

Master en Banque et Finance

MBF

Année académique 2016-2017

Option : Marchés financiers et finance d'entreprise

Projet Professionnel

MODALITE DE FINANCEMENT D'UNE  
BOUCHERIE MODERNE DANS LA VILLE  
DE NIAMEY

**Présenté par :**

AMADOU MANZO

Balkissa

16<sup>ème</sup> promotion

**Sous la supervision de :**

Dr. Bertin CHABI

Chef de département

CESAG-BFCCA

**Dakar, juillet 2017**

**DEDICACE**

Je dédie ce document à mon père et ma mère.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

J'adresse mes remerciements à :

- l'ensemble du corps administratif du CESAG ;
- l'ensemble des membres de la coordination MBF pour leur dévouement ;
- mon encadreur, le Docteur Bertin CHABI pour sa disponibilité et ses recommandations ;
- mes promotionnaires du MBF 16 ;
- tous ceux qui m'ont accordé leur soutien.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## SIGLES ET ABREVIATIONS

ABAFRI	Abattoir Frigorifique de Niamey
ACBF	African Capacity Building Fondation (ACBF).
APESS	Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane
AREN	Association pour la Redynamisation de le L'Élevage au Niger
BAGRI	Banque Agricole du Niger
BFR	Besoin En fond de Roulement
BIN	Banque Islamique du Niger
CA	Chiffre d'Affaires
CAF	Capacité d'Autofinancement
CESAG	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CMA/AOC	Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre
CMPC	Coût Moyen Pondérée du Capital
COFENAVI	Confédération des fédérations nationales de la filière bétail-viande des pays membres
CTA	Centre Technique de coopération Agricole et Rurale
CUN	Communauté Urbaine de Niamey
EBE	Excédent brut d'Exploitation
FAO	Organisation des nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
IMF	Institutions de Microfinance
INS	Institut National de Statistique
ME	Ministère de l'Élevage
MEIA	Ministère de l'Élevage et de l'Industrie Animale
MRA	Ministère des Ressources Animales
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des affaires
OIE	Organisation internationale de la santé animale
ORBV/AO C	Observatoire Régional de la filière bétail-viande de l'Afrique de l'Ouest et du Centre
PDS	Plan de Développement Economique et social
PIB	Produit Intérieur Brut
PRODEX	Projet de Développement des Exportations et des marchés Agro-Sylvo-Pastoraux
REX	Résultat d'Exploitation
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SDR	Stratégie de Développement Rurale
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VAN	Valeur Actualisée Nette

## LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1: Composition du cheptel en 2010.....	6
Tableau 2 : Projection des besoins en viande (en tonne).....	16
Tableau 3: Evolution des besoins (en tonnes) de viande de la communauté urbaine de Niamey .....	16
Tableau 4: Offre maximale de viande en tonne dans la communauté urbaine de Niamey .....	17
Tableau 5: Détail des ressources matérielles .....	21
Tableau 6 : Segmentation du marché .....	22
Tableau 7: Typologie des produits offerts .....	24
Tableau 8: Fourchette de prix par catégorie de produits .....	25
Tableau 9: Détails de l'investissement initial .....	32
Tableau 10: Composition et évolution du BFR .....	32
Tableau 11: Sources de financement .....	33
Tableau 12: Evolution des charges de personnel .....	35
Tableau 13: Evolution des frais généraux.....	37
Tableau 14: Coût d'achat de la viande ovine et bovine.....	38
Tableau 15: Coût d'achat de la volaille .....	38
Tableau 16: Coût d'achat des abats.....	38
Tableau 17: Détail du chiffre d'affaires annuel .....	39
Tableau 18: Compte de résultat prévisionnel.....	40
Tableau 19 : Scénario 1 (diminution de la demande de 5%).....	41
Tableau 20 : Scénario 2 (augmentation des frais généraux et des charges de personnel de 10%) .....	42
Tableau 21: Indicateurs de choix et pertinence du projet .....	45
Tableau 22: Evolution de la rentabilité économique du projet .....	46
Tableau 23: Evolution de la rentabilité des capitaux propres .....	46
Tableau 24: Scénario 1 (diminution de la demande de 5%).....	48
Tableau 25: Scénario 2 (augmentation des frais généraux et des charges de personnels de 10%) .....	50
Tableau 26: Scénario 3 (augmentation des investissements prévus de 20%).....	52

## LISTE DES FIGURES

Figure 1: Processus de production des produits.....	20
---	----

Figure 2 : Organigramme de l'entité.....28

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Composition du cheptel en 2010.....6  
Graphique 2: Tendances des besoins en viande en tonne pour la communauté urbaine de Niamey  
.....16  
Graphique 3: Structure du capital de la SARL « LA viande » .....30

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## SOMMAIRE

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	iv
SOMMAIRE .....	vi
FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET .....	1
INTRODUCTION.....	2
CHAPITRE 1 : Présentation de la filière élevage et abattage au Niger .....	5
I. Analyse du cadre macroéconomique et place de la filière au Niger.....	5
II. Analyse du secteur de l'abattage au Niger : cadre règlementaire et institutionnel .....	9
III. Etude de l'offre et de la demande de viande dans la ville de Niamey .....	15
CHAPITRE 2 : Plan opérationnel .....	19
I. Présentation du schéma technique de la boucherie.....	19
II. Stratégies de développement et plan marketing.....	21
III. Organisation et plan des ressources humaines.....	26
CHAPITRE 3 : Coût et étude de la rentabilité du projet .....	31
I. Coût du projet et modalités de financement.....	31
II. Projections financières et compte d'exploitation .....	34
III. Etude de la rentabilité du projet et analyse des risques .....	43
CONCLUSION .....	54
BIBLIOGRAPHIE .....	viii
ANNEXES .....	x
TABLE DES MATIERES .....	xiv
RESUME .....	xviii
ABSTRACT .....	xix

## FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET

Intitulé du projet	MODALITE DE FINANCEMENT D'UNE BOUCHERIE MODERNE DANS LA VILLE DE NIAMEY
Les promoteurs	Nous-même et notre famille
	L'abattoir frigorifique de Niamey
	Les bouchers professionnels
La raison sociale et forme juridique	SARL "LA viande"
Le capital social	10.000.000 FCFA
Coût total du projet	28.126.442 FCFA
La modalité de financement	33,33% Fonds propres (10.000.000 FCFA)
	66,66% Dettes financières (20.000.000 FCFA)
Les indicateurs de rentabilité	VAN = 21.100.756
	TRI = 39,16%
	DRCI = 2ans 8 mois et 21 jours.
le nombre d'emplois créés	12

## INTRODUCTION

### Contexte et justification du projet

Les pays sahéliens ont une population rurale dont les moyens de subsistance sont fortement tributaires de l'agriculture pluviale et de l'élevage. Face à une rareté des pluies, l'élevage constitue le principal espoir des plus pauvres comme source d'aliments et de revenus monétaires.

Le secteur agricole est un des piliers de l'économie nigérienne. Les activités agro-sylvo pastorales contribuent pour 42% du produit intérieur brut<sup>1</sup> du Niger. La part de l'élevage dans la création du produit intérieur brut du Niger s'élève à 13 %<sup>2</sup>. Il occupe la majorité de la population rurale. Il est pratiqué non seulement comme activité économique, mais également comme un mode de vie. Le pays dispose d'un cheptel national estimé à environ 36 millions de têtes toutes espèces confondues, pour une valeur totale de plus de 2.000 milliards de FCFA (INS, 2011). Ce sous-secteur est l'une des composantes la plus dynamique et porteuse de croissance pour la relance de l'économie du pays.

Le Niger a un taux d'autosuffisance alimentaire sur la composante viande de 100%. La viande constitue la première source de protéines animales dans l'alimentation des ménages nigériens. En 2009, les statistiques estimaient la production et la consommation en viande rouge de la ville de Niamey à plus de 11 millions de kilogrammes. Ces chiffres ne concernent que la production contrôlée issue de l'abattoir frigorifique de Niamey. A côté de cette production officielle, existent de nombreux abattages clandestins qui échappent aux contrôles. Ils sont estimés à 70% des abattages contrôlés (MEIA, 2010). La prolifération de ces abattages clandestins constitue une préoccupation majeure sur le plan de la santé publique. En effet, les abattages clandestins ne suivent aucune procédure en termes de santé animale ou de conditions d'abattage. A cela s'ajoute le problème d'hygiène quant aux conditions dans lesquelles se fait l'offre de la viande sur les marchés.

Pour apporter des éléments de solutions aux problèmes cités plus haut, et contribuer à la création de valeur dans le domaine des produits d'origine animale, notre étude va porter sur « **les modalités de financement d'une boucherie moderne dans la ville de Niamey** ».

---

<sup>1</sup> Institut National de la Statistique – 2011

<sup>2</sup> Étude sur la compétitivité des filières viande rouge, bétail sur pied- Ministère du développement agricole/ PRODEX/ Dr Almouzar et al. 2008

### **La problématique du projet**

Après avoir démontré l'intérêt d'un tel projet, il nous reviendra de répondre à la question suivante : « Quelle modalité de financement est la mieux adaptée pour la création d'une grande surface de boucherie moderne? »

Pour répondre à cette question principale, il nous faudra d'abord et avant tout répondre aux interrogations qui suivent.

Quelle est la place de la filière élevage et viande au Niger ? Quel montage technique est adapté à la mise en place d'une boucherie moderne ? Quelle modalité de financement choisir pour la réalisation de ce projet ? Quelles sont les rentabilités économique et financière de ce projet ?

### **L'objectif du projet**

L'objectif principal est d'« étudier la faisabilité de la mise en place d'une boucherie moderne dans la ville de Niamey ».

Les objectifs spécifiques sont de :

- présenter et analyser la filière de l'élevage et de la viande au Niger ;
- définir le montage technique adéquat pour la mise en place d'un tel projet;
- définir la modalité de financement du projet ;
- évaluer la rentabilité financière et économique du projet.

### **L'intérêt et enjeu du projet**

Pour la ville de Niamey, un tel projet permettra de réduire la consommation des viandes issues des abattages clandestins et d'offrir aux consommateurs une viande fiable répondant aux normes et exigences d'hygiène en termes de sécurité alimentaire. A titre personnel, la réalisation de ce projet nous permet d'assurer notre indépendance professionnelle, de garantir notre source de revenu, tout en contribuant au développement de notre pays par la création de valeur et d'emplois. Pour le CESAG, cette étude pourrait être une référence pour ses stagiaires dans le cadre d'éventuelles recherches allant dans le sens ; mais aussi un guide pour des jeunes entrepreneurs, créateurs d'emploi.

### **La démarche méthodologique**

Les méthodes de recherche seront axées sur :

- l'analyse documentaire et la collecte des données, notamment des données secondaires mises à disposition par le Ministère de l'élevage, l'Institut National de Statistique, des articles et revues ou tout autre document officiel traitant le sujet.
- la prospection sur le terrain pour mieux cerner notre cible et nos concurrents.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE 1 : Présentation de la filière élevage et abattage au Niger**

Dans ce chapitre nous allons analyser la filière de l'élevage au Niger, de sa place dans l'économie jusqu'à l'étude de l'offre et de la demande des viandes qui y sont issues.

### **I. Analyse du cadre macroéconomique et place de la filière au Niger**

#### **1.1 Place de la filière dans le cadrage macroéconomique**

La filière occupe une place importante dans le cadre macroéconomique du pays de par son poids dans l'économie nationale et ses atouts.

##### **1.1.1 Importance dans l'économie nationale**

Le Niger compte une population de plus de quinze millions d'habitants, dont 95% sont concernés par l'élevage et 20% en tirent l'essentiel de leur subsistance (INS, 2010). Cette activité emploie près de 80% de la population active<sup>3</sup> du pays et représente, pour l'économie, la composante la plus dynamique et porteuse de croissance du secteur primaire.

L'élevage constitue également une activité clé pour la sécurité alimentaire des ménages. Le Niger est un pays exposé à une crise alimentaire presque tous les deux ans sur la dernière décennie. L'importance de cette filière au Niger, se mesure aussi à la possession de bétail comme assurance contre les chocs. La grande majorité des ruraux, qu'ils soient pauvres ou moins pauvres, éleveurs bien sûr mais aussi agriculteurs, y ont recours ou tentent d'y avoir recours. Car il s'agit non seulement d'une activité rentable, qui rapporte des revenus et des sous-produits utiles à la famille (en particulier du lait), mais aussi d'une assurance-épargne sur pied en cas d'imprévu ou de crise (vente de quelques têtes de bétail). Elle fournit enfin de multiples services (traction animale, fumure) et peut même constituer, dans les cas extrêmes, une banque alimentaire (APESS, 2010).

##### **1.1.2 Atouts du sous-secteur au Niger**

Les atouts de l'élevage nigérien peuvent s'apprécier sous trois angles : la composition du cheptel, le savoir-faire traditionnel des éleveurs nigériens et l'éradication de la peste bovine.

