
1.8.	Investissement du projet.....	40
2.	Modalités du financement.....	41
3.	Evaluation de la rentabilité d'ARCH-JAMILA	43
3.1.	Chiffre d'affaires prévisionnel	43
3.2.	Compte d'exploitation prévisionnel.....	43
3.3.	Indicateurs de la rentabilité.....	45
4.	Risques du projet.....	45
Conclusion.....		47
Bibliographie.....		vii

**Modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide :
ARCH-JAMILA**

Annexes	ix
Table des matières	xvi
RESUME	xvii
ABSTRACT	xvii

CESAG - BIBLIOTHEQUE

RESUME

Au Niger, l'activité de la transformation de l'arachide est le plus souvent réservée aux femmes en milieu rural pour subvenir à leur besoins familiaux et n'ont pas accès au service bancaire du fait qu'elles sont analphabètes. L'huile produit par ces femmes n'est pas apte à la consommation compte tenu de sa haute teneur en cholestérol. De ce constat, nous est venue l'idée du projet d'étudier la faisabilité et les modalités de financement de la création d'une société spécialisée dans la transformation de l'arachide : ARCH-JAMILA. Nous avons décidés d'implanter cette société dans la région de Maradi du faite qu'elle est la capital économique du Niger et la culture d'arachide y est beaucoup pratiquée.

Il ressort de notre analyse que le projet est rentable et génère de cash-flow positif tout au long de l'exercice. Il dégage aussi un résultat positif avec une tendance haussière dans le long terme. Ce projet contribue à la création des emplois tout en réduisant le taux de chômage ainsi qu'au développement du secteur agro-industriel du Niger.

Mots clés : huile d'arachide, arachide, transformation, région de Maradi.

ABSTRACT

In Niger, the activity of the peanut processing is usually reserved for rural women to support their familiaux needs and have no access to banking services because they are illiterate. The oil produced by these women is not fit for consumption because of its high cholesterol content. From this, we get the idea of the project to study the feasibility and financing modalities for the establishment of a company specializing in peanut processing: ARCH-JAMILA.

We decided to establish this company in the region of Maradi made given that it is the economic capital of Niger and the peanut crop is much practiced. It is clear from our analysis that the project is profitable and generates positive cash-flow throughout the year. It also implies a positive result with an uptrend in the long term.

This project helps to create jobs and reduce the unemployment rate and the development of the agro-industrial sector of Niger.

Keywords : peanut oil, peanut, transformation, area of Maradi.