



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF

Année Académique : 2016-2017



Option : Marchés Financiers et Finance d'Entreprise

Projet Professionnel

THEME :

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :

« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Présenté par :

BREHIMA DIARRA
Sidi Ibrahim

Sous la supervision de :

Dr MOUSSA SALEY Hadiza
Enseignante au CESAG

Dakar, Juillet 2017

Dédicace

A ma Maman et à mon Papa

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Remerciements

Nos remerciements vont à l'endroit de :

- ✚ Madame Hadiza MOUSSA SALEY, Enseignante au CESAG, pour avoir accepté de nous encadrer malgré son emploi du temps trop chargé ;
- ✚ Monsieur Ababacar SECK, Coordonnateur du Projet Master en Banque et Finance pour sa preuve de disponibilité et ses multiples sages conseils ;
- ✚ Monsieur Aboudou OUATARA, Responsable de la Salle de Marché pour les cours qu'il a acceptés de nous dispenser ;
- ✚ A l'ensemble du personnel administratif et technique du Projet Master en Banque et Finance pour leur disponibilité, leur patience et leur conseil à l'endroit de notre promotion ;
- ✚ A nos camarades de la 16^{ème} promotion du Projet Master en Banque et Finance, pour les moments de peine et de joie passés ensemble ;
- ✚ Et enfin, nos remerciements vont à l'endroit de tous ceux qui ont de près ou de loin contribué à la réussite de la rédaction de ce projet.

Liste des sigles et abréviations

ANIPEX : Agence Nigérienne pour la Promotion des Exportations

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

DANI : Projet de Développement de l'Artisanat du Niger

EDIC : Eude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce

FAO : Organisations des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

FEDIC : Fédération Marocaine des Industries du Cuir

INTRACEN : International Trade Center

ISO : International Standard for Organisation

NTS : Nouvelle Tannerie du Sahel

OECNC : Observatoire Economique du Conseil National du Cuir

PIB : Produit Intérieur Brut

PPEAP : Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorales

PRODEX : Projet de Développement des Exportations

RSEL : Revue du Secteur de l'Elevage

SAFEM : Salon International de l'Artisanat pour la Femme

SAHOT : Salon International de l'Hôtellerie et du Tourisme

SNCP : Société Nigérienne de Cuir et Peaux

SONITA : Société Nigérienne de Tannerie

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

Liste des tableaux

Tableau 1 : Détail des frais d'établissement.....	26
Tableau 2 : Immobilisations corporelles nécessaires à l'exploitation.....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 3 : Coût du projet.....	29
Tableau 4 : Détermination du salaire du personnel.....	31
Tableau 5 : Compte de résultat prévisionnel sur les cinq (5) ans.....	33
Tableau 6 : Bilan prévisionnel sur cinq (05) ans.....	34
Tableau 7 : Détermination du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC).....	38
Tableau 8 : Détermination de la VAN.....	38
Tableau 9 : Sensibilité de la VAN suite à une variation du Chiffre d'Affaire ou des Charges d'exploitation.....	39
Tableau 10 : Sensibilité de la VAN suite à une variation du CMPC.....	39
Tableau 11 : Analyse de scénario.....	40
Tableau 12 : Détermination de la VAN ajustée.....	40
Tableau 13 : Analyse de quelques ratios.....	40

Liste des graphiques

Graphique 1 : Production annuelle de cuirs et peaux des principaux producteurs de la Zone UEMOA	2
Graphique 2 : Evolution de l'offre de cuirs et peaux de 2005 à 2010.....	7
Graphique 3 : Evolution de la demande de cuirs et peaux de 2005 à 2010	8
Graphique 4 : Evolution des frais généraux de la première année à la cinquième année	29
Graphique 5 : Evolution du besoin en fonds de roulement	32
Graphique 6 : Evolution du fonds de roulement sur cinq ans	35
Graphique 7: Structure financière de la NTS	37
Graphique 8: Evolution de la VAN par rapport à la variation du CMPC	39

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Liste des figures

Figure 1 : Organigramme de la Structure **Erreur ! Signet non défini.**

Liste des photos

Photo 1 : Exemple de bétail marqué au fer	3
Photo 2 : Articles produits sur la base de cuirs et peaux par les artisans locaux	9
Photo 3 : Articles produits sur la base du Wet Blue par les industriels	10
Photo 4 : Cuir tanné dans une Usine Moderne	22
Photo 5 : Exemple d'un site de tannage artisanal : site de Gamkalley.....	23
Photo 6 : Exemple de Peau obtenu après tannage artisanal (site de Gamkalley).....	23

Liste des annexes

Annexe 1 : Structure des prix des peaux ovines brutes à l'exportation	45
Annexe 2 : Structure des prix des peaux caprines brutes à l'exportation	46
Annexe 3 : Structure des prix des peaux brutes de chèvres rousses de Maradi à l'exportation	47
Annexe 4 : Structure des prix des cuirs bruts de bovins à l'exportation.....	48
Annexe 5 : Chiffre d'affaire prévisionnel sur 5 ans	49
Annexe 6 : Tableau d'amortissement de l'emprunt	50
Annexe 7 : Détails des frais généraux	51
Annexe 8 : Guide d'entretien de la filière cuirs et peaux	52
Annexe 9 : Liste des textes réglementaires relatifs à la filière cuirs et peaux.....	54

Résumé

Pour soutenir la dynamique de compétitivité des cuirs et peaux nigériens et promouvoir leur accès au marché international, la diversification des débouchés s'avère plus que nécessaire. Cependant, cette diversification ne pourrait se réaliser sans la transformation industrielle des cuirs et peaux. Seule l'industrialisation de la filière serait capable de faire gravir les échelons de la chaîne de valeur afin de dégager des bénéfices plus importants de l'exportation des cuirs semi-tannés, semi-finis et finis et de fournir aux producteurs locaux d'articles en cuir des matières premières de qualité.

En tant que promoteur, nous avons tenté l'étude des modalités de mise en place et de financement d'une usine de tannerie. Celle-ci, avec une équipe de travail compétente et professionnelle, a nécessité un investissement lourd. Le montage financier ainsi opéré nous a permis de voir que le projet est rentable.

La principale difficulté de la mise en œuvre du projet, réside dans l'accès au financement optimal, lequel permettrait de financer les activités de démarrage et le besoin en fonds de roulement. Pour ce faire, nous avons proposé plusieurs modalités de financement.

Fort des résultats ainsi capitalisés, notre projet a des impacts d'ordre économique et social avec une contribution aux recettes fiscales de l'Etat, à la création de l'emploi, etc.

Les risques y afférents ont été identifiés et un dispositif sera mis en place pour la maîtrise de ces risques.

Mots clés : usine de tannerie, modalités de financement, cuirs et peaux, Niger.

Abstract

To support the competitiveness dynamics of Nigerien leathers and skins natives and to promote their international market access, the diversification of the outlets proves more than necessary. However, this diversification could not be carried out without the industrial transformation of leathers and skins. Only the industrialisation of the sector would be able to make climb the levels of the chain of value in order to release from the more important benefit of the export of semi leathers - tanned, semi-finished and finished, and to provide to the local producers leather articles of the raw materials of quality. As a promoter, we tried the study of the methods of installation and financing of a factory of tannery. This one with a qualified and professional work force required a heavy investment. The financial montage thus operated enabled us to see that the project is profitable. The main difficulty of the implementation of the project, lies in the access to the optimal financing, which would make it possible to finance the activities of starting and the requirement in working capital. With this intention, we proposed several methods of financing. Extremely results thus capitalized, our project has impacts of economic order and social with a contribution to the revenues from taxes of the State, the creation of employment... The related risks were identified there and a device will be set up for the control of these risks.

Keywords: Tannery plant, financing arrangements, hides and skins, Niger

Sommaire

Dédicace.....	i
Remerciements.....	ii
Liste des tableaux	iv
Liste des graphiques.....	v
Liste des figures	vi
Liste des annexes	vi
Résumé	vii
Abstract.....	viii
Sommaire	ix
Introduction	1
Chapitre 1: L'environnement de la filière cuirs et peaux au Niger	6
1.1. Environnement économique des affaires au Niger.....	6
1.2. L'état des lieux de l'offre et de la demande de cuirs et peaux.....	6
1.2.2.4. L'environnement concurrentiel du marché de cuirs et peaux au Niger.....	9
1.3. Cadres institutionnel et réglementaire de la filière cuirs et peaux.....	10
1.4. Les acteurs et place de la filière cuir dans le secteur macro-économique et institutionnel du Niger.....	12
1.4.2. Les contraintes et opportunités de la filière	12
Chapitre 2 : Présentation de la Nouvelle Tannerie du Sahel.....	14
2.1. Les caractéristiques de la NTS	14
2.2. L'organisation technique et la stratégie marketing du projet.....	16
Chapitre 3 : Coût, modes de financement, rentabilité et risques liés au projet.....	26
3.1. Coût du projet.....	26
3.2. Modalités de financement et rentabilité du projet	35
3.3. Identification des risques liés au projet.....	41
Conclusion.....	42
Bibliographie.....	43
Table des matières	55

Introduction

a. Contexte et justification du projet

L'industrie du cuir connaît un essor mondial comme en témoigne l'Observatoire Economique du Conseil National de Cuir (OECNC)¹ dans son rapport 2015 qui fait état d'un montant de soixante (60) milliards de dollars US pour le commerce du cuir par an. Notons que les articles en cuir se répartissent en produits haut de gamme (sacs, besaces, salons en peau de vachette, de crocodile, etc.) d'une part, et des produits bas de gamme (les chaussures, les sacs, les ceintures en peau de moutons, chèvres, etc.) d'autre part. Les produits en cuirs sont le résultat d'un processus long et diversifié qui commence par l'élevage de bétail, les animaux sont, en effet, élevés et ensuite abattus, leurs cuirs et peaux sont récupérés, tannés et transformés en cuir préparé.

En Afrique, l'abondance de bétail représente un atout naturel pour le secteur du cuir. Selon un article paru sur le site du forum du commerce international (INTRACEN 2015)², l'Afrique possède environ 16%³ du cheptel mondial de bovins. Elle détient également près de 25% du cheptel mondial d'ovins. Mais, malgré son importance en tant que producteur de bétail, l'Afrique ne compte que pour 8% de la production mondiale de peaux de bovins et pour 14% de peaux d'ovins. Déjà en 2003, le rapport de la FAO sur le diagnostic de la filière, témoignait que les producteurs de peaux les plus importants en Afrique de l'ouest sont le Burkina Faso, le Mali, le Niger et le Sénégal. Ces pays fournissaient environ 5% des cuirs de bovins, 10% pour les ovins et 20% pour les caprins. (Rapport FAO, 2003)

Au Niger, pays sahélien à vocation essentiellement agro-pastorale, l'élevage occupe plus de 87% de la population (RSEL⁴, 2010). Cette activité séculaire a, de tous les temps, occupé une place de choix aussi bien dans l'économie nationale que dans l'économie familiale. En effet, selon toujours le même rapport (RSE, 2010), le secteur de l'élevage contribue pour plus de 11% dans la constitution du PIB nationale et pour plus de 25 % du budget des ménages. En 2014, le cheptel national étant estimé à plus de quarante un (41) millions de têtes, toutes

¹ Rapport OECNC 2015

² International Trade Center (INTRACEN)

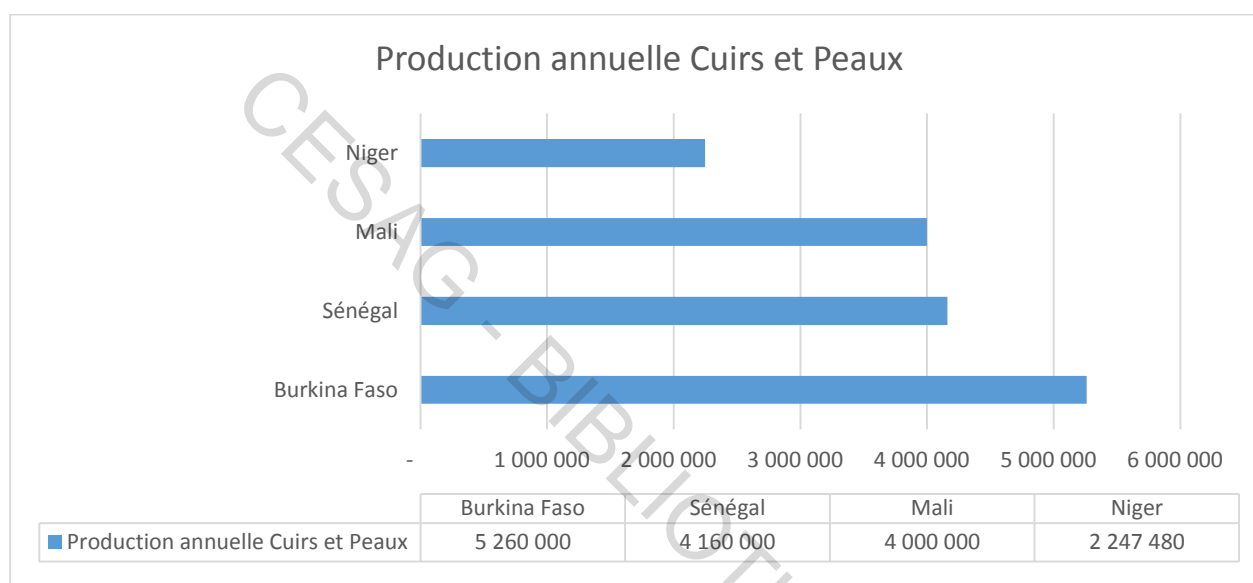
³ <http://www.forumducommerce.org/LAfrrique-se-positionne-sur-le-marché-mondial-du-cuir>, (consulté le 01^{er} février 2017)

⁴ Revue du Secteur de l'Élevage (RSEL) au Niger, rapport 2010

espèces confondues, pour une valeur totale de plus de deux mille (2 000) milliards de FCFA (INS⁵, 2010).

D'autre part, selon le rapport de l'étude sur la compétitivité des filières viandes rouges, cuirs et peaux du PRODEX⁶ (PRODEX, Déc 2008), le Niger, connu comme pays producteur et exportateur de cuirs et peaux, occupe la quatrième place en Afrique de l'Ouest (cf. graphique 1 suivant). Sa réputation s'est faite surtout autour de l'excellente qualité de la peau de la chèvre rousse de Maradi, très appréciée par les industriels européens.

Graphique 1 : Production annuelle de cuirs et peaux des principaux producteurs de la Zone UEMOA



Source : nous-même (marché régional élevage-cuirs et peaux au Sahel et en Afrique de l'Ouest, 2008)

Une autre source (Rapport EDIC⁷ 2015) stipule que, la production contrôlée⁸ des cuirs et peaux s'élève à 2,9 millions d'unités. Cependant, le marquage au fer rouge (cf.Photo1, page3) utilisé pour identifier les animaux comme signe de propriété mais parfois comme moyen thérapeutique, constitue l'un des principaux défauts qui déprécient la qualité des cuirs et peaux. A ces pratiques, s'ajoutent les maladies et affections cutanées (gales, dermatophylose, clavelée, variole caprine, démodécie, dermatose nodulaire, tiques, mycoses diverses, etc.) qui influent sur la qualité et la valeur marchande des cuirs et peaux.