- Composition du cheptel : en 2010, le cheptel nigérien s'estimait à 36 450 171 têtes. Ce dernier étant composé de bovins (25,4%), d'ovins (28,9%), de caprins (36,1%), de camelins (4,5%), d'équins (0,7%) ainsi que d'asins (4,4%) comme l'indique le tableau

---

<sup>3</sup> Plan de Développement Economique Et Social, Niger 2012-2015

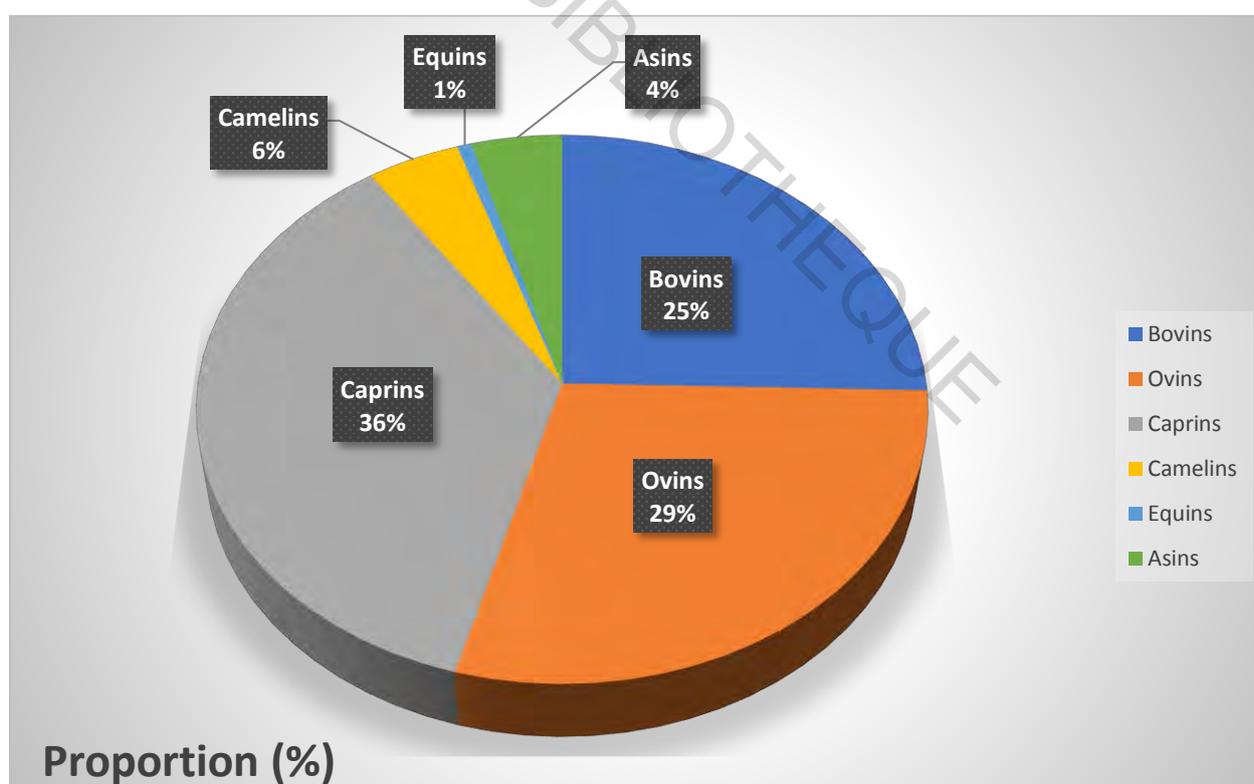
1 (MEIA, 2010). Globalement, il est largement dominé par les petits ruminants qui représentent 65% de l'effectif. Ces derniers sont des espèces très adaptées aux conditions agro-climatiques du milieu sahélien avec des taux de prolificité (120 à 150%) assez élevés par rapport aux gros ruminants.

Tableau 1: Composition du cheptel en 2010

Composition du cheptel nigérien	Bovins	Ovins	Caprins	Camelins	Equins	Asins	Total
Effectifs (têtes)	9 261 642	10 548 049	13 147 185	1 654 938	239 523	1 598 834	36 450 171
Proportion (%)	25,4	28,9	36,1	4,5	0,7	4,4	100

Source : ministère de l'élevage (ME, 2010), Direction des statistiques

Graphique 1: Composition du cheptel en 2010



Source : nous même

- Un savoir-faire traditionnel : en plus de l'importance et de la variété de son cheptel, le secteur est riche d'un savoir-faire traditionnel des éleveurs confirmé. Il se reproduit de génération en génération. Ce savoir-faire est à la base de la qualité reconnue des produits animaux. L'attractivité des commerçants des pays voisins sur les produits issus de l'élevage nigérien souligne bien la qualité qui est de plus en plus reconnue et recherchée.
- L'éradication de la peste bovine : le pays s'est déclaré, auprès de l'OIE (Organisation internationale de la santé animale), provisoirement indemne de cette maladie en fin 1999. Son statut de pays indemne est obtenu depuis 2003.

## **1.2 Principaux acteurs de la filière**

Les acteurs de la filière peuvent être classés en deux catégories : la catégorie des acteurs du circuit vif (producteurs/éleveurs, commerçants, intermédiaires) et celle des acteurs du circuit mort (bouchers grossistes, bouchers détaillants, restaurateurs, consommateurs).

### **1.2.1 Acteurs du circuit vif**

Les acteurs du circuit vif se résument aux commerçants et intermédiaires.

- Les producteurs

Les producteurs pratiquant l'activité d'élevage à titre principal ou secondaire (pasteurs nomades, agro éleveurs) : des associations d'éleveurs ont été créées pour la défense de leurs intérêts.

- Les commerçants

Ces acteurs sillonnent les différents marchés à bétail pour se procurer en animaux, qu'ils vont revendre aux bouchers, aux emboucheurs ou aux amateurs d'élevage (fonctionnaires, retraités, etc..).

Les plus grands commerçants de bétail ont fait de l'exportation leur activité principale. En s'appuyant sur de puissants réseaux de relations familiales et d'affaires, ils vont des marchés de collecte au Niger aux marchés frontaliers et terminaux au Nigeria et dans d'autres pays côtiers.

- Les intermédiaires

Communément appelés « dilallis », ils sont chargés de mettre en contact acheteur et vendeur. Les intermédiaires constituent l'élément moteur des transactions commerciales car ils interviennent dans la formation des prix. En fonction des ventes, une somme est prélevée pour la commission de l'intermédiaire. En effet il est rémunéré moyennant le nombre de têtes

vendues. Cependant au Niger leur effectif diminue au fil du temps, car ils sont remplacés par les commerçants qui assurent les deux fonctions à la fois.

### 1.2.2 Circuit mort

- Les bouchers grossistes

Les chevillards ou bouchers grossistes sont ceux qui achètent les animaux auprès des commerçants de bétail et les font abattre à l'abattoir. Ils obtiennent ainsi deux demi-carcasses par animal qu'ils revendent aux bouchers détaillants dans des rapports basés sur la vente à crédit

- Les bouchers détaillants

Ces acteurs prennent la viande auprès des bouchers grossistes, pour la revendre en détails aux consommateurs sous la forme crue ou transformée.

La catégorie des bouchers détaillants se compose des bouchers spécialisés dans la fabrication de la viande salée et séchée au soleil (communément appelé *kilichi*), des bouchers spécialisés dans la viande crue et ceux de la viande grillée.

- Les restaurateurs

Les restaurateurs utilisent la viande dans les différents plats, qu'ils offrent aux consommateurs. Les restaurateurs se procurent en viande sur les marchés de la capitale. Les restaurants se répartissent en deux groupes dont le premier correspond à une petite surface où la viande est vendue en petits morceaux dans les plats de riz, de macaroni, ou sous forme de sandwich. Et le second correspond à des grandes surfaces bien aménagées, dans lesquelles la viande est présentée sous forme de brochettes, des boulettes, etc.

- Les consommateurs

Ce sont les usagers qui achètent généralement la viande compte tenu de leur pouvoir d'achat, en vue de l'utiliser dans leur alimentation. Dans cette catégorie, on rencontre toutes les couches sociales de la Communauté Urbaine de Niamey.

### 1.2.3 Les structures de gestion de la filière

Les structures de gestion de la filière sont : le Ministère de l'élevage du Niger, le Projet de Développement des Exportations et des marchés Agro-Sylvo-Pastoraux, L'Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger.

- Ministère de l'élevage du Niger : il exerce entre autres attributions :

- la conception et la mise en œuvre des politiques en matière de l'élevage ;
  - la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des programmes et sous programmes d'investissements et projets de développement dont le Ministère de l'Elevage assure la maîtrise d'ouvrage, tels que définis par les politiques sous sectorielles ;
  - la réalisation et l'exécution des programmes de recherche, vétérinaires, zootechniques, agronomiques et de technologies rurales ;
  - l'élaboration de la réglementation en matière d'élevage et du code rural ;
  - les contrôles des produits biologiques à usage vétérinaire et zootechnique ;
  - la maîtrise de la santé et la productivité du cheptel.
- PRODEX: le Projet de Développement des Exportations et des marchés Agro-Sylvo-Pastoraux, un projet d'appui à la promotion des filières et de la lutte contre la pauvreté au Niger. Le projet s'inscrit dans le cadre de la Stratégie de Développement Rural (SDR) Les objectifs poursuivis par le PRODEX sont :
    - d'augmenter la contribution du secteur rural à la croissance économique du pays ;
    - de développer les exportations des produits agro-sylvo-pastoraux ;
    - d'améliorer les revenus et les conditions de vie des producteurs surtout les petits producteurs ruraux.
  - AREN : L'Association pour la Redynamisation de le L'Elevage au Niger cherche à améliorer la vie des éleveurs au Niger.

## **II. Analyse du secteur de l'abattage au Niger : cadre réglementaire et institutionnel**

### **2.1 Infrastructures d'abattage**

La presque totalité de la viande consommée au Niger est produite *in situ*, c'est-à-dire abattue localement (PRODEX, 2008). Les abattages se font dans trois sortes d'infrastructures, à savoir :

- les abattoirs frigorifiques, au nombre de quatre localisés à Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua ;
- les abattoirs simples, au nombre de 56, situés dans les centres secondaires ;
- les aires d'abattage – séchoirs, au nombre de 249, disséminés à travers le pays.

Au-delà de ces infrastructures où les abattages sont contrôlés, on note des abattages familiaux, des abattages clandestins et des abattages villageois, ces derniers ayant lieu dans les localités dépourvues d'infrastructures et de services de contrôle. La viande ainsi produite est commercialisée essentiellement dans les boucheries locales (modernes ou traditionnelles) et dans les rôtisseries de quartiers.

### **2.1.1 L'abattoir frigorifique de Niamey (ABAFRI)**

L'abattoir frigorifique a été créé en 1967, en tant qu'établissement public à caractère administratif. Il se situe dans la zone industrielle en bordure du fleuve sur une superficie de 4,8 ha. A partir de 1985, il devient un établissement public administratif à caractère industriel et commercial jouissant d'une autonomie financière. Sa capacité de production est de 12.000 tonnes par an. Le personnel de l'abattoir est estimé à 67 agents et 400 apprentis bouchers, qui ont la charge des opérations de l'établissement (MRA, 2000).

En termes d'infrastructures et d'équipements, il est constitué de trois (3) blocs techniques en plus du bâtiment abritant les services administratifs et les logements. Il s'agit du bloc abattoir, du bloc frigorifique et les annexes. Le hall d'abattage a une superficie de 700m<sup>2</sup> et comporte une chaîne d'abattage de gros ruminants, une chaîne de petits ruminants et une chaîne séparée d'abattage de porc.

Quant à la chaîne de froid de l'abattoir, elle a une superficie de 1200 m<sup>2</sup> et comprend un couloir de pré-réfrigération, six (6) chambres froides de 40 tonnes de capacité, quatre (4) petites cellules de réfrigération rapide de 10 tonnes, une salle de découpe de 100m<sup>2</sup>, une salle d'entreposage de 60m<sup>2</sup>.

A l'abattoir, le boucher doit se munir d'un numéro d'abattage pour être autorisé à abattre et la vente de la viande (carcasse et demi carcasse) entre bouchers se fait au sein même de l'établissement le matin avant 10h.

Pour appuyer l'abattoir frigorifique, une antenne a été créée à Goudel.

### **2.1.2 L'antenne de Goudel**

Elle a été créée en 1989 au village de Goudel pour décongestionner l'abattoir frigorifique de Niamey. Il s'agit d'une tuerie aux équipements rudimentaires. La production de l'antenne de Goudel est comptabilisée au niveau de l'abattoir. L'antenne a aussi pour but de combattre les abattages clandestins dans les localités de Goudel et Tondibia. En effet, ces localités sont

éloignées de l'abattoir, ce qui pousse les habitants à s'adonner aux abattages clandestins. Les espèces abattues sont : bovins, ovins et caprins.

En 2009 sa production est estimée à 6,353tonnes pour les espèces abattues, soit 0,05% du total des abattages de la CUN.

### **2.1.3 L'analyse de l'environnement concurrentiel selon les 5 forces de Porter.**

L'analyse de l'environnement concurrentiel va se faire selon les 5 forces de Porter : la concurrence ; les nouveaux entrants, les clients, les fournisseurs et les produits de substitution.

- **la concurrence** : elle peut être catégorisée en trois grands types d'offres.
  - les boucheries traditionnelles sont en général des installations de fortune où l'hygiène est difficile à appliquer faute d'eau courante pour le nettoyage et par manque de grillages anti-mouche. la vente au niveau des étals de boucherie traditionnelles installés dans les marchés ou au niveau de certaines places publiques. Des tables en bois placées en plein air ou sous des hangars construits dans les marchés par les municipalités servent dans la majorité des cas d'étal et aucune protection de la viande contre les mouches n'est assurée. La vente se fait au kilogramme avec ou sans os, ou généralement au tas sans distinction de morceaux ou catégorie ;
  - les boucheries modernes sont aménagées dans les supermarchés. La viande est présentée dans des bonnes conditions hygiéniques et est conservée sous froid. La vente au niveau des boucheries modernes se fait au poids et en morceaux des différentes catégories de la découpe européenne Marina market, Haddad
  - la vente ambulante, bien qu'interdite par les textes en vigueur, est pratiquée par certains bouchers détaillants pour présenter et écouler leurs produits.
- **les nouveaux entrants** : la population de Niamey étant continuellement en croissance, le secteur de la boucherie l'est également et le projet de construction d'un nouvel abattoir par l'Etat du Niger risque d'ouvrir des opportunités pour les nouveaux entrants. Mais pour la plupart de ses nouveaux entrants, la cible reste la population à faible revenu. L'offre de ses nouveaux entrants est donc une offre traditionnelle dans les marchés de la ville.
- **le pouvoir de négociation des clients**: tous les ménages nigériens sont consommateurs de la viande. Les principaux clients sont : les ménages, les restaurants, Le prix de la

viande est en général fixé par le marché sous le contrôle des collectivités et des organisations de protection du consommateur. La viande reste un produit incontournable pour les ménages nigériens qui ont de toute évidence un faible pouvoir de négociation.

- **le pouvoir de négociation des fournisseurs** : le commerce de gros et de demi-gros est pratiqué par des bouchers abattants spécialisés appelés chevillards. La vente en gros et de demi-gros s'applique à des formes diverses de produits comme les carcasses entières, les demi-carcasses et les quartiers. Ces ventes se font au sein de l'abattoir frigorifique. Pour contrer, le pouvoir de négociation des fournisseurs et s'assurer l'approvisionnement de matières premières à moindre coût.
- **les produits de substitution** : le marché de la viande fraîche peut être menacé par des produits de substitution tels que : le poisson (frais, séché ou fumé), la volaille (telle que la dinde sont des produits qui semblent plus accessibles pour le consommateur en termes de prix), les conserves qui proviennent de l'importation. La menace de ces produits de substitution reste faible car le Niger est un pays culturellement consommateurs de la viande.

