



**CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION**

**PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE**

Année académique 2018-2019

Promotion 18

*Projet professionnel de fin d'études en vue de l'obtention du*

**Diplôme du Master en Banque et Finance**

**Option : GESTION BANCAIRE & MAITRISE DES RISQUES**

**RABS'TRAITEUR : SOCIETE DE RESTAURATION EVENEMENTIELLE AU  
NIGER**

Par :

Roumanatou BACHIR WAZIRI

Sous la supervision de :

Mme Hadiza MOUSSA SALEY, PhD,  
Enseignante-chercheuse au CESAG

Président du jury : Dr Edoh GABIAM

Membre du jury : Dr Lassana TIOTE

Membre du jury : Dr Alassane OUATTARA

*« Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) n'entend donner ni approbation ni improbation sur les opinions émises dans les Projets Professionnels rédigés par les stagiaires (étudiants) de Master en Banque et Finance. Ces opinions sont propres à leurs auteurs ».*

## FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET

**Titre du projet :** « RAB'S TRAITEUR : SOCIETE DE RESTAURATION EVENEMENTIELLE AU NIGER »

**Forme juridique :** Société à Responsabilité Limitée (SARL)

**Secteur d'activité :** Restauration

**Localisation du projet :** Niamey- Niger

**Promotrice :**

**Nom & Prénom(s) :** BACHIR WAZIRI Roumanatou

**Adresse :** roumywaziri@gmail.com / roumanatoubachir@cesag.edu.sn

**Téléphone :** +221 77 698 10 21

**Objet du projet :** valorisation de la culture nigérienne par la préparation et conditionnement des repas lors des événements sociaux

**Date de démarrage :** Juillet 2020

**Durée de réalisation :** 06 mois

**Coût total du projet :** 26 177 000 F CFA

**Apport personnel :** 20 000 000 F CFA

**Montant de l'emprunt :** 14 000 000 F CFA

**Durée de remboursement :** 5 Ans

**Nombre d'emplois créés :** Emplois directs et indirects

**Valeur actuelle nette (VAN) :** 31 627 358F CFA

**Taux de rentabilité interne (TRI) :** 42%

**Délai de récupération du capital (DRC) :** 2ans 6mois 11 jours

**Indice de Profitabilité (IP) :** 1,87

## RESUME

L'évènementiel, longtemps considéré comme de l'amusement constitue aujourd'hui un véritable métier à haut revenu qui regroupe différents acteurs à savoir les agences, les annonceurs et les prestataires. L'évolution de ce secteur se fait plus sentir en Europe avec l'émergence de grands restaurants événementiels cotés en bourse et réalisant des chiffres d'affaires extraordinaires. En Afrique particulièrement dans la zone UEMOA, ce secteur connaît encore une croissance lente même si des restaurants événementiels couvrant des événements importants existent. Au Niger, le secteur de la restauration est encore moins développé avec quelques traiteurs, restaurants, vendeurs du "coin".

Dans ce projet, nous avons voulu nous intéresser à la catégorie des traiteurs car le constat est fait qu'ils sont de plus en plus incontournables dans l'organisation des événements sociaux au Niger. En effet, la multiplication des mariages et baptêmes ces dernières années rendent le marché ouvert à l'implantation d'une nouvelle société. Les traiteurs existants fonctionnent sur la base d'un contrat de préparation sur place ou tout le nécessaire est fourni par le client. En effet l'enquête que nous avons menée nous a permis de discerner que le client a un fort besoin de nouveauté et de modernisme dans ce secteur. C'est fort de ces constats que nous avons décidé de créer une entreprise spécialisée dans la restauration événementielle. Notre entreprise prendra la charge complète de la restauration lors d'un événement.

L'évaluation financière du projet à travers la VAN, le TRI, le DRCI nous a permis d'attester de la viabilité du modèle proposé.

---

## ABSTRACT

Event planning, which has long been taken lightly, is today a high-income activity that brings together different actors, namely agencies, advertisers and service providers. The evolution in this sector is more felt in Europe with the emergence of renowned event restaurants listed on the stock market and achieving extraordinary turnover. In Africa, particularly in the UEMOA zone, this sector is still experiencing slow growth even though catering services companies covering important events exist. In Niger, the catering service sector is even less developed with some caterers, restaurants, local vendors.

In this project, we wanted to focus on the category of caterers because the report is fact that they are more and more essential in the organization of social events in Niger.

Indeed, the proliferation of marriages and baptisms in recent years make the market open to the establishment of a new company. Existing caterers operate on the basis of cooking contract whereby all the necessary is provided by the customer. Indeed the survey we conducted allowed us to discern that the client has a strong need for novelty and modernity in this sector. It is with these facts that we decided to create a company specializing in event catering. Our company will be fully responsible for the catering services during an event. The financial evaluation of the project through the NPV, the TRI, the DRCI enabled us to attest to the viability of the proposed model.

## DEDICACE

- Nous dédions ce travail à notre père BACHIR WAZIRI et à notre très chère mère AMINA AMANI qui n'ont cessé de nous soutenir et d'œuvrer pour notre bien-être. Nous leur devons toute notre reconnaissance et notre gratitude ;
- A nos frères et sœurs, plus particulièrement à Rahila BACHIR qui a été d'une aide précieuse dans l'élaboration de ce projet ;
- A monsieur Moustapha BARKE pour son soutien ;
- A monsieur Ibrahima GUINDO pour son soutien et son accompagnement ;
- A Mlle Malika MAMOUDOU et sa famille pour leur soutien ;
- A Mlle Balkissa IDRISSE OUMAROU pour son soutien.

Qu'Allah le miséricordieux les bénisse et leur accorde longue vie.

## REMERCIEMENTS

Qu'il nous soit permis d'adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce projet :

- Docteur MOUSSA SALEY Hadiza, notre encadreur pour avoir accepté de nous accompagner tout au long de ce projet malgré ses nombreuses occupations. Sa disponibilité et son suivi rigoureux sur les questions techniques ont été d'un grand appui pour ce projet.
- Docteur OUATTARA Alassane, pour ses conseils et ses critiques constructives ;
- Mme OUEDRAOGO Chantal, pour tous les efforts qu'elle a consenti dans l'organisation des cours, ses précieux conseils et son savoir-être ;
- Toute la 18<sup>ème</sup> promotion du MBF ;

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce projet.

Qu'ils trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

## SOMMAIRE

FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET.....	II
RESUME.....	III
DEDICACES .....	IV
REMERCIEMENTS .....	V
SOMMAIRE .....	VI
LISTES DE SIGLES ET ABREVIATIONS .....	VII
LISTES DE FIGURES ET TABLEAUX .....	VIII
INTRODUCTION.....	1
1 Présentation d'ensemble du projet.....	7
2 Etude organisationnelle et technique .....	22
3 Etude de marché et stratégie marketing .....	27
4 ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....	40
CONCLUSION .....	55
BIBLIOGRAPHIE .....	VIII
ANNEXES .....	X
TABLE DE MATIERES.....	XXIV
RESUME.....	XXVII
ABSTRACT .....	XXVIII

## LISTE DE SIGLES ET ABREVIATIONS

<b>PDES :</b>	Plan de Développement Economique et Social
<b>SDDCI :</b>	Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive
<b>PPP :</b>	Partenariat Public Privé
<b>ENISED :</b>	Etude Nationale d'Evaluation des Indicateurs Socioéconomiques et Démographiques,
<b>PIB :</b>	Produit Intérieur Brut
<b>ECVMA :</b>	Enquête Nationale sur les Conditions de Vie des Ménages et l'Agriculture,
<b>INS :</b>	Institut National de la Statistique
<b>PME :</b>	Petites et Moyennes Entreprises
<b>SORAZ :</b>	Société de raffinage de Zinder
<b>BCEAO :</b>	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>IDH :</b>	Indice de Développement Humain
<b>PNUD :</b>	Programme des Nations Unies pour le Développement
<b>TOR :</b>	Traiteur – Organisateur de Réceptions
<b>SWOT :</b>	Strength Weaknesses Opportunities Threat
<b>BFR :</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>VAN :</b>	Valeur Actuelle Nette
<b>TRI :</b>	Taux de Rentabilité Interne



## LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Figure 1: évolution de la population du Niger (1951-2019) .....	9
Figure 2: Projection de la population du Niger (2020-2100).....	10
Figure 3: Activités de RAB'S TRAITEUR .....	18
Figure 4: Plan de mise en œuvre du projet.....	21
Figure 5: organigramme de RAB'S TRAITEUR .....	24
Figure 6: Analyse PESTEL .....	25
Figure 7: matrice d'Ansoff.....	32
Figure 8: Carte de positionnement stratégique.....	37
Figure 9: Business model .....	40
Figure 10: Evolution du RN en FCFA .....	47
Figure 11: Effet ciseau .....	50
Tableau 1: quelques mets du Niger .....	14
Tableau 2: Répartition du capital social de RAB'S TRAITEUR .....	22
Tableau 3: SWOT.....	26
Tableau 4: Offre sur le marché.....	29
Tableau 5: Prestations rendues par nos concurrents.....	29
Tableau 6: Prix pratiqués par nos concurrents .....	30
Tableau 7: Offres de RAB'S TRAITEUR.....	33
Tableau 8: Budget moyen des prix pratiqués .....	36
Tableau 9: Le personnel de RAB'S TRAITEUR .....	39
Tableau 10: Frais d'établissement .....	41
Tableau 11: Matériels et mobiliers de bureau .....	42
Tableau 12: Equipements d'exploitation .....	43
Tableau 13: Calcul du BFR du premier mois.....	44
Tableau 14: Coût du projet.....	45
Tableau 15: Amortissement de l'emprunt.....	46
Tableau 16: Evaluation du CA prévisionnel en FCFA .....	47
Tableau 17: Charges d'exploitation .....	47
Tableau 18: Synthèse du budget de trésorerie.....	48
Tableau 19: Détermination de la VAN à endettement nul .....	49
Tableau 20: Rentabilité financière .....	50
Tableau 21: Analyse de la sensibilité.....	51
Tableau 22: Etude de scénarios .....	52
Tableau 23: Quelques ratios relatifs au projet.....	52
Tableau 24: Amortissements des immobilisations.....	VIII
Tableau 25: Plan de financement du projet.....	IX
Tableau 26: Budget de trésorerie prévisionnel sur 5ans .....	X
Tableau 27: Compte de résultat prévisionnel sur 5 années .....	XI
Tableau 28: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% de croissance du chiffre d'affaire .....	XII
Tableau 29: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% de croissance du chiffre d'affaire .....	XIII

Tableau 30: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : -3% du taux d'actualisation .....	XIV
Tableau 31: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : +3% du taux d'actualisation .....	XV
Tableau 32: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% du volume des ventes .....	XVI
Tableau 33: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% du volume des ventes .....	XVII
Tableau 34: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% du prix de vente unitaire.....	XVIII
Tableau 35: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% du prix de vente unitaire.....	XIX
Tableau 36: Détermination de la VAN et du TRI suivant le scénario : -5% du prix de vente unitaire, +5% des volumes de ventes .....	XX
Tableau 37: Détermination de la VAN et du TRI suivant le scénario : -5% du volume de vente, + 5% du prix de vente unitaire.....	XXI
Tableau 38: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : -5% du prix des matières premières.....	XXII
Tableau 39: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : +5% du prix des matières premières.....	XXIII

## INTRODUCTION

Principal vecteur de la richesse économique de tout pays, l'entreprise est un centre créateur de valeur ajoutée et autonome de décision exerçant une activité économique. Elle se définit comme « une unité économique autonome disposant de moyens humains et matériels qu'elle combine afin de produire des biens et services destinés à la vente » (BRESSY et KONKUYT, 2000). Cette définition met en relief le côté technique et économique de l'entreprise car quelle que soit sa taille, sa forme et ses compétences, elle produit des biens et services à partir d'une combinaison de moyens. Elle est indéniablement une source de revenu pour l'entrepreneur et pour les Etats grâce à sa contribution dans le PIB. De ce fait, suivant le plan d'émergence tracé par tous les pays africains, ces derniers ont intérêt à se doter d'un environnement d'affaire propice qui aura pour vocation de promouvoir l'entrepreneuriat.

En effet, selon le classement du « Doing Business<sup>1</sup> » publié par la Banque Mondiale chaque année, de 2012 à 2019, le Niger a enregistré un progrès important en termes d'amélioration de l'environnement des affaires avec un gain de plus de 30 places dans le classement. Le Niger est ainsi passé du 175<sup>ème</sup> au 143<sup>ème</sup> rang de 2011 à 2019. Cette performance s'explique par les meilleurs scores obtenus en matière de création d'entreprises (+43% en termes de rang et 23% en termes de distance) et l'octroi de permis de construire (un gain de +3% en termes de rang et +4,04% en termes de distance à la frontière) mais aussi par Le Plan de Développement Economique et Social (PDES)<sup>2</sup> 2017-2021 qui est le premier plan quinquennal de l'opérationnalisation de la Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive (SDDCI) Niger 2035 adoptée par le Gouvernement le 9 mai 2017. Par conséquent, il tire ses fondements de la vision issue de cette stratégie, à travers laquelle le Niger affirme sa ferme volonté de transformation à tous les niveaux et surtout son désir d'éradiquer la pauvreté et les inégalités. Ce qui suppose que l'Etat nigérien a consenti des efforts lui permettant d'améliorer son environnement des affaires. Toutefois, beaucoup reste à faire pour consolider cette performance au niveau de l'accès aux crédits, le commerce transfrontalier, le paiement des impôts, le secteur informel. Le Gouvernement a également adopté la Loi sur le Partenariat Public Privé, le code des investissements et a rendu disponible deux guides sur le contrôle budgétaire et le Partenariat Public Privé (PPP), autant d'actions pour créer des opportunités et promouvoir les investissements.

---

<sup>1</sup> Classement de la banque mondiale lancé en 2002, qui mesure la réglementation des affaires et son application effective dans 189 pays de la planète

<sup>2</sup> Rapport du ministère du plan sur le plan de développement économique et sociale 2017-2021

Le (PDES) 2017-2021 est parti d'un diagnostic de la situation économique, politique et sociale et tirant ces leçons du plan précédent pour fixer ces axes stratégiques parmi lesquelles est fait mention la promotion de l'emploi des jeunes.

Malgré ces avancés, le Niger a enregistré, ces dernières années, des progrès notables au niveau de la réduction des inégalités, mais le taux de pauvreté de la population reste encore très élevé (45,41%)<sup>3</sup> et se trouve lié à la configuration du marché de l'emploi qui constitue un des défis majeurs pour le pays. Le taux de chômage global est ressorti en hausse, passant de 13% en 2011 à 17% en 2014 (Etude Nationale d'Evaluation des Indicateurs Socioéconomiques et Démographiques, ENISED, 2016). L'incidence du chômage est plus forte chez les femmes que chez les hommes, avec des niveaux respectifs de 28,9% et 4,4% en 2014. Elle est aussi plus marquée chez les jeunes, avec un taux de chômage de 23,7% pour la tranche d'âge des 15-29 ans (Enquête Nationale sur les Conditions de Vie des Ménages et l'Agriculture, ECVMA 2011). Le sous-emploi affecte, quant à lui, 68,4% de la population active (ECVMA 2014). Il sévit principalement en milieu rural, affectant 70,4% de la population active.

Au regard de tout ce qui précède, il est impératif de mettre en place des réformes et de créer des institutions afin d'assainir l'environnement des affaires et de promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes au Niger. En outre, afin de palier au problème du taux de chômage des jeunes, il faut procéder à la création des structures pouvant accompagner ces jeunes dans la création d'entreprise jusqu'à leur pérennisation et leur faciliter l'accès au financement.