⁵ Institut National de la Statistique (INS) Niger, Rapport sur le secteur de l'élevage 2010

⁶ Projet de Développement des Exportations

⁷ Etude Diagnostic sur l'Intégration du Commerce (EDIC), Rapport 2015

⁸ Il s'agit des cuirs et peaux collectés au niveau des abattoirs

Photo 1 : Exemple de bétail marqué au fer



Source : www.google.ne

Plusieurs acteurs interviennent dans la filière cuir au Niger, il s'agit notamment (Rapport EDIC2015):

- des producteurs qui sont généralement les bouchers ;
- des collecteurs primaires qui collectent les cuirs et peaux de porte en porte et dans les marchés ;
- des collecteurs secondaires qui travaillent avec les collecteurs primaires et qui contrôlent les productions de zones variant de gros villages à tout un département ;
- des exportateurs et des tanneries qui sont ravitaillés par les collecteurs secondaires.

Au Niger le retrait de l'Etat de l'encadrement de la filière cuirs et peaux, intervenu autour des années de 1990, laisse apparaître des difficultés dans la commercialisation des cuirs et peaux nigériens. La filière se trouve aujourd'hui confrontée à des difficultés liées à la baisse de la qualité des cuirs et peaux, à une méconnaissance des normes attachées au commerce de ce produit et à une complexité grandissante des procédures d'exportation, de sorte que les opérateurs de la filière ont du mal à formaliser, par eux-mêmes, leur activité et à mieux pénétrer le marché extérieur en toute sécurité (Rapport EDIC 2015). L'insuffisance des capacités de transformation, malgré l'existence d'un énorme potentiel de production de la matière première, est une contrainte supplémentaire qui vient aggraver les difficultés de la filière.

Dans d'autres pays d'Afrique, des réformes de modernisation de la filière sont en cours. Au Maroc par exemple, un plan de modernisation de la filière a été adoptée dans le but d'assister les tanneries dans la modernisation de leurs outils de travail, le professionnalisme leurs méthodes de gestion et de leur mise en conformité avec les exigences de qualité et l'accroissement de leur productivité internationale (FEDIC⁹, 2015).

Ici au Burkina Faso (en Afrique de l'Ouest) une tannerie moderne du nom de « TANALIZ », d'une capacité journalière de 16 000 peaux, a vu le jour. Elle emploie 230 personnes et se situe dans la zone industrielle de Ouagadougou. « TANALIZ », jouit d'un monopole de fait et produit principalement du cuir semi-fini (cuir en bleu, cuir en croûte) pour l'exportation. Sa production mensuelle atteint 200 000 pièces de peaux pré-tannées au chrome, 4 000 pièces de cuir pré-tanné au chrome et 80 000 pièces de cuir en croûte. La totalité de sa production est exportée vers les marchés internationaux, notamment l'Italie, l'Espagne, l'Inde et le Nigeria. Le chiffre d'affaires annuel moyen à l'exportation de « TANALIZ » est d'environ 5 milliards¹⁰ FCFA en 2007 alors que la société ne collecte que 25% seulement du potentiel en cuirs et peaux du pays (Rapport EDIC 2007).

Au vu de tous ces faits et en l'absence de tout effort de modernisation du secteur, il apparaît que sans une mutation profonde de la filière, sa compétitivité au Niger se trouve largement compromise. D'où la nécessité de mettre en place des technologies de transformation nouvelles que permettent de contribuer significativement à l'amélioration et au relèvement du niveau de qualité et de la compétitivité de la filière au Niger.

C'est dans l'optique de combler ce manque qu'a été initié notre projet professionnel intitulé : « Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger : la Nouvelle Tannerie du Sahel »

b. Problématique du projet

La principale problématique de notre projet professionnel est de répondre à la question suivante : quels sont les modalités de création et de financement d'une tannerie moderne au Niger ?

⁹ Fédération Marocaine des Industries du Cuir (FEDIC) ; www.marocuir.ma (consulté le 26 Avril 2017)

¹⁰ <http://investiraurburkina.net/index.php/syntheses-economiques/elevage/item/600-cuir-et-peaux-un-avantage-comparatif-en-perte-de-vitesse> (consulté le 02/07/2017)

c. Objectif du projet

L'objectif principal de ce projet est de concevoir, d'une part, une structure novatrice dédiée à la transformation des cuirs et peaux et, d'autre part, de proposer un mode de financement de cette usine. L'atteinte de cet objectif principal passe par les objectifs spécifiques suivants :

- évaluer le besoin en financement de ce projet ;
- présenter les modalités de financement du projet et choisir la structure la mieux adaptée à notre environnement ;
- et enfin étudier le rentabilité économique et financière de ce projet.

d. Intérêt et enjeu du projet

L'intérêt de notre projet se situe à plusieurs niveaux :

- pour le Niger : la création d'une usine de tannerie contribuera à l'amélioration de la qualité du cuir commercialisé dans le pays ;
- pour nous-mêmes : ce projet est une étape qui nous permettra de consolider les connaissances acquises lors notre formation en Master Banque et Finance et de maîtriser les démarches de conception de plan d'affaires ;
- pour le CESAG : ce projet contribuera à l'enrichissement de sa bibliothèque à travers le rayonnement du programme MBF.

e. Démarche méthodologique

Notre étude est menée suivant l'approche suivante :

- la recherche documentaire ;
- un bench-marking avec le Maroc dont nous nous en inspirerons du modèle ;
- une étude sur le terrain.

f. Plan du projet

Le contenu de notre projet professionnel s'articule autour de trois (3) chapitres.

Dans le premier chapitre, il sera question de présenter l'environnement économique des affaires au Niger, faire l'état des lieux de l'offre et de la demande en cuir, la présentation du cadre institutionnel et réglementaire de la filière cuirs et peaux au Niger. Quant au second chapitre, il est consacré à la présentation du projet que nous comptons mettre en place. Enfin, le troisième chapitre porte sur la présentation des modalités de financement du projet, l'étude de sa rentabilité et les risques qui lui sont liés.

Chapitre 1: L'environnement de la filière cuirs et peaux au Niger

Dans ce premier chapitre, il est question de présenter l'environnement économique des affaires au Niger, faire l'état des lieux de l'offre et de la demande en cuir, la présentation du cadre institutionnel et réglementaire de la filière, les acteurs, les contraintes et les opportunités de la filière cuirs et peaux au Niger.

1.1. Environnement économique des affaires au Niger

Depuis quelques années, le rapport *Doing Business* de la Banque Mondiale est devenu un des rapports les plus attendus et surtout un vecteur de mobilisation des administrations africaines dont celles du Niger. Les autorités se sont en effet engagées à promouvoir un dispositif institutionnel d'amélioration des indicateurs du climat des affaires, à travers l'arrêté n°068MC/PSP/DG/PSP/DPI/AEA du 10 octobre 2011 qui modifie et complète l'Arrêté n°019 MC/PSP/DG/PSP/DPI/AEA en date du 31 mars 2004. Ce dispositif est articulé autour de la création d'un Comité technique et des Groupes thématiques, chacun étant mis en responsabilité pour l'amélioration d'un indicateur du *Doing Business*. Cette mobilisation politique devenait indispensable pour que le Niger cesse de chuter dans le classement international pour quelques-unes des rubriques parmi les plus couramment utilisées par les acteurs économiques pour guider leurs décisions d'investissement à l'étranger.

Parmi les rubriques du classement, cette section s'intéresse à celles relatives au seul cadre juridico-administratif qui conditionne la vie des entreprises au moment de leur création, aux difficultés qu'elles rencontrent dans le règlement des litiges afférents à l'exécution des contrats aux perturbations que peuvent induire les interminables processus de disparition à travers les procédures de liquidation. Le *Doing Business* embrasse bien d'autres rubriques qui seront explorées plus avant, notamment avec l'évocation du coût des facteurs primaires, des consommations intermédiaires ou du poids de la fiscalité.

Le rapport 2007 est établi sur une base de 175 pays quand celui de 2014 a une couverture plus large avec un classement opéré sur 189 économies. Dans cette période, globalement, toutes rubriques confondues, le Niger a connu un recul international, passant de la 160^{ème} à la 176^{ème} place.

1.2. L'état des lieux de l'offre et de la demande de cuirs et peaux

Dans cette section nous présenterons le marché mondial de peau et cuir, l'offre et la demande de peau et cuir au Niger et enfin l'environnement concurrentiel du marché du cuir au Niger.

1.2.1. Le marché mondial de cuirs et peaux

La demande mondiale pour les petites peaux (chèvre et moutons) est soutenue et en croissance. Les principaux fournisseurs sont les pays asiatiques, le Pakistan et l'Indonésie. L'Afrique vient en deuxième place avec comme principaux fournisseurs, le Nigeria, le Kenya, l'Afrique du Sud et l'Éthiopie. Les principaux acheteurs viennent d'Europe, mais, depuis quelques années, la demande du Maghreb et d'Asie s'est accrue de manière significative.

1.2.2. L'offre et la demande de cuirs et peaux au Niger

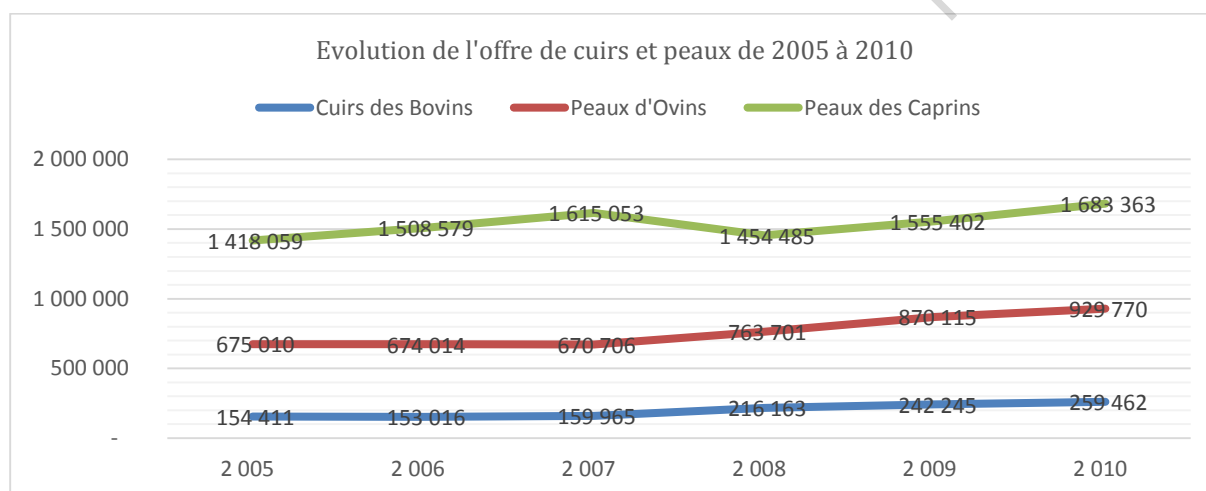
1.2.2.1. Les infrastructures

Les infrastructures nécessaires à la promotion des cuirs et peaux concernent la production, la conservation, le stockage, la transformation et le transport des produits. En matière de production, le Niger dispose d'importantes capacités tant au niveau des abattoirs frigorifiques qu'au niveau des abattoirs secondaires et des aires d'abattage implantées en zone rurale dans plusieurs communes, cantons et gros villages. Cependant, il faut noter la vétusté des abattoirs frigorifiques, l'insuffisance et la vétusté des aires d'abattage, l'insuffisance de l'hygiène au niveau des lieux de production entamant ainsi la qualité des produits.

1.2.2.2. L'offre de cuirs et peaux au Niger

L'offre de cuirs et peaux au Niger n'est pas connue avec précision. D'après le rapport EDIC-Décembre 2015, elle varie entre un million huit cent mille (1 800 000) et deux millions neuf cent mille (2 900 000) d'unités de peaux et cuirs par an. Avec des disparités selon le type d'animal (cf. graphique 2 suivant).

Graphique 2 : Evolution de l'offre de cuirs et peaux de 2005 à 2010



Source : nous-même (données statistiques Ministère de l'Élevage du Niger)

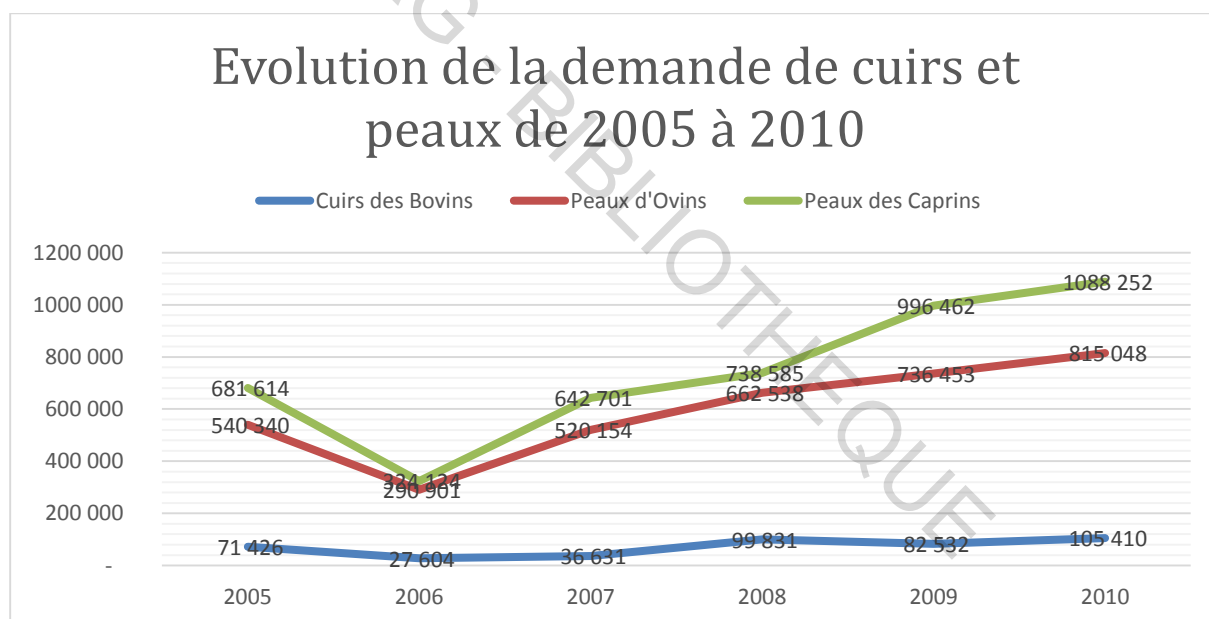
Notons par ailleurs que d'après le rapport 2010 de la RSEL¹¹, il ressort que la grande période de production de peaux reste la période de la Tabaski (1/3 des ovins commercialisés pendant l'année).