## 2.2 Cadre réglementaire et institutionnel

Ce point présente quelques lois et règlements ainsi que des institutions qui réglementent et orientent la filière.

### 2.2.1 Cadre réglementaire de la filière au Niger

Comme cadre législatif et réglementaire, nous pouvons citer :

- **le document Cadre de Relance du Secteur de l'Elevage** adopté par le Gouvernement par décret 2002/ 042/PRN du 12 mars 2002 ;
- **le Code des investissements** (Ordonnance n°89-19 du 8 décembre 1989) a pour objet de favoriser le développement de l'activité économique en stimulant l'investissement en République du Niger. Elle définit les différents régimes permettant la mise en œuvre des investissements, détermine les garanties et avantages ainsi que les obligations qui s'y attachent ;
- **le Code Rural nigérien** constitue un instrument juridique et institutionnel qui a pour missions à moyen et long termes - la sécurisation des opérateurs ruraux - la conservation

et la gestion des ressources naturelles - l'organisation du monde rural et l'aménagement du territoire ;

- **la Loi No 2004-048 du 30 juin 2004 portant loi cadre relative à l'élevage** inclue les dispositions diverses relatives à la santé animale, l'hygiène des denrées d'origine animale, l'exercice de la profession vétérinaire et la pharmacie vétérinaire dans un souci de plus grande conformité avec la législation internationale et quatre décrets d'application ont été préparés, mais aucun n'a encore été adopté, l'Ordonnance n°96-066 du 9 Novembre 1996 portant création d'un Ordre National des vétérinaires du Niger, Décret 97-344/PRN/MAG/EL du 18 Septembre 1997 déterminant les modalités d'application de l'Ordonnance portant création d'un Ordre National des vétérinaires du Niger.

Si ces textes créent un cadre incitatif pour les activités en milieu rural et pour les investissements dans les domaines de la production, la transformation et la commercialisation, il est malheureusement constaté que, dans bien des cas, ils ne sont pas appliqués, souvent par manque de volonté politique ou par défaut de textes d'application.

### 2.2.2 Cadre institutionnel

Le cadre institutionnel de la filière est composé d'institutions nationales et régionales.

Au niveau national, on peut citer entre autres institutions :

- le Ministère de l'élevage : Conformément au décret n°2011-077/PRN/MEL du 25 mai 2011, déterminant les attributions du Ministre de l'Elevage, le Ministre est chargé, en relation avec les ministres concernés, de l'élaboration, de la mise en œuvre et du suivi de la politique nationale en matière de développement de l'élevage, conformément aux orientations définies par la Stratégie du Développement Rural (SDR) et les autres politiques du sous-secteur ;
- le Haut-commissariat à l'initiative 3 N : La Stratégie de l'Initiative 3N pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle et le Développement Agricole Durable adoptée par décret 2012-139/PRN du 18 Avril 2012, a pour objectif global de « contribuer à mettre durablement les populations nigériennes à l'abri de la faim et de la malnutrition et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus ». De façon spécifique, il s'agit de renforcer les capacités nationales de production alimentaire, d'approvisionnement et de résilience face aux crises alimentaires et aux catastrophes. Avec son approche multisectorielle et multi-

acteurs, l'Initiative 3N est le principal cadre de référence pour les interventions actuelles et futures en matière de sécurité alimentaire et nutritionnelle des administrations publiques, des collectivités territoriales et des acteurs non étatiques à l'horizon 2035. Elle constitue également une référence pour la collaboration entre l'Etat, les Partenaires Techniques et Financiers, les Organisations des Producteurs, le secteur privé, et la société civile.

D'autres acteurs institutionnels sont souvent impliqués, notamment :

- le Ministère en charge de l'agriculture (nombreux projets et programmes prenant en compte des volets d'élevage) ;
- le Ministère de l'Economie et des Finances (pour l'acquisition des financements) ;
- le Ministère en charge de l'environnement (meilleure gestion des ressources naturelles, notamment celles à vocation pastorale) ;
- les organisations professionnelles du secteur de l'élevage qui sont souvent peu opérationnelles avec une structuration insuffisante ;
- les vétérinaires privés à qui certaines activités de santé animale ont été rétrocédées (distribution des produits vétérinaires, traitements et soins des animaux et de l'exercice du mandat sanitaire) ;
- les institutions de financement comme la Banque Agricole du Niger (BAGRI) et les institutions de microfinance (IMF) dont les activités sont ciblées sur les populations n'ayant pas accès aux services des banques (ruraux pauvres, micro-entrepreneurs, etc.).

Au niveau régional, plusieurs organisations professionnelles sont en activité dont :

- le Billital Maroobe, un réseau des organisations d'éleveurs et pasteurs de l'Afrique créé en 2003, pour intégrer les éleveurs dans le processus d'élaboration des politiques nationales et sous-régionales de développement de l'élevage, de sécuriser l'élevage pour une gestion saine des ressources naturelles, de renforcer les capacités des organisations pastorales et d'assurer l'accès aux marchés et services de base ;
- l'Association pour la Promotion de l'Elevage au Sahel et en Savane (APESS) est créée au Burkina Faso en 1989 avec une vision technique d'appuyer la diffusion de nouvelles pratiques à même d'aider les éleveurs à s'adapter aux nouvelles conditions du milieu : disparition des espaces libres, dégradation du potentiel productif naturel, extension du domaine agricoles, etc ;

- la Confédération des fédérations nationales de la filière Bétail-viande de l'Afrique de l'Ouest, a pour objectif de promouvoir la filière bétail-viande à travers la valorisation des ressources animales et une meilleure organisation des circuits commerciaux, de participer à l'élaboration des politiques nationales et sous régionales de développement du secteur bétail-viande, d'assurer la formation des acteurs de la filière, d'inciter les autorités de l'Etat à l'application des textes communautaires relatifs à la libre circulation des personnes et des biens ;
- la Confédération des fédérations nationales de la filière bétail-viande des pays membres de l'UEMOA (COFENAVI) créée à partir des organisations nationales, sous l'égide de l'UEMOA ;
- l'Observatoire Régional de la filière bétail-viande de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (ORBV/AOC) créé à Bamako (Mali) en juillet 2007, avec l'appui de la Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (CMA/AOC), du Centre Technique de coopération Agricole et Rurale (CTA) et African Capacity Building Fondation (ACBF).

### **III. Etude de l'offre et de la demande de viande dans la ville de Niamey**

#### **3.1 Demande de viande**

##### **3.1.1 Place de la viande dans la consommation des ménages**

Le Niger est un pays de viande par excellence. C'est la première source de protéines chez les ménages nigériens. La structure<sup>4</sup> des dépenses alimentaires fait ressortir que la consommation de la viande a enregistré une proportion de 7,3% du revenu des ménages. C'est l'une des plus élevées après celle des céréales (58,5% du revenu total dans la consommation alimentaire des ménages) suivie par celle des fruits et légumes (5,8%). Les produits alimentaires à fort apport nutritif tels que le poisson, le haricot et les produits laitiers sont moins consommés par les ménages. Les parts de revenu enregistrées sont respectivement de l'ordre de 0,4%, 1,7% et 4,3%.

---

<sup>4</sup> Programme de Renforcement et de Recherche sur la Sécurité Alimentaire en Afrique de l'Ouest Résumé N°4-2011-08

### 3.1.2 La demande de viande dans la ville de Niamey

La consommation de viandes rouges (production contrôlée et non contrôlée) au Niger peut être estimée à 7,17 Kg/hbt/an (PRODEX, 2008).

### 3.1.3 Evolution de la demande

Tableau 2 : Projection des besoins en viande (en tonne)

Hypothèse de base : Si la production de lait et de viande reste statique par personne, et sur la base du taux de croit de la population (3,3%), les besoins annuels par habitant se présenteront alors comme suit :

Année	2017	2018	2019	2020	2021
Besoins globaux(en tonnes)	1 282 598	1 324 923	1 368 646	1 413 811	1 460 467

Source : FAO<sup>5</sup>

La population de la communauté urbaine de Niamey représente 6%<sup>6</sup> de la population totale du Niger. La projection des besoins de Niamey peuvent donc être estimé à 6% des besoins globaux.

Tableau 3: Evolution des besoins (en tonnes) de viande de la communauté urbaine de Niamey

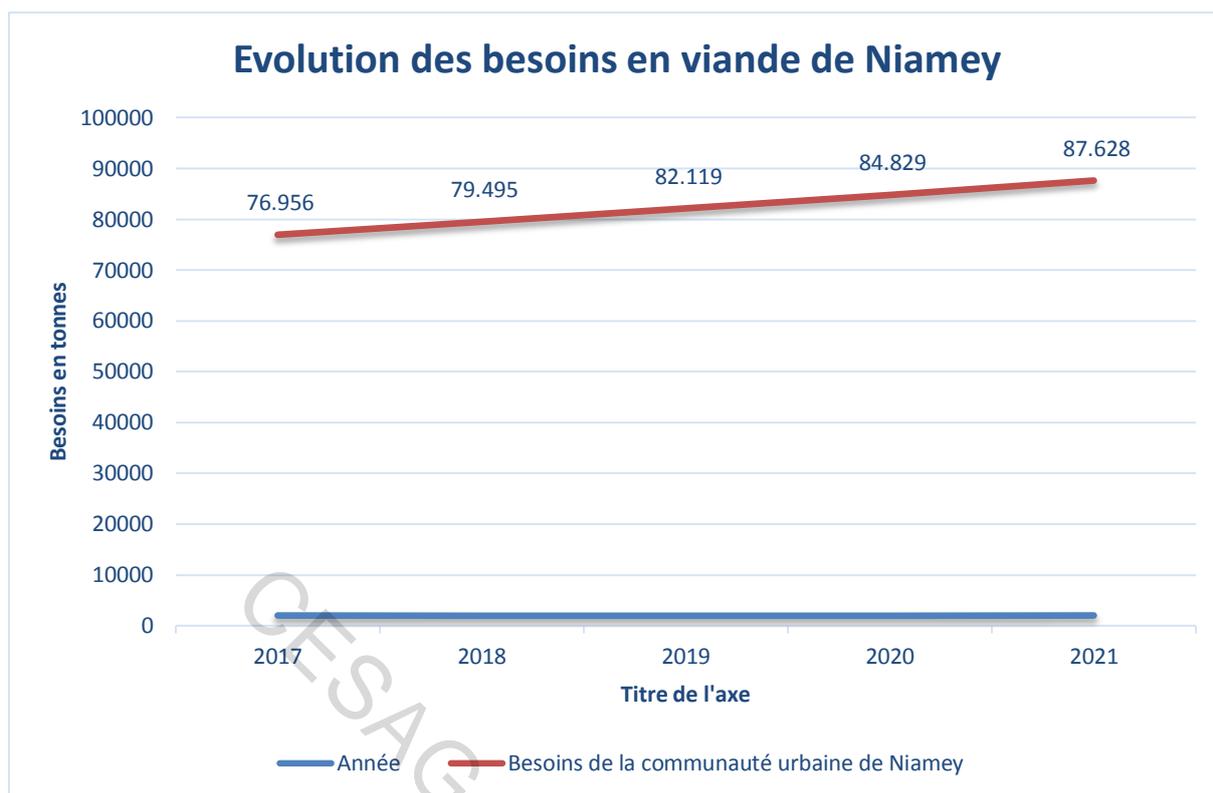
Année	2017	2018	2019	2020	2021
Besoins de la communauté urbaine de Niamey	76.956	79.495	82.119	84.829	87.628

Source : nous-même (sur la base du tableau précédent et d'un taux de 6% de la population de Niamey par rapport à la population totale du Niger).

Graphique 2: Tendence des besoins en viande en tonne pour la communauté urbaine de Niamey

<sup>5</sup> Citée dans le document de la Stratégie de Développement Durable de l'Élevage – Version 4 du 27 février 2012 – TOME 1 : STRATÉGIE

<sup>6</sup> Selon nos calculs sur la base des données de l'INS 2010-2014



Source : nous même sur la base des données du tableau qui précède.

### 3.2 Offre de viande dans la ville de Niamey

La viande produite au niveau des infrastructures d'abattage est principalement destinée au marché intérieur (boucheries traditionnelles et modernes, rôtisseries). La commercialisation de la viande se fait en gros ou en détail.

L'abattoir frigorifique de Niamey a une capacité de production de 12000 tonnes de viande par an et celui de Goudel de 6.5 tonnes par an. En plus les statistiques montrent que les viandes issues d'abattage non contrôlés représentent 70% des abattages contrôlés (INS, 2011)

Tableau 4: Offre maximale de viande en tonne dans la communauté urbaine de Niamey

Hypothèse : l'abattoir fonctionne en pleine capacité

Les infrastructures de productions	Production (en tonne)
Capacité totale de l'abattoir de Niamey	12.000,00
Capacité totale de l'antenne de Goudel	6,50
Abattages clandestins (70%)	8.404,55
Offre totale	20.411,05

Source : nous-même

Même lorsque les infrastructures de production sont utilisées en pleine capacité et en tenant compte des abattages non contrôlés, l'offre maximale de viande dans la ville de Niamey est de 20.411 tonnes par an.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE 2 : Plan opérationnel**

Ce chapitre va porter sur l'organisation de notre entité ainsi que sur l'identification des ressources (matérielles et humaines) nécessaire pour la mise en place du projet.

### **I. Présentation du schéma technique de la boucherie**

#### **1.1 Choix de la zone d'implantation de l'entité**

La ville de Niamey est la capitale du Niger et la plus grande ville urbaine du pays. La communauté urbaine de Niamey concentre 35% de la population urbaine totale du pays<sup>7</sup>. C'est aussi la ville qui a la plus grande proportion des ménages à fort pouvoir d'achat. Cette ville est réputée être la plus grande consommatrice de viande du Pays. A elle seule, la communauté urbaine de Niamey consomme plus de 30% de la production totale du Pays. De plus, l'offre de viande de boucherie moderne se limite aux rayons boucherie des deux supermarchés de la ville (Haddad et Marina market)

Le quartier d'implantation du magasin est le « petit marché » qui représente une zone stratégique du fait de sa proximité avec des lieux les plus fréquentés pour les courses au marché ou aux supermarchés.