Selon l'Institut National de la Statistique (INS), le secteur tertiaire représente 44,2 dans le PIB. En outre l'économie reste dominée par le secteur informel avec une part de 60% du PIB (confère INS annuaire statistique 2011-2015 et comptes rapides). Ce secteur qui regroupe les activités de commerce, l'hôtellerie et restauration, tourisme, transport bénéficie de très peu d'investissement.

Au Niger, le secteur de l'hôtellerie et de la restauration connaît une bonne croissance ces dernières années, les structures d'accueil ont connu une légère augmentation faisant passer le nombre d'hôtels de 94 en 2011 à 125 en 2015, et les agences de voyage de 169 à 186, soit une augmentation de 10,6% selon le PDES.

---

<sup>3</sup> INS, Profil de la pauvreté, 2011-2014.

Cette augmentation est moindre comparée aux pays développés. Il est donc nécessaire de s'y intéresser.

La restauration reste un secteur dynamique qui est en perpétuel mutation depuis la préhistoire et qui doit constamment s'adapter à l'air du temps. C'est un secteur qui renferme beaucoup de potentialités car il valorise les ressources locales et crée des revenus. L'activité de traiteur et organisateur d'événement suit incontestablement cette tendance. Ainsi le traiteur est perçu comme un service de préparation de repas sur la base d'un contrat, dans lequel le service est fourni à une personne ou un ménage privé pour une occasion particulière. Il a pour mission de prendre en charge, de la conception à la mise en œuvre finale, l'organisation d'un événement réceptif pouvant rassembler plusieurs dizaines, centaines ou milliers de personnes. En effet, dans un contexte où les entreprises subissent de plein fouet l'instabilité économique et la mondialisation des marchés, l'analyse du comportement du consommateur et la satisfaction du client est devenue incontournable et fondamentale. Les entreprises ont l'obligation de satisfaire leur client pour survivre dans un environnement concurrentiel. Cette satisfaction constitue la principale préoccupation de toute entreprise qui se veut performante. Dans cette même optique, chaque entreprise essaie de se démarquer de ses concurrents par la satisfaction de la clientèle et en innovant constamment avec un produit nouveau et ceci par le biais d'une proposition sur le marché de services de qualité. Le Niger qui comptait environ 10 millions d'habitants en 2010 s'est vu doubler sa population en 8 ans. Selon une étude réalisée par world population prospects<sup>4</sup> en 2015, la population du Niger devrait atteindre 79 millions d'habitants en 2050 puis 209 millions en 2100. Cette augmentation devrait normalement s'accompagner d'une croissance en termes de nombre d'événements sociaux.

C'est à ce titre que notre projet professionnel vise à créer un restaurant événementiel qui prendra la charge complète de la restauration lors des baptêmes et mariages à Niamey.

En effet, la restauration événementielle au Niger repose jusque-là sur des pratiques archaïques et à ce jour il n'existe aucune entreprise formelle qui intervient dans ce secteur. Les différents acteurs présents sur le marché exercent sur la base d'un contrat de préparation sur place.

---

<sup>4</sup> <https://www.un.org/en/development/desa/publications/world-population-prospects-2015-revision.html>  
(consultée le 02 Janvier 2019)

Depuis une décennie, l'Afrique de l'ouest s'est engagée dans une bonne dynamique de croissance<sup>5</sup> enregistrant un taux moyen de 6,5% en 2017.

Avec une croissance économique<sup>6</sup> de 6,5% en 2019 contre 5,2% en 2018 favorisée par une bonne campagne agricole et la mise en place de grands projets d'investissements le Niger découle sur une situation budgétaire satisfaisante. Ce qui requiert la création d'opportunités économiques en quantité et en qualité dans un contexte d'amélioration continue de qualification de main d'œuvre. En effet, les PME jouent un rôle important dans l'économie, participe à la promotion sociale et lutte contre le chômage et le sous-emploi.

Le NIGER est un pays de la zone sahélo-saharienne qui dispose de nombreux potentiel favorable à l'implantation d'une société offrant des services de restauration. La population qui n'a cessé de croître et avec elle son comportement laisse voir un besoin de découvrir un nouveau service. La contre-performance<sup>7</sup> des entreprises évoluant dans ce secteur est dû au dysfonctionnement de l'environnement administratif, juridique et institutionnel, à l'insuffisance des capacités techniques, de gestion des promoteurs et l'inadéquation du système d'assistance en ce qui concerne les micros et petites entreprises.

Tous ces handicaps ont pour conséquence un problème de santé publique du fait de la précarité du lieu d'activité. Il en découle alors une mortalité prématurée<sup>8</sup> des nouvelles entreprises âgées de moins de 5ans ou un ralentissement du développement de certaines d'entre elles.

Pour y remédier à ce phénomène, il est primordial de placer la problématique de la compétitivité au cœur de la stratégie et de développement de ce secteur.

Cette compétitivité devra se traduire par le favoritisme du patriotisme économique et de la préférence nationale qui constituera des repères pour bâtir une solide stratégie qui met en exergue les critères de développement.

Ce projet aura pour but de promouvoir l'entreprenariat féminin et de satisfaire trois objectifs qui finalement permettront de conclure sur la faisabilité ou non de ce projet au Niger. Ces objectifs sont :

---

<sup>5</sup> <http://www.commodafrica.com/08-06-2018-leconomie-de-la-zone-uemoa-est-toujours-vigoureuse> (consultée le 02 Janvier 2019)

<sup>6</sup> <https://www.voaafrique.com/amp/4636579.html> (consultée le 02 Janvier 2019)

<sup>7</sup> Rapport du ministère du plan sur le plan de développement économique et sociale 2017-2021

<sup>8</sup> Rapport du ministère du plan sur le plan de développement économique et sociale 2017-2021

- Évaluer le cadre macroéconomique ;
- Étudier l'évolution de la restauration au Niger pour apprécier les conditions de l'implantation d'une société de restauration événementielle ;
- Étudier l'impact d'un tel projet dans l'environnement nigérien afin de contribuer à l'amélioration du climat d'affaire et les revenus par la création d'emplois dans la zone d'installation du projet.

Notre projet viendra enrichir la bibliothèque du CESAG et aidera les étudiants qui voudraient réaliser un projet professionnel de la même envergure que la nôtre.

L'implantation de cette société constituera à titre personnel un moyen de mettre en pratique les connaissances inculquées durant la formation en Banque et finance (option Banque) en les confrontant à une situation réelle et pratique et de répondre à un désir d'entreprendre dans un secteur porteur.

L'enjeu que visent ces objectifs mentionnés plus haut, est de mettre en place une entreprise formelle à forte rentabilité qui contribuera à réduire le taux de chômage, à booster l'entrepreneuriat des jeunes et à participer au développement du secteur tertiaire afin d'atteindre les objectifs fixés par le plan de développement 2017-2021.

Les activités qui seront adoptées pour atteindre ce but sont les suivantes : la préparation et le conditionnement des plats nationaux, l'acheminement jusqu'au lieu de la cérémonie, les jus locaux, la pâtisserie locale ainsi qu'un service de distribution.

Afin de déterminer si la mise en place d'une telle structure, peut contribuer à la satisfaction de la demande, il paraît donc nécessaire de se fonder sur une étude macroéconomique, des études de marché, des études de SWOT et de PESTEL qui seraient avant tout précédées d'une revue littéraire ayant pour but non seulement de servir de source d'information mais également de base de travail. Ces études exposées dans le présent document, seront réalisées sur la base d'interview, d'enquêtes de terrain, de sondages.

L'exploitation de ces sources devrait permettre de répondre à une série d'interrogations inhérentes au sujet : quelles sont les conditions de l'implantation d'une société de restauration événementielle au Niger ? Quel sera l'impact de ce projet ? Quelle est la valeur ajoutée que peut apporter un tel projet dans un pays à forte démographie comme le Niger ?

Après un premier point consacré à la présentation d'ensemble du projet, où il s'agira d'analyser l'environnement macroéconomique et le secteur de la restauration. Nous aurons

ensuite l'étude organisationnelle et technique qui prendra en compte l'aspect juridique, la présentation des promotrices au point deux puis l'étude de marché et stratégies marketing dans un troisième point. Enfin, on analysera dans un dernier point l'étude financière du projet à travers les prévisions financières afin de déterminer si l'entreprise mise en place sera rentable sur le court, moyen et long terme.

CESAG - BIBLIOTHEQUE



# 1 Présentation d'ensemble du projet

Dans ce chapitre il est question d'étudier l'environnement macroéconomique du Niger et ses caractéristiques dans une première partie. Puis nous aborderons le secteur de la restauration en général puis au Niger dans une deuxième partie. Nous entamerons avec un plan de mise en œuvre.

## 1.1 Contexte du pays

Dans cette première partie nous étudierons d'abord l'environnement macroéconomique du Niger à savoir les facteurs démographiques, économiques, sociales et politiques.

Le Niger est un vaste pays enclavé de plus d'un million de kilomètres carrés. Il compte près de 23,18 millions d'habitants<sup>9</sup> en 2019 et affiche l'un des taux de croissance démographique les plus élevés au monde (3,9 % par an).

### 1.1.1 Facteur politique

La situation politique du Niger reste paisible. La démocratie y est solidement enracinée, après l'échec des tentatives de confiscation du pouvoir et l'organisation régulière des élections.

En effet, le Niger est un îlot de paix dans un océan d'instabilité malgré le fait que le pays est entouré par le Nigeria où sévit l'organisation Boko haram, le Mali où sévissent toutes sortes d'organisations terroristes et la Libye avec ses milices terroristes.

### 1.1.2 Facteur économique

La croissance<sup>10</sup> de l'économie nigérienne est estimée à 5,2 % en 2017. Elle est soutenue par le secteur secondaire, notamment pétrolier, dont l'augmentation des activités est portée par la pleine capacité de production de la Société de raffinage de Zinder (SORAZ), une coentreprise entre la China National Petroleum Corporation, actionnaire à 60 %, et l'État nigérien détenteur de 40 %. La croissance est projetée à 5,4 % pour 2018 et 5,2 % pour 2019, sous l'effet des performances des secteurs pétrolier et agricole. Ce dernier devrait tirer profit de la bonne pluviométrie ainsi que de l'Initiative les Nigériens nourrissent les Nigériens (3N) promouvant les cultures irriguées et l'élevage. Le gouvernement nigérien a adopté un code d'investissement qui protège non seulement les investissements privés mais aussi contient plusieurs incitations fiscales pour ceux qui souhaitent investir.

---

<sup>9</sup> <http://www.zakweli.com/population-niger/> (consultée le 02 Janvier 2019)

<sup>10</sup> [https://www.wathi.org/debat\\_id/diversification-economie/wathinote-diversification-economie/perspectives-economiques-au-niger/](https://www.wathi.org/debat_id/diversification-economie/wathinote-diversification-economie/perspectives-economiques-au-niger/) (consultée le 02 Janvier 2019)

Le potentiel<sup>11</sup> pétrolier et gazier du Niger demeure important, avec deux grands bassins sédimentaires couvrant 90 % du territoire. A l'horizon 2022, le Niger sera un grand exportateur du pétrole brut<sup>12</sup> avec une production de 250 000 barils par jour. En plus de l'uranium et de l'or, le pays devrait tirer profit de ses réserves de charbon pour résorber son important déficit énergétique : le seul site de Salkadamna, en cours de développement, pourrait produire environ 600 MW. Par ailleurs, la poursuite de l'Initiative 3N de promotion des cultures irriguées et de l'élevage constitue également un facteur positif pour la croissance.

### *1.1.3 Facteur social*

Le Niger est un exemple du vivre ensemble où il existe une coexistence pacifique entre les différentes communautés.

Le PIB<sup>13</sup> par tête s'est considérablement amélioré passant de 384,6 dollars en 2011 à un revenu moyen par habitant de 463 dollars en 2015. Toutefois, l'impact de cette performance macroéconomique n'est pas perceptible du fait de la croissance démographique.

### *1.1.4 Facteur technologique*

Le Niger a accès à la large bande avec l'installation de la fibre optique. Au Niger la technologie est assez développée sur le plan national grâce au développement des NTICS où le pays a énormément investi dans les TICS afin de réduire largement la fracture numérique

### *1.1.5 Facteur légal*

Le cadre législatif et réglementaire du Niger prend en compte le code général des impôts, de la douane, des investissements, des marchés publics, de l'eau, de l'électricité, pétrolier et minier. Le Niger dispose également d'une charte des petites et moyennes entreprises PME. Ce qui offre de nombreux avantages pour la promotion des PME, en particulier dans le domaine fiscal.

## **1.2 Etat de la situation et opportunité**

Cette sous-section traitera des facteurs qui représentent l'enjeu capital de notre projet.

---

<sup>11</sup> <http://news.aniamey.com/h/83473.html> (consultée le 28 Février 2019)

<sup>12</sup> <http://www.tamtaminfo.com/le-niger-un-pays-dopportunités/> (consultée le 30 Mai 2019)

<sup>13</sup> <http://www.tamtaminfo.com/le-niger-un-pays-dopportunités/> (consultée le 30 Mai 2019)

### 1.2.1 Facteur démographique

Le Niger<sup>14</sup> est le plus grand pays d'Afrique de l'Ouest et le 22e plus grand pays du monde, mais plus de 80 % de son territoire est couvert par le désert du Sahara. Il s'agit d'une des raisons de la faible densité de sa population et seulement 12 personnes vivent au kilomètre carré. L'estimation de la population du Niger est de 23,18 millions en 2019, comparée à une estimation de 17,1 millions en 2012. Le taux de fécondité au Niger est le plus élevé au monde avec 7,6 enfants par femme en 2012 et 2018<sup>15</sup>, en augmentation par rapport à 2006 quand la fécondité était de 7 enfants par femme. La forte croissance démographique s'explique donc par un taux de fécondité très élevé.

Actuellement, la population du Niger croît à un taux<sup>16</sup> de près de 4 % par an, ce qui est élevé, même pour l'Afrique de l'Ouest. Selon une étude menée par le Département des affaires économiques et sociales des Nations unies<sup>17</sup>, en 2020, la population du Niger devrait atteindre 24, 074,691 et sera en 2050 quadrupler à 68, 453,729 d'habitants à moins que le planning familial soit mis en œuvre. Cela signifie que jusqu'à 90, 655,159 de personnes vivront au Niger d'ici à 2060, par rapport à 22,735 millions aujourd'hui et une population en 1950 de 2, 559,703 d'habitants.

Entre 80 et 98 % de la population du Niger est musulmane, bien qu'il existe de petites communautés animistes et chrétiennes ce qui confère au pays une réputation d'un État laïque qui est protégé par la loi. Une étude réalisée en 2005 estimait qu'environ 8 % de la population du Niger est asservie.