1.2.2.3. La demande de cuirs et peaux au Niger

La demande actuelle en cuirs et peaux provient du marché national et du marché sous régional. Selon le rapport 2010 de la RSEL, le marché national absorbe moins de 20% de la production nationale. De plus, ce sont les cuirs et peaux de qualité inférieure qui satisfont à cette demande.

La demande extérieure en cuirs et peaux provient essentiellement du Nigéria, mais aussi du Burkina Faso, du Mali et de l'Europe. Selon le rapport EDIC 2015, le volume des exportations constitue 80% de la production totale.

Graphique 3 : Evolution de la demande de cuirs et peaux de 2005 à 2010



Source : nous-même (données statistiques Ministère de l'Élevage du Niger)

Commentaire :

De 2005 à 2006, la demande de peaux d'ovins et des caprins a connu une chute. Par contre, de 2006 à 2010, elle connaît une évolution à la hausse. Par ailleurs, la demande de cuirs des bovins a connu une baisse de 2005 à 2006 mais de façon proportionnelle que la baisse de la demande de peaux d'ovins et des caprins. De 2006 à 2010, elle suit une tendance haussière.

¹¹ Revue du Secteur de l'Élevage au Niger

1.2.2.4.L'environnement concurrentiel du marché de cuirs et peaux au Niger

Le rapport PRODEX (2008) recense quatre (04) principales tanneries de taille significative au Niger :

- la tannerie semi-moderne de Malam Yaro de Zinder dont la production journalière s'élève à 2 500 peaux avec une capacité de 3000 peaux;
- la tannerie de Maradi avec une capacité journalière de 3000 peaux ;
- la tannerie de Gamkalley, à Niamey, dont la production s'élève à 500 peaux/jour ;
- et enfin la tannerie de Tamaské, à Agadez, avec une production journalière de 200 peaux.

La tannerie privée de Malam Yaro à Zinder, a démarré ses activités en 1996. C'est une tannerie moderne qui bénéficie d'un partenariat avec une firme italienne et a reçu le soutien financier du Projet de Promotion des Exportations Agro-Pastorales (PPEAP, en équipements et station d'épuration). Elle traite surtout des peaux d'ovins et de caprins et assez peu de cuirs de bovins. La capacité journalière de l'usine est de 3000 peaux. Elle produit du wet-blue¹² répondant aux normes internationales. Celles de Gamkalley, à Niamey, et de Tamaské ont toutes bénéficié d'un appui du projet DANI¹³ (Coopération luxembourgeoise) et ont une production principalement destinée à l'artisanat local.

Il existe aussi de petites tanneries traditionnelles dont la production est faible, qui produisent pour l'artisanat local et les cordonniers locaux (cf. photo 2 suivant).

Photo 2 : Articles produits sur la base de cuirs et peaux par les artisans locaux



Source : www.google.ne

¹² Terme anglais utilisé en tannerie pour désigner le cuir en bleu, immédiatement obtenu après le travail de rivière et avant les opérations de teinture

¹³ Développement de l'Artisanat au Niger (DANI)

Photo 3 : Articles produits sur la base du Wet Blue par les industriels



Source : www.google.ca

1.3. Cadres institutionnel et réglementaire de la filière cuirs et peaux

Dans cette section, nous aborderons successivement le cadre institutionnel et le cadre réglementaire de la filière.

1.3.1. Cadre et réforme institutionnels

Dans le domaine des cuirs et peaux, le Niger peut se prévaloir d'une tradition des métiers du cuir. Il apparaissait comme un pays de référence parmi les pays de l'Afrique de l'Ouest, en se hissant presque à hauteur du Maroc. De nombreuses actions ont été menées dans ce domaine. Il s'agit :

- des recherches zootechniques sur la chèvre rousse de Maradi depuis 1938¹⁴ ;
- de la naissance du label « chèvre rousse de Maradi » et l'apparition de ces termes dans les documents et dictionnaires ;
- de l'équipement du Niger en abattoirs séchoirs de ville et de brousse (247 selon un recensement de 1973) comprenant pour la plupart une aire d'abattage, un point d'eau pour le lavage des peaux, une cuve d'arsénique et un séchoir ouvert ;
- de la création de la SONITAN¹⁵ en 1969, au cœur de la région de la chèvre rousse avec le projet de tanner 500 000 peaux, objectif atteint dès 1975 et doublé en 1985 ;
- de la création de la SNCP¹⁶ en 1972 (2 millions de peaux annuellement collectées) ;
- de la création, en 1975, d'un atelier de maroquinerie moderne pour la SONITAN à Maradi et d'un Centre des Métiers d'Art à Niamey par la Banque Mondiale ;
- de la création de plusieurs villages artisanaux avec l'appui de la Coopération luxembourgeoise ;
- de la création du Centre des Métiers du Cuir et d'Art du Niger en 2004.

¹⁴ PRODEX (2008)

¹⁵ Société Nigérienne de Tannerie (SONITAN)

¹⁶ Société Nigérienne de Collecte de Cuirs et Peaux (SNCP)

1.3.2. Cadre réglementaire

1.3.2.1. La réglementation de la filière cuirs et peaux au Niger

L'élevage, d'une manière générale et la filière bétail viande, peaux et cuirs en particulier, a toujours retenu l'attention des pouvoirs publics. Depuis l'indépendance du Niger, des actions d'envergure ont été menées pour développer cette filière.

Sur le plan national, il existe quelques ordonnances réglementant le commerce des cuirs et peaux comme l'ordonnance 86015 du 3/04/86¹⁷ qui stipule : « les commerçants de cuirs et peaux doivent être agréés et cet agrément est délivré par le préfet pour 3 ans. Les opérateurs obtiennent une carte professionnelle. Pour l'exportation, les opérateurs obtiennent une carte d'exportateur auprès du préfet et pour 3 ans ». A l'exportation, l'environnement réglementaire devient celui de la CEDEAO,

S'agissant des normes de qualité, on distingue les normes internationales et les normes nationales.

1.3.2.2. Les normes nationales

Le Niger peut se prévaloir d'être parmi les pionniers en matière de normes. En effet, depuis l'époque coloniale, il a été élaboré deux règlements techniques qui constituent des normes obligatoires. Il s'agit de :

- Normes NN-01-08-001 (Cuirs et peaux : Conditionnement) ;
- et NN-01-08-002 (Cuirs et peaux : Classement), arrêté N°016/MCI/PSP/DNQM du 07 mars 2005.

1.3.2.3. Les normes internationales

Il existe plusieurs normes de classement d'après la qualité des cuirs et peaux bruts frais ou ayant subi un traitement de conservation. Il s'agit de :

- la norme ISO 2820 approuvée par une vingtaine de pays dont l'Italie, la France, l'Espagne et l'Inde ;
- la norme britannique BS 3935 ;
- la norme commerciale CS-268-65 des Etats Unis ;

¹⁷ Ministère de l'Élevage et des Ressources Animales du Niger

- la norme ISO 2821 (conservation par salage en pile) qui décrit l'origine des défauts de conservation et recommande une méthode de conservation des cuirs bruts de bovins et d'équidés par salage en piles ;

En ce qui concerne les cuirs finis, il existe, dans les pays développés et dans certains pays en développement disposant d'importantes industries des cuirs et peaux, des normes de classement des cuirs finis.

Etant donné que la Nouvelle Tannerie du Sahel est une tannerie moderne nous avons choisi de nous mettre en conformité avec la norme ISO 2821.

1.4. Les acteurs et place de la filière cuir dans le secteur macro-économique et institutionnel du Niger

Dans cette section nous présenterons les principaux acteurs de la filière ensuite les contraintes et les opportunités de la filière.

1.4.1. Les principaux acteurs de la filière

La commercialisation des cuirs et peaux bruts mobilise un certain nombre d'acteurs qui sont les producteurs, les collecteurs, les transformateurs et les exportateurs.

Au Niger, les principaux producteurs sont les bouchers qui demeurent les seuls propriétaires des cuirs et peaux au niveau des abattoirs. S'agissant des collecteurs, ils se distinguent en collecteurs moyens et grands collecteurs. Les collecteurs moyens fréquentent les marchés importants pour constituer le stock qu'ils revendent aux grands collecteurs. Les grands collecteurs parachèvent le tri et conditionnent les produits qu'ils envoient aux tanneurs (transformateurs et exportateurs) qui forment le dernier maillon du circuit de commercialisation.

Les bouchers et les collecteurs sont organisés en associations et syndicats. Les collecteurs se retrouvent au sein de l'association des professionnels des cuirs et peaux dont la création a été appuyée par le PPEAP. Ces collecteurs sont également partie prenante dans l'ANIPEX.

1.4.2. Les contraintes et opportunités de la filière

Nous parlerons des contraintes de la filière dans un premier temps et les opportunités de la filière dans un second temps.

1.4.2.1. Les contraintes de la filière au Niger

Au Niger, pays à majorité désertique, l'élevage de transhumance se fait. Le bétail sur pied voyage beaucoup et se côtoie régulièrement dans les points d'eau et les pâturages. Pour régler le problème d'identification des animaux, les éleveurs ont pris l'habitude de marquer à feu leur bétail (cf. Photo 1, page 3) afin de les identifier rapidement et sans contestation. Cela entraîne une détérioration définitive de la peau de l'animal. A cela viennent s'ajouter les griffures d'arbustes, les coups de bâton des bergers et les affectations cutanées occasionnées par les maladies et les piqûres d'insectes et la fièvre de la vallée du rift. L'ensemble de ces actions est une grande source de détérioration de la peau de l'animal de son vivant.

1.4.2.2. Les opportunités de la filière au Niger

Malgré l'existence de cette contrainte, le Niger dispose de nombreux atouts pour la promotion de la filière cuirs et peaux. Il s'agit :

- des efforts constants des bailleurs de fonds internationaux dans le redressement de la qualité du cuir commercial en témoigne, par exemple, la Tannerie Malam Yaro, à Zinder, qui a reçu le soutien financier du Projet de Promotion des Exportations Agro-Pastorales (PPEAP) sous forme d'équipements et de station d'épuration, celles de Gamkalley, à Niamey, et de Tamaské ont aussi toutes, bénéficié d'un appui du projet DANI (Coopération luxembourgeoise) ;
- l'existence de nombreux circuits de distribution (demande internationale avérée).

Chapitre 2 : Présentation de la Nouvelle Tannerie du Sahel

Dans ce chapitre, nous présenterons la Nouvelle Tannerie du Sahel (NTS), nous passerons en revue, la vision, la mission et les objectifs, la forme juridique, la structure organisationnelle, le plan des ressources humaines, l'étude technique du projet et la stratégie marketing à adopter.

2.1. Les caractéristiques de la NTS

Dans cette section nous passerons en revue : la vision, la mission, les objectifs, la forme juridique et le plan des ressources humaines.

2.1.1. Vision, mission, valeurs, objectifs

a. Vision

La vision des dirigeants est de faire de la Nouvelle Tannerie du Sahel le leader national et sous régional du secteur des cuirs et peaux en s'appuyant sur des valeurs que sont : l'exigence constante de la qualité et la compétitivité.

b. Mission

La NTS a pour mission :

- d'accroître la compétitivité du cuir d'origine « Niger » sur le marché international ;
- de promouvoir le « LABEL NIGER » des cuirs et peaux.

c. Objectifs

Comme objectifs NTS veut :

- mettre à la disposition du marché, des cuirs et peaux de qualité ;
- contribuer à l'industrialisation du Niger, à la création et à la conservation de la valeur ajoutée.

2.1.2. Choix de la forme juridique et structure du capital

Au Niger, les formes des sociétés commerciales sont celles prévues dans le cadre de l'OHADA. Il s'agit de la : Société Anonyme (SA), Société à Responsabilité Limitée (SARL), Société en Nom Collectif (SNC), Société en Commandite Simple (SCS), Société par Action Simplifiée (SAS). Dans le cadre de ce projet, nous opterons pour la forme de la Société Anonyme. Ce choix est guidé par les considérations suivantes :

- la SA est très crédible auprès des tiers ;
- elle jouit d'une grande capacité de mobilisation de fonds ;
- le risque n'est limité qu'aux apports ;
- la SA offre aux actionnaires la possibilité de céder plus facilement leurs actions.

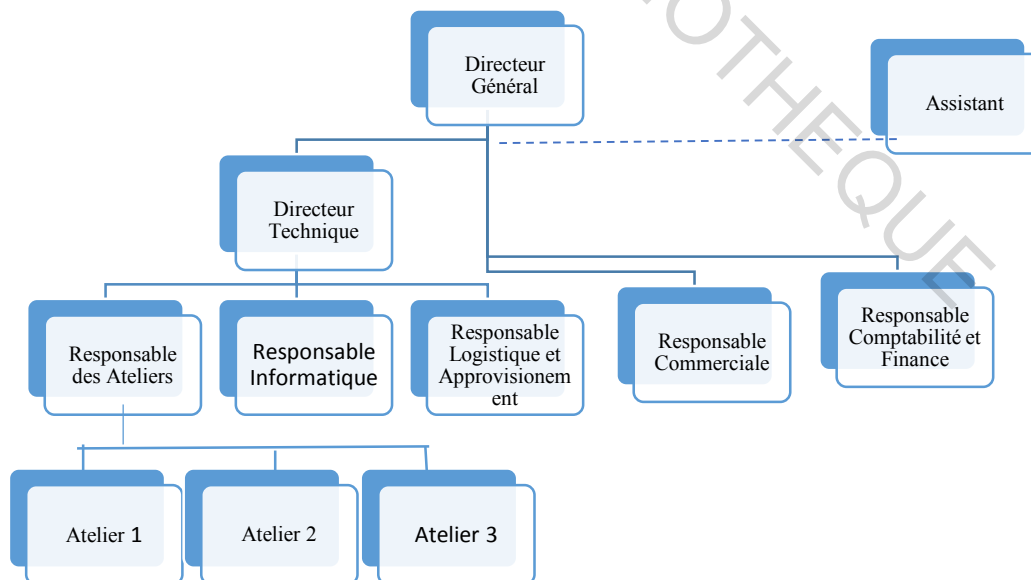
Le capital social de la Nouvelle Tannerie du Sahel est fixé à deux milliards (2 000 000 000) de F CFA. Il est réparti en vingt mille (20 000) actions de cent mille (100 000) F CFA.

2.1.3. Structure organisationnelle

La structure organisationnelle de la Nouvelle Tannerie du Sahel comprend en plus de l'Assemblée Générale des Actionnaires et du Conseil d'Administration, deux directions à savoir :

- la Direction Générale ;
- et la Direction Technique.

Figure 1 : Organigramme de la Structure



Source : nous même

2.1.4. Plan des ressources humaines

Le plan des ressources humaines sera analysé à travers l'évolution des effectifs sur les cinq (5) premières années et la rémunération et la motivation du personnel.