#### **1.2 Définition de la capacité et le processus de production**

##### **1.2.1 Définition de la capacité de production**

La quantité que nous offrons tient compte des critères suivants :

- la proportion des ménages à revenus moyens et élevés ;
- la part de marché des concurrents déjà présents ;
- la croissance de la population de la ville de Niamey.

Au chapitre 1, nous avons vu que la demande peut être quantifiée à 7kg de viande par habitant et par an. La population de Niamey est de 1 068 465 habitants en 2014<sup>8</sup> et sa structure<sup>9</sup> fait apparaître des ménages à revenus moyens supérieurs et des ménages aisés ou nantis à hauteur respectivement 12% et 9% de la population globale de la ville soit un total de 224 378 personnes.

---

<sup>7</sup> Calcul effectué sur la base des données de 2014 de l'INS

<sup>8</sup> [http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire\\_Statistiques/2013/AS\\_Chapitre/2010-2014\\_STRUCTURE-POPULATION.pdf](http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/2013/AS_Chapitre/2010-2014_STRUCTURE-POPULATION.pdf)

<sup>9</sup> Profil de référence d'économie des ménages, Zone Urbaine de la Ville de Niamey (Niger). 2015

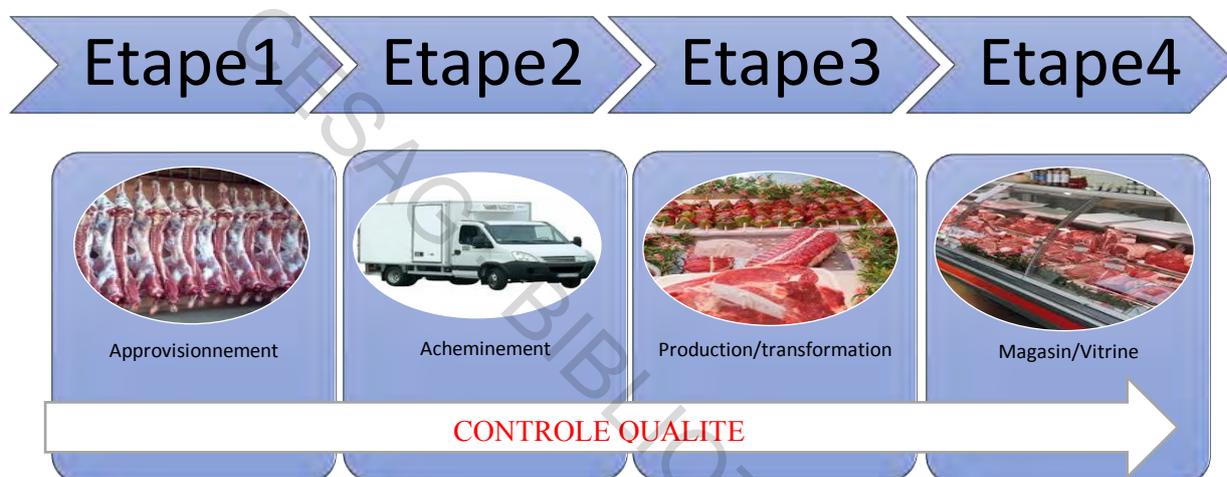
La demande totale de cette catégorie de population en viande s'élève à 1.570.644 kg de viande par an. Nous comptons satisfaire pour la première année, au moins 2% (soit 36 000 kg) de cette demande globale avec un taux de croissance annuel de la production de 6%.

### 1.2.2 Processus de production : de l'approvisionnement à la vitrine

Le processus de production de nos produits peut être décrit en quatre (4) grandes étapes que sont : l'approvisionnement, l'acheminement, la production/transformation et la mise en vitrine.

La figure ci-dessous résume ces étapes.

Figure 1: Processus de production des produits



Source : Nous même

Etape 1 : c'est l'étape d'approvisionnement en viandes aussi bien de boucherie que de volaille. Cet approvisionnement se fera chez deux types de fournisseurs selon la catégorie de la viande :

- l'approvisionnement en viande de boucherie (moutons, bœuf, abats), se fera auprès de l'abattoir frigorifique de Niamey ;
- l'approvisionnement en viande de volaille (poulet, pintades) se fera chez les fermes avicoles et sur les marchés traditionnels locaux.

Etape 2 : l'acheminement de la viande du lieu d'approvisionnement au laboratoire et dans la chambre froide de la boucherie se fera dans un camion frigorifique pour conserver la fraîcheur des viandes et éviter le risque de pourrissement.

Etape 3 la production ou la transformation de la viande en produits dévires se fera dans le laboratoire (sur les étals, dans les hachoirs à viandes, dans les machines à merguez,...). La production passe par :

- la découpe des carcasses ;
- le désossage ;
- la fabrication des produits à base de viande ;
- le conditionnement des produits finis.

Etape 4 : cette étape concerne la mise en magasin et dans les vitrines. Il s'agit d'exposer et de mettre en valeur (par la décoration) les différents produits finis dans les vitrines réfrigérées à la vue des clients.

### 1.3 Ressources nécessaires

Pour la réussite des objectifs sociaux fixés, l'entité doit se doter de matériaux de qualité et en nombre suffisant. Le tableau ci-dessous résume les ressources nécessaires :

Tableau 5: Détail des ressources matérielles

Matériels	Coût unitaire	Nombre	Coût total
<b>MATERIEL DE PRODUCTION</b>			<b>8.850.000</b>
<i>Equipements</i>			<b>7.940.000</b>
Chambre froide	3.000.000	1	3.000.000
Vitrine réfrigérée	1.133.333	3	3.400.000
Hachoir à viande	200.000	2	400.000
Machine à Mezguez	140.000	1	140.000
Groupe électrogène	1.000.000	1	1.000.000
<i>Accessoires</i>			<b>910.000</b>
Balance électrique	60.000	1	60.000
Etals de bouchers	16.667	3	50.000
Série de couteaux de boucherie	150.000	2	300.000
Ustensiles	-	-	200.000
Matériels de protection	-	-	200.000
Désinsecteur	100.000	1	100.000
<b>MATERIEL ET MOBILIER</b>			<b>1.100.000</b>
Matériels informatique	200.000	4	800.000
Mobilier de bureau	-	-	300.000
<b>MATERIEL DE TRANSPORT</b>			<b>15.000.000</b>
Fourgon frigorifique	15.000.000	1	15.000.000
<b>Total</b>			<b>24.950.000</b>

Source : nous-même.

## II. Stratégies de développement et plan marketing

### 2.1 Perspectives d'avenir

Nous ambitionnons de prospérer et de devenir leader en offre de viande de qualité et respectant les normes d'hygiène. L'atteinte de cet objectif passe par :

- une expansion de nos activités sur le reste du territoire ;
- une offre en charcuterie halal et produite à base des produits locaux ;
- la construction d'un abattoir propre à la boucherie ;
- la recherche de débouchés extérieurs parce que le Niger est un grand exportateur de bétail sur pied.

## 2.2 Marketing stratégique et mix marketing

### 2.2.1 Marketing stratégique

- **La segmentation**

La segmentation des produits peut se faire selon deux critères : le critère de type de la viande et celui du type de la clientèle :

- type de viande : la volaille, la viande de bœuf, viande de mouton, les abats
- clientèle : ménages à revenu élevé (nigériens, expatriés), les restaurants et hôtels, les traiteurs  
Cible : hôtels, restaurant

Tableau 6 : Segmentation du marché

Critère de segmentation	Segment
Type de viande	Volaille
	Bœuf
	Mouton
	Abats
Catégorie de client	Ménages à revenu moyen et élevé
	Hôtels, restaurant

Source : Nous même

- **Le ciblage**

De par leur qualité et leur hygiène, les produits que nous proposons entre dans la catégorie des produits haut de gamme. Notre cible sera composée essentiellement de consommateurs dont le comportement d'achat est plus basé sur la qualité que sur le prix notamment :

- restaurant et hôtels qui sont intéressés par la découpe de viande que nous proposons ;
- les ménages nigériens à revenus moyens et élevés ;
- les expatriés vivant à Niamey.

- **Le positionnement**

Le positionnement correspond à la position qu'occupe un produit ou une marque dans l'esprit des consommateurs. Les produits que nous offrons s'inscrivent dans un positionnement de haut de gamme. Notre stratégie est de mettre en avant des aspects tels que : l'hygiène, la fraîcheur de la viande, la fiabilité quant à son origine, qui feront la qualité des produits que nous offrons.

### **2.2.2 Le mix-marketing**

- **La politique du produit**

Les produits offerts par « LA viande » sont nombreux, les points communs que partagent ces produits sont :

- les caractéristiques : la SARL « LA viande » produit de la viande d'animaux de l'élevage nigérien et qui sont présentés en vitrine en découpes européennes ;
- la marque : « LA viande », LA qui pour faire ressortir la singularité de l'offre en terme de qualité et viande pour le nom des produits offerts ;
- le conditionnement : exposé en vitrine réfrigérée, hors des mouches et du vent ;
- l'emballage : en papier catonnée car mieux hygiénique pour la viande.

La palette ci-dessous résume les produits offerts par la boucherie

Tableau 7: Typologie des produits offerts

Catégorie		Découpes	Unité de mesure
1	Viande bovine	Steak	kg
		Viande hachée	kg
		Poitrine	kg
		Filet	kg
		Queue	kg
		Autres	kg
2	Viande ovine	Côtelettes	kg
		Poitrine	kg
		Merguez	kg
		Viande hachée	kg
		Gigot	kg
		Collier	kg
		Autres	kg
3	Volaille	Pintade	kg
		Poulet entier	kg
		Cuisse de poulet	kg
		Ailes de poulet	kg
		Blanc du poulet	kg
4	Abats	Foie	kg
		Rognon	kg
		Tripes	kg

Source : nous-même.

- **Le prix**

Notre politique de prix sera de nous aligner aux prix moyens offerts par les concurrents avec une décote sur certains produits allant de 250 à 500 FCFA tout en tenant compte d'un plancher de la marge minimale à ne pas franchir. Notre stratégie est de mettre l'accent sur la qualité et l'hygiène de nos produits pour attirer la clientèle (car la cible est plus sensible à la qualité qu'au prix).

Tableau 8: Fourchette de prix par catégorie de produits

Catégorie	Découpes	Unité de mesure	Prix/kg	
1	Viande bovine	Steak	kg	3500 FCFA à 4500FCFA
		Viande hachée	kg	
		Poitrine	kg	
		Filet	kg	
		Queue	kg	
		Autres	kg	
2	Viande ovine	Côtelettes	kg	4500FCFA à 5250FCFA
		Poitrine	kg	
		Merguez	kg	
		Viande hachée	kg	
		Gigot	kg	
		Collier	kg	
		Autres	kg	
3	Volaille	Pintade	kg	2250FCFA à 3000FCFA
		Poulet entier	kg	
		Cuisse de poulet	kg	
		Ailes de poulet	kg	
		Blanc du poulet	kg	
4	Abats	Foie	kg	2000FCFA
		Rognon	kg	
		Tripes	kg	

Source : nous-même.

- **La distribution**

La distribution se fera de deux façons :

- étalage à la vitrine : nous comptons mettre en place une vitrine attrayante dans laquelle tous nos produits seront exposés et mis en valeur. Les clients pourront alors faire leur choix et payer à la caisse ;
- livraison sur commande : les livraisons sur commande seront de deux types (sur les commandes inférieures à 10 kg de viande, la livraison sera facturée en fonction de la zone de résidence du client et le paiement se fera à la livraison. A partir d'une commande de 10 kg, la livraison au client sera gratuite et le paiement à la livraison.

- **La communication**

Pour notre entrée sur le marché, la stratégie de communication mettra l'accent sur :

- des spots publicitaires : dans lesquels nous allons mettre l'accent sur l'hygiène et la traçabilité de nos produits ;
- des panneaux publicitaires sur les grands axes de la ville ;
- la communication via les réseaux sociaux ;
- des boîtes à suggestion seront mises à la disposition des clients

A la longue, c'est le « bouche à oreille » qui sera notre meilleure stratégie du fait de la qualité de nos produits ainsi que de l'attractivité de notre vitrine.

Des promotions pour nos premières semaines d'exercice afin de nous faire connaître et faire découvrir nos produits aux clients.

### **III. Organisation et plan des ressources humaines**

La SARL « LA viande » est une société privée de droit nigérien, spécialisée dans le conditionnement et la vente de la viande dans la ville de Niamey.

#### **3.1 Mission, vision, objectifs, valeur**

##### **3.1.1 Mission**

Notre mission est d'offrir aux consommateurs une viande de qualité répondant aux exigences d'hygiène.

##### **3.1.2 Vision**

Notre vision : « être leader en offre moderne de viande sur tout le territoire nigérien et dans la sous-région à l'horizon 2030 »

##### **3.1.3 Objectifs**

Les objectifs poursuivis par la SARL « LA viande » sont de :

- mettre à la disposition des consommateurs une viande de qualité et qui répond aux exigences d'hygiène ;
- permettre et garantir une traçabilité de la viande consommée ;
- contribuer à la professionnalisation de la filière bétail-viande au Niger ;
- mettre en valeur les produits locaux.

### **3.1.4 Valeurs**

Nos valeurs sont :

- la satisfaction du client qui sera matérialisée par un bon accueil et l'écoute du client;
- la qualité se traduisant par la fraîcheur de nos produits et leur hygiène;
- l'esprit d'équipe reflété par l'ambiance au travail ;
- l'intégrité (en ne vendant pas du faux, ou de la viande clandestine)

### **3.2 Forme juridique choisie**

La forme juridique choisie pour la société est la « SARL », société à responsabilité limitée.

En droit OHADA, une SARL peut être constituée par une ou plusieurs personnes physiques ou morales qui ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leur apport en capital.. Son capital social est au minimum d'un million de francs CFA, divisé en parts sociales d'un montant nominal au moins égal à cinq mille francs CFA (ce minimum ne s'applique qu'en cas de l'absence de dispositions nationales contraires). Les modalités de cession des parts doivent être prévues par les statuts.