Les graphes ci-dessous retrace l'évolution et la projection de la population du Niger :

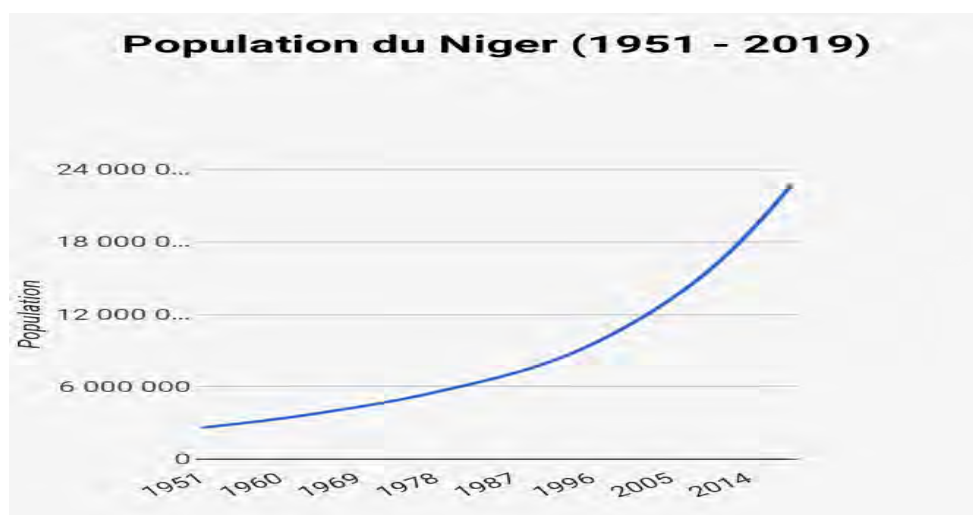
Figure 1: évolution de la population du Niger (1951-2019)

<sup>14</sup> <http://www.zakweli.com/population-niger/> (consultée le 02 Janvier 2019)

<sup>15</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Démographie\\_du\\_Niger](https://fr.wikipedia.org/wiki/Démographie_du_Niger) (consultée le 30 Mai 2019)

<sup>16</sup> <http://www.stat-niger.org/statistique/index.php> (consultée le 30 Mai 2019)

<sup>17</sup> <https://countrymeters.info/fr/Niger> (consultée le 30 Mai 2019)



Source : le Département des affaires économiques et sociales des Nations unies

Figure 2: Projection de la population du Niger (2020-2100)

Année	Population	Taux de croissance
2020	24 074 691	N/A %
2025	29 078 592	20.78 %
2030	34 993 539	20.34 %
2035	41 875 504	19.67 %
2040	49 754 911	18.82 %
2045	58 628 304	17.83 %
2050	68 453 729	16.76 %
2055	79 164 488	15.65 %
2060	90 655 159	14.51 %
2065	102 792 445	13.39 %
2070	115 399 227	12.26 %
2075	128 363 137	11.23 %
2080	141 453 502	10.20 %
2085	154 536 789	9.25 %
2090	167 455 212	8.36 %
2095	180 052 322	7.52 %
2100	192 186 555	6.74 %

Source : le Département des affaires économiques et sociales des Nations unies<sup>18</sup>

<sup>18</sup> <https://countrymeters.info/fr/Niger> (consultée le 30 Mai 2019)

### *1.2.2 Analyse macro-environnement*

Selon l'Indice de Développement Humain (IDH)<sup>19</sup> du classement des pays défini par le programme des Nations unies pour le développement (PNUD,2016) qui publie régulièrement un rapport mondial sur le développement humain, le Niger détient de multiples opportunités d'affaires. En effet, comme le témoigne le « Doing Business » 2019 publié par la banque mondiale, le Niger classé 143<sup>e</sup> est en pleine croissance de son environnement des affaires.

## **1.3 Présentation de l'idée du projet**

Il s'agira dans cette partie de passer en revue l'histoire de la restauration en générale et plus particulièrement au Niger. Nous parlerons également des grandes lignes du projet à travers la présentation sommaire de l'entreprise.

### *1.3.1 Généralités sur le secteur de restauration*

L'art culinaire est présent dans les cuisines du monde entier, mais il est plus fréquemment utilisé dans les restaurants. Cette pratique est de plus en plus accessible aux gens souhaitant développer leur palais ou bien désirant impressionner leurs convives à partir de mets sortant de l'ordinaire. L'art culinaire diffère d'un pays à un autre. Dans certains pays, comme en France, l'art culinaire confère et entretient une forte identité. L'art culinaire, qui remonte à la Préhistoire a beaucoup évolué au fil du temps.

La restauration est un mot qui existe bien avant même l'apparition de l'homme moderne. Elle s'appuie sur des coutumes et rituels anciens depuis la préhistoire à nos jours. Les ancêtres de l'homme utilisaient des procédés de préparation rudimentaire des aliments tels que le nettoyage à l'eau courante, le prélèvement d'une partie consommable d'une charogne ou d'un fruit, l'ouverture de coquillage, le broyage à la main, avec un outil et les mélanges.

La découverte du feu marque la grande étape de l'histoire de la cuisine car la chaleur permettait de cuire les aliments.

Avec la sédentarisation et le développement de l'agriculture, entre le dixième et le cinquième millénaire avant le présent, dans plusieurs foyers, dont le Proche-Orient, la Chine et la Mésoamérique, les habitudes alimentaires des hommes changent. Le stockage de végétaux et d'animaux permet de combiner plus systématiquement différentes sources de nutriments : des céréales qui apportent des glucides, des légumes secs qui apportent des protéines, des

---

<sup>19</sup> L'IDH se fonde sur trois critères à savoir le PIB par habitant, l'espérance de vie à la naissance et le niveau d'éducation

plantes à huile qui apportent les lipides et des chairs animales qui apportent un complément généralement beaucoup plus ponctuel en protéines, lipides, acides aminés essentiels et oligo-éléments.

Dans sa période la plus faste, la civilisation romaine mit au point de nombreuses recettes et son art culinaire fut porté à des sommets. L'utilisation de miel, de pignons, de la friture, du vin, de nombreux légumes, d'huile d'olive, de fromage, de pudding, d'omelettes sucrée et salée, du garum (sauce à base de poissons), fruits, viandes et épices venus de toute la zone d'influence de l'Empire, et même de plus loin, contribua à étendre la gamme de plats.

A partir du XIII<sup>e</sup> siècle<sup>20</sup>, les fourneaux, les tables ainsi que plusieurs matériaux de cuisine ont fait leur apparition.

Entre le XV<sup>e</sup> et le XVI<sup>e</sup> siècle, la cuisine connaît un grand changement et l'utilisation excessive a disparu pour laisser place au goût réel des aliments.

Ce n'est qu'à partir du XVII<sup>e</sup> siècle que va naître la grande cuisine avec les ragoûts, les sauces plus élaborées, les jus, les coulis, et les mousses pour les femmes.

Du XVIII<sup>e</sup> au XIX<sup>e</sup> siècle, des métiers de bouche ont apparu : le boucher, le tripier et le traiteur ainsi que des grands journaux gastronomiques et la naissance de l'industrie agroalimentaire et industrielle avec des fourneaux en fontes avec foyer à l'intérieur, des premières cuisinières à gaz et des appareils électriques.

Plus récemment on assiste à un mélange de toutes les cuisines du monde, on fréquente des restaurants aux spécialités culinaires étrangères et on imite même les plats chez soi.

Le commerce des aliments est plus varié amenant les chaînes de restauration rapide à profiter de cette évolution pour se répandre.

A la fin du XX<sup>e</sup> siècle, les règles d'hygiène alimentaire deviennent plus strictes.

L'activité de traiteur – organisateur de réceptions (TOR)<sup>21</sup> suit incontestablement une tendance, que la conjoncture n'a pourtant pas épargnée.

Le métier de traiteur recouvre des activités différentes, avec d'une part le charcutier traiteur de quartier, et d'autre part le traiteur organisateur de réception.

---

<sup>20</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire\\_de\\_l%27art\\_culinaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_l%27art_culinaire) (consultée le 30 Mai 2019)

<sup>21</sup> [www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/n5\\_56.21z.htm](http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/n5_56.21z.htm) (consultée le 30 Mai 2019)

Véritable maître d'œuvre, il peut proposer des réceptions clés en main sur devis, ou se conformer à la prestation demandée sur commande. Le TOR assume donc plusieurs missions : conseiller et analyser en vue de la conception de l'évènement réceptif, planifier son organisation dans le temps et l'espace, prévoir les moyens à déployer (humains, matériels, logistiques, culinaires), et mettre en œuvre sa réalisation et même parfois, fournir les locaux.

Plus spécifiquement, le traiteur organisateur de réception prend en charge la gestion commerciale et logistique du lieu de réception tout en respectant son cahier des charges : transport du matériel nécessaire et des produits qui seront consommés, maîtrise de la logistique sur place, service aux convives, etc.

Enfin, il cuisine des plats et produits gastronomiques sélectionnés par le client.

Plusieurs restaurants traiteurs sont connus à travers le monde parmi lesquels nous pouvons citer les Traiteurs de France, la Belle Assiette, Erisay Réception. Ces entreprises sont toutes occidentales.

Cependant, en Afrique de l'Ouest, le secteur de la restauration reste moins évolué par rapport aux pays occidentaux et à ce jour très peu entreprises africaines offrent de service sur le plan international. Les restaurants traiteurs les plus connus sont : Amanda Graces Catering au Nigéria, le Traiteur Soleil d'Afrique au Canada, Aissa Traiteur au Togo et en France, Kisakala Prestiges au Sénégal et le Grand Bassam au Sénégal.

### *1.3.2 Le secteur de la restauration au Niger*

A l'instar de nombreuses cuisines traditionnelles africaines, celle du Niger est tout aussi variée, fine, aromatisée. Comme dans bon nombre pays africains, la gastronomie nigérienne est le reflet d'une société où bien manger fait partie des habitudes quotidiennes. La cuisine nigérienne est le reflet de nombreuses cuisines traditionnelles utilisant une quantité importante d'épice. L'art culinaire regroupe plusieurs combinaisons possibles entre les saveurs.

La femme nigérienne est très protectrice de sa tradition culinaire. La cuisine nigérienne<sup>22</sup> est peu présente dans les restaurants mais en famille nous pouvons déguster des plats tels que : le brabousco, la pâte de mil ou de maïs, la boule, les sauces fakou, oseilles, les galettes traditionnelles et le couscous nigérien appelé dambou.

Les aliments les plus consommés sont la viande grillée, les légumes suivant la saison, les salades, le riz, le maïs, le sorgho et le haricot.

---

<sup>22</sup> [https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine\\_nig%C3%A9rienne](https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine_nig%C3%A9rienne) (consultée le 30 Mai 2019)

L'une des choses qui marque la gastronomie nigérienne est que les plats sont préparés avec des produits locaux.

Dans les petits restaurants, ils ne disposent pas de carte, les commandes sont passées directement. Dans la rue le plat le plus copieux et le moins cher est le riz accompagné de sauce. On trouve aussi de la viande grillée, de la viande séchée communément appelé Kilichi et pour les en-cas : les galettes, les frites de manioc et de patates douces.

Notons que le thé fait partie intégrante de la culture nigérienne chez certaines ethnies.

Les photographies ci-dessous permettent d'illustrer quelques mets du Niger :

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 1: quelques mets du Niger



Le couscous de riz appelé dambou



La sauce fakou ou sauce noire



Le ragoût de pomme de terre



La viande grillée



La galette de mil



La galette de riz



Le moringa



Le kilichi



Beignets de farine

La galette de semoule





Le mafé



Alkaki



Thé



La boule



Sources : internet<sup>23</sup> (consulté le 30 mai 2019)

La restauration au Niger regroupe tout ce qui est fast-food, vendeur de rue, dibiterie, restaurant et services traiteurs. Elle est constituée par un nombre conséquent d'acteurs qui

<sup>23</sup> [https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine\\_nig%C3%A9rienne](https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine_nig%C3%A9rienne) (consultée le 30 Mai 2019)

interviennent pour la quasi majorité dans la capitale Niamey. Contrairement à certains pays comme le Bénin, la Côte d'Ivoire et le Sénégal, le secteur de la restauration est moins développé au Niger. Du fait de la précarité du milieu et de la culture nigérienne, jusqu'à récemment la population nigérienne avait une autre image des restaurants événementiels. Elle se reposait sur des pratiques anciennes qui consistait à constituer de petites communautés dans la famille qui s'occupent de la préparation des repas événementiels. Depuis quelques années, cette mentalité tant à disparaître et les services traiteurs sont considérés sont des sauveurs du fait de nombres activités et occupations que demande l'organisation d'un évènement ce qui offre au Niger une opportunité dans ce secteur.

L'évènementiel est un véritable outil de promotion. Il permet de mettre en avant les produits, le savoir-faire ou encore les réalisations dans le but de toucher de nouveaux horizons. En plus d'être un outil de vente, il permet également de communiquer activement en interne et en externe. Les entreprises présentes dans le secteur événementiel revêtent en général l'une des formes suivantes : agences publicitaires, entreprises prestataires de services et entreprises organisatrices d'évènements :

- Les agences publicitaires sont des agences qui passent des annonces à la demande des clients pour informer de la tenue d'un évènement ou pour les besoins de publicités. Elles sont les plus nombreuses du secteur dont les principales sont NIGERCOM, PRESTACOM et REGI PUB<sup>24</sup>.
- Les entreprises prestataires de services s'occupent de tout ce qui est logistique lors de la tenue d'un évènement. Elles offrent généralement des services tels que location de chaises, de tables, d'ustensiles de cuisines, de bâches. Cependant, dans ce secteur les entreprises qui œuvrent dans l'informel sont plus nombreuses. Elles achètent le matériel, le stockent à domicile et procèdent à la location en toute discrétion pour éviter le fisc.
- Les entreprises organisatrices d'évènements auxquelles on délègue l'organisation complète des évènements n'existent pas encore au Niger. Néanmoins, des hôtels comme le SOLUX<sup>25</sup>, le GAWEYE<sup>26</sup> ou encore le GRAND HOTEL et des salles telles que le SOLEIL D'AFRIQUE, AFRICA HALL abritent des évènements comme la réception des mariages, les anniversaires, les séminaires et les congrès. Les services

---

<sup>24</sup> <http://www.izf.net/contact/agences-publicitaires-locales-niger> (consultée le 04 Avril 2019)

<sup>25</sup> <http://www.soluxeint.com/2010/0624/48.html> (consultée le 04 Avril 2019)

<sup>26</sup> <http://wwwhotel-gaweyeniger.com>, (consultée le 04 Avril 2019)

offerts de ces entreprises comprennent généralement la location de la salle, la décoration, l'organisation et le traiteur. Notre projet rentre dans le cadre de ces types d'entreprises mais couvrira uniquement la restauration des événements familiaux. A ce jour il n'y a pas d'entreprise qui est spécialisée dans la restauration événementielle qui est enregistrée à la chambre du commerce du Niger<sup>27</sup>. Toutes les entreprises qui existent, exercent dans l'informel. Il est donc difficile pour nous de quantifier leur chiffre d'affaires.

## **1.4 Présentation de RAB'S TRAITEUR**

RAB'S TRAITEUR est une entreprise spécialisée dans la gastronomie nigérienne qui sera implantée au Niger dans la ville de Niamey. L'objectif de cette entreprise est d'apporter un nouveau concept qui est la promotion de la culture nigérienne à travers son art culinaire. Dans cette sous-section, nous présenterons l'entreprise à travers sa mission, sa vision et les facteurs clés de succès.

### *1.4.1 La mission des promotrices*

Livrer au lieu de l'évènement ou à l'endroit indiqué, les plats et produits préparés avec soins dans nos locaux, bien conditionnés à l'heure convenue par le client.

### *1.4.2 La vision des promotrices*

Elles ambitionnent de positionner la société parmi celles qui vont changer le tissu industriel du Niger et faire de RAB'S TRAITEUR une entreprise incontournable dans le secteur du service traiteur organisateur de réceptions au Niger mais également de mettre à la disposition des nigériens des services diversifiés, de qualité et à moins coût respectant les normes d'hygiène.