2.1.4.1. Détermination des effectifs et motivation du personnel

Pour la première (1^{ère}) année nous avons prévu de démarrer avec un effectif de quarante-deux (42) collaborateurs dont un (01) Directeur Général : il est chargé de procéder à la planification stratégique, gérer l'exploitation, représenter la société auprès des tiers (pouvoirs publics, partenaires financiers...) et élaborer le plan d'entreprise. Il est aussi chargé de faire la restitution des rapports d'activités à l'AG et de convoquer les réunions hebdomadaires du comité de gestion, une (01) Assistante administrative, un (01) Directeur Technique, un (01) Responsable Informatique, un (01) Responsable des Ateliers, un (01) Responsable de la Logistique et des Approvisionnements, un (01) Responsable Commercial : chargé d'élaborer et de mettre en œuvre la politique marketing et commerciale et de gérer les relations avec les clients, etc., un (01) Responsable Comptable et Financier : il est chargé des questions administratives et financières, de l'optimisation de la gestion des capitaux et leur emploi dans une optique de rentabilité, un (01) Planton, trois (03) Chauffeurs, un (01) Gardien et enfin trente (30) Ouvriers. Ces effectifs connaîtront une évolution de 11% à la troisième (3^{ème}) année soit cinquante (50) collaborateurs puis de 20% à la cinquième (5^{ème}) année par rapport à la troisième (3^{ème}) année. Nous prévoyons une hausse des salaires de 2% à la troisième (3^{ème}) année et de 5% à la cinquième (5^{ème}) année. L'évolution de l'effectif et la hausse des salaires s'expliquent par le fait que nous atteindrons la vitesse de croisière avec une production de cent cinquante mille (150 000) peaux/mois.

2.2. L'organisation technique et la stratégie marketing du projet

2.2.1. L'organisation technique du projet

Dans cette section, nous allons présenter l'étude technique du projet qui comprend : le choix de la zone d'implantation, la définition de la capacité de production, la description du processus de fabrication, et enfin le plan des immobilisations.

2.2.1.1. Choix de la zone d'implantation de l'unité de transformation

Le choix de la zone d'implantation, dans la mesure où elle détermine les conditions de pérennisation de l'entité, relève d'un choix stratégique. Ainsi, pour s'assurer d'un approvisionnement régulier en matière première nous avons envisagé de nous implanter à une distance proche du nouvel abattoir de Niamey dont la capacité annuelle est de quarante mille (40 000) tonnes.

Dans la même lancée, nous mettrons en place un dispositif de collecte de peaux et cuirs dans toutes les régions du Niger. Et en cas de nécessité, nous nous tournerons vers des pays de la sous-région tel le Mali, le Burkina Faso, etc.

2.2.1.2. Définition de la capacité de production et la description du processus de fabrication

Cette sous-section comprend la définition de la capacité de production et la description du processus de fabrication.

2.2.1.2.1. Capacité de production

La NTS aura une capacité de cent cinquante mille (150 000) peaux/mois qui seront transformées pour donner du WET BLUE¹⁸, du CRUST et du FINI devant servir à la fabrication de vêtements, de chaussures, de sacs et de mobilier.

La tannerie pourra produire annuellement neuf millions (9 000 000) pieds carrés (une peau équivaut environ cinq pieds carrés) de WET BLUE (4 500 000 pieds carrés), CRUST (3 000 000 pieds carrés), et FINI (1 500 000 pieds carrés).

Pour l'installation de l'usine, nous allons opter pour une utilisation progressive de sa capacité de production. Ainsi, elle produira soixante-quinze mille (75 000) peaux/mois les deux (02) premières années, cent mille (100 000) peaux/mois la troisième (3^{ème}) année et atteindra sa vitesse de croisière la quatrième (4^{ème}) année avec une production de cent cinquante mille (150 000) peaux/mois.

2.2.1.2.2. Description du processus de fabrication

Les peaux et cuirs destinés à être tannés traversent diverses étapes. La durée de la transformation peut aller d'une semaine à dix (10) jours maximum.

Dans cette section nous allons passer en revue les différentes opérations réalisées dans une installation industrielle de tannage (usine moderne) et celles réalisées dans les tanneries traditionnelles.

¹⁸ Terme anglais utilisé en tannerie pour désigner le cuir en bleu, immédiatement obtenu après le tannage et avant les opérations de teinture

2.2.1.2.2.1. Usine moderne

Les différentes opérations réalisées dans une installation industrielle de tannage (usine moderne) sont les suivantes : les travaux de rivière, les travaux de tannage, les travaux de teinture et les travaux de finissage (source : Secteur Industriel du Tannage de la Région Méditerranéenne).

A. Les travaux de rivière

C'est la préparation de la peau aux travaux de tannage. Les travaux de rivière comprennent une suite d'opérations destinées à éliminer les parties de la peau non utiles (épiderme et poils, tissu sous-cutané).

Les opérations de rivières comprennent : quatre principales étapes

Etape 1 : Trempe ou reverdissage

C'est la première opération effectuée en tannerie. Cette opération permet à la peau de récupérer l'eau qu'elle a perdue au cours de la conservation, et d'éliminer les impuretés, souillures, etc. l'état de la peau doit être semblable à celui de la peau fraîche. Les peaux sont traitées dans des cuves ou des appareils à agitation (coudreuse, foulon) remplis d'eau. La durée varie de 1 à 1,5 jours pour les peaux salées, et jusqu'à 4 jours pour les eaux séchées. La réhydratation de la peau est très importante pour la suite des opérations, et elle doit être donc complète.

Etape 2 : Epilage et Pelanage

Ces deux opérations se font généralement de façon simultanée. L'épilage permet d'éliminer ou de faciliter l'élimination de l'épiderme et des poils. Le pelanage est une action chimique sur le derme, provoquant une légère dégradation des fibres. Cette dégradation améliore la réactivité du collagène avec les matières tannantes et influence donc sur les propriétés physiques du cuir. L'intensité de cette dégradation augmente la souplesse du cuir. L'opération est effectuée sous agitation, dans des coudreuses ou des foulons.

Les poils des bovins et caprins ne représentent en général aucune valeur et leur récupération n'est pas très utile. On emploie dans les bains des pelains riches en sulfures de sodium, ce qui permet de solubiliser les poils. Pour les peaux de moutons, au contraire, la laine peut représenter une valeur importante et il est économiquement intéressant de la récupérer. Pour cela, on utilise l'opération Epilage par enchaucenage : le côté chair de la peau est reverdi et

enduit d'une pâte formée d'un mélange de chaux et de sulfure de sodium. Les peaux sont empilées chairs contre chair durant cinq (05) à six (06) heures. Par la suite, la laine s'élimine par simple traction.

Etape 3 : Ebouillage

C'est une opération mécanique qui élimine l'épiderme et les poils relâchés ou dégradés par le pelain.

Etape 4 : Echarnage

C'est une opération mécanique qui permet d'éliminer le tissu sous-cutané, elle est effectuée à l'aide d'une machine appelée écharneuse. Les déchets récupérés sont appelés « carnasses ».

A la fin des travaux de rivière, il ne reste de la peau que le derme, appelé « peau en tripe »

B. Les travaux de tannage

Les travaux de tannage se décomposent en deux éléments les travaux avant tannage et les travaux de tannage proprement dits.

- Les travaux avant tannage

Ces travaux préparent la « peau en tripe » au tannage. Les différentes opérations et leurs buts se décomposent également en quatre étapes :

Etape 1 : Déchaulage

C'est une opération chimique permettant de neutraliser l'alcalinité de la peau. Elle permet d'éliminer les produits alcalins qui sont combinés au collagène et de ramener la peau à son minimum de gonflement. Les produits chimiques utilisés peuvent être : des acides faibles (acétique, lactique), des sels d'ammonium (Sulfate d'ammonium, chlorure d'ammonium) et des sels d'acides (Bisulfites de Sodium, métabisulfite de Sodium).

Etape 2 : Confitage

Pour certaines catégories de peaux, le déchaulage est accompagné d'un confitage. C'est une action biochimique permettant d'éliminer les résidus kératiniques et de dégrader les fibres élastiques. Il est effectué à l'aide de produits enzymatiques (confits).

Etape 3 : Dégraissage

C'est une opération consistant à éliminer les matières grasses situées à l'intérieur de la peau. Cette opération s'applique aux peaux très grasses comme les peaux de moutons.

Etape 4 : Pickelage

Cette opération a pour but d'acidifier la peau uniformément, en vue de la préparer au tannage chimique. Elle est effectuée à l'aide d'acide fort, en présence de sel pour éviter un gonflement acide.

- Le tannage

Le tannage consiste à traiter la « peau en tripe » par des tannins ou matières tannantes pour la transformation en cuir. Il s'agit d'une fixation chimique du produit tannant dans le derme, permettant de former un composé imputrescible et irréversible. Les produits de tannage sont nombreux et de nature diverse, et peut être classés en deux groupes : tanins végétaux et tanins minéraux :

- ✓ les tanins végétaux sont des produits localisés (bois, écorce, grains, feuilles racines) dans les plantes : chêne, mimosa, acacias, quebracho, etc.
- ✓ les tanins minéraux sont essentiellement des sels : Sulfate de chrome, l'alun, sulfate de zirconium, sulfate ferrique mais le produit le plus couramment utilisé est le sulfate de chrome, appliqué industriellement depuis 1900.

Les opérations de tannage ont lieu dans des cuves agitées (foulons, coudreuses). A ce stade, le cuir prend une forme de commercialisation que l'on appelle le « wet-blue » ou le cuir en bleu, en raison de sa coloration bleue. Il peut être : conservé durant des mois, vendu en l'état ou teint et fini.

C. Les travaux de teinture

Les travaux de teinture, plus communément appelée « corroyage-finissage » sont des opérations qui transforment le cuir tanné en cuir fini. Ils sont classés en trois groupes : opérations chimiques, opérations mécaniques et opérations physiques.

- Les opérations chimiques

Les opérations chimiques comprennent :

- ✓ le retannage : c'est un complément de tannage, qui a pour but de conférer au cuir les caractéristiques de l'article auquel il est destiné : souplesse, résistance mécanique, etc ;
- ✓ la teinture : cette opération a pour but de colorer le cuir par une fixation chimique de colorants sur les fibres ;
- ✓ la nourriture : cette opération permet de faire absorber au cuir des quantités variables de matières grasses afin d'accroître la souplesse ainsi que l'imperméabilité à l'eau.

- **Les opérations mécaniques et physiques**

Les opérations mécaniques et physiques ont lieu à différents stades. Elles sont réalisées sur le cuir humide et le cuir sec et permettent d'obtenir des caractéristiques spécifiques. Parmi ces opérations, on peut citer : essorage, séchage, dérayage (épaisseur), ponçage, satinage, pigmentation, etc.

Le cuir teint, avant de recevoir un film de finissage, est appelé techniquement le cuir « Stain », ou cuir semi-fini. Il peut être vendu à ce stade.

D. Les travaux de finissage

La plupart des cuirs ne sont pas utilisables sous forme de « stain ». Il est nécessaire de les finir, c'est-à-dire leur conférer leur qualité marchande : tenue à l'eau, résistance à la salissure, imperméabilité, aspect brillant ou mat, couleur, etc.

Le finissage des cuirs consiste à appliquer sur leur surface un film microporeux, leur permettant d'avoir les qualités requises :

- pour l'article auquel ils sont destinés : aspect, élasticité, stabilité et résistance à certains produits, dureté, etc ;
- pour la stabilité à l'usage : peu salissable, facile à nettoyer, ne décolore pas, ne se déchire pas, imperméable à l'eau, etc.

Le tanneur est généralement amené à concevoir un processus de finissage propre à chaque support et à chaque article.

Pour la réalisation du microfilm, le tanneur industriel dispose aujourd'hui d'une gamme de produits de base et d'adjuvants, de matières protéiques et de polymères divers appelés « résines, polyuréthane, cire, etc.

Exemple de cuir tanné dans une usine moderne (voir photo 4, suivant).

Photo 4 : Cuir tanné dans une Usine Moderne



Source : www.google.fr

Commentaire : Cette photo, nous montre l'état du cuir tanné à la fin des différentes étapes du processus de transformation dans une usine moderne.

2.2.1.2.2.2. Tannerie traditionnelle

Les différentes étapes du tannage artisanal sont au nombre de quatre :

Etape 1 : Bain

Elle consiste à plonger les peaux dans un bain contenant de l'eau, du natron et du carbure, durant 3 jours environ.

Etape 2 : Essorage

Les peaux sont ensuite essorées, puis les poils sont enlevés manuellement (épilage) à l'aide d'un couteau à ébourrer non tranchant. Les peaux sont ensuite rincées à l'eau.

Etape 3 : Echarnage

Elle consiste à écharner les peaux à l'aide d'un couteau à écharnage tranchant à 2 manches.

Etape 4 : Séchage.

Cette étape consiste à rincer les peaux à l'eau, puis à les sécher au soleil (au sol, suspendus ou posés sur un mur ou une branche).

La durée du cycle est d'environ 7 jours la qualité du cuir obtenue (ovins et caprins) est généralement assez médiocre. La peau n'est pas régulière et présente des coutelures et du fleurage, l'épaisseur n'est pas régulière et le cuir n'est pas souple. Il y a une persistance de

fortes odeurs des fientes, et cela gêne beaucoup les maroquiniers, qui sont obligés de procéder à un tannage complémentaire du cuir.

Exemple de cuir tanné dans une usine moderne (voir photo 4, suivant).

Photo 5 : Exemple d'un site de tannage artisanal : site de Gamkalley



Source : www.google.ne

Photo 6 : Exemple de Peau obtenu après tannage artisanal (site de Gamkalley)



Source : www.google.ne

Commentaire : Cette photo, nous montre l'état du cuir tanné à la fin des différentes étapes du processus de transformation dans une tannerie traditionnelle.

2.2.2. Stratégie marketing et mix marketing

Dans cette sous-section, nous aborderons successivement la stratégie marketing et le mix marketing.

2.2.2.1. La stratégie marketing

La stratégie est une démarche d'étude et de réflexion dont le but est de s'approcher au plus près de l'adéquation offre-demande. La stratégie marketing du projet correspond à un ensemble de choix relatif à la segmentation, au ciblage et au positionnement.

✚ La segmentation

Notre segmentation consistera à identifier des groupes distincts de clients qui réagiront de la même façon à l'offre de la Nouvelle Tannerie du Sahel. Le critère retenu est celle de la zone géographique. Ainsi, selon ce critère nous avons pu identifier trois segments de marché à savoir le marché européen, le marché asiatique et le marché local.

✚ Le ciblage

Le ciblage consiste à choisir parmi les segments identifiés ceux qui représentent le meilleur potentiel pour la Nouvelle Tannerie du Sahel. Ainsi, notre clientèle sera répartie comme suit : quatre-vingt-quinze (95) % international à savoir l'Europe et l'Asie et cinq (05) % local (le musée national Boubou Hama de Niamey, les cordonniers, le centre des métiers du cuir et d'art de Niamey, le village artisanal de wadata à Niamey ainsi que les villages artisanaux des différentes régions du Niger). Nous avons optés pour ce choix parce que les industriels européens sont plus intéressés par le wet blue, le crust et le fini et les tanneries qui sont actuellement sur place n'ont pas cette capacité.