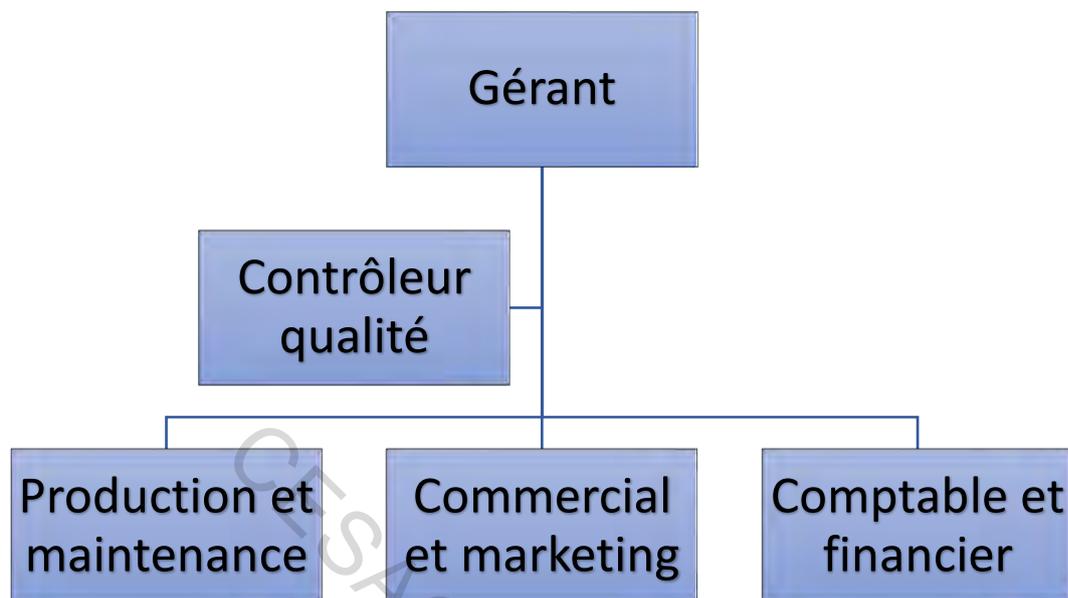
La gérance de la SARL est assurée par une ou plusieurs personnes physiques, associées ou non, nommée dans les statuts ou par une décision collective des associés. La révocation du gérant, statutaire ou non, doit être décidée par les associés représentant la majorité du capital.

Le gérant a, à l'égard des tiers tous pouvoirs pour engager la SARL même au-delà de l'objet social. Les décisions collectives sont prises en Assemblée Générale, à la majorité absolue du capital social en première consultation et à la majorité relative en seconde consultation.

Les décisions extraordinaires doivent être adoptées à la majorité des trois quarts du capital social.

### 3.3 Structure de l'organisation

Figure 2 : Organigramme de l'entité



Source : nous-même.

Le gérant : il est à la charge des décisions courantes de gestion.

Le contrôleur qualité : il sera responsable du suivi des produits de l'approvisionnement jusqu'au stade de l'étalage à la vitrine. Il travaillera conjointement avec le service production et maintenance. Ses tâches peuvent être déclinées en 3 points que sont :

- le contrôle des matières premières en termes de qualité (fraîcheur, poids et quantités), d'hygiène et de traçabilité ;
- la veille au suivi des normes de conditionnement des produits (acheminement, conservation).

Le service production et maintenance : composé de cinq (5) agents dont un chef de service. Ces agents sont en charge de la production des produits, de la maintenance des machines et outils de production ainsi que du nettoyage des locaux. Leurs tâches seront les suivantes :

- fabrication des produits à base de viande ;
- emballage et conditionnement des produits finis ;
- nettoyage des locaux, outils et machines ;
- affûtage et affilage des couteaux.

Le service commercial et marketing : avec à sa tête un commercial de formation, il sera constitué de deux vendeurs. Le chef de service sera en charge de l'exécution de nos différentes stratégies marketing et communication. Les vendeurs ont pour tâches :

- la mise en rayon et en valeur des produits ;
- la vente ;
- la gestion de la relation clientèle à l'étal.

Le service comptable et financier : un comptable financier sera à la charge de ce service et la caisse de la boucherie lui sera rattachée. Ce service aura pour tâches :

- l'encaissement des clients ;
- le paiement des fournisseurs ;
- le suivi du compte bancaire ;
- l'élaboration des états financiers.

### **3.4 Plan des ressources humaines**

#### **3.4.1 Évolution des effectifs**

Les ressources humaines constituent l'une des forces de notre entité. Il est prévu de commencer pour la première année avec un effectif de 12 personnes reparti comme suit : une (1) au poste de gérant, un (1) contrôleur qualité, un (1) comptable financier, trois (3) au service commercial et marketing, cinq (5) au service production et maintenance et un (1) chauffeur. Cet effectif va évoluer sur les années et passera à un total de 15 membres de personnels à la cinquième année. Cette progression concerne en grande partie les effectifs des services production/maintenance et commercial/marketing qui passeront respectivement d'un effectif de cinq (5) agents à neuf (7) puis d'un effectif de trois (3) agents à cinq (4). Les détails sur ces évolutions de l'effectif est en Annexe (1).

#### **3.4.2 Rémunération et motivation du personnel**

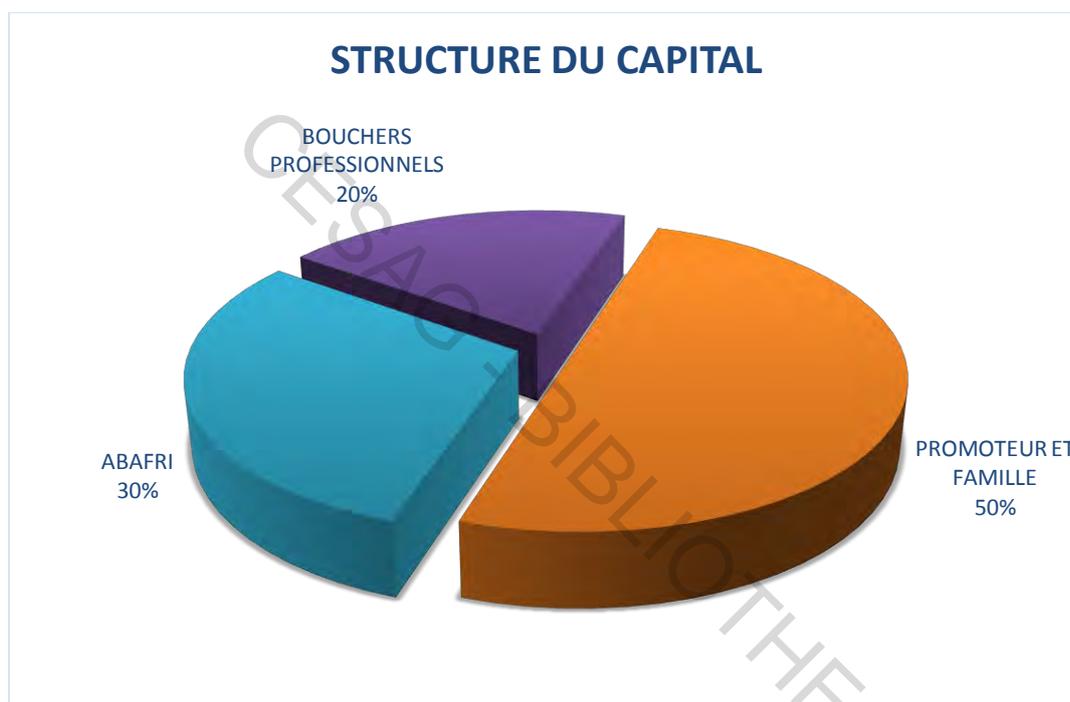
La rémunération et la revalorisation annuelle (en moyenne de 2%) des salaires se feront en fonction de trois grands critères : le niveau d'études, l'expérience dans le domaine et la performance individuelle. La motivation du personnel sera basée sur : l'implication de tous et la prise en compte de l'avis de tous dans les prises de décisions, offrir aux agents la possibilité de rentrer dans le capital de l'entité.

### 3.5 Structure du capital

La SARL « LA viande » au capital de 10 millions de FCFA aura comme associés :

- le promoteur et sa famille : 50% ;
- l'abattoir frigorifique de Niamey 30% ;
- les bouchers professionnels 20% : pour leur savoir-faire et leur maîtrise des mailles de la filière.

Graphique 3: Structure du capital de la SARL « LA viande »



Source : nous-même

### **CHAPITRE 3 : Coût et étude de la rentabilité du projet**

Dans ce chapitre nous allons évaluer le coût du projet (les investissements nécessaire pour le démarrage du projet et le besoin en fond de roulement), et étudier la rentabilité du projet.

#### **I. Coût du projet et modalités de financement**

##### **1.1 Coût du projet**

L'investissement total que nécessite le projet est évalué à **27.457.500 FCFA**. Le besoin en fond de roulement pour la première année est estimé à **668.942 FCFA**. Le coût total pour le démarrage du projet s'élève donc à **28.126.442 FCFA**. Les détails sur les calculs qui ont conduit à ses résultats sont détaillés dans le tableau ci-dessous

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 9: Détails de l'investissement initial

<b><i>CHARGES IMOBILISEES</i></b>	<b><i>1.200.000</i></b>
Frais d'établissement	200.000
Autres frais pré-opérationnel	1.000.000
<b><i>MATERIEL DE PRODUCTION</i></b>	<b><i>8.850.000</i></b>
<b><i>Equipements</i></b>	<b><i>7.940.000</i></b>
Chambre froide	3.000.000
Vitrine réfrigérée	3.400.000
Hachoir à viande	400.000
Machine à Mezguez	140.000
Groupe électrogène	1.000.000
<b><i>Accessoires</i></b>	<b><i>910.000</i></b>
Balance électrique	60.000
Etals de bouchers	50.000
Série de couteaux de boucherie	300.000
Ustensiles	200.000
Matériels de protection	200.000
Désinsecteur	100.000
<b><i>MATERIEL ET MOBILIER</i></b>	<b><i>1.100.000</i></b>
Matériels informatique	800.000
Mobilier de bureau	300.000
<b><i>MATERIEL DE TRANSPORT</i></b>	<b><i>15.000.000</i></b>
Fourgon frigorifique	15.000.000
<b><i>IMPREVU 5%</i></b>	<b><i>1.307.500</i></b>
<b><i>TOTAL INVESTISSEMENT INITIAL</i></b>	<b><i>27.457.500</i></b>
	<b><i>14.398.820</i></b>
<b>Investissement initial</b>	<b>27.457.500</b>
<b>Besoin en fond de roulement de l'année1 (1mois de CA)</b>	<b>668.942</b>
<b><i>COUT DU PROJET</i></b>	<b><i>28.126.442</i></b>

Source : nous-même

### 1.2 Besoin en fond de roulement du projet (BFR)

L'encaissement des ventes étant pour l'essentiel de l'activité, au comptant, le besoin en fond de roulement est donc principalement constitué de stock. La viande a une durée de stockage de 2 jours au maximum, les autres produits en stock qui concernent le produit vendu ont une durée de stockage d'un mois, le BFR est donc la somme des stocks. Nous considérons pour la viande la somme correspondant à une quantité de 3 jours de stocks.

Tableau 10: Composition et évolution du BFR

Composition du BFR	Durée de renouvellement du stock	An1	An2	An3	An4	An5
Stock de viande	48h	568.942	603.079	639.263	677.619	718.276
Stock d'emballage	1 mois	50.000	51.000	52.020	53.060	54.122
Stock produits de décoration (épices)	1 mois	50.000	51.000	52.020	53.060	54.122
<b>BFR</b>		<b>668.942</b>	<b>705.079</b>	<b>743.303</b>	<b>783.740</b>	<b>826.519</b>
<b>DBFR</b>		<b>36.137</b>	<b>38.225</b>	<b>40.437</b>	<b>42.780</b>	
<b>Récupération du BFR</b>						<b>157.577</b>

Source : nous-même.

### 1.3 Modalité de financement justification.

Les deux sources de financement que nous adaptions pour la mise en place du projet sont : le financement par fonds propres par la libération du capital (10 millions) d'une part et le financement par emprunt bancaire au taux de 12.5% (20.millions) d'autre part.

Tableau 11: Sources de financement

Sources de financement	Total	Proportion
<b>Fonds propres</b>		
<b>Capital social</b>	<b>10.000.000</b>	<b>33%</b>
<b>Dettes moyens/long terme</b>		
<b>Emprunt bancaire</b>	<b>20.000.000</b>	<b>67%</b>
<b>TOTAL FINANCEMENT</b>	<b>30.000.000</b>	<b>100%</b>

Source : nous-même.

#### 1.3.1 Fonds propres

Les fonds propres sont constitués du capital social et apportés par trois types d'associés qui sont :

- le promoteur et sa famille vont apporter 50% du capital social pour être l'associé majoritaire ;
- l'abattoir frigorifique de Niamey pour assurer à notre firme les matières premières nécessaires à son fonctionnement.
- les bouchers professionnels sont intégrés dans le capital pour leur expertise (expérience, maîtrise des différents circuits) dans le métier ainsi que la taille de leur carnet d'adresse.

### **1.3.2 Endettement bancaire**

Le choix de l'endettement bancaire s'explique par deux raisons :

- la première est de pouvoir profiter de l'effet de levier qu'engendre ce financement, il est moins coûteux que les capitaux propres ;
- la seconde est que l'utilisation de l'emprunt bancaire est plus souple que les évolutions qui affectent le capital social, ou qui nécessitent des modifications statutaires et un formalisme particulier.

## **II. Projections financières et compte d'exploitation**

### **2.1 Charges de personnel et frais généraux**

#### **2.1.1 Charges de personnel**

Les charges de personnel sur les cinq (5) années vont évoluer dans le même sens que l'effectif du personnel. Elles suivront ensuite une revalorisation annuelle globale de 2% à partir de la troisième année. Les charges de personnel pour la première année s'élèvent à **32.400.000 FCFA** elles évolueront pour atteindre une valeur de **41.889.427 FCFA** à la cinquième année. Le tableau sur la page suivante résume l'évolution des charges de personnel ainsi que leur effectif sur cinq (5) ans.