Les promotrices projettent d'agrandir l'entreprise en se plaçant leader en matière de service traiteur d'une part, et de créer dans un proche avenir une filiale dans une des régions du Niger d'autres part.

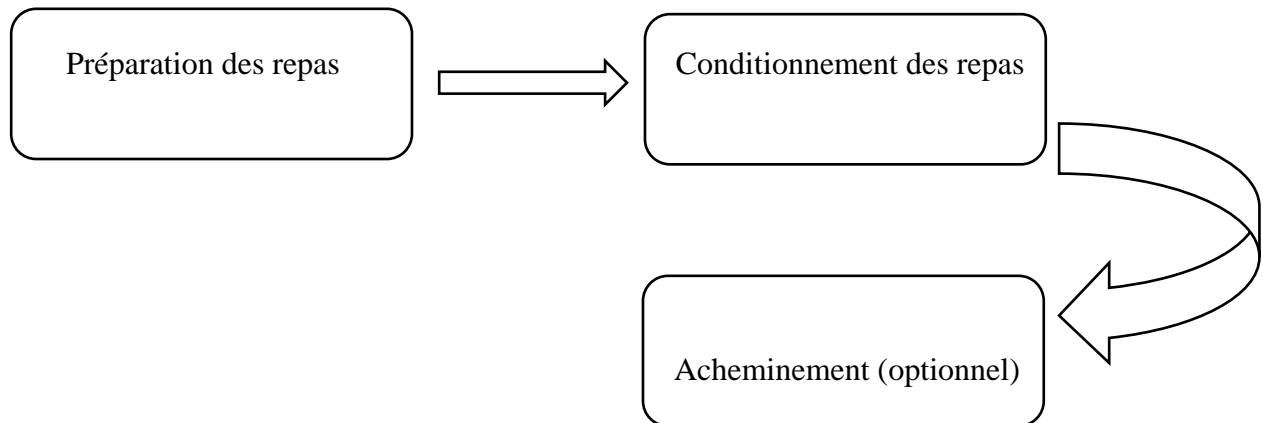
### *1.4.3 Activités de RAB'S TRAITEUR*

Nous adapterons le schéma suivant :

Figure 3: Activités de RAB'S TRAITEUR

---

<sup>27</sup> <http://www.ccian.ne>, (consultée le 04 Avril 2019)



Source : nous-même

La préparation des repas événementiels constitue le cœur de métier de notre entreprise. Les mets préparés seront conditionnés avec soin. Sur le contrat établi avec le client est défini l'heure de livraison ou l'heure à laquelle le client viendra lui-même chercher sa commande dans nos locaux.

#### 1.4.4 Les facteurs clés de succès

L'analyse de l'offre et de la demande permet d'identifier et de se focaliser sur les facteurs clés de succès de RAB'S TRAITEUR. De ce fait, quatre points seront retenus :

- Le professionnalisme quant à la disponibilité, le savoir-faire et l'innovation apportés dans l'offre de service ;
- L'offre de service de qualité répondant aux normes d'hygiène de santé publique et environnementale ;
- La proposition de services diversifiés ;
- La proposition de prix accessible à un grand segment ;

### 1.5 Le résultat attendu

L'analyse de l'environnement menée dans le cadre de la mise en place du projet nous renseigne sur l'insuffisance d'entreprises spécialisées dans la restauration événementielle au Niger. Face à ce manque, nous espérons positionner notre entreprise, générer des cash-flows positifs dès notre première année d'activité avec un taux de croissance de 10% du chiffre d'affaire/ an et participer à la création d'emplois durables pour les jeunes.

Sur le plan social, améliorer les conditions de vie de travail et booster l'esprit entrepreneurial des jeunes nigériens.

## **1.6 Impact du projet**

Pour le bon déroulement de notre projet, les aspects sur lesquels nous nous appuyerons sont entre autres l'environnement social, sanitaire, fiscal, et économique.

- Sur le plan social : Le projet contribuera à la réduction du chômage par les quelques emplois qu'il créera et à l'amélioration des conditions de vie des travailleurs.
- Sur le plan sanitaire : comme toute entreprise qui est spécialisée dans l'agroalimentaire requiert des normes d'hygiène élevées, notre restaurant ne fera pas l'exception et sera soumis à toutes les normes règlementant le secteur. En effet, une déclaration doit être effectuée auprès de la direction en charge de la protection de la population avant l'ouverture de l'établissement.

Cette déclaration est obligatoire pour permettre au service Hygiène et sécurité alimentaire de la protection des populations de programmer les visites de contrôle sanitaire : la première a lieu après l'ouverture de l'établissement, et les contrôles suivants sont programmés à échéances régulières ou effectués de façon inopinée.

- Sur le plan économique : entreprendre dans un secteur où il y a peu de concurrence permet de redynamiser non seulement l'économie, mais aussi de pousser les jeunes à entreprendre et de participer à la création de la valeur.

En plus de donner plus de visibilité au pays, la mise en place d'un tel projet pourra inciter d'autres investisseurs à s'intéresser à la localité pour d'autres projets d'investissements.

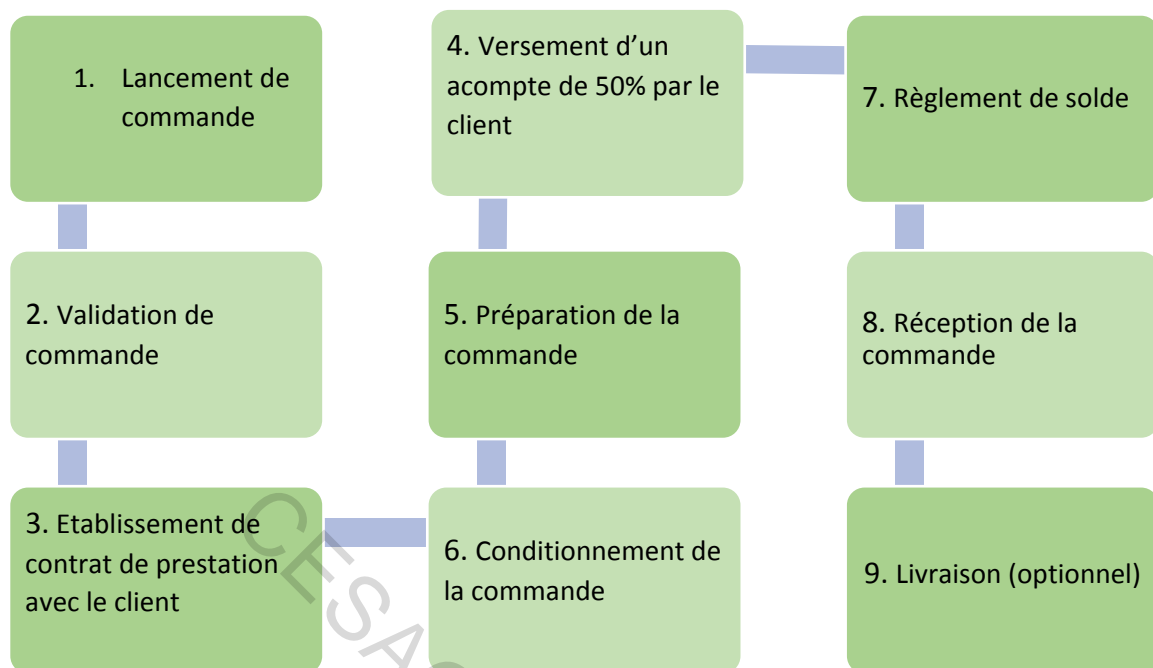
- Sur le plan fiscal : Le projet contribuera à élargir les recettes fiscales de l'Etat. En effet, soumis au régime de l'impôt sur les sociétés, l'entreprise doit payer chaque année 30% d'impôt sur le bénéfice qu'elle aura dégagé.

## **1.7 Le plan de mise en œuvre**

Le plan de mise en œuvre du projet consiste en une description synthétique du projet de la phase de lancement jusqu'à la mise en vente des produits.

Dans notre cas il est reparti comme suit :

Figure 4: Plan de mise en œuvre du projet



## 2 Etude organisationnelle et technique

L'objectif de cette section est de présenter les caractéristiques de l'entreprise à travers son aspect juridique et organisationnel, la présentation de ses promotrices et son évaluation de sa faisabilité technique

### 2.1 L'aspect juridique et organisationnel

Dans cette sous-section il sera question de voir la forme de l'entreprise ainsi que la constitution de son capital

#### 2.1.1 L'aspect juridique

L'entreprise RAB'S TRAITEUR spécialisée dans la restauration gastronomique sera constituée sous forme de société à responsabilité limitée avec un capital de 20 000 000 de francs CFA Entièrement libéré à la souscription. Le choix de cette forme s'explique par le fait que les inconvénients de celle-ci sont moindres que les avantages liés sur le plan juridique et sociologique.

Les apports des actionnaires sont repartis dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2: Répartition du capital social de RAB'S TRAITEUR

Associés	Apports
Mlle BACHIR WAZIRI Roumanatou	8000 000 F CFA
Mme Laouali BACHIR WAZIRI Rahila	8000 000 F CFA
Mme BACHIR Amina AMANI	4000 000 F CFA
Total	20 000 000 F CFA

Source : nous-même

La société sera constituée de 3 associées dont 2 majoritaires de 40% de part social chacun et l'autre associée avec 20%.

### 2.2 Présentations des promotrices et l'équipe projet

Dans cette sous partie, nous ferons une présentation de l'équipe dirigeante ainsi que l'organisation de l'entreprise.



### *2.2.1 Présentations des promotrices*

Ce projet a pour promotrice principale Mlle BACHIR WAZIRI Roumanatou, étudiante au CESAG en Master en Banque et Finance, de nationalité nigérienne. Elle est titulaire d'une maîtrise en comptabilité et gestion financière et d'une licence en techniques comptables et financières obtenus au CESAG.

Roumanatou a son actif des expériences professionnelles acquises dans plusieurs domaines dont un stage effectué à la Banque Of Africa au Niger et un autre effectué dans une société de transit : Sahel Transport & business SA. Elle a également fait un séjour d'une année au sein du PSI (Population Services International) en tant que membre de l'équipe de rédaction du magazine Univers jeune.

Par ailleurs, elle a un esprit entrepreneurial très poussé : elle fait des petits commerces. Elle vend de nombreux articles au Niger et au Sénégal. Aussi, elle a plusieurs passions parmi lesquels on peut citer les voyages et la cuisine. C'est d'ailleurs cette dernière qui l'a poussé à entreprendre ce projet de création d'une entreprise de restauration événementielle.

Elle saura apporter son savoir-faire et ses compétences acquises pendant son parcours scolaire afin de bien faire fonctionner le restaurant de la façon la plus adéquate.

### *2.2.2 L'équipe du projet*

Le projet comptera en plus de la promotrice principale 2 associées qui partagent toutes la même vision et qui ont l'amour du travail bien fait

- Madame BACHIR Amina AMANI, infirmière diplômée d'Etat, directrice du centre de santé intégré Yantala bas à Niamey (Niger).
- Madame LAOUALI Rahila BACHIR, Technicienne Supérieure en Soins Infirmiers et titulaire d'un Master en nutrition.

Toutes ces personnes ont à leur actif plusieurs expériences dans le domaine de la restauration ayant déjà pris la charge complète de la préparation de plusieurs repas lors des événements familiaux.

### *2.2.3 La structure organisationnelle*

Le secteur de la restauration comporte de nombreux métiers aux compétences diverses et variées. La répartition des tâches et des responsabilités, les mécanismes de coordination, les règles et les procédures plus au moins formalisées, permettent de caractériser la structure d'une entreprise. La structure hiérarchique qui sera mise en place reposera sur les différentes

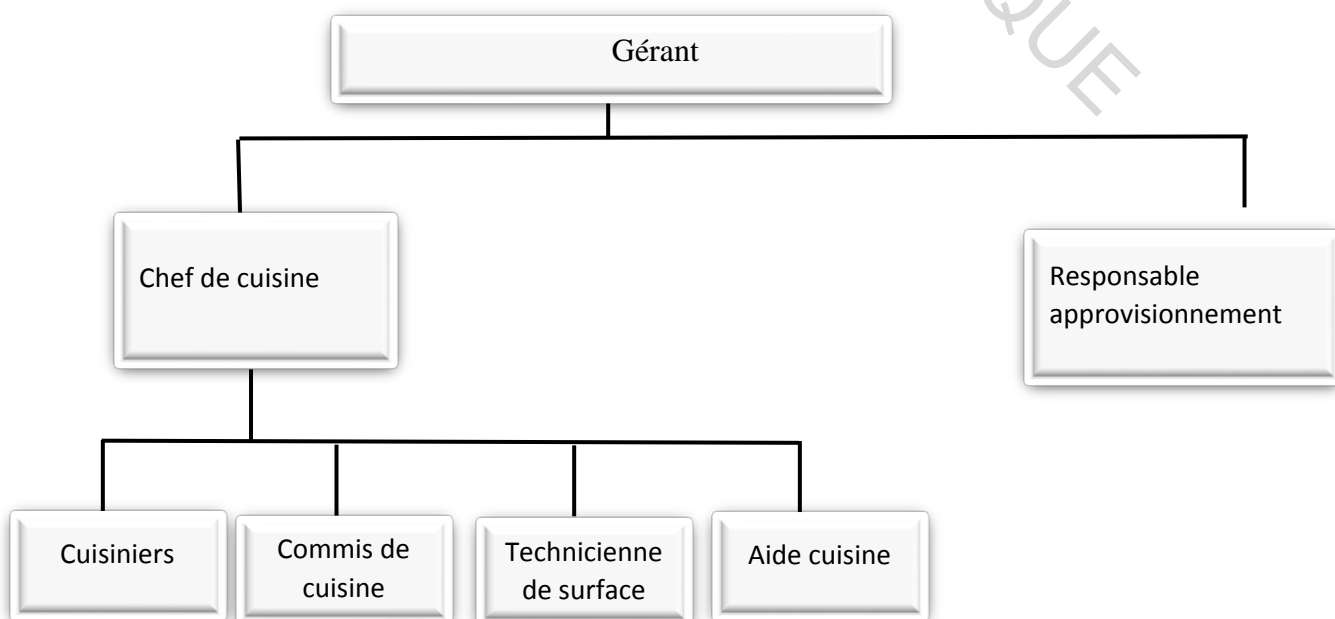
fonctions au sein de l'organisation, car constitue la forme de structure qui correspond le plus à notre organisation du fait de ses avantages et limites.

La forme de cette structure est très efficace dans la mesure où elle nous permettra de procéder à la spécialisation des tâches au sein de l'entreprise. De plus, elle permet de définir les relations existantes entre les différents éléments de l'entreprise mais aussi de procéder à la répartition des facteurs de production utilisés par l'entreprise. Toutes les décisions seront centralisées au niveau du gérant et le lien entre le chef d'approvisionnement et le chef de cuisine sera fonctionnel ainsi leur mécanisme de coordination sera mutuel. Quant aux autres fonctions telles que les cuisiniers, les commis de cuisine elles auront un lien direct avec le chef de cuisine. A cet effet, la réussite de RAB'S TRAITEUR découlera du professionnalisme de l'équipe qui sera dirigé par un gérant diplômé d'un master 2 en management ou diplômé d'une grande école de cuisine avec une solide expérience dans le domaine de la restauration.

Dans le souci d'offrir un service de qualité et d'atteindre ses objectifs à long et moyen terme, le personnel de RAB'S TRAITEUR doit être qualifié avec une expérience allant de 2 à 5 ans selon le poste occupé.