✚ Le positionnement

Notre positionnement consistera à conférer à nos produits une place spécifique dans l'esprit de nos clients. Ainsi, nous souhaitons offrir à notre clientèle cible des peaux et cuirs de qualité qui respectent les normes et standards en la matière à un prix relativement compétitif.

2.2.2.2. Le mix marketing

Notre mix marketing concerne les différentes stratégies à établir sur la base du cycle de vie du produit. Nous estimons que les deux (02) premières années constitueront la phase de lancement et les trois (03) dernières années constitueront le stade primaire de la phase de croissance. Notre politique de quatre 4P (Produit, Price, Place, Promotion) est la suivante :

2.2.2.2.1. Le produit

Les produits que nous comptons mettre sur le marché sont les suivants :

- ✚ le WET BLUE;
- ✚ le CRUST;
- ✚ et le FINI.

Pour la première année, nous produirons uniquement du wet blue. La deuxième année, la production sera scindée en cinquante (50) % de wet blue et (50) % de crust. La troisième année, la production sera composée de (50) % de crust et (50) % de fini et la quatrième année, toute la production sera finie.

2.2.2.2.2. Le prix

Les prix des cuirs et peaux sont fonction du prix d'achat et de la qualité, mais sont majorés de diverses charges récurrentes. Nous fixerons nos prix en fonction des prix en vigueur sur le marché. Sur la base des informations collectées auprès des professionnels de la filière, la structure des prix par type de peau et de cuir se présente (en Annexe N°1 à N°5, page 46).

2.2.2.2.3. La distribution et la communication

Nous utiliserons un circuit de distribution industriel via la vente directe. Nous mettrons en place un magasin en centre-ville pour assurer la commercialisation locale.

Pour ce qui est de la communication, nos principaux outils seront :

- le digital marketing : nous disposerons d'un site qui permettra de communiquer nos produits à nos principaux clients et de passer leur commande en ligne, tout en renseignant leur condition en terme de quantité et délai de livraison ;
- la participation aux foires nationales comme le SAFEM, le SAHOT aux foires internationales pour faire connaître nos produits et notre savoir-faire aux professionnels du milieu.

Chapitre 3 : Coût, modes de financement, rentabilité et risques liés au projet

Ce chapitre porte sur l'évaluation du coût du projet, les modalités de financement, la rentabilité et les risques qui lui sont liés et, enfin sur la proposition de moyens de les atténuer.

3.1. Coût du projet

Cette section comprend la présentation du détail des investissements, les charges du personnel et les frais généraux, la détermination du Besoin en Fonds de Roulement (BFR), le Fonds de Roulement ainsi que les états financiers prévisionnels à savoir le compte de résultat et le bilan.

3.1.1. Dépense d'investissements, frais généraux et charges de personnel

3.1.1.1. Les dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissements comprennent toutes les dépenses (d'immobilisations) engagées notamment l'acquisition du matériel roulant, du matériel et du mobilier de bureau, du matériel informatique, des logiciels, des bâtiments ainsi que les dépenses liés aux différents travaux d'installation et agencements, etc.

3.1.1.1.1. Les charges immobilisées

Il s'agit des dépenses engagées à la constitution de l'entreprise. Elles comprennent : les honoraires des notaires, les droits d'enregistrement, les frais d'annonces légales et de publicité.

Tableau 1 : Détail des frais d'établissement

Eléments	Montants
Frais d'immatriculation au RCCM	100 000
Frais de publicité et d'annonce légale	7 000 000
Droits d'enregistrement	5 000 000
Honoraires de Notaire	700 000
Total	12 800 000

Source : Nous même

3.1.1.1.2. Les immobilisations incorporelles et corporelles

les immobilisations incorporelles

Elles comprennent l'acquisition des logiciels de comptabilité, de paie et de facturation. Pour cela le logiciel qui convient le mieux est le SAGE SAARI, le coût de ce logiciel s'élève à Sept cent cinquante mille (750 000) FCFA. Les dépenses liées à la création d'un site internet, s'élèvent à cinq cent mille (500 000) FCFA.

✚ les immobilisations corporelles

Le coût des immobilisations corporelles à savoir les matériels de transport, les mobiliers de bureau, informatiques, de production et le bâtiment et installations s'élèvent à cinq cent seize millions quatre cent mille (516 400 000) FCFA.

(Voir tableau 2, page 30)

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Tableau 2 : Immobilisations corporelles nécessaires à l'exploitation

Désignation	Nombre	Prix unitaire	Montant	Date d'acquisition	Date de mise en service	Durée d'utilisation	Taux d'amortissement
Metteuse	1	13 000 000	13 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Essoreuse	1	40 500 000	40 500 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Coudreuse	2	12 500 000	25 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Palissonneuse	2	20 000 000	40 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Horizontale	1	20 000 000	20 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Mesureuse	1	13 250 000	13 250 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Rotopress	1	41 600 000	41 600 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Echarneuse	2	15 925 000	31 850 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Vaporisateur	1	48 500 000	48 500 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Epurateur	1	36 700 000	36 700 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Batiments et installations	1	150 000 000	150 000 000	01/01/2018	01/01/2018	20	5%
Pick-up	1	20 000 000	20 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Voiture de liaison	2	10 000 000	20 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Ensemble Matériel de bureau	1	8 000 000	8 000 000	01/01/2018	01/01/2018	5	20%
Ensemble Matériel informatique	1	8 000 000	8 000 000	01/01/2018	01/01/2018	2	50%
Total des immobilisations			516 400 000				

3.1.1.1.3. Les immobilisations financières

Les immobilisations financières concernent les différents dépôts et cautionnements dans le cadre d'abonnement d'eau, d'électricité, téléphone et d'internet. Le montant à ce titre s'élève à deux cent mille (200 000) FCFA.

Tableau 3 : Coût du projet

Eléments	Montant
Charges immobilisées	12 800 000
Immobilisations corporelles	516 400 000
Immobilisations incorporelles	1 250 000
Immobilisations financières	200 000
Total Immobilisation	530 650 000
BFR	1 902 031 977
Coût du projet	2 432 681 977

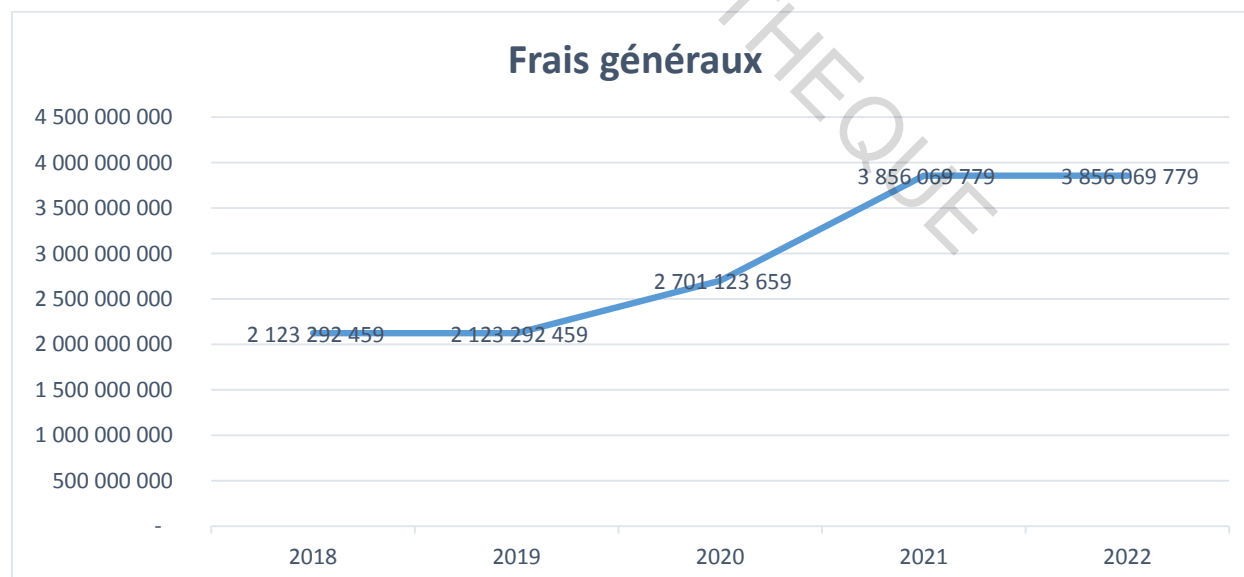
Source : nous même

3.1.1.2. Les frais généraux

Les frais généraux connaissent une stabilité de la première année à la deuxième (2018-2019). Et de la troisième, ils connaîtront une hausse de 27% et enfin une hausse de 43% de la troisième année à la quatrième année pour se stabiliser à ce niveau.

(Détails des frais généraux : voir Annexe 7, page 55)

Graphique 4 : Evolution des frais généraux de la première année à la cinquième année



Source : nous même

3.1.1.3. Les charges de personnel

Pour la première (1^{ère}) année nous avons prévu de démarrer avec un effectif de quarante-cinq (43) collaborateurs dont un (01) Directeur Général, un (01) Assistant, un (01) Directeur Technique, un (01) Responsable Informatique, un (01) Responsable des Ateliers, un (01) Responsable de la Logistique et des Approvisionnements, un (01) Responsable Commercial, un (01) Responsable Comptable et Financier, un (01) Planton, trois (03) Chauffeurs, un (01) Gardien et enfin trente (30) Ouvriers.

Nous prévoyons une hausse des salaires de 2% à la troisième (03^{ème}) année et de 5% à la cinquième (05^{ème}) année. Ainsi le tableau ci-dessous détaille l'effectif de l'entreprise et leur salaire. (Cf. **Tableau 6, page 32**)

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Tableau 4 : Détermination du salaire du personnel

	Salaire mensuel/Fonction	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Directeur Général	1 500 000	18 000 000	18 000 000	18 360 000	18 360 000	19 278 000
Assistante Administrative	250 000	1 800 000	1 800 000	3 060 000	3 060 000	3 213 000
Directeur Technique	1 000 000	8 400 000	8 400 000	12 240 000	12 240 000	12 852 000
Responsable Informatique	250 000	3 000 000	3 000 000	3 060 000	3 060 000	3 213 000
Responsable Ateliers	250 000	3 000 000	3 000 000	3 060 000	3 060 000	3 213 000
Responsable Logistique et Approvisionnement	200 000	2 400 000	2 400 000	2 448 000	2 448 000	2 570 400
Responsable Commercial et Assurance Qualité	350 000	3 000 000	3 000 000	4 284 000	4 284 000	4 498 200
Responsable Comptabilité et Finance	300 000	2 400 000	2 400 000	3 672 000	3 672 000	3 855 600
Planton (01)	50 000	600 000	600 000	612 000	612 000	642 600
Chauffeurs (03)	70 000	2 520 000	2 520 000	2 570 400	2 570 400	2 698 920
Gardien (01)	150 000	600 000	600 000	1 836 000	1 836 000	1 927 800
Ouvriers (30)	150 000	54 000 000	54 000 000	55 080 000	55 080 000	57 834 000
Total Salaire	4 520 000	99 720 000	99 720 000	110 282 400	110 282 400	115 796 520

Source : Nous même

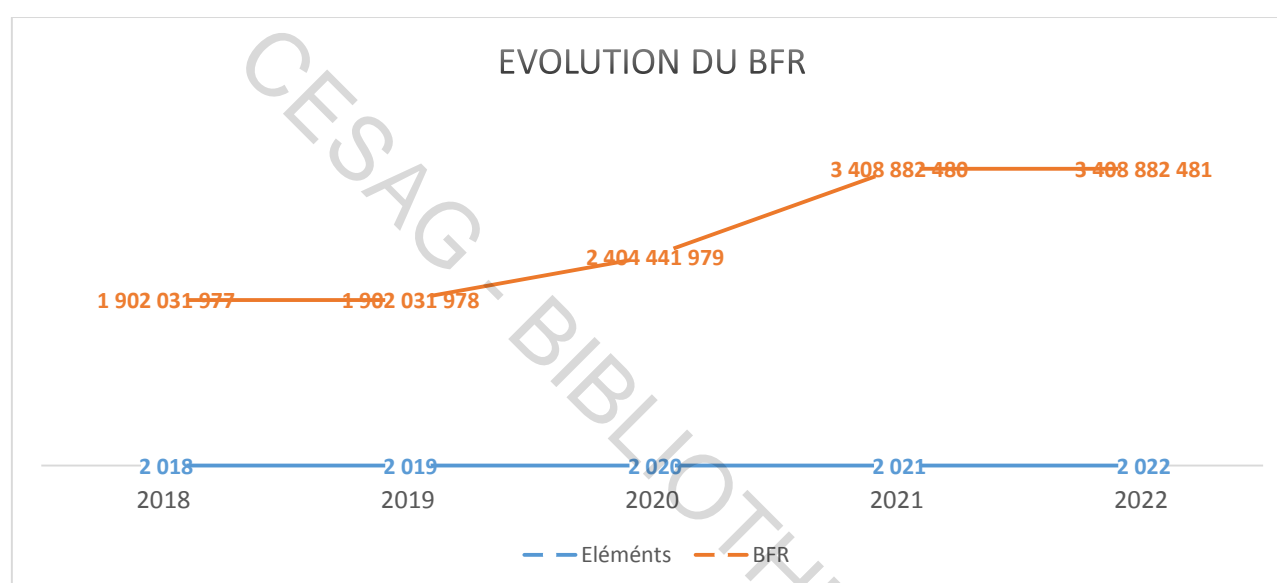
3.1.2. Besoin en fonds de roulement et le compte de résultat prévisionnel

Cette section comprend la détermination du besoin en fonds de roulement et l'établissement du compte de résultat prévisionnel.

3.1.2.1. Besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement est le niveau des ressources financières nécessaires au financement du cycle d'exploitation.

Graphique 5 : Evolution du besoin en fonds de roulement



Source : nous-même

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) est fortement influencé par les conditions de ventes et la politique d'approvisionnement en matières premières : un délai de trente (30) jours est accordé aux clients et soixante (60) sont obtenus des fournisseurs.