Tableau 12: Evolution des charges de personnel

Fonction	Niveau requis	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
		Salaire mensuel brut				
Gérant	BAC + 4	550.000	550.000	561.000	572.220	583.664
Responsable qualité	Vétérinaire	500.000	500.000	510.000	520.200	530.604
Comptable financier	BAC + 3	300.000	300.000	306.000	312.120	318.362
Responsable commercial	BAC + 3	250.000	250.000	255.000	260.100	265.302
Agents commerciaux	BTS	320.000	320.000	486.400	496.128	506.051
Responsable production et maintenance	BTS	300.000	300.000	306.000	312.120	318.362
Agents de production	Non requis	300.000	300.000	456.000	615.120	777.422
Agents de maintenance et entretien	Non requis	130.000	130.000	132.600	135.252	137.957
Chauffeur	Non requis	50.000	50.000	51.000	52.020	53.060
Total salaire mensuel brut		2.700.000	2.700.000	3.064.000	3.275.280	3.490.786
Part des charges sociales (15,4%+5,25%)		557.550	557.550	632.716	676.345	720.847
Total salaire mensuel net		2.142.450	2.142.450	2.431.284	2.598.935	2.769.938
<b>Charge de personnel annuelle</b>		<b>32.400.000</b>	<b>32.400.000</b>	<b>36.768.000</b>	<b>39.303.360</b>	<b>41.889.427</b>
<b>Effectif annuel</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>15</b>

Source : nous-même

### 2.1.2 Frais généraux

Les frais généraux pour la première année s'élèvent à **12.920.000 FCFA**. Nous estimons la croissance annuelle moyenne des frais généraux à 2%. Les frais généraux vont atteindre **13.985.024 FCFA** à la 5<sup>e</sup> année.

Le tableau suivant détaille la composition des frais généraux ainsi que leur évolution sur la période.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 13: Evolution des frais généraux.

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Ligne téléphonique	180.000	183.600	187.272	191.017	194.838
Electricité	1.200.000	1.224.000	1.248.480	1.273.450	1.298.919
Eau	720.000	734.400	749.088	764.070	779.351
Loyer	1.800.000	1.836.000	1.872.720	1.910.174	1.948.378
Frais service bancaire	300.000	306.000	312.120	318.362	324.730
Promotion et publicité	3.000.000	3.060.000	3.121.200	3.183.624	3.247.296
Consommation en carburant	1.200.000	1.224.000	1.248.480	1.273.450	1.298.919
Assurance <sup>10</sup>	2.000.000	2.040.000	2.080.800	2.122.416	2.164.864
Produits d'entretien	480.000	489.600	499.392	509.380	519.567
Mise en valeur (décoration)	600.000	612.000	624.240	636.725	649.459
Fourniture de bureau	300.000	306.000	312.120	318.362	324.730
Entretien matériel de transport	240.000	244.800	249.696	254.690	259.784
Emballages	600.000	612.000	624.240	636.725	649.459
Autres	300.000	306.000	312.120	318.362	324.730
<b>Total</b>	<b>12.920.000</b>	<b>13.178.400</b>	<b>13.441.968</b>	<b>13.710.807</b>	<b>13.985.024</b>

Source : nous-même.

<sup>10</sup> Elle concerne le véhicule, les matériaux de production électriques (vitrine et chambre froide) ainsi que les accidents de travail.

## 2.2 Coût d'achat des matières premières

L'activité principale de notre entité est l'achat en gros, la transformation/conditionnement de la viande. La viande constitue donc notre principale matière première. Il est important pour nous de connaître le coût d'achat des matières premières. Les tableaux qui suivent vont présenter respectivement : le coût d'achat de la viande (ovine et bovine), le coût d'achat de la volaille ainsi que le coût d'achat des abats sur le marché de Niamey.

Tableau 14: Coût d'achat de la viande ovine et bovine

Catégorie de viande	Carcasse		Rendement après désossage		Coût d'achat/kg
	Poids à l'achat	Prix d'achat	Taux	Poids Net	
Viande bovine	182	250.000	75%	137	<b>1.832</b>
Viande ovine	35	60.000	75%	26	<b>2.286</b>

Source : nous-même.

Tableau 15: Coût d'achat de la volaille

Catégorie de volaille	Poids à l'achat	Prix d'achat	frais abattage et déplumage	Rendement		Coût d'achat	
				Taux	Poids net	Coût d'achat	Coût/Kg
Poulet	2,00	2.500	75	70%	1,40	2.575	<b>1.839</b>
Pintade	2,00	3.000	75	70%	1,40	3.075	<b>2.196</b>

Source : nous-même.

Tableau 16: Coût d'achat des abats

Catégorie de viande	Poids à l'achat	Coût d'achat/kg
Abats	1 kg	<b>1.200</b>

Source : nous-même.

## 2.3 Chiffre d'affaires et compte de résultat prévisionnel

### 2.3.1 Chiffre d'affaires prévisionnel Pour l'année1

L'entité offre quatre (4) grandes catégories de produits; eux-mêmes composés de sous-produits. Le chiffre d'affaires prévisionnel total sera constitué par la somme des chiffres d'affaires des 4 catégories de produits. Nous allons pour chaque catégorie de produits présenter le détail des ventes qui forment le chiffre d'affaires. La proportion du chiffre d'affaires en quantité par catégorie de viande est respectivement de : 57% en viande, bovine 20% en viande ovine; 20% en viande de volaille (poulet et pintade) et 3% en abats. Le chiffre d'affaires global en valeur est de **132.412.258 FCFA**. Ce chiffre d'affaires connaît une évolution annuelle de 6%.

Tableau 17: Détail du chiffre d'affaires année1

Catégorie	Découpes	Proportion	Quantité	Prix	CA
Viande bovine	Steak	11,48%	4.134	4.000	16.536.915
	Viande hachée	11,48%	4.134	4.000	16.536.915
	Jarret	4,45%	1.600	3.750	6.001.300
	Filet	3,56%	1.280	4.000	5.121.109
	Côtes	7,66%	2.756	3.500	9.646.534
	Queue	0,34%	122	4.500	548.119
	Autres	18,04%	6.493	3.500	22.725.367
	<b>CA/viande bovine</b>	<b>57,00%</b>	<b>20.520</b>	<b>-</b>	<b>77.116.258</b>
Viande ovine	Côtes	3,60%	1.296	4.500	5.832.000
	Poitrine	2,40%	864	5.250	4.536.000
	Merguez	1,80%	648	5.000	3.240.000
	Viande hachée	4,30%	1.548	4.750	7.353.000
	Gigot	2,50%	900	5.250	4.725.000
	Collier	1,40%	504	5.000	2.520.000
	Autres	4,00%	1.440	4.500	6.480.000
	<b>CA/viande ovine</b>	<b>20,00%</b>	<b>7.200</b>	<b>-</b>	<b>34.686.000</b>
Volaille	Pintade	5,00%	1.800	3.000	5.400.000
	Poulet	8,51%	2.700	2.250	6.075.000
	Cuisse de poulet	3,71%	1.350	2.750	3.712.500
	Ailes de poulet	0,93%	450	2.250	1.012.500
	Blanc du poulet	1,85%	900	2.500	2.250.000
	<b>Ca/vollaille</b>	<b>20%</b>	<b>7.200</b>	<b>-</b>	<b>18.450.000</b>
	Abats	Foie	3,00%	1.080	2.000
Rognon					
Tripes					
<b>CA/abats</b>		<b>3%</b>	<b>1.080</b>	<b>-</b>	<b>2.160.000</b>
<b>CA total</b>		<b>100%</b>	<b>36.000</b>	<b>-</b>	<b>132.412.258</b>

Source : nous-même

### 2.3.2 Compte de résultat

Il fait apparaitre un résultat positif de **5.613.638 FCFA** dès la 1ère année d'exercice. Ce résultat passera à **11.655.847 FCFA** à la 5è année soit une augmentation de plus de **38%**. Cette augmentation s'explique par une augmentation significative du chiffres d'affaires à une proportion plus élevée que les autres charges (frais généraux, salaires...).

Tableau 18: Compte de résultat prévisionnel

Eléments		Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffres d'affaires (CA)		132.412.258	140.356.994	148.778.413	157.705.118	167.167.425
<b>Total produits</b>		<b>132.412.258</b>	<b>140.356.994</b>	<b>148.778.413</b>	<b>157.705.118</b>	<b>167.167.425</b>
Achat de matières premières		69.221.275	73.374.551	77.777.024	82.443.646	87.390.264
Autres charges (frais généraux)		12.920.000	13.178.400	13.441.968	13.710.807	13.985.024
Impôt et taxe		1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
<b>Valeur ajoutée (VA)</b>		<b>48.770.984</b>	<b>52.304.043</b>	<b>56.059.421</b>	<b>60.050.665</b>	<b>64.292.137</b>
Salaires		31.842.450	31.842.450	36.135.284	38.627.015	41.168.580
Charges sociales		557.550	557.550	632.716	676.345	720.847
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE)</b>		<b>16.370.984</b>	<b>19.904.043</b>	<b>19.291.421</b>	<b>20.747.305</b>	<b>22.402.710</b>
Dotations aux amortissements		5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Resultat d'exploitation (RE)</b>		<b>10.519.484</b>	<b>14.052.543</b>	<b>14.039.921</b>	<b>15.495.805</b>	<b>17.151.210</b>
Frais financiers		<b>2.500.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>500.000</b>
<b>Résultat avant impôt</b>		<b>8.019.484</b>	<b>12.052.543</b>	<b>12.539.921</b>	<b>14.495.805</b>	<b>16.651.210</b>
Impôts sur les sociétés (30%)		2.405.845	3.615.763	3.761.976	4.348.742	4.995.363
<b>Résultat de l'exercice</b>		<b>5.613.638</b>	<b>8.436.780</b>	<b>8.777.945</b>	<b>10.147.064</b>	<b>11.655.847</b>
Dotations aux amortissements		5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Capacité autofinancement (CAF)</b>		<b>11.465.138</b>	<b>14.288.280</b>	<b>14.029.445</b>	<b>15.398.564</b>	<b>16.907.347</b>

Source : nous-même.

### 2.3.3 Test de sensibilité

Scénario 1 : Diminution de la demande de 5%.

La diminution de la demande a un impact sur le chiffre d'affaires et donc sur le résultat global. Lorsque ce scénario se réalise, les résultats de notre entité restent positifs sur les cinq (5) années. Le résultat de la première année passe de 5.613.638 initialement à 979.209 FCFA et celui de la cinquième année devient de 5.804.987 au lieu de 11.655.887 FCFA initialement.

Tableau 19 : Scénario 1 (diminution de la demande de 5%)

Éléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffres d'affaires (CA)	125.791.645	133.339.144	141.339.493	149.819.862	158.809.054
<b>Total produits</b>	<b>125.791.645</b>	<b>133.339.144</b>	<b>141.339.493</b>	<b>149.819.862</b>	<b>158.809.054</b>
Achat de matières premières	69.221.275	73.374.551	77.777.024	82.443.646	87.390.264
Autres charges (frais généraux)	12.920.000	13.178.400	13.441.968	13.710.807	13.985.024
Impôt et taxe	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
<b>Valeur ajoutée (VA)</b>	<b>42.150.371</b>	<b>45.286.193</b>	<b>48.620.500</b>	<b>52.165.409</b>	<b>55.933.766</b>
Salaires	31.842.450	31.842.450	36.135.284	38.627.015	41.168.580
Charges sociales	557.550	557.550	632.716	676.345	720.847
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE)</b>	<b>9.750.371</b>	<b>12.886.193</b>	<b>11.852.500</b>	<b>12.862.049</b>	<b>14.044.339</b>
Dotations aux amortissements	5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Résultat d'exploitation (RE)</b>	<b>3.898.871</b>	<b>7.034.693</b>	<b>6.601.000</b>	<b>7.610.549</b>	<b>8.792.839</b>
Frais financiers	<b>2.500.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>500.000</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>1.398.871</b>	<b>5.034.693</b>	<b>5.101.000</b>	<b>6.610.549</b>	<b>8.292.839</b>
Impôts sur les sociétés (30%)	419.661	1.510.408	1.530.300	1.983.165	2.487.852
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>979.209</b>	<b>3.524.285</b>	<b>3.570.700</b>	<b>4.627.384</b>	<b>5.804.987</b>

Source : nous-même.

Scénario 2 : Augmentation des frais généraux et des charges de personnel de 10%

Lorsque les frais généraux et les charges de personnel augmentent simultanément dans, le résultat reste positif sur toute la période. Il passe de 5.613.638 FCFA initialement pour la première année à 2.441.238 FCFA, et de 11.655.847 FCFA à 7.744.635 FCFA.

Tableau 20 : Scénario 2 (augmentation des frais généraux et des charges de personnel de 10%)

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffres d'affaires (CA)	132.412.258	140.356.994	148.778.413	157.705.118	167.167.425
<b>Total produits</b>	<b>132.412.258</b>	<b>140.356.994</b>	<b>148.778.413</b>	<b>157.705.118</b>	<b>167.167.425</b>
Achat de matières premières	69.221.275	73.374.551	77.777.024	82.443.646	87.390.264
Autres charges (frais généraux)	14.212.000	14.496.240	14.786.165	15.081.888	15.383.526
Impôt et taxe	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
<b>Valeur ajoutée (VA)</b>	<b>47.478.984</b>	<b>50.986.203</b>	<b>54.715.224</b>	<b>58.679.584</b>	<b>62.893.635</b>
Salaires	35.026.695	35.026.695	39.748.812	42.489.716	45.285.438
Charges sociales	613.305	613.305	695.988	743.980	792.932
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE)</b>	<b>11.838.984</b>	<b>15.346.203</b>	<b>14.270.424</b>	<b>15.445.888</b>	<b>16.815.265</b>
Dotations aux amortissements	5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Résultat d'exploitation (RE)</b>	<b>5.987.484</b>	<b>9.494.703</b>	<b>9.018.924</b>	<b>10.194.388</b>	<b>11.563.765</b>
Frais financiers	<b>2.500.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>500.000</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>3.487.484</b>	<b>7.494.703</b>	<b>7.518.924</b>	<b>9.194.388</b>	<b>11.063.765</b>
Impôts sur les sociétés (30%)	1.046.245	2.248.411	2.255.677	2.758.316	3.319.129
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>2.441.238</b>	<b>5.246.292</b>	<b>5.263.247</b>	<b>6.436.072</b>	<b>7.744.635</b>

Source : nous-même.

## 2.4 Politique de distribution de dividende

La politique de distribution des dividendes constitue la première source de rémunération des actionnaires. Pour motiver nos associés à participer aux prochains appels de financement de la firme, il est primordial de leur distribuer des dividendes. Notre objectif pour les premières années d'exercice est de pouvoir constituer les réserves nécessaires pour assurer notre autofinancement. Cela nous permettra d'éviter ou de faire recours aux financements externes peu coûteux. C'est pourquoi, dans notre cas, les dividendes commenceront à être distribués à partir de la sixième année après constitution de toutes les réserves légales et statutaires.