L'entreprise procédera aux formalités administratives liées au démarrage de l'activité : l'obtention du NINEA (Numéro d'Identification des Entreprises et Associations) auprès de la maison de l'entreprise et de toute autre formalité annexe à l'ouverture d'une nouvelle entreprise.

Figure 5: organigramme de RAB'S TRAITEUR



Source : nous-même

## 2.3 L'évaluation de la faisabilité technique

Elle comprend l'emplacement, l'analyse PESTEL, le SWOT

### 2.3.1 L'emplacement

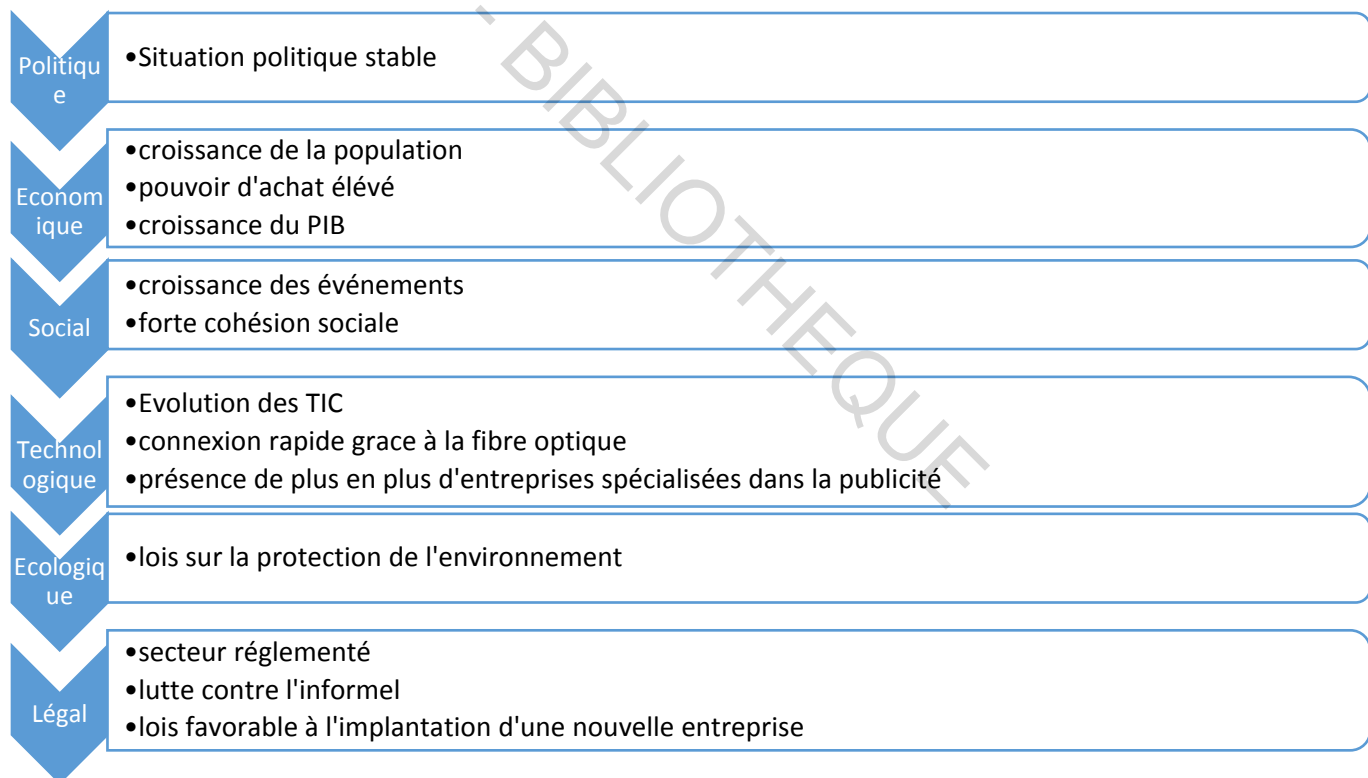
Le lieu d'implantation du siège est d'une importance capitale. Pour répondre aux objectifs des actionnaires et en tenant compte de certaines contraintes, RAB'S TRAITEUR sera situé au rond-point Yantala. Le choix de cette zone ne s'est pas fait au hasard vu la concentration du quartier et le nombre d'évènements qu'il y a chaque semaine.

### 2.3.2 Analyse PESTEL

Cette analyse nous permettra de mettre en évidence l'environnement dans lequel va évoluer notre entreprise RAB'S TRAITEUR et voir si ce dernier est favorable à son développement.

La figure ci-dessous fait une synthèse de notre analyse

Figure 6: Analyse PESTEL



Source : nous même

Les informations tirées de l'analyse seront prises en compte dans le choix stratégique dans la détermination de la politique de Mix-marketing au chapitre suivant.

### 2.3.3 Analyse synthétique SWOT

Elle va permettre de prendre en compte dans la stratégie les facteurs à la fois internes et externes en maximisant les potentiels et en minimisant les faiblesses.

Tableau 3: SWOT

<b>FORCES</b> Premier établissement de restauration événementielle formel Ressources humaines qualifiées Main d'œuvre abondante Diversification de l'offre	<b>FAIBLESSES</b> Manque d'expérience Pas de notoriété Nouveau sur le marché Nouveau concept
<b>OPPORTUNITES</b> Cadre réglementaire favorable Forte demande Croissance économique soutenue Croissance des évènements culturels Demande croissante pour une alimentation plus saine	<b>MENACES</b> Existence de concurrents indirects Existence de concurrents informels Système très peu connu du public Mauvaise image des traiteurs

Source : nous -même

### 2.3.4 Les investissements

L'essentiel des investissements est réalisé en année 0 avant le démarrage des activités de l'entreprise.

- Pour le siège

Nous louerons un local au quartier Yantala qui nous servira de siège pour un loyer mensuel de 100 000 francs CFA, nous aurons besoin d'entreprendre quelques travaux pour l'aménagement de ce dernier. Nous aurons aussi des équipements tels que des chaises pour les clients, un ordinateur, une table de bureau, un climatiseur, un cachet et des fournitures de bureau

- Pour la cuisine

Nous aurons besoin de tout un ensemble de marmites de différentes capacités allant de 40kg à 10kg, des fourneaux à gaz, des écumeurs, des plateaux de services, des couverts, 2 grands congélateurs et tout un ensemble de matériel de cuisine.

### **3 Etude de marché et stratégie marketing**

#### **3.1 Les méthodes de l'étude du marché**

Elle est fondamentale à tout projet et propose d'appréhender à l'aide de méthodes précises l'environnement dans lequel le projet sera installé.

##### *3.1.1 La collecte et l'analyse des données*

Elle regroupe l'étude documentaire l'entretien technique et l'enquête de sondage qui nous permettront de mieux cerner le projet et l'environnement dans lequel nous allons évoluer

##### *3.1.2 L'étude documentaire*

Elle permet de dégager les essentielles du métier c'est-à-dire les pratiques nécessaires au bon déroulement de l'activité. Ainsi, elle participe à avoir une visibilité des règles de fonctionnement de l'environnement qui embrasse les domaines technologique, juridique, commercial et financier. Aussi, elle permet de comprendre les différents acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents, partenaires etc.). Nous utiliserons les revues, les rapports de recherche, les thèses, les mémoires et les projets professionnels pour confirmer à priori la faisabilité du projet.

Nous accéderons aussi aux banques de données et aux moteurs de recherche qui constituent d'autres sources d'information

##### *3.1.3 L'entretien technique*

Son objectif est de comprendre les mécanismes qui gouvernent le comportement de la population cible. Nous privilégions dans notre démarche l'entretien individuel avec des professionnels du secteur. Nous avons fait 5 interviews téléphoniques avec 5 responsables de services traiteurs. Ces interviews se feront à l'aide d'un guide d'entretien que nous élaborerons en amont.

Les données recueillies seront analysées suivant la méthode du résumé en dégagant les idées principales

##### *3.1.4 L'enquête de sondage*

Cette technique a pour objectif de recueillir des données quantitatives à travers un questionnaire.

Nous soumettrons un questionnaire à notre population cible à l'aide de google Forms. Il sera administré à 100 ménages particulièrement les mères et les aînées de familles car ce sont elles qui sont généralement chargées de l'organisation des événements

### **3.2 Plan stratégique général**

Les résultats des entretiens téléphoniques et le questionnaire qui renseignent sur les potentialités du marché, des clients ainsi que leur besoin permettront plus tard l'évaluation prévisionnel du chiffre d'affaires en tenant compte de la part des concurrents. Ceci nous permettra aussi de voir la faisabilité qu'une entreprise formelle spécialisée dans la restauration événementielle pourrait avoir dans un environnement peu concurrentiel.

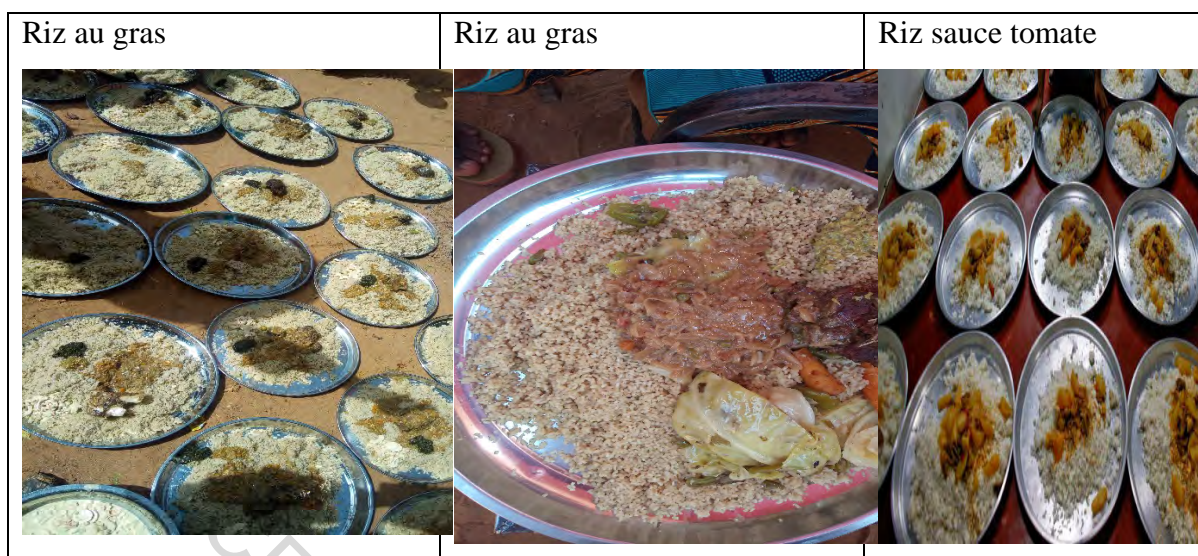
#### *3.2.1 L'analyse de l'offre*

Au Niger, plusieurs prestataires offrent des services de restauration en matière d'événementiel. Ces prestataires généralement informels ne peuvent pas répondre au besoin du marché. Après plusieurs entretiens téléphoniques avec quelques acteurs qui exercent dans ce secteur, il s'est révélé qu'aucun d'entre eux ne prend la charge complète de la restauration. Leur service est rénuméré en fonction du nombre de marmites qu'ils auront à préparer le jour et sur le lieu de l'évènement. Le nombre de marmites varie de 6 à 12 marmites selon que les clients proviennent d'une famille aisée ou pas. Plusieurs événements ayant lieu le même jour, ces prestataires sont obligés de décliner certaines offres car ne pouvant pas les couvrir toutes par faute de moyens ou de personnels qualifiés. Le service de ces derniers est rénuméré à 5 000f CFA voire 10 000f CFA la marmite, d'autres clients plus généreux augmentent sur un surplus sur le prix initialement convenu.

Pour nous, il s'agira alors de prendre la charge complète de la restauration des événements familiaux sur un contrat établi avec le client. Nous disposerons d'une équipe qualifiée et d'une main d'œuvre abondante ce qui nous permettra de mettre en place une planification stricte afin de couvrir le maximum d'événements possibles et d'offrir des services innovants aux clients afin de gagner en parts de marché et de nous placer leader sur ce dernier.

Les repas seront préparés avec soin dans nos locaux et seront livrés au client à l'heure convenue avec celui-ci. Nous disposerons de plusieurs formules de services en ce qui concerne le partage des repas après livraison : le partage classique dans des plateaux, un service libre ou le partage dans des barquettes. Les photographies ci-dessous permettent d'illustrer le mécanisme de préparation et de distribution des traiteurs sur le marché :

Tableau 4: Offre sur le marché



Source : nous même

Le tableau ci-dessous présente les résultats des enquêtes menées auprès de nos concurrents. Ces données représentent la moyenne mensuelle des services rendus :

Tableau 5: Prestations rendues par nos concurrents

Eléments	Mme Tawaygna	Mr Sani	Mme Fanta
Préparation petit déjeuner : fankassou + tripes	Sur demande	Oui	Oui
Bouillie locale	Néant	Néant	Oui
Pâtisserie locale	Néant	Néant	Néant
Préparation déjeuner	Oui	Oui	Oui
Jus locaux	Néant	Néant	Néant
Equipe de distribution	Néant	Néant	Néant

Source : nous même

Ces données nous montrent que les services varient d'un prestataire à un autre et qu'ils n'ont pas les mêmes offres.

Le tableau 6 présente les différentes méthodes de facturation pratiquées par services rendus :

Tableau 6: Prix pratiqués par nos concurrents

Eléments	Mme Tawaygna	Mr Sani	Mme Fanta
Préparation petit déjeuner : fankassou + tripes	5 000f CFA/ marmite	5 000f CFA/ marmite	Etablit un devis en fonction de la quantité souhaitée
Bouillie locale	-	-	Etablit un devis en fonction du nombre de seaux demandés
Pâtisserie locale	-	-	-
Préparation déjeuner	5 000f CFA/ marmite	10 000f CFA/ marmite	Etablit un devis en fonction de la quantité souhaitée
Jus locaux	-	-	-
Equipe de distribution	-	-	-

Source : nous même

Il ressort que tous les prestataires présents sur le marché pour la majorité sont spécialisés dans la préparation sur place et que les services offerts diffèrent d'un prestataire à un autre.

Monsieur Sani et Mme Tawaygna n'intervient pas dans la préparation de la bouillie et de la pâtisserie. En revanche Mme Fanta est un traiteur qui prend en charge toute la préparation sur devis et selon la quantité souhaitée, ce qui fait varier le prix de ses services.

En ce qui concerne les hôtels et les salles même si notre cible est la même, nos prestations de services diffèrent. Notre objectif n'est pas de les concurrencer car ils sont plus dans la location de salles et de toute l'organisation d'un événement qui a souvent lieu la nuit.

### 3.2.2 L'analyse de la demande

Au Niger, la restauration a connu une forte croissance au cours de cette dernière décennie. La demande provient essentiellement des particuliers qui organisent des événements tels que des mariages et des baptêmes. Toutefois, il convient de rappeler que ce secteur est majoritairement caractérisé par son informalité. Ces prestataires qui relèvent du secteur informel prend de plus en plus place dans l'agglomération nigérienne. Ce poids important du secteur informel joue un rôle majeur dans le développement socio-économique du Niger.



De nombreux bouleversement tels que l'augmentation de la préoccupation de la santé, les consommateurs qui aspirent à des solutions de repas combinant qualité, goûts et valeur nutritive sont susceptibles d'avoir des conséquences sur l'offre des entreprises évoluant dans ce secteur.