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

3.1.2.2. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel de la NTS sur les cinq ans se présente comme suit :

Tableau 5 : Compte de résultat prévisionnel sur les cinq (5) ans

Réf.	CHARGES	Ex. 2018	Ex. 2019	Ex. 2020	Ex. 2021	Ex. 2022	Réf.	PRODUITS	Ex. N2018	Ex. 2019	Ex. 2020	Ex. N2021	Ex. 2022
	ACTIVITE D'EXPLOITATION							ACTIVITE D'EXPLOITATION					
RC	Achats de Matières Premières et Fournitures Liées	1 726 504 800	1 726 504 800	2 302 173 600	3 453 105 600	3 453 105 600	TC	Ventes de Produits Fabriqués	2 637 150 000	2 637 150 000	3 516 258 000	5 274 156 000	5 274 156 000
RE	Autres Achats	146 918 409	146 918 409	146 918 409	146 918 409	146 918 409							
RI	Transports	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	TH	Produits Accessoires					
RJ	Services Extérieurs	133 249 250	133 249 250	133 249 250	133 249 250	133 249 250	TI	CHIFFRE D'AFFAIRES	2 637 150 000	2 637 150 000	3 516 258 000	5 274 156 000	5 274 156 000
RK	Impôts et Taxes	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000							
RP	Charges de Personnel	111 120 000	111 120 000	113 282 400	113 282 400	118 796 520	TN	VALEUR AJOUTEE					
RS	Dotations aux Amortissements et aux Provisions	86 156 667	86 156 667	82 156 667	81 740 000	81 740 000	TQ	EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION					
RW	Total des charges d'exploitation	2 209 449 126	2 209 449 126	2 783 280 326	3 933 795 659	3 939 309 780	TW	Total des produits d'exploitation	2 637 150 000	2 637 150 000	3 516 258 000	5 274 156 000	5 274 156 000
							TX	RESULTAT D'EXPLOITATION	427 700 874	427 700 874	732 977 674	1 340 360 341	1 334 846 220
	ACTIVITE FINANCIERE							ACTIVITE FINANCIERE					
SA	Frais Financiers	35 000 000	28 000 000	21 000 000	14 000 000	7 000 000	UA	Revenus Financiers					
	HORS ACTIVITES ORDINAIRES (H.A.O.)							HORS ACTIVITES ORDINAIRES (H.A.O.)					
SK	Valeurs Comptables des Cessions d'Immobilisations						UK	Produits des cessions d'immobilisations					
SL	Charges H.A.O.						UL	Produits H.A.O.					
SR	Impôts sur le Résultat	117 810 262	119 910 262	213 593 302	397 908 102	398 353 866							
ST	TOTAL GENERAL DES CHARGES	2 362 259 388	2 357 359 388	3 017 873 628	4 345 703 761	4 344 663 646	UT	TOTAL GENERAL DES PRODUITS	2 637 150 000	2 637 150 000	3 516 258 000	5 274 156 000	5 274 156 000
							UZ	RESULTAT NET	274 890 612	279 790 612	498 384 372	928 452 239	929 492 354

Source : nous même

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

3.1.3. Bilan prévisionnel et Fonds de Roulement prévisionnel

3.1.3.1. Bilan prévisionnel

Le Bilan prévisionnel de la NTS sur les cinq ans se présente comme suit :

Tableau 6 : Bilan prévisionnel sur cinq (05) ans

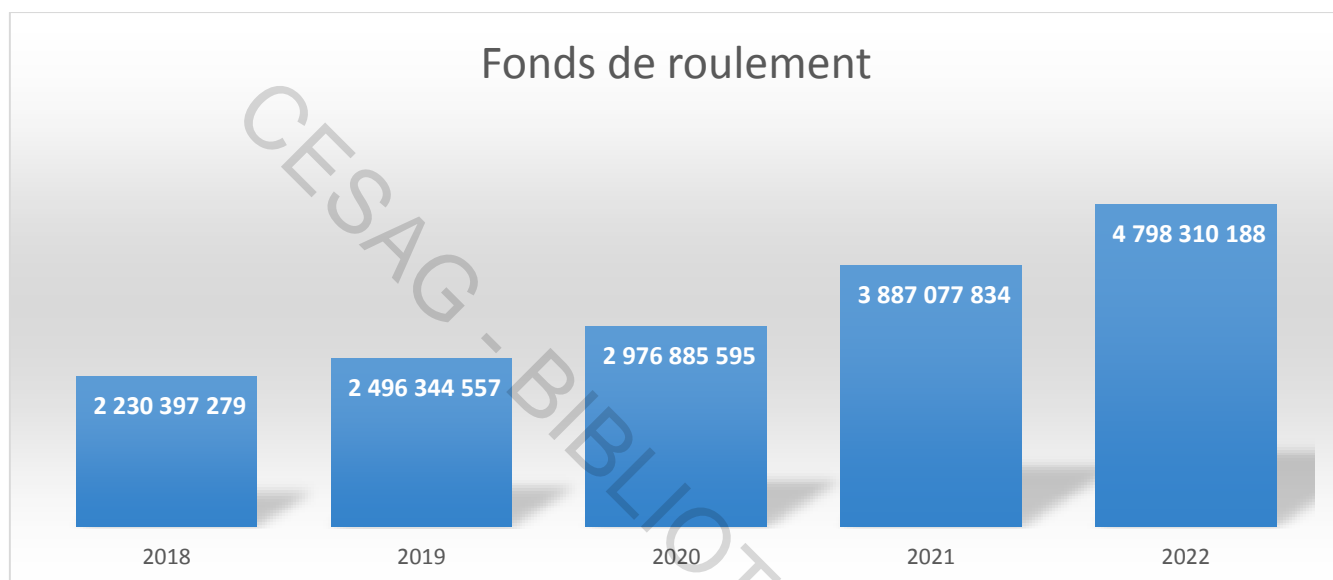
Réf.	ACTIF	Exercice 2018			Ex. 2019 Net	Ex. 2020 Net	Ex. 2021 Net	Ex. 2022 Net	Réf.	Passif	Ex. 2018 Net	Ex. 2019 Net	Ex. 2020 Net	Ex. 2021 Net	Ex. 2022 Net
		Brut	Amort/Prov	Net											
	ACTIF IMMOBILISE								CAPITAUX PROPRES ET RESSOURCES ASSIMILEES						
AA	Charges Immobilisées							CA	Capital	2 000 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000	
AY	Charges à répartir	12 800 000	2 560 000	10 240 000	7 680 000	5 120 000	2 560 000	-	CF Réserves Indisponibles						
AF	Brevets, Licences, Logiciels	1 250 000	416 667	833 333	416 667	-	-		CH Report à Nouveau		274 890 612	554 681 224	1 053 065 595	1 981 517 834	
AI	Immobilisations Corporelles								CI Résultat Net de l'Exercice (Bénéfice + ou Perte -)	274 890 612	279 790 612	498 384 372	928 452 239	929 492 354	
AK	Bâtiments, Installations et Agencements	150 000 000	7 500 000	142 500 000	135 000 000	127 500 000	63 680 000	112 500 000	CL Subventions d'investissement						
AM	Matériel et Equipements	326 400 000	67 680 000	258 720 000	191 040 000	127 360 000	120 000 000	-	CP TOTAL CAPITAUX PROPRES (I)	2 274 890 612	2 554 681 224	3 053 065 595	3 981 517 834	4 911 010 188	
AN	Matériel de Transport	40 000 000	8 000 000	32 000 000	24 000 000	16 000 000	8 000 000	-	DETTES FINANCIERES ET RESSOURCES ASSIMILEES						
AS	Autres Immobilisations Financières	200 000	-	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	DA Emprunts	400 000 000	300 000 000	200 000 000	100 000 000	-	
AZ	TOTAL ACTIF IMMOBILISE (I)	530 650 000	86 156 667	444 493 333	358 336 667	276 180 000	194 440 000	112 700 000	DF TOTAL DETTES FINANCIERES (II)	400 000 000	300 000 000	200 000 000	100 000 000	-	
	ACTIF CIRCULANT								DG TOTAL RESSOURCES STABLES (I+II)	2 674 890 612	2 854 681 224	3 253 065 595	4 081 517 834	4 911 010 188	
BI	Clients	219 762 500		219 762 500	219 762 500	293 021 500	439 513 000	439 513 000	PASSIF CIRCULANT						
BK	TOTAL ACTIF CIRCULANT (II)	219 762 500	-	219 762 500	219 762 500	293 021 500	439 513 000	439 513 000	DJ Fournisseurs d'Exploitation	310 194 001	310 194 001	406 138 801	597 960 801	597 960 801	
	TRESORERIE - ACTIF								DK Dettes Fiscales	51 657 438	47 457 440	84 930 657	158 656 578	158 834 886	
BS	Banques, Chèques Postaux, Caisse	2 372 736 218		2 372 736 218	2 634 483 498	3 175 183 553	4 204 432 213	5 115 842 875	DL Dettes Sociales	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	
BT	TOTAL TRESORERIE - ACTIF (III)	2 372 736 218	-	2 372 736 218	2 634 483 498	3 175 183 553	4 204 432 213	5 115 842 875	DP TOTAL PASSIF CIRCULANT (III)	362 101 439	357 901 441	491 319 458	756 867 379	757 045 687	
BZ	TOTAL GENERAL (I+ II+ III)	3 123 148 718	86 156 667	3 036 992 051	3 212 582 665	3 744 385 053	4 838 385 213	5 668 055 875	DZ TOTAL GENERAL (I+ II+ III+ IV+ V)	3 036 992 051	3 212 582 665	3 744 385 053	4 838 385 213	5 668 055 875	

Source : nous même

3.1.3.2. Le fonds de roulement

Suite à l'analyse du bilan prévisionnel, il est révélé que notre fonds de roulement est constamment positif sur la période 2018 à 2022. Ainsi notre société est prudente. Donc ce qui veut dire que les capitaux permanents financent les actifs immobilisés et l'excédent des capitaux permanents sur les immobilisations finance les actifs circulants. Cette situation pourrait s'expliquer par l'importance du résultat net prévisionnel fortement positif au cours de ces cinq exercices.

Graphique 6 : Evolution du fonds de roulement sur cinq ans



Source : nous même

3.2. Modalités de financement et rentabilité du projet

Cette section sera consacrée aux modalités de financement à l'évaluation de la rentabilité du projet à travers les indicateurs de rentabilité et l'analyse de sensibilité. Il s'agira également de faire l'analyse de quelques ratios financiers.

3.2.1. Modalités de financement du projet

Le choix du mode de financement reste l'une des préoccupations majeures auxquelles sont confrontés les détenteurs de projets. Elle revêt un double enjeu celui de l'accès au financement à moindre coût, chose qui n'est pas aisée. Ainsi, nous présenterons dans cette section la façon dont nous comptons mobiliser les fonds. Pour financer le projet, nous opterons pour un financement mixte : le financement interne d'une part et le financement externe.

3.2.1.1. Le financement interne

✚ Le financement au capital social

Le capital social est évalué à 2 000 000 000 FCFA divisé en 20 000 actions de 100 000 FCFA/action. Ce capital sera ouvert à l'Etat du Niger, à SINERGI¹⁹ SA et certaines Banque de la place.

✚ Le financement par fonds propres

En tant que promoteur du projet et avec les parents, amis et connaissances, nous espérons fournir un financement à hauteur de 50% du capital social du projet soit un montant de 1000 000 000 FCFA.

3.2.1.2. Le financement externe

✚ Le financement par emprunts bancaires

Lors de l'étude de rentabilité de notre projet, nous avons simulé un emprunt de 500 000 000 FCFA au taux annuel de 7%. Cet emprunt servira à financer une partie du besoin en fonds de roulement nécessaire au démarrage du projet. L'amortissement de cet emprunt se fera sur 5 ans par amortissement constant en début de période.

✚ Le financement par Private Equity

Dans la quête de financements pour notre projet, nous présenterons le projet à certaines Private Equity basées ici à Dakar comme exemple AFIG FUNDS.

✚ Le financement participatif

Le financement participatif ou encore crowdfunding²⁰ est une voie alternative de financement de notre projet. Pour cela, nous présenterons notre projet aux différentes structures évoluant dans ce domaine comme exemple nous avons IROKO PROJECT basé à Dakar.

✚ Le financement par crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat de location d'un actif sur une durée déterminée, passée entre une entreprise industrielle ou commerciale et un établissement spécialisé propriétaire de cet actif, et assorti d'une promesse de vente (option d'achat) de cet actif à l'échéance du contrat. Ce

¹⁹ Société d'Investissement avec objectif initial est le financement de PME/PMI au Niger en phase de création ou de développement dans une approche de capital-risqueur.

²⁰ Le financement participatif (crowdfunding) est un mode de collecte de fonds, réalisé via une plateforme, permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable des projets identifiés.

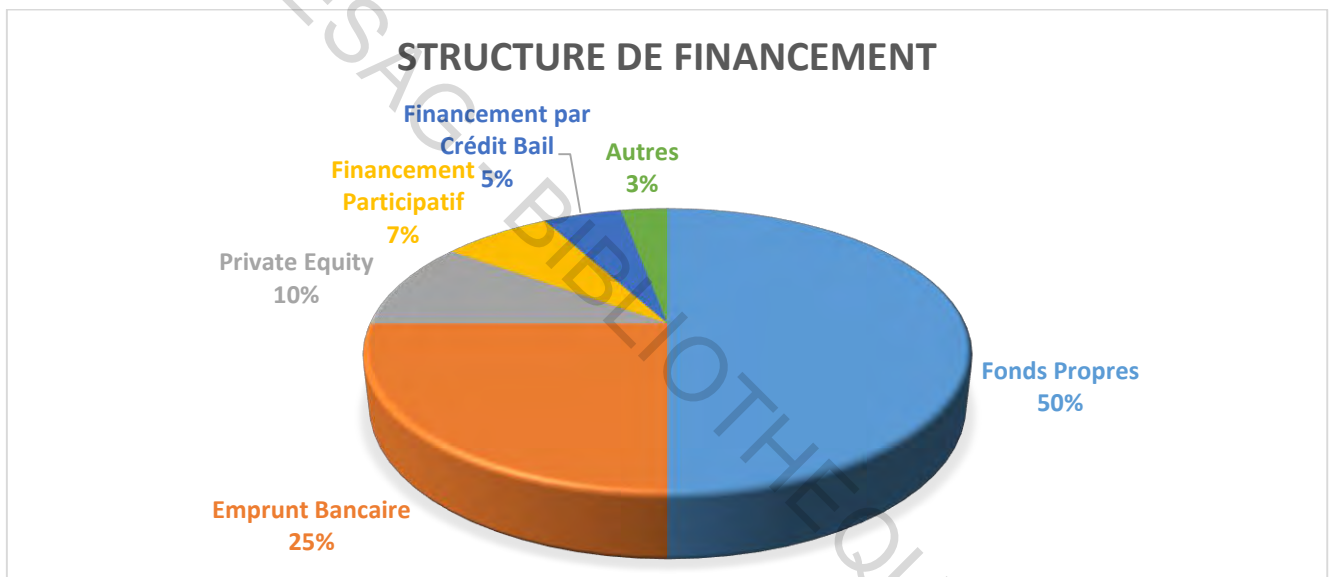
type de financement pourrait nous permettre de financer une partie de nos immobilisations au cours des cinq premières années ce qui nous permettrait de réduire substantiellement les coûts liés au démarrage du projet.

Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur consiste en l'octroi, par les fournisseurs, de délais de règlement. Pour notre projet, nous prévoyons négocier avec nos fournisseurs de matières premières l'obtention de délai de règlement avantageux, nous convenons de façon prévisionnelle 60 jours pour notre entreprise.