### III. Etude de la rentabilité du projet et analyse des risques

#### 3.1 Indicateurs de choix et pertinence du projet

Les indicateurs sur lesquels nous allons nous appuyer pour apprécier la pertinence du projet sont : la valeur actualisée nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI) ainsi que le délai de récupération du capital investi. (DRCI)

##### 3.1.1 Valeur actualisée nette (VAN)

Le taux d'actualisation : le promoteur et sa famille ainsi que les autres actionnaires espèrent une rentabilité de 15%, le coût d'emprunt bancaire est estimé à 12,5%. Le coût moyen pondéré du capital (CMPC) s'établit alors comme suit :

$$\text{CMPC} = 20/30 * 12,5\% + 10/30 * 15\% = 13.33\%$$

La VAN représente la somme des flux générés par l'investissement actualisés au coût du capital déduit de l'investissement initial. Elle permet de savoir si l'investissement est rentable ou non (il est rentable lorsqu'elle est positive et non rentable lorsqu'elle est négative). Dans notre cas, la VAN dégagée est de **21.100.756 FCFA** (voir tableau page suivante) au taux d'actualisation de 13.33%. L'investissement est donc rentable.

##### 3.1.2 Taux de rentabilité interne

C'est le taux pour lequel la VAN est nulle. Il est de **39,16%** (voir tableau sur la page suivante) dans notre cas. L'investissement est aussi rentable selon cet indicateur car le TRI est supérieur au taux d'actualisation.

### **3.1.3 Délai de récupération**

C'est le délai au bout duquel les flux générés par le projet compensent le coût initialement engagé pour la mise en place du projet. L'investissement initial sera récupéré au bout de 2ans, 8 mois et 21 jours. Le DR est inférieur à 5.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 21: Indicateurs de choix et pertinence du projet

Eléments	0	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
<b>Capacité autofinancement (CAF)</b>		<b>11.465.138</b>	<b>14.288.280</b>	<b>14.029.445</b>	<b>15.398.564</b>	<b>16.907.347</b>
VarBFR		- 36.137	- 38.225	- 40.437	- 42.780	
Récupération BFR						157.577
<b>Cash flow</b>	<b>- 28.126.442</b>	<b>11.429.002</b>	<b>14.250.055</b>	<b>13.989.008</b>	<b>15.355.784</b>	<b>17.064.924</b>
CF actualisés au taux de 13,33%		10.084.710	11.094.986	9.610.639	9.308.773	9.128.090
<b>Somme des cash-flows actualisés</b>	<b>49.227.198</b>					
Investissement initial	28.126.442					
<b>VAN</b>	<b>21.100.756</b>					
<b>TRI</b>	<b>39,16%</b>					
Cumul des cash-flow actualisés		10.084.710	21.179.696	30.790.335	40.099.108	49.227.198
<b>DR</b>	<b>2,723</b>	<b>2ans, 8 mois et 21 jours.</b>				

Source : nous-même.

### 3.1.4 Rentabilité économique du projet

La rentabilité économique mesure la capacité de la firme à dégager un résultat en utilisant l'ensemble des moyens d'exploitation. Elle est de 21% à la première année et passe à 47% à l'année 5.

Tableau 22: Evolution de la rentabilité économique du projet

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
REX (1-T)	7.363.638	9.836.780	9.827.945	10.847.064	12.005.847
Capitaux propres	15.613.638	18.436.780	18.777.945	20.147.064	21.655.847
Dettes financières	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000
<b>Capitaux employé</b>	<b>35.613.638</b>	<b>34.436.780</b>	<b>30.777.945</b>	<b>28.147.064</b>	<b>25.655.847</b>
<b>Rentabilité économique</b>	<b>21%</b>	<b>29%</b>	<b>32%</b>	<b>39%</b>	<b>47%</b>

Source : nous-même

### 3.1.5 Rentabilité des capitaux propres

La rentabilité des capitaux propres ou rentabilité financière mesure le gain obtenu par les associés sur un investissement de 1F en part social. Elle est significative dès la 1<sup>ère</sup> année (36%) et atteint 54% à la 5<sup>e</sup> année. Cette rentabilité élevée s'explique par le financement d'une partie des activités par une dette gratuite (comptes courants associés non rémunérés).

Tableau 23: Evolution de la rentabilité des capitaux propres

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Résultat Net	5.613.638	8.436.780	8.777.945	10.147.064	11.655.847
Capitaux propres	15.613.638	18.436.780	18.777.945	20.147.064	21.655.847
<b>Rentabilité des capitaux propres</b>	<b>36%</b>	<b>46%</b>	<b>47%</b>	<b>50%</b>	<b>54%</b>

Source : nous-même

### 3.2 Test de sensibilité du projet

Scénario1 : Diminution de la demande de 5%

Lorsque nous supposons une diminution de la demande et donc du chiffre d'affaires de 5%, les autres charges restant constantes, on constate une variation de nos différents indicateurs de rentabilité. Le résultat net demeure positif sur toute la période. La VAN du projet reste positive, sa valeur est passée à 3.133.444. Le TRI est de 17,5% (supérieur au taux d'actualisation

13.33%). Le délai de récupération est passée à 4 ans 5 mois et 22 jours (plus long qu'initialement). Les rentabilités économique et financière sont respectivement de 9% et 9% pour la 1<sup>ère</sup> année. Elles passeront à 31% pour la rentabilité économique et 37% pour la rentabilité financière à la 5<sup>e</sup> année.

Globalement le projet reste rentable malgré une baisse du chiffre d'affaires de l'ordre de 5%.

Cette hypothèse ne risque pas de se réaliser parce que l'étude de marché montre l'existence d'une demande croissante. De plus notre entité ne couvre que 2% de cette demande à la première année avec une progression annuelle de 6%. Le tableau ci-dessous résume les différents indicateurs.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 24: Scénario 1 (diminution de la demande de 5%)

Eléments	0	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
<b>Résultat de l'exercice</b>		<b>979.209</b>	<b>3.524.285</b>	<b>3.570.700</b>	<b>4.627.384</b>	<b>5.804.987</b>
Dotations aux amortissements		5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Capacité autofinancement (CAF)</b>		<b>6.830.709</b>	<b>9.375.785</b>	<b>8.822.200</b>	<b>9.878.884</b>	<b>11.056.487</b>
VarBFR		- 36.137	- 38.225	- 40.437	- 42.780	
Récupération BFR						157.577
<b>Cash flow</b>	<b>- 28.126.442</b>	<b>6.794.573</b>	<b>9.337.560</b>	<b>8.781.764</b>	<b>9.836.105</b>	<b>11.214.065</b>
CF actualisés au taux de 13,33%		5.995.388	7.270.155	6.033.191	5.962.709	5.998.444
<b>Somme des cash-flows actualisés</b>	<b>31.259.886</b>					
Investissement initial	28.126.442					
<b>VAN</b>	<b>3.133.444</b>					
<b>TRI</b>	<b>17,50%</b>					
Cumul des cash-flow actualisés		5.995.388	13.265.542	19.298.733	25.261.442	31.259.886
<b>DR</b>	<b>4,478</b>	<b>4ans, 5 mois et 22 jours.</b>				

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
REX (1-T)	2.729.209	4.924.285	4.620.700	5.327.384	6.154.987
Capitaux propres	10.979.209	13.524.285	13.570.700	14.627.384	15.804.987
Dettes financières	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000
<b>Capitaux employé</b>	<b>30.979.209</b>	<b>29.524.285</b>	<b>25.570.700</b>	<b>22.627.384</b>	<b>19.804.987</b>
<b>Rentabilité économique</b>	<b>9%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>24%</b>	<b>31%</b>
Résultat Net	979.209	3.524.285	3.570.700	4.627.384	5.804.987
Capitaux propres	10.979.209	13.524.285	13.570.700	14.627.384	15.804.987
<b>Rentabilité des capitaux propres</b>	<b>9%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>32%</b>	<b>37%</b>

Source : nous-même.

Scénario2 : augmentation des charges de personnel et des frais généraux de 10%.

Lorsque nous simulons une augmentation simultanée des charges de personnel et des frais généraux, les indicateurs de la rentabilité du projet changent. Le résultat est positif sur les 5 années. La VAN reste positive d'une valeur de 9.061.014. Le TRI est cette fois est de 25%. Le délai de récupération devient 3 ans 8 mois et 17 jours. Les rentabilités économique et financière varient respectivement entre 13% à 37% et entre 20% à 44% sur l'ensemble de la période.

Le tableau sur la page qui suit résume les nouvelles valeurs des indicateurs de rentabilité.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 25: Scénario 2 (augmentation des frais généraux et des charges de personnels de 10%)

Eléments	0	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
<b>Résultat de l'exercice</b>		<b>2.441.238</b>	<b>5.246.292</b>	<b>5.263.247</b>	<b>6.436.072</b>	<b>7.744.635</b>
Dotations aux amortissements		5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Capacité autofinancement (CAF)</b>		<b>8.292.738</b>	<b>11.097.792</b>	<b>10.514.747</b>	<b>11.687.572</b>	<b>12.996.135</b>
VarBFR		- 36.137	- 38.225	- 40.437	- 42.780	
Récupération BFR						157.577
<b>Cash flow</b>	<b>- 28.126.442</b>	<b>8.256.602</b>	<b>11.059.567</b>	<b>10.474.310</b>	<b>11.644.792</b>	<b>13.153.713</b>
CF actualisés au taux de 13,33%		7.285.451	8.610.896	7.195.994	7.059.146	7.035.969
<b>Somme des cash-flows actualisés</b>	<b>37.187.456</b>					
Investissement initial	28.126.442					
<b>VAN</b>	<b>9.061.014</b>					
<b>TRI</b>	<b>25,00%</b>					
Cumul des cash-flow actualisés		7.285.451	15.896.347	23.092.341	30.151.487	37.187.456
<b>DR</b>	<b>3,713</b>	<b>3 ans 8 mois 17 jours</b>				

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
REX (1-T)	4.191.238	6.646.292	6.313.247	7.136.072	8.094.635
Capitaux propres	12.441.238	15.246.292	15.263.247	16.436.072	17.744.635
Dettes financières	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000
<b>Capitaux employé</b>	<b>32.441.238</b>	<b>31.246.292</b>	<b>27.263.247</b>	<b>24.436.072</b>	<b>21.744.635</b>
<b>Rentabilité économique</b>	<b>13%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>29%</b>	<b>37%</b>
Résultat Net	2.441.238	5.246.292	5.263.247	6.436.072	7.744.635
Capitaux propres	12.441.238	15.246.292	15.263.247	16.436.072	17.744.635
<b>Rentabilité des capitaux propres</b>	<b>20%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>	<b>39%</b>	<b>44%</b>

Source : nous-même

Scénario3 : augmentation de la valeur des investissements de 20%

Sur l'hypothèse d'une augmentation de la valeur totale des investissements, les indicateurs qui sont changent significativement sont : la VAN (sa valeur nouvelle est égale à **15.475.468**), le TRI (la nouvelle valeur du TRI est de **29.73%**), le délai de récupération (qui passe à 3 ans 3 mois et 25 jours). La rentabilité économique varie entre 21% et 47% entre la 1<sup>ère</sup> et la 5<sup>è</sup> année. La rentabilité financière quant à elle reste toujours dans l'ordre de 36% à 54%.

Le tableau sur la page qui suit résume les nouvelles valeurs de ces différents indicateurs de rentabilité.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 26: Scénario 3 (augmentation des investissements prévus de 20%)

Eléments	0	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
<b>Résultat de l'exercice</b>		<b>5.613.638</b>	<b>8.436.780</b>	<b>8.777.945</b>	<b>10.147.064</b>	<b>11.655.847</b>
Dotations aux amortissements		5.851.500	5.851.500	5.251.500	5.251.500	5.251.500
<b>Capacité autofinancement (CAF)</b>		<b>11.465.138</b>	<b>14.288.280</b>	<b>14.029.445</b>	<b>15.398.564</b>	<b>16.907.347</b>
VarBFR		- 36.137	- 38.225	- 40.437	- 42.780	
Récupération BFR						157.577
<b>Cash flow</b>	<b>- 33.751.730</b>	<b>11.429.002</b>	<b>14.250.055</b>	<b>13.989.008</b>	<b>15.355.784</b>	<b>17.064.924</b>
CF actualisés au taux de 13,33%		10.084.710	11.094.986	9.610.639	9.308.773	9.128.090
<b>Somme des cash-flows actualisés</b>	<b>49.227.198</b>					
Investissement initial	33.751.730					
<b>VAN</b>	<b>15.475.468</b>					
<b>TRI</b>	<b>29,73%</b>					
Cumul des cash-flow actualisés		10.084.710	21.179.696	30.790.335	40.099.108	49.227.198
<b>DR</b>	<b>3,318</b>	<b>3 ans 3 mois 25 jours</b>				

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
REX (1-T)	7.363.638	9.836.780	9.827.945	10.847.064	12.005.847
Capitaux propres	15.613.638	18.436.780	18.777.945	20.147.064	21.655.847
Dettes financières	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000
<b>Capitaux employé</b>	<b>35.613.638</b>	<b>34.436.780</b>	<b>30.777.945</b>	<b>28.147.064</b>	<b>25.655.847</b>
<b>Rentabilité économique</b>	<b>21%</b>	<b>29%</b>	<b>32%</b>	<b>39%</b>	<b>47%</b>
Résultat Net	5.613.638	8.436.780	8.777.945	10.147.064	11.655.847
Capitaux propres	15.613.638	18.436.780	18.777.945	20.147.064	21.655.847
<b>Rentabilité des capitaux propres</b>	<b>36%</b>	<b>46%</b>	<b>47%</b>	<b>50%</b>	<b>54%</b>

Source : nous-même

### **3.3 Analyse des risques liés à l'activité**

Les principaux risques liés au métier de boucher que nous avons identifiés peuvent être classés en trois grandes catégories : les risques techniques, les risques de sécurité, les risques environnementaux

#### **3.3.1 Risques techniques**

La ville de Niamey est confrontée à des problèmes incessants de coupures d'électricité surtout en période de chaleur. C'est pour gérer ce risque qu'un groupe électrogène a été prévu dans la liste de nos immobilisations.