L'absence d'études ou de rapports sur la demande dans ce secteur ne permet ni de mesurer ni de quantifier la demande. On peut toutefois affirmer que le marché des particuliers, ayant besoin d'avoir recours aux traiteurs pour la restauration de leur événement est fort compte tenu de l'étude démographique et sa perspective d'évolution.

Afin d'évaluer la demande et de mesurer l'impact de la mise en place de notre projet professionnel nous avons administré un questionnaire à un échantillon de particuliers et de ménages. Ce dernier aura pour but de concilier l'offre à la demande en vue de réduire les risques d'échec.

Notre échantillon est composé de cent ménages particulièrement les mères ou les aînées de familles car au Niger l'organisation de tout événement leur incombe. Elles sont chargées de budgétiser les dépenses relatives à l'organisation des cérémonies.

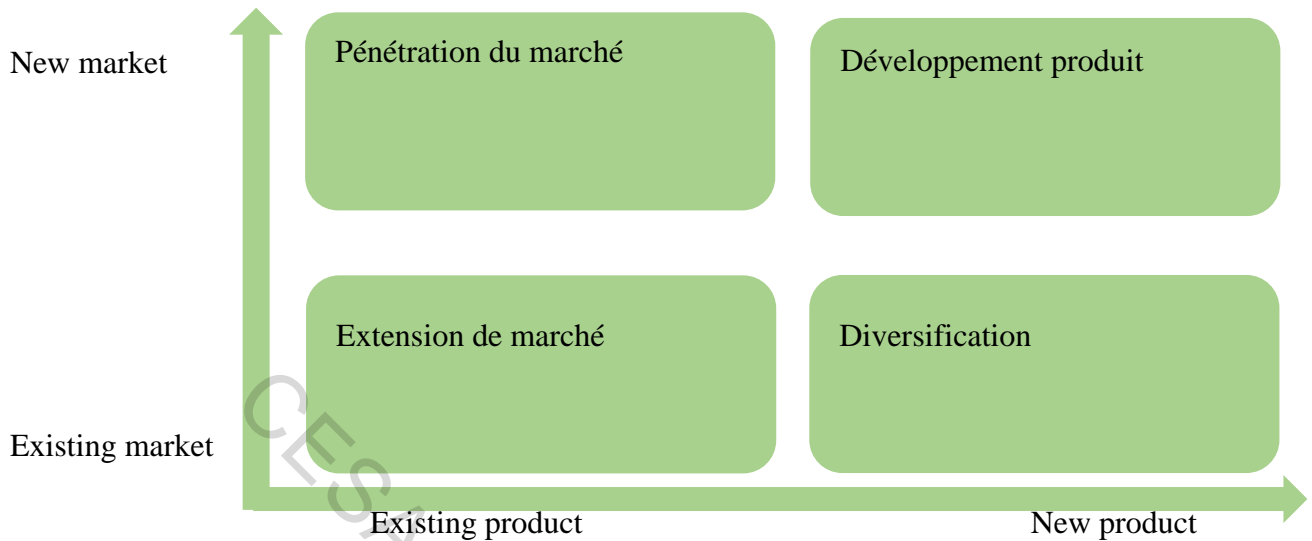
Les résultats de l'étude menées auprès de ces ménages à partir de notre questionnaire ont permis de faire sortir les contraintes auxquelles ces derniers font face dans l'organisation des événements familiaux du point de vue restauration et les opportunités à saisir dans ce secteur.

En effet, il ressort que 62% des ménages ont déjà fait appel à un traiteur pour leur restauration, 31% ont fait une demande qui n'a pas aboutie, 33% affirme n'être pas satisfait du service rendu. En effet, 80% d'entre eux ont répondu que la principale caractéristique recherchée est la qualité et la diversification du service.

### **3.3 Produit-marché : Matrice d'Ansoff**

La matrice d'Ansoff fait le lien entre le produit et le marché. Selon que le produit soit nouveau ou en disparition dans un marché nouveau ou en déclin. Cela permet de mieux s'ajuster sur le marché en fonction de nos différents produits et services.

Figure 7: matrice d'Ansoff



Source : nous-même

### 3.4 Le plan marketing

Il consistera d'abord à présenter les biens et services destinés à la commercialisation pour ensuite décliner les stratégies commerciales.

#### 3.4.1 L'activité et offre de services

La principale activité de RAB'S TRAITEUR est de fournir à la population nigérienne un nouveau service de restauration événementiel qui met en avant la culture et les mets nigérien. Prenant en compte la dimension sociale, ce service s'adresse à toute la population nigérienne particulièrement aux ménages qui organisent des cérémonies de mariages, baptêmes. A cet égard, une gamme de services épousant le contexte nigérien et d'ailleurs sera offerte par notre entreprise.

Les photographies confinées dans le tableau donnent un aperçu de l'offre de service de RAB'S TRAITEUR sur le marché :

Tableau 7: Offres de RAB'S TRAITEUR



La sauce tripes



Assortiments de riz



Préparation de service



Un ensemble de mets







La galette



Service individuel



Service individuel



Les jus locaux



Assortiments de pâtisserie locale



Sources : Amanda Catering Food et nous-même

### **3.5 Les stratégies marketing**

Pour être proche de ses clients plusieurs stratégies à buts différents seront développées par RAB'S TRAITEUR à travers la segmentation, le positionnement et le mix-marketing.

#### *3.5.1 La segmentation*

Notre société a pour cibles principales les sociétés d'événementielles et les particuliers. En effet ce segment regroupe les ménages, les organisateurs de réceptions et les autres particuliers. Le choix de ce segment n'est pas fortuit car nous avons constaté que la demande dans le secteur de la restauration vient essentiellement de ces derniers en ce concerne l'organisation de leurs évènements culturels (mariages, baptêmes).

#### *3.5.2 Les stratégies de positionnement*

Elles poursuivent des buts différents mais convergent toutes vers la même finalité :

- La stratégie d'innovation : elle consistera pour l'entreprise à apporter des innovations sur les services offerts. Tous les efforts seront mis en œuvre pour veiller à la satisfaction des désirs du client
- La stratégie de la diversification : nous proposerons des services diversifiés et ferons la promotion de la culture nigérienne grâce à la diversité de ses mets.
- La stratégie d'adaptation : pour une meilleure réussite de l'organisation, les mets préparés et les vaisselles utilisées épouseront le contexte événementiel ou culturel du client.

Toutes ces stratégies basées sur un plan marketing adéquat ont pour but la distinction avec la concurrence.

### **3.6 Le mix marketing**

Le mix marketing envisagé par l'entreprise est celui du modèle des 4P (produit, prix, place, promotion)

#### *3.6.1 La politique du produit*

RAB'S TRAITEUR fera en sorte que ses produits soient attractifs, à travers la qualité, l'hygiène apportée dans la préparation et le conditionnement des mets ainsi que l'originalité des services offerts. Le succès de l'entreprise découlera de l'esprit d'innovation et de diversification. Elle mettra tout en œuvre pour offrir un service de qualité.

### 3.6.2 La politique du prix

RAB'S TRAITEUR fixera le juste prix en tenant compte des prix de la concurrence, des attentes des clients et du coût des prestations tout en garantissant un niveau de satisfaction et de qualité élevé.

Tableau 8: Budget moyen des prix pratiqués

Formules	Composition	Fourchette de prix
Le fankassou accompagné de sa sauce tripes	Farine de blé, sauce tripes	Entre 150 000 et 200 000
La pate accompagnée de la sauce fakou ou sauce gombo	A base de farine de mil, de maïs ou d'igname	Entre 200 000 et 300 000
Le brabousco avec la sauce oseille	A base de concassé de maïs, pâte d'arachide, oseille, viande	Entre 200 000 et 250 000
La pâtisserie locale qui est composée	Assortiment de croquette, alkaki et doubla	Entre 170 000 et 320 000
Le riz au gras	Riz, viande/ poulet ou poisson, vinaigrette, oseille, hors d'œuvre	Entre 420 000 et 750 000
La galette de mil ou de doum	A base de farine de mil	Entre 120 000 et 150 000
Sauce	Sauce viande/ poulet ou tripes	Entre 50 000 et 100 000
Le tchep dieune sénégalais	Riz à la sénégalaise, poulet/ poisson ou viande, légumes	Entre 200 000 et 400 000
La bouillie de mil	Farine de mil, sucre	Entre 450 000 à 750 000
Bouteilles de 1,5l de jus naturel	Bissap, gingembre, citron, tamarin	1 500 la bouteille
Bouteille de 1,5l de boule	Farine de mil aromatisée, pétrie et cuite, lait de vache, sucre	2 000f la bouteille
Bouteille de 1,5l de gomba	Farine de mil aromatisée et pétrie, yahourt, sucre, coco, fromage, datte	2 000f la bouteille

Source : nous-même

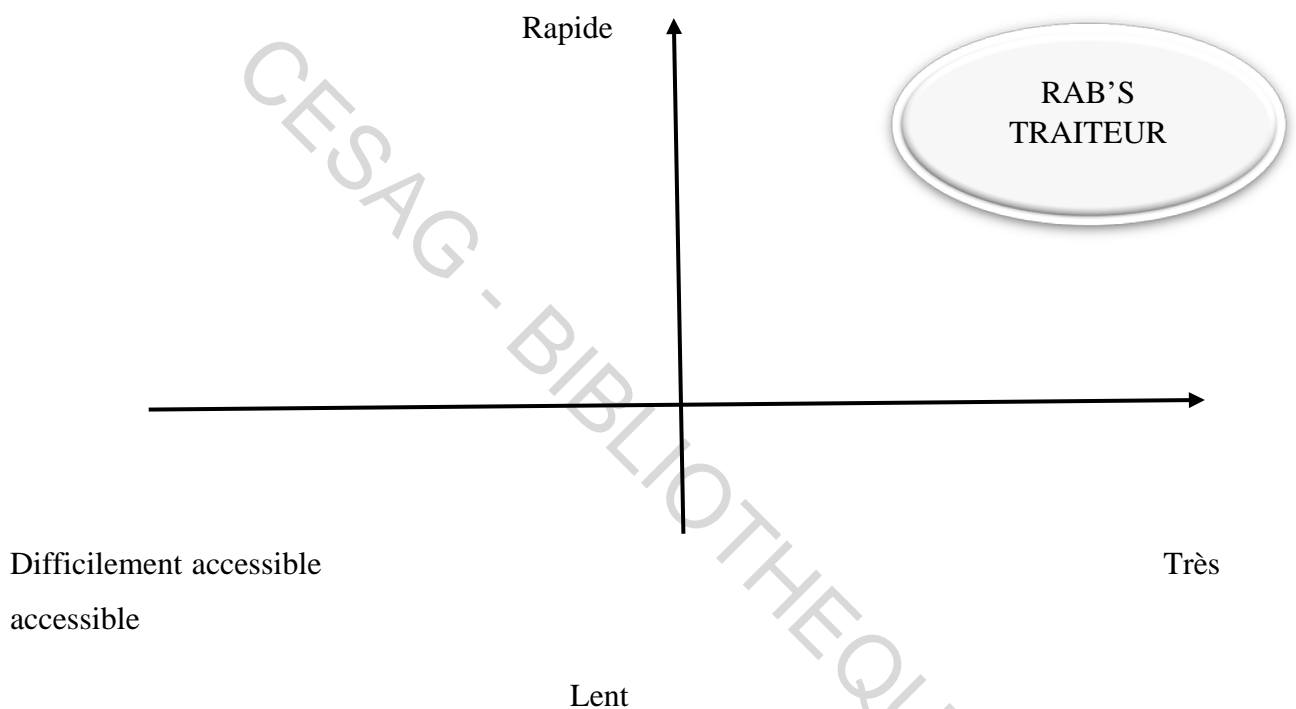
Notons que ces prix peuvent variés en fonction de la saison.

Pour la distribution des repas, nous allons sous-traiter ce service avec une société spécialisée dans l'organisation événementielle et le prix de chaque personne est facturé au client indépendamment du prix de notre service.

### 3.6.3 La politique de la place

L'implantation du nouveau cadre est déterminante de son succès. L'entreprise retiendra la facilité d'accès à la population cible.

Figure 8: Carte de positionnement stratégique



Source : Gerry JOHNSON et al. Stratégie (2005, page 111)

### 3.6.4 La politique de la promotion

Le succès de toute entreprise découle d'une bonne publicité ce qui aura pour but de faire connaître l'entreprise et ses services. Dans notre cas, la communication média sera peu utilisée car une bonne marque fait sa publicité elle-même. Néanmoins, nous mettrons à la disposition des clients un site internet et des pages web via Facebook, Instagram et Snapchat. Aussi, le marketing direct (adresse mail et téléphonique) sera mis à leur disposition.

## 3.7 Le plan des ressources humaines et matérielles

Cette partie sera consacrée aux ressources humaines et aux ressources matérielles indispensables à la conduite du projet.

### 3.7.1 *Les ressources humaines*

L'entreprise comptera huit employés pour une prise en charge simultanée de plusieurs événements. Elle aura à sa tête le gérant suivi d'autres responsables qui l'assisteront dans sa tâche. Il est chargée de la constitution et de la validation des dossiers de commandes passées par les clients, des encaissements, du règlement des factures et des enregistrements des écritures comptables ;

- Le chef de cuisine : il est chargé de coordonner toutes les activités relatives à la préparation des repas et de dresser la liste de tous les besoins de la cuisine.
- Le responsable approvisionnement : il est chargé de tous les achats relatifs à l'activité normale de l'entreprise et manège l'équipe de distribution ;
- Les cuisiniers : ils sont chargés de la prise en charge totale de la préparation des commandes ;
- Les aides de cuisines : ils sont chargés d'assister les cuisiniers dans leur travail
- Les commis de cuisine : ils rassemblent les ingrédients nécessaires à la préparation des plats et préparent à l'avance tout ce qui peut l'être : ils épluchent et émincent les légumes.
- Les techniciennes de surface : elles sont chargées de tenir les lieux propres en toute circonstance et de faire sortir tous les déchets.

Cependant, l'entreprise compte faire un recrutement à partir de quatrième année pour renforcer et assurer la croissance son activité.

Le tableau ci-dessous récapitule le personnel de l'entreprise RAB'S TRAITEURS :



Tableau 9: Le personnel de RAB'S TRAITEUR

Poste	Nombre
Gérant	1
Responsable approvisionnement	1
Chef cuisiniers	1
Cuisiniers	1
Aides cuisiniers	1
Commis de cuisine	1
Technicienne de surface	2
Total	8

Source : nous-même

### 3.7.2 *Le fonctionnement des services*

RAB'S TRAITEUR sera fonctionnel du mardi au dimanche, lundi étant un jour de repos. Pour assurer la fonctionnalité permanente du service, le gérant se chargera d'élaborer le planning de travail en associant le personnel. Il aura également à valider les commandes.

Du fait de la spécificité du segment de clients les horaires de services vont de 9H à 18H

Pour bénéficier de nos services, le client peut soit se rendre dans nos locaux, soit nous contacter. Une liste des services que nous proposons lui sera fournis ainsi que des propositions de mets et d'organisation. Il revient au client de décider de comment il veut que le service lui soit rendu. Après une facture proforma avec un devis qui sera établie. Après validation de cette dernière une avance de 50% doit être versée par le client le jour de la commande et l'autre moitié après livraison du service.