La structure financière de la NTS se présente comme suit :

Graphique 7: Structure financière de la NTS



Source : nous même

3.2.2. Rentabilité du projet

Elle s'apprécie à travers les tableaux 7 et 8

Tableau 7 : Détermination du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC)

Eléments	0	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
Capitaux propres		2 299 390 612	2 574 281 224	3 067 765 596	3 991 317 835	4 915 910 189
Dettes financières		400 000 000	300 000 000	200 000 000	100 000 000	-
Total		2 699 390 612	2 874 281 224	3 267 765 596	4 091 317 835	4 915 910 189
%capitaux propres		85%	90%	94%	98%	100%
%dettes financières		15%	10%	6%	2%	0%
Kf	25%					
Kd	7%					
CMPC	22%					

Source : nous même

$$CMPC = \frac{(Fp \times R_{fp}) + (D \times C_d) * (1 + t)}{Fp + D}$$

Fp = Fonds propres ; R_{fp} = coût des fonds propres ; D = dette ; C_d = coût de la dette, t = impôt

Tableau 8 : Détermination de la VAN

Eléments	0	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
Coût du projet	2 432 681 977					
Résultat Exploitation (hors IS)		427 700 874	427 700 874	732 977 674	1 340 360 341	1 334 846 220
Amortissement		86 156 667	86 156 667	82 156 667	81 740 000	81 740 000
CAF		513 857 541	513 857 541	815 134 341	1 422 100 341	1 416 586 220
Récupération BFR		1 902 031 977	-	502 410 001	1 004 440 501	-
Cash flow	- 2 432 681 977	2 415 889 518	513 857 541	1 317 544 342	2 426 540 842	1 416 586 220
VAN	1 834 304 757					
TRI	53%					
DRC	1 ans 7 jours					

Source : nous-même

NB : Notre VAN est actualisée au CMPC (22%) (cf. Tableau 7)

(1) La VAN de ce projet est positive et s'établit à 1 834 304 757 FCFA, preuve que c'est un projet viable. Les cash-flows ont été actualisés au taux de 22% lequel représente le Coût Moyen Pondéré du Capital. Le coût des capitaux propres étant estimé à 25% et le coût de l'emprunt à 7%.

3.2.3. Analyse de la sensibilité

Cette méthode est souvent utilisée pour évaluer les projets d'investissement à la lumière des risques et de l'incertitude. Les raisons de son utilisation sont de trois ordres : une erreur de mesure, un diagnostic des facteurs imprécis du projet et des événements futurs imprévisibles.

En effet, elle a pour objectif de faciliter l'accès à de bonnes décisions dans l'investissement du projet.

De façon concise, cette analyse consiste à tester la validité du projet en fonction de la variation de certains paramètres qui exercent une influence considérable de façon particulière sur sa solidité financière et de mesurer leur sensibilité sur la VAN.

Tableau 9 : Sensibilité de la VAN suite à une variation du Chiffre d'Affaire ou des Charges d'exploitation

Paramètres	Hausse de 5%	Baisse de 5%	VAN de référence
Chiffre d'Affaires	23%	-23%	1 834 304 757
Charges d'exploitation	-18%	18%	

Source : nous-même

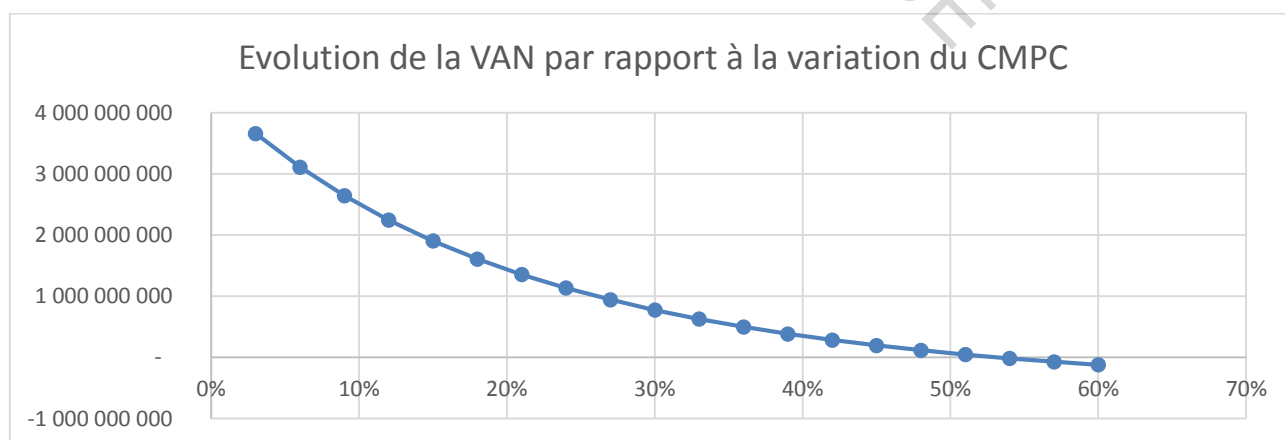
Tableau 10 : Sensibilité de la VAN suite à une variation du CMPC

Paramètres	Hausse de 2%	Baisse de 2%	VAN de référence
CMPC	-10%	11%	1 834 304 757

Source : nous même

En résumé, le paramètre qui influence le plus la VAN du projet est le CA suivi des charges d'exploitations. Cependant, il semble qu'une légère variation du taux d'actualisation ait un effet presque doublement moindre sur la VAN du projet que les 2 premiers éléments (CA et charges d'exploitation). S'agissant du taux d'actualisation, nous présentons ci-dessous (cf. Graphique 7 suivant) l'évolution de la VAN du projet en fonction de différents taux d'actualisation compris entre 3% et 60%. Cette étude vise à mieux apprécier la marge d'erreur que nous pouvons nous permettre dans l'estimation du taux d'actualisation du projet.

Graphique 8: Evolution de la VAN par rapport à la variation du CMPC



Source : nous-même

Tableau 11 : Analyse de scénario

Eléments	Hypothèse Optimiste	Hypothèse Pessimiste
VAN	54%	-48%
VAN de référence	1 834 304 757	

Source : nous même

L'analyse de la sensibilité et de scénario a permis de vérifier le cas favorable de la faisabilité du projet. En effet, les résultats de l'étude de sensibilité montrent, suivant les deux scénarios que, quel que soit le paramètre utilisé, la VAN reste supérieure à zéro et l'écart qui existe n'est pas trop significatif.

3.2.4. Rentabilité financière

Tableau 12 : Détermination de la VAN ajustée

Eléments	0	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022
Coût du projet	2 432 681 977					
Résultat Economique (Hors IS)		427 700 874	427 700 874	732 977 674	1 340 360 341	1 334 846 220
Amortissement		86 156 667	86 156 667	82 156 667	81 740 000	81 740 000
CAF		513 857 541	513 857 541	815 134 341	1 422 100 341	1 416 586 220
Récupération BFR		1 902 031 977	-	502 410 001	1 004 440 501	-
Cash flow	- 2 432 681 977	2 415 889 518	513 857 541	1 317 544 342	2 426 540 842	1 416 586 220
VAN	1 834 304 757					
Frais Financiers		35 000 000	28 000 000	21 000 000	14 000 000	7 000 000
Economie d'IS		12 250 000	9 800 000	7 350 000	4 900 000	2 450 000
Actualisation des économies d'IS	23 791 284					
VAN ajustée	1 858 096 042					

Source : nous même

Tableau 13 : Analyse de quelques ratios

Eléments	2018	2 019	2 020	2 021	2 022
Résultat d'exploitation	427 700 874	427 700 874	732 977 674	1 340 360 341	1 334 846 220
Résultat net	274 890 612	279 790 612	498 384 372	928 452 239	929 492 354
Capitaux propres	2 299 390 612	2 574 281 224	3 067 765 596	3 991 317 835	4 915 910 189
Dettes financières	400 000 000	300 000 000	200 000 000	100 000 000	0
Capitaux permanents	2 974 281 224	3 154 071 836	3 766 149 968	5 019 770 074	5 845 402 543
CAF	361 047 279	365 947 279	580 541 039	1 010 192 239	1 011 232 354
Immobilisations brutes	517 850 000	517 850 000	517 850 000	517 850 000	517 850 000
BFR	1 902 031 977	1 902 031 978	2 404 441 979	3 408 882 480	3 408 882 481
Actif économique	2 419 881 977	2 419 881 978	2 922 291 979	3 926 732 480	3 926 732 481
Ratio de rentabilité économique	18%	18%	25%	34%	34%
Ratio de rentabilité financière	12%	11%	16%	23%	19%
Ratio d'indépendance financière	17%	12%	7%	3%	0%
Ratio de financement des immobilisations	6	6	7	10	11

Source : nous même

3.3. Identification des risques liés au projet

Le risque peut être défini comme une déviation standard des prévisions. Opérant dans l'industrie de tannerie des peaux et cuirs, nous pourrions être exposés à divers types de risque dont le risque de marché, celui de contrepartie et le risque environnemental.

3.3.1. Risque de marché

Le risque de marché se définit comme l'exposition de l'entreprise à une évolution défavorable des prix ou de taux. A la NTS, ce risque concerne le taux de change. Il se perçoit lors des opérations d'exportation de peaux et cuirs à l'international (Europe).

Cependant, ce risque est mitigé par l'existence d'une parité fixe entre le FCFA et l'Euro car l'essentiel des exportations sont tournées vers l'Europe (France, Italie, Espagne, etc.).

3.3.2. Risque de contrepartie

Le risque de crédit se définit comme étant la possibilité que l'une des parties fasse défaut. Ce risque se perçoit à travers les partenaires (clients) européens de la NTS. Pour mitiger ce risque nous allons nous couvrir par des garanties telles que le crédit documentaire, la remise documentaire, etc.

3.3.3. Risque environnemental

La filière cuir est liée étroitement à la production de pollution de l'environnement due aux déchets liquides et solides. Il faudra donc que les tanneries investissent dans des installations servant à l'élimination des déchets et au traitement des effluents. Dans les pays industrialisés, une législation de protection de l'environnement oblige les industries à investir des capitaux importants dans la réduction de la pollution, voire son élimination.

La maîtrise de ce risque environnemental consistera :

- ✚ en la mise en place d'un système de recyclage du chrome ;
- ✚ à veiller à une interaction harmonieuse entre l'entreprise et son environnement en établissant des relations de confiance et de respect avec les riverains, la collectivité et les pouvoirs publics ;
- ✚ à participer, selon ses possibilités, en partenariat avec les ONG, aux activités liées à la protection des milieux naturels et du cadre de vie.

Conclusion

Pour soutenir la dynamique de compétitivité des cuirs et peaux nigériens et promouvoir leur accès au marché international, la diversification des débouchés s'avère plus que nécessaire. Cependant, cette diversification ne pourrait pas se réaliser sans la transformation industrielle des cuirs et peaux. Seule l'industrialisation de la filière serait capable de faire gravir les échelons de la chaîne de valeur afin de dégager des bénéfices plus importants de l'exportation des cuirs semi-tannés, semi-finis et finis et de fournir aux producteurs locaux d'articles en cuir des matières premières de qualité.

En tant que promoteur, nous avons tenté l'étude des modalités de mise en place et de financement d'une usine de tannerie. Celle-ci avec une équipe de travail compétente et professionnelle a nécessité un investissement lourd.

Le montage financier ainsi opéré a permis de lancer nos activités pour la première année en espérant obtenir de l'exploitation, les cash-flows nécessaires pour couvrir les besoins et les investissements futurs. Les projections financières à partir du compte de résultat prévisionnel sur les cinq (05) années du projet, font ressortir des cash-flows positifs. Elles dégagent une VAN positive.

La principale difficulté de la mise en œuvre du projet, réside dans l'accès au financement optimal, lequel permettrait de financer les activités de démarrage et le besoin en fonds de roulement. Pour ce faire, nous avons proposé plusieurs modalités de financement.

Fort des résultats ainsi capitalisés, le projet a des impacts d'ordre économique et social avec une contribution aux recettes fiscales de l'Etat, à la création de l'emploi, etc.

Les risques y afférents ont été identifiés et un dispositif sera mis en place pour la maîtrise de ces risques.

Bibliographie

Ouvrages

- VERNIMEN Pierre, (2009), *Finance d'Entreprise*, 7^{ème} édition, Paris, 1184 Pages
- HELFER Jean Pierre, KALIKA Michel, ORSONI Jacques, (2013), *Management Stratégique*, 9^{ème} édition, Paris, 473 Pages
- SION Michel, BRAULT David, (2009), *Réussir son Business Plan : méthodes, outils et astuces*, 2^{ème} édition, Paris-Dunod, 275 Pages

Articles de revue

- SHIEB BIENFAIT Nathalie, (2000), *Création d'entreprise et analyse du marché : une problématique à explorer*, *Revue Internationale PME*, PP. 89-118

Rapports

- Observatoire Economique du Conseil National du Cuir, (2015), *Rapports sur les échanges mondiaux de la filière cuir*, 28 Pages
- CEDEAO-CSAO-OCDE, (2008), *Élevage et marché régional au Sahel et en Afrique de l'Ouest Potentialités et défis*, 157 Pages.
- FAO, (2010), *Revue du secteur de l'élevage au Niger : Ministère de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales*, 115 Pages
- Direction des Statistiques/Ministère de l'Elevage, (2010-2014), *Annuaire Statistique du Niger*, 3 Pages
- Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé, *rapport étude diagnostique sur l'intégration du commerce au Niger*, 2015, 180 Pages
- PRODEX, 2008, *Rapport d'étude sur la compétitivité des filières viande rouge, cuirs et peaux du Niger*, 104 Pages
- Ministère du commerce, *rapport EDIC : Burkina Faso, le défis de la diversification des exportations dans un pays enclavé*, 2007, 127 Pages

Projets professionnels

- SENE Ndèye Ngoné, 2008, *Création d'une entreprise de tannerie industrielle*, 37 Pages
- BWANGA DEUTCHA Thérèse Pascale, 2015, *Modalités de financement d'une usine de transformation du manioc en amidon au Cameroun : Deutch Firm*, 75 Pages

Webographie

- Organisations des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture : www.fao.org (consulté le 01^{er} février 2017)
- Ministère de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales Niger : www.elevage.gouv.ne (consulté le 01^{er} février 2017)
- Forum du Commerce International : www.forumducommerce.org (consulté le 01^{er} février 2017)
- Réseau National des Chambres d'Agriculture et d'Elevage Niger : www.reca-niger.org (consulté le 01^{er} février 2017)
- Institut National de la Statistique (INS) Niger : www.stat-niger.org (consulté le 01^{er} février 2017)
- Fédération Marocaine des Industries du Cuir (FEDIC) ; www.marocuir.ma (consulté le 26 avril 2017)
- <http://investirauburkina.net/index.php/syntheses-economiques/elevage/item/600-cuir-et-peaux-un-avantage-comparatif-en-perte-de-vitesse> (consulté le 02 juillet 2017).