#### **3.3.2 Risques de sécurité**

Le Niger comme la plupart des pays du Sahel, est confronté ces dernières années à des problèmes d'ordres sécuritaires causés par la menace terroriste de la secte « *Boko haram* ». Ce risque constitue une menace pour notre entité. Mais les autorités nigériennes et les organismes internationaux s'attèlent à éradiquer cette menace.

#### **3.3.3 Risques environnementaux**

Ces risques sont liés aux problèmes de sécheresse qui peuvent être la cause de la dégradation du cheptel nigérien en général et de la hausse des prix de la viande (qui constitue notre matière première) en particulier. Dans ce cas aussi l'Etat du Niger ainsi que les associations d'éleveurs prennent les mesures nécessaires pour faire face à ce genre de situation.

## CONCLUSION

La consommation de la viande fait partie intégrante de la culture nigérienne. La mise en place de la boucherie « LA viande » dans la ville de Niamey intervient dans un environnement où les collectivités locales s'attèlent à éradiquer et réduire la mise sur le marché des viandes issues des abattages clandestins.

L'offre de produits que nous comptons mettre en place vient innover dans un contexte où l'offre reste majoritairement traditionnelle. L'étude de faisabilité du projet s'est articulée autour de 3 points : l'analyse de l'environnement de la filière de l'élevage/viande, le plan technique de la boucherie et en dernier l'étude la rentabilité et des modalités de financement. Il ressort de cette étude de faisabilité l'existence d'une demande de la viande de boucherie moderne dans la ville de Niamey. Aussi les indicateurs de rentabilité montrent que le projet tel qu'il est conçu est rentable. Enfin les modalités de financement choisies tiennent compte de la satisfaction des différentes parties prenantes.

Il est indéniable que le Niger possède un fort potentiel en élevage. Les revenus tirés de ce secteur sont pour la plupart issus des exportations de bétail sur pied. Pour une meilleure création de la valeur ajoutée et sa conservation dans le pays, le Niger devrait s'orienter vers l'exportation de la viande au lieu de celle du bétail sur pied.

La réalisation de ce projet constitue un pas vers la professionnalisation de la filière de la filière bétail-viande.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **Ouvrages**

- Pascal Quiry et Yann le Fur, Pierre VERNIMMEN : Finance d'entreprise 15<sup>e</sup> édition Dalloz, 2017, 1201 pages ;
- Philippe ROUSSELOT, Jean-François VERDIE : Gestion de trésorerie, édition DUNOD, 2011, 422 pages,
- Robert PAPIN et Pierre KOSCIUSKO-MORZET : La création d'entreprise : créer, gérer, développer, reprendre, édition DUNOD, 2015, 837pages;

### **Rapports**

- BWANGA DEUTCHA Thérèse Pascale Danoss, Modalités de financement d'une usine de transformation de manioc au Cameroun : DEUTCH FIRM, Projet professionnel, Promotion 14
- GOUZAE Na-Allah Nassira, Création d'une société de financement des organisations par crédit-bail de matériels agricoles : SCBRA, Projet professionnel, Promotion 14
- PADONOU Davy, Modalités de financement d'une unité de production de verres plats au Bénin, Projet professionnel, Promotion 13

### **Webographie :**

- <http://www.stat-niger.org>, Institut National de la Statistique ;
- <http://www.elevage.gouv.ne/>, Le ministère de l'élevage ;
- <http://www.reca-niger.org>, Réseaux National des Chambres d'Agriculture du Niger
- <http://www.fao.org/home/fr/>
- <http://www.beep.ird.fr/collect/eismv/index/assoc/MEM11-3.dir/MEM11-3.pdf>
- [http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire\\_Statistiques/2013/AS\\_Chapitre/2010-2014\\_STRUCTURE-POPULATION.pdf](http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/2013/AS_Chapitre/2010-2014_STRUCTURE-POPULATION.pdf)
- <http://hea-sahel.org/publications/profils-hea/zones-urbaines/ZU-profil-urbain-niger-niamey-juillet-20159413001.pdf>
- [http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Flash\\_semaine\\_du\\_26\\_avril\\_au\\_2\\_mai\\_2016-docbis.pdf](http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Flash_semaine_du_26_avril_au_2_mai_2016-docbis.pdf)
- <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/a1250f/annexes/CountryReports/Niger.pdf>

- <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00886637/document>
- [https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/178485/1/THESE\\_LAOUALI-A%2020-02-15.pdf](https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/178485/1/THESE_LAOUALI-A%2020-02-15.pdf)
- <http://www.countrystat.org/home.aspx?c=NER&p=ke>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXES

### Annexe 1: Evolution des effectifs de la société

Poste	An1	An2	An3	An4	An5	Total/poste
Gérant	1					1
Responsable qualité	1					1
Comptable financier	1					1
Responsable commercial	1					1
Agents commerciaux	2		1			3
Responsable production et maintenance	1					1
Production	2		1	1		4
Maintenance et entretien	2					2
Chauffeur	1					1
Total recrutement	12	0	2	1	0	15

Source : nous-même

Annexe 2: Tableau d'amortissement des immobilisations

Eléments	Valeur d'origine	Durée de vie	Taux	Années					
				1	2	3	4	5	
Charges immobilisées	1.200.000	2	50%	600.000	600.000				
Matériel de production	Equipements	7.940.000	5	20%	1.588.000	1.588.000	1.588.000	1.588.000	1.588.000
	Accessoires	910.000	5	20%	182.000	182.000	182.000	182.000	182.000
Matériel et mobilier	1.100.000	5	20%	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	
Matériel de transport	15.000.000	5	20%	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	
Autres Imprévu	1.307.500	5	20%	261.500	261.500	261.500	261.500	261.500	
<b>TOTAL</b>	<b>27.457.500</b>			<b>5.851.500</b>	<b>5.851.500</b>	<b>5.251.500</b>	<b>5.251.500</b>	<b>5.251.500</b>	

Source : nous-même.

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

Période	Capital en début de période	Capital remboursé	Intérêts	Annuité	Capital restant dû
1	20.000.000	4.000.000	2.500.000	6.500.000	16.000.000
2	16.000.000	4.000.000	2.000.000	6.000.000	12.000.000
3	12.000.000	4.000.000	1.500.000	5.500.000	8.000.000
4	8.000.000	4.000.000	1.000.000	5.000.000	4.000.000
5	4.000.000	4.000.000	500.000	4.500.000	-

Source : nous-même.

Annexe 4: Bilan d'ouverture de l'activité

<b>Actif</b>	<b>Montant</b>	<b>Passif</b>	<b>Montant</b>
Immobilisations incorporelles	1.200.000	Capital social	10.000.000
Immobilisations corporelles	26.257.500		
<b><i>Actif immobilisé</i></b>	<b>27.457.500</b>	<b><i>Capitaux propres</i></b>	<b>10.000.000</b>
		Dettes financières	20.000.000
<b><i>Actif circulant</i></b>	<b>668.942</b>	<b>Dette moyen/long terme</b>	<b>20.000.000</b>
<b><i>Trésorerie actif</i></b>	<b>1.873.558</b>	<b><i>Passif circulant</i></b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>30.000.000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>30.000.000</b>

Source : nous-même.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	iv
SOMMAIRE.....	vi
FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET .....	1
INTRODUCTION.....	2
CHAPITRE 1 : Présentation de la filière élevage et abattage au Niger .....	5
I. Analyse du cadre macroéconomique et place de la filière au Niger.....	5
1.1 Place de la filière dans le cadrage macroéconomique .....	5
1.1.1 Importance dans l'économie nationale .....	5
1.1.2 Atouts du sous-secteur au Niger.....	5
1.2 Principaux acteurs de la filière .....	7
1.2.1 Acteurs du circuit vif .....	7
1.2.2 Circuit mort .....	8
1.2.3 Les structures de gestion de la filière.....	8
II. Analyse du secteur de l'abattage au Niger : cadre réglementaire et institutionnel .....	9
2.1 Infrastructures d'abattage.....	9
2.1.1 L'abattoir frigorifique de Niamey (ABAFRI).....	10
2.1.2 L'antenne de Goudel.....	10
2.1.3 L'analyse de l'environnement concurrentiel selon les 5 forces de Porter. ....	11
2.2 Cadre réglementaire et institutionnel .....	12
2.2.1 Cadre réglementaire de la filière au Niger .....	12
2.2.2 Cadre institutionnel.....	13
III. Etude de l'offre et de la demande de viande dans la ville de Niamey .....	15
3.1 Demande de viande.....	15

3.1.1	Place de la viande dans la consommation des ménages .....	15
3.1.2	La demande de viande dans la ville de Niamey .....	16
3.1.3	Evolution de la demande .....	16
3.2	Offre de viande dans la ville de Niamey .....	17
CHAPITRE 2 :	Plan opérationnel .....	19
I.	Présentation du schéma technique de la boucherie.....	19
1.1	Choix de la zone d'implantation de l'entité .....	19
1.2	Définition de la capacité et le processus de production .....	19
1.2.1	Définition de la capacité de production .....	19
1.2.2	Processus de production : de l'approvisionnement à la vitrine .....	20
1.3	Ressources nécessaires.....	21
II.	Stratégies de développement et plan marketing.....	21
2.1	Perspectives d'avenir .....	21
2.2	Marketing stratégique et mix marketing .....	22
2.2.1	Marketing stratégique .....	22
2.2.2	Le mix-marketing .....	23
III.	Organisation et plan des ressources humaines.....	26
3.1	Mission, vision, objectifs, valeur .....	26
3.1.1	Mission.....	26
3.1.2	Vision.....	26
3.1.3	Objectifs .....	26
3.1.4	Valeurs .....	27
3.2	Forme juridique choisie .....	27
3.3	Structure de l'organisation .....	28
3.4	Plan des ressources humaines.....	29
3.4.1	Évolution des effectifs .....	29
3.4.2	Rémunération et motivation du personnel .....	29

3.5	Structure du capital .....	30
CHAPITRE 3 : Coût et étude de la rentabilité du projet .....		31
I.	Coût du projet et modalités de financement .....	31
1.1	Coût du projet .....	31
1.2	Besoin en fond de roulement du projet (BFR) .....	32
1.3	Modalité de financement justification. ....	33
1.3.1	Fonds propres.....	33
1.3.2	Endettement bancaire .....	34
II.	Projections financières et compte d'exploitation .....	34
2.1	Charges de personnel et frais généraux.....	34
2.1.1	Charges de personnel .....	34
2.1.2	Frais généraux .....	36
2.2	Coût d'achat des matières premières .....	38
2.3	Chiffre d'affaires et compte de résultat prévisionnel.....	38
2.3.1	Chiffre d'affaires prévisionnel Pour l'année1 .....	38
2.3.2	Compte de résultat .....	39
2.3.3	Test de sensibilité .....	41
2.4	Politique de distribution de dividende .....	43
III.	Etude de la rentabilité du projet et analyse des risques .....	43
3.1	Indicateurs de choix et pertinence du projet.....	43
3.1.1	Valeur actualisée nette (VAN) .....	43
3.1.2	Taux de rentabilité interne .....	43
3.1.3	Délai de récupération .....	44
3.1.4	Rentabilité économique du projet.....	46
3.1.5	Rentabilité des capitaux propres.....	46
3.2	Test de sensibilité du projet.....	46
3.3	Analyse des risques liés à l'activité .....	53

3.3.1	Risques techniques.....	53
3.3.2	Risques de sécurité .....	53
3.3.3	Risques environnementaux .....	53
CONCLUSION .....		54
BIBLIOGRAPHIE .....		viii
ANNEXES .....		x
TABLE DES MATIERES .....		xiv
RESUME .....		xviii
ABSTRACT .....		xix

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## RESUME

Le projet consiste à la mise en place de la SARL « LA viande » qui est une boucherie moderne dans la ville de Niamey. La viande constitue la première source de protéine dans l'alimentation des ménages nigériens. La demande de viande est donc considérable. La capitale nigérienne dispose d'un abattoir frigorifique qui contrôle et veille sur une production de viande de qualité en termes d'hygiène et de santé animale. A côté de cette production dans des infrastructures agréées, existent des productions clandestines (abattage et viandes non certifiés) qui entrent dans le circuit de la consommation des ménages. Les collectivités locales de la ville de Niamey œuvrent pour l'éradication des abattages clandestins qui exposent les consommateurs à des risques de maladies. Aussi, l'essentiel de l'offre de viande se fait dans les boucheries traditionnelles de la capitale où les conditions sont peu hygiéniques. Notre offre de produits vient donc appuyer les collectivités dans leur combat pour préserver le consommateur et éradiquer les abattages clandestins.

Le projet aborde différents points sur l'étude de la faisabilité de la mise en place de l'offre de viande telle que nous l'avons conçue. Le premier point concerne l'analyse de l'environnement ainsi que l'étude de marché. Le second point met l'accent sur l'organisation de l'entité et les moyens nécessaires pour sa mise en place. Le troisième et dernier point concerne l'étude de rentabilité et la modalité de financement du projet.

A l'issue de l'analyse de ces différents points, nous arrivons à la conclusion que ce projet est rentable et réalisable, car le coût est peu élevé. En plus, la mise en œuvre de ce projet permet de réaliser un pas vers la professionnalisation de la filière de viande au Niger et de créer des emplois.

Mots clés : boucherie moderne, viande, Niamey, modalités de financement.

## **ABSTRACT**

The project involves the establishment of the SARL "LA viande" which is a modern butchery in the city of Niamey. Meat is the primary source of protein in Nigerien households. The demand for meat is therefore considerable. The Nigerien capital city has a refrigerated slaughterhouse that controls and monitors high-quality meat production in terms of hygiene and animal health. Besides this production in approved infrastructures, clandestine production (slaughtering and uncertified meat) that enter the circuit of household consumption exists. The local authorities of the city of Niamey are working to eradicate clandestine slaughters, which exposed consumers to the risk of diseases. In addition, the main supply of meat is in the traditional butchers of the capital where the conditions are unhygienic. Our product offers support to communities in their struggle to preserve the consumer's health and eradicate clandestine slaughters.

The project addresses a different point on the study of the feasibility of setting up the meat supply as we have conceived it. The first point concerns the analysis of the environment as well as market research. The second point focuses on the organization of the entity and the means required for its establishment. The third and final point concerns the study of the profitability and the financing modalities of the project

At the end of the analysis of these various points, we can deduce that the project is profitable and realizable because the cost is low. In addition, the implementation of this project makes it possible to take a step towards the professionalization of the meat sector in Niger and to create jobs.

Key words: modern butchery, meat, Niamey, financing methods