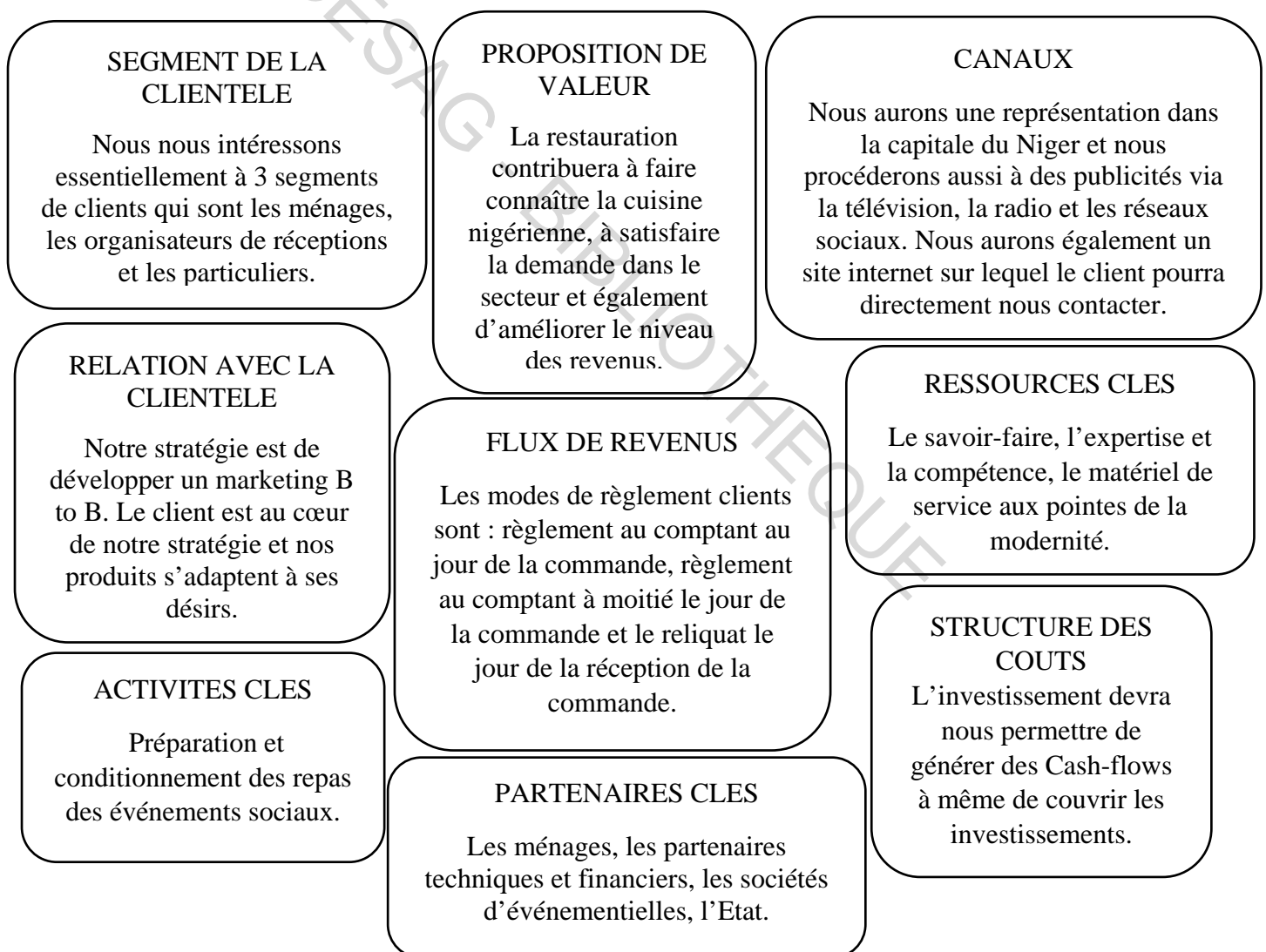
## 4 ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

La mise en place d'un projet passe nécessairement par une étude afin de savoir si ce dernier est rentable. Ainsi ce chapitre sera consacré au business model du projet suivi de l'évaluation des coûts d'investissement. Nous aurons ensuite les modalités de financement, l'analyse de l'exploitation et de la rentabilité pour finir avec l'analyse de sensibilité et de scénarios et l'impact du projet.

### 4.1 Choix du business model

Le business model de RAB'S TRAITEUR repose sur le modèle suivant :

Figure 9: Business model



Source : nous-même

#### 4.1.1 Pertinence du modèle

Ce modèle devra nous permettre de minimiser notre structure de coût au regard des compétences et de l'expertise qui seront ainsi développées afin de pouvoir assurer la pérennité de la société. Il s'agit donc de proposer un modèle à même de remplir cette mission ainsi que nos orientations stratégiques.

## 4.2 Evaluation des coûts des investissements

Les coûts de notre projet incluront : les frais d'installation, l'aménagement, le matériel et mobiliers et le besoin en fond de roulement.

#### 4.2.1 Coûts de constitution

Ce sont les frais d'établissement de l'entreprise. Ils regroupent les droits d'enregistrement, l'honoraire du notaire, les timbres fiscaux, les frais d'immatriculation et la publication au journal officiel. Les données que nous utiliserons proviennent de la maison de l'entreprise du Niger et concernent les frais relatifs à la constitution d'une SARL au Niger.

Tableau 10: Frais d'établissement

Types de formalités	Montants
Autorisation d'exercice	50 000
Immatriculation au RCCM	16 500
Enregistrement des statuts	29 000
Insertion au journal officiel	12 000
Insertion au journal d'annonces légales	40 000
Etablissement du NIF	3 500
Déclaration d'ouverture	2 000
Affiliation CNSS	2 000
Honoraires notaire	130 000
<b>Total</b>	<b>285 000</b>

Source : maison de l'entreprise du Niger

### 4.3 Aménagements et construction

Dans cette partie, nous traiterons des immobilisations corporelles, incorporelles et financières que nous allons financer dans le cadre du fonctionnement de notre entreprise :

#### 4.3.1 Les immobilisations corporelles

Il s'agit du matériel, mobilier de bureau et équipements d'exploitation nécessaire au bon déroulement des activités.

Tableau 11: Matériels et mobiliers de bureau

Nature	Quantité	Prix unitaire	Montant
Tables de bureau	2	45 000	90 000
Chaises de bureau	2	35 000	70 000
Chaises pour visiteurs	10	15 000	150 000
Ordinateurs	2	150 000	300 000
Téléphones	2	15 000	30 000
Split	2	175 000	350 000
Photocopieuse et imprimantes	2	130 000	260 000
<b>Total</b>			<b>1 250 000</b>

Source : nous-même

Notons que ces prix sont recueillis au niveau des fournisseurs locaux.

Tableau 12: Equipements d'exploitation

Nature	Quantité	Prix unitaire	Montant
Grandes marmites (40kg) ENSEMBLE	15	40 000	600 000
Grandes marmites (30kg) ENSEMBLE	10	30 000	300 000
Petites marmites	5	15 000	75 000
Fourneau à gaz	15	12 000	180 000
Plateau de services	2 000	1 000	2 000 000
Congélateurs	2	250 000	500 000
Frigo	2	200 000	400 000
Matériels de cuisines (louches)	10	3 000	30 000
Bouteilles à gaz	15	17 000	255 000
Grandes poêle	5	7 000	35 000
Ensemble couverts	50	40 000	2 000 000
Torchons, serpillères	10	1 000	10 000
Kit nettoyage	5	5 000	25 000
Poubelles	2	12 000	24 000
Seau	10	1 000	10 000
Récipient de travail	15	1 500	22 500
Foyer à charbon	15	7 000	105 000
Glacières	10	10 000	100 000
Chafing dish bain marie	10	20 000	200 000
Véhicule de transport	1	5 000 000	5 000 000
<b>Total</b>			<b>11 870 000</b>

Source : nous-même

Ces équipements proviendront d'une part de nos fournisseurs au Niger et d'autre part ceux de l'étranger.

#### 4.3.2 Les immobilisations incorporelles

Pour la tenue de notre comptabilité, nous aurons besoin d'acquérir le logiciel SAGE SAARI d'un montant de 600 000f CFA afin d'assurer la gestion des opérations et d'avoir une visibilité financière de notre entreprise.

### 4.3.3 Les immobilisations financières

Il s'agit des dépôts et cautionnements sur la location, l'eau et l'électricité d'un montant de 400 000f CFA.

### 4.3.4 Le besoin en fond de roulement

Le besoin en fond de roulement qui se dégagera au démarrage de notre activité est présenté dans cette partie. Il provient du cycle d'exploitation et représente un besoin de financement de l'activité et résulte des décalages des flux de trésorerie correspondants aux décaissements et aux encaissements liés à l'activité. Compte tenu de la spécificité de notre activité, nous avons estimé le BFR sur une période d'un mois et il correspond aux charges d'exploitation que nous supporterons sur cette période avant de réaliser un chiffre d'affaire les mois suivants. En effet, la prestation de nos services se fera au comptant et nous règlerons nos fournisseurs en équipement d'exploitation au comptant au démarrage.

Tableau 13: Calcul du BFR du premier mois

BFR prévisionnel			
Éléments	1er mois	2ème mois	3ème mois
Achats fournitures de bureau	100 000	40 000	40 000
Carburant	50 000	50 000	100 000
Eau	40 000	40 000	80 000
Électricité	100 000	100 000	100 000
Téléphone	25 000	25 000	25 000
Internet	30 000	30 000	30 000
Salaires brut	1 150 000	1 150 000	1 150 000
Charges sociales	127 000	189 000	189 000
Prime assurance incendie	1 000 000	-	-
Loyer	100 000	100 000	100 000
Achat de matières premières	4 390 000	4 390 000	8 550 000
Publicité	500 000	500 000	500 000
<b>TOTAL</b>	<b>11 172 000</b>		

Source : nous-même

Le BFR qui se dégage au premier mois s'élève à 11 172 000f CFA

#### 4.3.5 Synthèse des coûts d'investissement

En considérant les rubriques citées précédemment à savoir les frais d'établissement, les immobilisations d'exploitation et le besoin en fond de roulement, le coût total de notre investissement s'élève à 26 177 000f CFA

Le tableau ci-dessous nous donne le récapitulatif de ces informations.

Tableau 14: Coût du projet

Coût du projet	
Libellé	Montant
<b>Charges immobilisées</b>	<b>285 000</b>
Frais d'établissement	285 000
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>600 000</b>
Logiciel	600 000
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>14 210 000</b>
Équipements d'exploitation	11 870 000
Matériels et mobiliers de bureau	1 740 000
Travaux, installation	600 000
<b>Immobilisation financière</b>	<b>400 000</b>
Dépôts et cautionnements	400 000
<b>Besoin en fond de roulement</b>	<b>11 172 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>26 177 000</b>

Source : nous-même

## 4.4 Les modalités de financement

Il s'agira de présenter le tableau de financement initial du projet.

### 4.4.1 Le tableau de financement initial

Il prend en compte l'ensemble des ressources et des besoins de l'entreprise. Le tableau de financement initial présente les ressources disponibles pour couvrir les besoins nécessaires au projet.

Les ressources de notre projet proviendront d'une part du capital social de 20 000 000f que nous allons constituer avec nos associés et d'autre part de l'emprunt de 14 000 000f que nous

allons contracter auprès de la banque BOA Niger. Le taux de cet emprunt est de 11% pour une durée de 5ans.

Tableau 15: Amortissement de l'emprunt

Tableau d'amortissement de l'emprunt					
Année	Capital début	Intérêt	Annuité	Amortissement	Restant dû
1	14000000	1540000	3 787 984	2 247 984	11 752 016
2	11 752 016	1292722	3 787 984	2 495 263	9 256 753
3	9 256 753	1018243	3 787 984	2 769 741	6 487 012
4	6 487 012	713571	3 787 984	3 074 413	3 412 598
5	3 412 598	375386	3 787 984	3 412 598	0

## 4.5 Analyse de l'exploitation

Il s'agira de faire ressortir dans cette partie les hypothèses de projections, le chiffre d'affaires prévisionnel, la rentabilité économique et financière.

### 4.5.1 Les hypothèses de projections financières

Pour estimer le chiffre d'affaires de la première année nous partons de l'hypothèse selon laquelle nous fournirons des prestations de services selon que nous soyons en période basse ou en haute période. Le nombre dépend du fait que c'est un plat déjà connu ou un nouveau plat que nous introduirons sur le marché. Nous entendons par haute saison, la période où le nombre des événements sociaux se multiplie par rapport à la normale et considérons comme haute saison les mois de mars, juin, juillet, août, septembre, décembre vu le nombre élevé d'événements dans ces derniers. Après la première année, le chiffre d'affaire connaîtra une croissance de 10% les autres années.

Le résultat quant à lui sera calculé sur la base de cinq années.

### 4.5.2 Le chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires de notre entreprise provient des sommes perçues de la prestation de service que nous offrons. Il sera calculé sur les 12mois la première année avec une estimation d'augmentation de 10% les autres années. Ce taux s'explique par le fait qu'après une année



d'exercice l'entreprise sera assez connu et attirera plus de clientèle vu la croissance des événements sociaux ajoutés à la croissance démographique.

Tableau 16: Evaluation du CA prévisionnel en FCFA

Libellés	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Chiffre d'affaires	122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000

Source : nous-même

#### 4.5.3 Evaluation et synthèse des charges d'exploitation

Les charges d'exploitation résultent de l'achat de matières premières locales ou importées, le règlement des factures entrant dans l'exploitation, le paiement de salaires, et aussi le loyer de notre local. Nous pouvons les résumer dans le tableau suivant :

Tableau 17: Charges d'exploitation

Libellé	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Charges d'exploitation	96346400	103066400	111198400	120480000	130380000

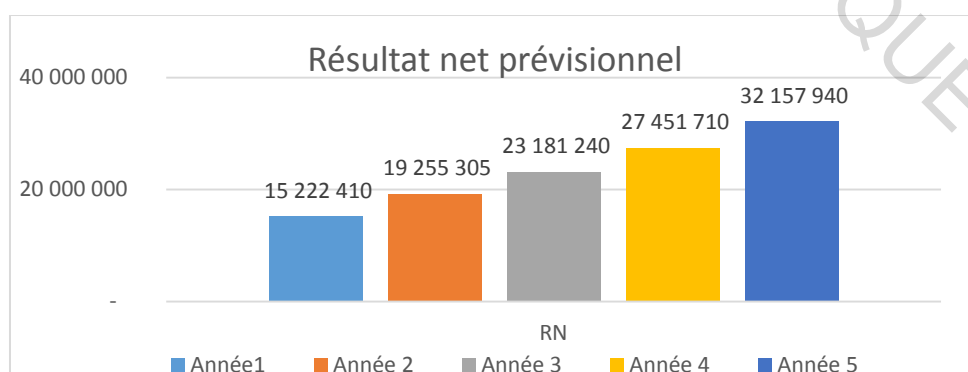
Source : nous-même

#### 4.5.4 Le compte de résultat prévisionnel

Il sera établi sur la base de cinq années. Celui-ci dégage des résultats positifs sur les années.

Le graphe ci-dessous nous donne un aperçu du résultat net dégagé par l'entreprise :

Figure 10: Evolution du RN en FCFA



Source : nous-même

Ce graphe montre que RAB'S TRAITEUR est profitable dès sa première année de création avec un résultat de 15 222 410 f CFA la première année, suivi d'un résultat de 19 255 305 f

CFA la deuxième année, puis d'un résultat de 23 181 240 f CFA la troisième année, 27 451 710 f CFA la quatrième année et enfin 32 157 940 f CFA la cinquième année.

#### 4.5.5 Le budget de trésorerie prévisionnel

Le budget de trésorerie prévisionnel fait le retraceur entre les encaissements et les décaissements de la période auxquels nous ajoutons le solde de trésorerie initial pour ainsi obtenir le solde de trésorerie final.