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Annexe 1 : Structure des prix des peaux ovines brutes à l'exportation

Eléments de coût	Prix unitaire
Achat	2 000
Collecte et manutention	50
Transports interne et externe	150
Stockage et conservation	100
Taxes diverse	100
Prix de revient	2 400
Prix de vente	3 000
Marge brute à l'exportation	600

Source : nous même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 2 : Structure des prix des peaux caprines brutes à l'exportation

Eléments de coût	Prix unitaire
Achat	1 000
Collecte et manutention	50
Transports interne et externe	75
Stockage et conservation	50
Taxes diverse	50
Prix de revient	1 225
Prix de vente	1 500
Marge brute à l'exportation	275

Source : nous même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Annexe 3 : Structure des prix des peaux brutes de chèvres rousses de Maradi à l'exportation

Eléments de coût	Prix unitaire
Achat	1 200
Collecte et manutention	50
Transports interne et externe	75
Stockage et conservation	50
Taxes diverse	50
Prix de revient	1 425
Prix de vente	2 000
Marge brute à l'exportation	575

Source : nous même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 4 : Structure des prix des cuirs bruts de bovins à l'exportation

Eléments de coût	Prix unitaire
Achat	10 000
Collecte et manutention	100
Transports interne et externe	300
Stockage et conservation	100
Taxes diverse	200
Prix de revient	10 700
Prix de vente	15 000
Marge brute à l'exportation	4 300

Source : nous même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Annexe 5 : Chiffre d'affaire prévisionnel sur 5 ans

Eléments	2018	2019	2020	2021	2022
Cuir des Bovins	659 700 000	659 700 000	879 66 000	1 319 220 000	1 319 220 000
Peaux d'Ovins	1 150 596 000	1 150 596 000	1 534 140 000	2 301 228 000	2 301 228 000
Peaux des Caprins	354 366 000	354 366 000	472 482 000	708 732 000	708 732 000
Chèvres rousses de Maradi	472 488 000	472 488 000	629 976 000	944 976 000	944 976 000
Total	2 637 150 000	2 637 150 000	3 516 258 000	5 274 156 000	5 274 156 000

Source : nous même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Annexe 6 : Tableau d'amortissement de l'emprunt

Emprunt 500 000 000 FCFA
Durée 5 ans
Taux d'intérêt 7%

Années	Capital initial	Intérêt	Amortissement	Annuités	Capital restant dû
2018	500 000 000	35 000 000	100 000 000	135 000 000	400 000 000
2019	400 000 000	28 000 000	100 000 000	128 000 000	300 000 000
2020	300 000 000	21 000 000	100 000 000	121 000 000	200 000 000
2021	200 000 000	14 000 000	100 000 000	114 000 000	100 000 000
2022	100 000 000	7 000 000	100 000 000	107 000 000	-

Source : nous même

Création et modalités de financement d'une tannerie moderne au Niger :
« la Nouvelle Tannerie du Sahel »

Annexe 7 : Détails des frais généraux

Charges	2 018	2 019	2 020	2021	2 022
Peaux brutes ovines	767 088 000	767 088 000	1 022 760 000	1 534 152 000	1 534 152 000
Peaux brutes caprines	236 244 000	236 244 000	314 988 000	472 488 000	472 488 000
Peaux brutes de chèvres rousses	283 492 800	283 492 800	377 985 600	566 985 600	566 985 600
Cuir bruts de bovins	439 680 000	439 680 000	586 440 000	879 480 000	879 480 000
Sel marin	230 400	230 400	230 400	230 400	230 400
Antiseptique	447 552	447 552	447 552	447 552	447 552
Tensio actif	170 112	170 112	170 112	170 112	170 112
Chaux	307 200	307 200	307 200	307 200	307 200
Sulfure	1 497 600	1 497 600	1 497 600	1 497 600	1 497 600
Sulfate NH4	26 880	26 880	26 880	26 880	26 880
Metabisulfite	165 600	165 600	165 600	165 600	165 600
Confit	288 000	288 000	288 000	288 000	288 000
Acide sulfurique	86 400	86 400	86 400	86 400	86 400
Ekaplenol	2 016 000	2 016 000	2 016 000	2 016 000	2 016 000
Chrome autobasif	2 688 000	2 688 000	2 688 000	2 688 000	2 688 000
Fongicide	672 000	672 000	672 000	672 000	672 000
Eau	57 894 144	57 894 144	57 894 144	57 894 144	57 894 144
Electricité	2 672 073,36	2 672 073,36	2 672 073	2 672 073	2 672 073
Carburant	62 156 448	62 156 448	62 156 448	62 156 448	62 156 448
Fournitures de bureau	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000
Téléphone	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000
Connexion internet	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Entretien et réparation	84 000 000	84 000 000	84 000 000	84 000 000	84 000 000
Prime d'assurance	5 849 250	5 849 250	5 849 250	5 849 250	5 849 250
Remunérations d'intermédiaires et de conseil	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Impôts et taxes	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Transport	1 500 000	1 500 000	1 500 000		
Salaires	108 120 000	108 120 000	110 282 400	115 796 520	115 796 520
charges sociales	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Total	2 123 292 459	2 123 292 459	2 701 123 659	3 856 069 779	3 856 069 779

Source : Nous même

**Avec les collecteurs, exportateurs, Structures d'Encadrement : Services Publics, ONG,
Projets de la filière cuirs et peaux**

- ✓ Quels sont les intervenants dans la Filière Viande/Cuirs et Peaux :
 - nombre par catégorie professionnelle ;
 - nombre d'organisations professionnelles
- ✓ Quels sont les textes régissant les professions :
 - Agrément des professionnels ;
 - organisation des professions ;
 - intervention des professionnels
 - circuits de commercialisation de la viande et des cuirs et peaux.
- ✓ Quels sont les taxes et impôts en vigueur :
 - à l'intérieur du pays ;
 - à l'exportation ;
 - sur les produits ;
 - les activités.
- ✓ Quelles sont les sources d'approvisionnement en bétail destiné à l'abattage ?
- ✓ Quels sont les effectifs abattus (données sur cinq ans 2005-2010) ?
- ✓ Quels sont les circuits de commercialisation, du producteur au consommateur (marchés terminaux) ?
- ✓ Quel est l'état des infrastructures de production, commercialisation, transformation de la viande et des cuirs et peaux (année de création, utilisation, fonctionnement, gestion) ?
- ✓ Quelle industrie de transformation existe (année de création capacité, rendement, niveau de transformation, nature des produits ou articles, système de gestion)
- ✓ Quels sont les projets intervenant : en cours, terminé, en préparation ;
- ✓ Quels sont les objectifs des projets en cours et en préparation et les résultats des projets terminés ?
- ✓ Quel genre d'encadrement est assuré hors projet ?
- ✓ Quels sont les contrôles exercés sur la qualité et l'état sanitaire des produits ?

- ✓ Quelles sont les contraintes au développement de la filière, des circuits de commercialisation et de la compétitivité de la viande et des cuirs et peaux ?
- ✓ Quelles solutions préconisées pour promouvoir la compétitivité de la viande et des cuirs et peaux sur les marchés traditionnels potentiels et cibles ?

Avec les professionnels : chevillards, bouchers abattant, bouchers détaillant, collecteurs des cuirs et peaux, exportateurs des cuirs et peaux, artisans, industriels et organisations professionnelles

- ✓ quelles sont les conditions d'approvisionnement en bétail, en viande, en cuirs et peaux ?
- ✓ quels sont les volumes des transactions et vente (marchés traditionnels potentiels, cibles) ? :
 - marchés intérieurs ;
 - exportations/ pays voisins ;
 - exportation sous régionale Afrique de l'Ouest ;
 - exportations internationales et autres.
- ✓ quelle est la nature des produits commercialisés ou exportés : bruts, semi-fini, fini articles etc. ?
- ✓ quels sont les marchés porteurs ? pour quel produit ?
 - consommation nationale ;
 - pays voisins ;
 - sous régional;
 - international
- ✓ comment sont formés les prix (structure de prix) à la production, à la rétrocession : transport, transformation, conservation, emballage, taxes et autres ?
- ✓ quelles sont les contraintes de la filière ?
- ✓ quelles sont les contraintes à la compétitivité ?
- ✓ quelles sont les solutions préconisées pour développer la commercialisation, et promouvoir la compétitivité des cuirs et peaux ?

Annexe 9 : Liste des textes réglementaires relatifs à la filière cuirs et peaux

- la délibération N° 41-58/ATN du 7 juillet 1958, réglementant la préparation, le conditionnement et le séchage des cuirs peaux au Niger
- l'arrêté général N° 58-351/SPCG du 21 juillet 1958, rendant exécutoire la délibération N°41-58 de la commission permanente de l'Assemblée Territoriale du Niger en date du 7 juillet 1958 et réglementant la préparation, le conditionnement et le négoce des cuirs et peaux au Niger.
- l'ordonnance N° 86-15 du 3 avril 1986, relative au commerce des cuirs et peaux ;
 - le décret N° 86-40/PCMS/MCI/T/MRA du 3 avril 1986, portant modalités d'application de l'ordonnance N° 86-15, relative au commerce des cuirs et peaux
 - l'arrêté N° 20/MCI/T/DCI du 23 avril 1986 portant modalités d'obtention et de renouvellement de l'autorisation d'exercice relative au commerce des cuirs et peaux
 - l'arrêté N° 25/MRA/MCI/T du 23 septembre 1986, portant modalités d'application du décret N° 86-40/PCMS/MCI/MRA du 3 avril 1986, relatif au commerce des cuirs et peaux.
 - ordonnance N° 86 – 016 du 3 AVRIL 1986 relative au commerce du bétail et de la viande.
 - décret N° 86-41 / PCMS /MCI /T du 3 avril 1986 portant modalités d'application de l'ordonnance relative au commerce du bétail et de la viande.
 - arrêté N° 21 / MCI / T / DCI du 23 avril 1986 portant modalités d'obtention et de renouvellement des cartes professionnelles relatives au commerce du bétail et de la viande.
 - arrêté N° 016 / MC / I / PSP / DNQM du 07 mars 2005 portant homologation des normes nigériennes et ses annexes
 - NN 01 – 08 – 001 : cuirs et peaux : conditionnement
 - NN 01 – 08 - 002 : cuirs et peaux : classement
 - NN 01 – 01 - 001 : viande séchée ou Kilichi : spécifications

Table des matières

Dédicace.....	i
Remerciements	ii
Liste des tableaux	iv
Liste des graphiques.....	v
Liste des figures	vi
Liste des annexes	vi
Résumé	vii
Abstract.....	viii
Sommaire	ix
Introduction	1
a. Contexte et justification du projet	1
b. Problématique du projet.....	4
c. Objectif du projet	5
d. Intérêt et enjeu du projet.....	5
e. Démarche méthodologique	5
f. Plan du projet	5
Chapitre 1: L'environnement de la filière cuirs et peaux au Niger	6
1.1. Environnement économique des affaires au Niger.....	6
1.2. L'état des lieux de l'offre et de la demande de cuirs et peaux.....	6
1.2.1. Le marché mondial de cuirs et peaux	7
1.2.2. L'offre et la demande de cuirs et peaux au Niger.....	7
1.2.2.1. Les infrastructures	7
1.2.2.2. L'offre de cuirs et peaux au Niger	7
1.2.2.3. La demande de cuirs et peaux au Niger	8
1.2.2.4. L'environnement concurrentiel du marché de cuirs et peaux au Niger.....	9
1.3. Cadres institutionnel et réglementaire de la filière cuirs et peaux.....	10
1.3.1. Cadre et réforme institutionnels	10
1.3.2. Cadre réglementaire.....	11
1.3.2.1. La réglementation de la filière cuirs et peaux au Niger	11
1.3.2.2. Les normes nationales	11
1.3.2.3. Les normes internationales	11
1.4. Les acteurs et place de la filière cuir dans le secteur macro-économique et institutionnel du Niger.....	12
1.4.1. Les principaux acteurs de la filière.....	12

1.4.2. Les contraintes et opportunités de la filière	12
1.4.2.1. Les contraintes de la filière au Niger	13
1.4.2.2. Les opportunités de la filière au Niger	13
Chapitre 2 : Présentation de la Nouvelle Tannerie du Sahel.....	14
2.1. Les caractéristiques de la NTS	14
2.1.1. Vision, mission, valeurs, objectifs	14
a. Vision	14
b. Mission.....	14
c. Objectifs	14
2.1.2. Choix de la forme juridique et structure du capital.....	14
2.1.3. Structure organisationnelle	15
2.1.4. Plan des ressources humaines.....	15
2.1.4.1. Détermination des effectifs et motivation du personnel.....	16
2.2. L'organisation technique et la stratégie marketing du projet.....	16
2.2.1. L'organisation technique du projet	16
2.2.1.1. Choix de la zone d'implantation de l'unité de transformation	16
2.2.1.2. Définition de la capacité de production et la description du processus de fabrication	17
2.2.1.2.1. Capacité de production	17
2.2.1.2.2. Description du processus de fabrication.....	17
2.2.1.2.2.1. Usine moderne	18
A. Les travaux de rivière	18
B. Les travaux de tannage.....	19
C. Les travaux de teinture	20
- Les opérations mécaniques et physiques	21
D. Les travaux de finissage.....	21
2.2.1.2.2.2. Tannerie traditionnelle	22
2.2.2. Stratégie marketing et mix marketing.....	24
2.2.2.1. La stratégie marketing.....	24
2.2.2.2. Le mix marketing	24
2.2.2.2.1. Le produit.....	25
2.2.2.2.2. Le prix	25
2.2.2.2.3. La distribution et la communication.....	25
Chapitre 3 : Coût, modes de financement, rentabilité et risques liés au projet.....	26
3.1. Coût du projet.....	26
3.1.1. Dépense d'investissements, frais généraux et charges de personnel.....	26

3.1.1.1.	Les dépenses d'investissement.....	26
3.1.1.1.1.	Les charges immobilisées.....	26
3.1.1.1.2.	Les immobilisations incorporelles et corporelles.....	26
3.1.1.1.3.	Les immobilisations financières.....	29
3.1.1.2.	Les frais généraux.....	29
3.1.1.3.	Les charges de personnel.....	30
3.1.2.	Besoin en fonds de roulement et le compte de résultat prévisionnel.....	32
3.1.2.1.	Besoin en fonds de roulement.....	32
3.1.2.2.	Compte de résultat prévisionnel.....	33
3.1.3.	Bilan prévisionnel et Fonds de Roulement prévisionnel.....	34
3.1.3.1.	Bilan prévisionnel.....	34
3.1.3.2.	Le fonds de roulement.....	35
3.2.	Modalités de financement et rentabilité du projet.....	35
3.2.1.	Modalités de financement du projet.....	35
3.2.1.1.	Le financement interne.....	36
3.2.1.2.	Le financement externe.....	36
3.2.2.	Rentabilité du projet.....	38
3.2.3.	Analyse de la sensibilité.....	38
3.2.4.	Rentabilité financière.....	40
3.3.	Identification des risques liés au projet.....	41
3.3.1.	Risque de marché.....	41
3.3.2.	Risque de contrepartie.....	41
3.3.3.	Risque environnemental.....	41
	Conclusion.....	42
	Bibliographie.....	43
	Table des matières.....	55