Tableau 18: Synthèse du budget de trésorerie

Budget de trésorerie prévisionnel					
	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
ENCAISSEMENTS					
TOTAL	156 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
DECAISSEMENTS					
TOTAL	121 663 274	115 106 658	124 921 201	136 033 003	147 949 959
TRESORERIE DEBUT PERIODE	7 822 800	42 499 526	61 966 868	85 085 666	111 896 663
ECART=E-D	34 676 726	19 467 342	23 118 799	26 810 997	31 179 041
TRESO FIN PER	42 499 526	61 966 868	85 085 666	111 896 663	143 075 705

Source : nous-même

## 4.6 La rentabilité économique

Les critères que nous avons retenus pour calculer la rentabilité économique de notre projet sont la VAN et le TRI. Pour déterminer la VAN, les cash-flows seront actualisés au taux de 13%. Ce taux est celui de la rentabilité moyenne des entreprises du secteur que nous avons recueilli auprès de la chambre de commerce du Niger. Il a été retenu car nous n'avons aucun comparable pertinent sur le marché qui nous permettrait d'appliquer la méthode du coût moyen pondéré du capital (CMPC).

Rappelons que le taux d'actualisation est « le coût d'opportunité du capital investi c'est-à-dire le rendement qu'il serait possible d'obtenir en investissant ailleurs le même capital » (JOLY ; 1988)

En d'autres termes, il correspond au taux minimal de rentabilité en dessous duquel un investisseur n'a pas intérêt à investir son argent.

La détermination des cash-flows se présente dans le tableau ci-dessous :

Tableau 19: Détermination de la VAN à endettement nul

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>23 286 300</b>	<b>28 800 300</b>	<b>34 134 300</b>	<b>39 656 700</b>	<b>46 041 700</b>
Impôt		6 985 890	8 640 090	10 240 290	11 897 010	13 812 510
<b>Résultat net</b>		<b>16 300 410</b>	<b>20 160 210</b>	<b>23 894 010</b>	<b>27 759 690</b>	<b>32 229 190</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'auto Financement</b>		<b>19 007 710</b>	<b>22 867 510</b>	<b>26 601 310</b>	<b>30 466 990</b>	<b>34 936 490</b>
Total Flux Entrant (A)		19 007 710	22 867 510	26 601 310	30 466 990	35 171 490
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
Total Flux Sortants (B)	-37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>-37 349 400</b>	<b>19 007 710</b>	<b>16 147 510</b>	<b>18 469 310</b>	<b>21 185 390</b>	<b>25 271 490</b>
Actualisation(1+0,13)-n		0,8850	0,7831	0,6931	0,6133	0,5428
Cash-flows net actualisés		16 820 982	12 645 869	12 800 158	12 993 396	13 716 352
Cumul cash-flows	-37349 400	- 20 528 418	- 7 882 549	4 917 609	17 911 006	31 627 358
<b>VAN à end nul</b>		<b>31 627 358</b>				
<b>VAN ajustée</b>		<b>34 831 214</b>				
<b>TRI</b>		<b>42%</b>				
<b>IP</b>		<b>1,85</b>				
<b>DRCI</b>		<b>2ans 6mois 11 jours</b>				

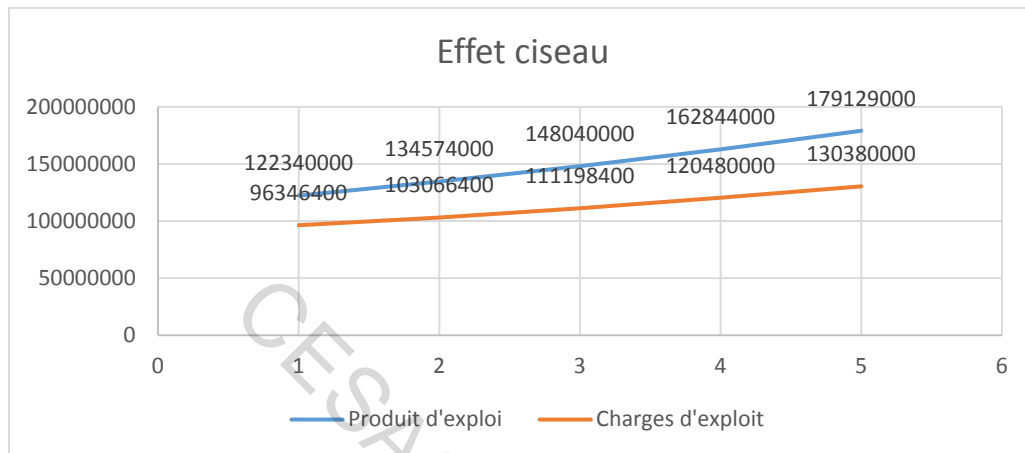
Sans tenir compte de l'effet de l'endettement, la VAN de notre projet est de 31 627 358 avec un taux de rentabilité interne de 42%, avec l'endettement elle passe à 32 831 214. De ce fait nous pouvons affirmer que notre projet est rentable.

#### 4.6.1 Effet ciseau

L'effet ciseau traduit la croissance différente des produits et des charges due aux rapports de force entre l'entreprise et les différents acteurs du domaine. Plusieurs cas de figure peuvent se présenter. Pour le cas d'espèce, il s'agit d'une forte croissance des produits qui reste

supérieure à celle des charges comme le traduit la figure ci-dessous. C'est une structure à l'excellence.

Figure 11: Effet ciseau



#### 4.6.2 La rentabilité financière

Elle intègre les effets de la politique de financement de l'entreprise. Elle se calcule en faisant le rapport du résultat net obtenu lors de l'exercice sur les capitaux propres de la société. La rentabilité financière correspond à la rentabilité des capitaux propres.

Tableau 20: Rentabilité financière

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Rentabilité financière	43%	49%	54%	58%	62%

Source : nous-même

Les résultats de ce tableau montrent que l'entreprise aura la capacité de rémunérer ses actionnaires et associés.

#### 4.6.3 Etude de la sensibilité

Elle consiste à tester la sensibilité de la VAN à la variation des paramètres pris en compte dans le projet. L'essentiel de l'évaluation de la rentabilité de ce projet porte sur l'estimation de la VAN. Afin de mesurer le degré de fiabilité d'une telle analyse, nous allons dans cette partie tester la sensibilité de la VAN à des faibles variations de sept variables. Il s'agit :

- Du taux de croissance du chiffre d'affaire (de plus ou moins 5%)
- Du taux d'actualisation des cash-flows (de plus ou moins 3%)

- Du volume des ventes (de plus ou moins 5%)
- Du prix unitaire de nos prestations (de plus ou moins 5%)
- De la matière première (de plus ou moins 5%)

Notons que ces taux n'ont pas été pris fortuitement, nous nous sommes basés sur la moyenne géométrique de l'indice du prix à la consommation du secteur de la restauration du Niger dans la base de la statique de la BCEAO. En effet, pour ne pas biaiser nos calculs, nous avons fait une représentation graphique de ces données pour écarter les mauvaises années. La moyenne géométrique des mauvaises années nous a donné le taux pessimiste et les bonnes années, le taux optimiste.

Les résultats de cette étude sont reportés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 21: Analyse de la sensibilité

Eléments	VAN pessimiste	VAN normale	VAN optimiste
Taux de croissance du CA +/- 5%	13 659 929	31 627 358	35 416 650
Taux d'actualisation +/-3%	26 601 880	31 627 358	37 313 165
Volume des prestations +/-5%	6 616 494	31 627 358	49 581 752
Prix de vente unitaire +/-5%	13 648 134	31 627 358	34 575 634
Matière première +/-5%	20 862 948	31 627 358	64 228 752

La lecture de ces résultats montre qu'aucune de ces hypothèses ne met en péril la continuité du projet.

En effet, une baisse de 5% du chiffre d'affaires fait baisser la VAN de 57% mais elle reste toujours positive tandis qu'une augmentation de 5% fait croître la VAN de 12%.

Pour le taux d'actualisation, une augmentation de 3% fait baisser la VAN de 16% mais ne la rend pas négative. Parallèlement une hausse de 3% du taux d'actualisation entraîne un accroissement de la VAN de 18%.

Pour le volume de prestations, une hausse de 5% fait monter la VAN de 57% et inversement une baisse de 5% fait descendre la VAN de 79%.

Pour le prix de vente unitaire, une baisse de 5% fait chuter la VAN de 57% alors qu'une augmentation de 5% permet de faire monter la VAN de 9%.

Enfin la variation du prix des matières premières de 5% entraîne une baisse de la VAN de 34% tandis qu'une hausse fait augmenter la VAN de 103%.

Toutes ces variations ont été obtenues à partir de la VAN normale.

#### 4.6.4 Etude de scénario

Pour réaliser cette étude et voir l'impact du prix de vente et des prestations sur la VAN et le TRI, nous avons confronté les deux paramètres de la manière suivante :

- Stratégie de volume : -5% du prix de vente, +5% des prestations
- Stratégie de prix : +5% du prix de vente, -5% des prestations

Tableau 22: Etude de scénarios

Eléments	VAN	TRI
VAN de base	31 627 358	42%
Moins 5% du prix de vente, plus 5% de prestations	30 716 603	41%
Plus 5% du prix de vente, moins 5% de prestations	16 460 790	29%

La lecture de ce tableau montre qu'en appliquant la stratégie de volume avec une baisse de 5% du prix de vente et une hausse de 5% des prestations, elle fait baisser la VAN de référence de 3% mais ne la rend pas négative. Inversement une augmentation de 5% du prix de vente et une diminution de 5% du volume des prestations fait chuter la VAN de 48% mais elle reste toujours positive avec la stratégie de prix.

#### 4.6.5 Quelques ratios

Tableau 23: Quelques ratios relatifs au projet

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Capacité de remboursement	12%	11%	11%	10%	10%
Marge opérationnelle	19%	21%	23%	25%	26%
Rentabilité des services	12%	14%	16%	17%	18%
Rentabilité économique	44%	49%	54%	58%	62%
Marge nette	12%	14%	16%	17%	18%
Levier	6%	6%	6%	6%	7%
Taux d'endettement	6%	6%	6%	6%	6%

## 4.7 Impacts et risques du projet

Par impact, nous entendons les répercussions de notre entreprise au Niger. Ils seront analysés sur le plan économique, fiscal et social. Quant aux risques liés au projet ils constituent tout événement pouvant freiner sa réussite.

### 4.7.1 Les impacts du projet

Un restaurant événementiel n'est pas exempté de répercussions. Dans cette partie nous verrons quelques impacts que peut avoir ce projet.

- Sur le plan économique

La création d'une nouvelle entreprise permet de réduire le taux de chômage grâce aux emplois que l'entreprise créera.

- Sur le plan social

Créer une entreprise est synonyme de création d'emploi et d'amélioration de condition de travail. Ouvrir un restaurant qui répond aux normes de santé et qui respecte l'environnement peut permettre de renforcer la sécurité alimentaire.

- Sur le plan fiscal

L'immatriculation au registre de commerce et de crédit mobilier permettra à l'Etat d'avoir un œil sur notre activité en vue de collecter l'impôt.

### 4.7.2 Les risques

Le risque, pour tout projet d'investissement est la perte du capital investi. Sa réalisation peut compromettre l'aboutissement du projet. Dans notre cas, il existe deux types de risques :

- Risque de concurrence

Etant dans un environnement concurrentiel, le succès de notre entreprise peut faire jaillir de la concurrence qui peut être directe par le biais de nos employés ou indirecte par le biais d'autres personnes qui désirent faire la même activité que RAB'S TRAITEUR.

- Risque d'incendie

Nous savons que les incendies se produisent rarement, cependant la prudence est de mise. Des mesures nécessaires sont à prendre.

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## CONCLUSION

D'après le classement annuel qu'établit la Banque Mondiale dans son rapport « *Doing Business* » l'environnement des affaires au Niger s'améliore progressivement. Cela se traduit par la volonté du gouvernement nigérien à créer un cadre propice au développement des PME.

Ainsi au terme de la présentation de notre projet de fin de cycles qui consiste en la création d'un restaurant événementiel, nous dirons que l'événementiel occupe une place importante au Niger. En effet, les statistiques publiées par l'INS font état d'une augmentation considérable des événements sociaux ces dernières années. Cependant, les entreprises spécialisées dans la couverture de la restauration de ces événements sont très peu présentes et informelles pour la majorité. Pour remédier à cette contrainte, notre entreprise RAB'S TRAITEUR se propose de prendre la charge complète de toute la restauration lors d'un événement social. L'avantage est donc de se positionner dans un secteur porteur pour devenir une entreprise incontournable et moderne dans cette industrie.

L'étude de faisabilité de ce projet nous a amenée à faire une étude analytique de l'environnement des affaires au Niger. Elle nous a également révélé l'existence d'une très forte demande encore peu satisfaite.

Dans cette même présentation plusieurs autres aspects ont été abordés à savoir l'étude financière dudit projet qui fait ressortir une VAN positive donc le projet s'avère rentable et mérite d'être mis en œuvre.

Le quatrième chapitre qui a mis fin aux études menées afin de se prononcer sur la faisabilité de notre projet fait ressortir qu'aucun des indicateurs financiers n'est négatif. Ainsi nous comptons mettre en place ce projet.

En définitive, d'autres études complémentaires doivent être effectuées avant l'implantation de la société telle qu'une étude de marché approfondie du secteur.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- BRESSY Gilles et KONKUYT Christian (2018), *management et économie des entreprises*, 12<sup>e</sup> édition, Sirey, Aide-mémoire Sirey, 592 pages
- BERK Jonathan et DEMARZO Peter (2017), *Finance d'entreprise*, 4<sup>e</sup> Edition, Pearson France, 1153 pages ;
- TOURNIER Jean-Baptiste (2007), *construire son business plan pour la première fois*, Eyrolles éditions d'organisation, 129 pages ;
- JOLY Xavier, (1988), *la décision d'investir*, Paris, Edition d'organisation, 100 pages ;
- GERRY Johnson, (2005), *Stratégique*, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, Pearson éducation, 729 pages ;
- THOMAS Philippe (2011), *Analyse financière : approche internationale – CFA*, Revue Banque Edition, 412pages ;
- LUCIEN Mathias, (2003), *la communication événementielle*, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, Editions Vuibert, 129 pages ;
- MOSCHETO Bruno-Laurent, (2005), *le business plan*, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, Economica, 217 pages.

### Projets professionnels

- MOUSSA MOHAMED Adamou Raoul (2013), création d'un établissement financier spécialisé en crédit-bail mobilier au Niger, projet professionnel Master en Banque et Finance (MBF), 70pages
- MAHAMADOU GARBA Hadiza (2016), création d'une entreprise spécialisée dans la location de matériels relatifs à l'événementiel au Niger, projet professionnel Master en Banque et Finance (MBF), 43 pages ;
- BALANDI Stéphane TAIRA (2016), création d'un incubateur privé d'entreprise dédié aux jeunes porteurs de projets et start-ups dans le secteur tertiaire au Tchad, projet professionnel Master en Banque et Finance (MBF), 76 pages ;
- TRAORE Maimouna, (2008), étude de faisabilité du projet de création d'un restaurant africain à l'ACI 2000, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de MPGEO, 76 pages

- BIAYE Binetou, (2014), étude de faisabilité d'un projet de création d'entreprise, mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de MBA-Gestion de projet, 125 pages.

## Rapport

- Rapport du ministère du plan sur le plan de développement économique et sociale 2017-2021

## Webographie

- <https://www.populationdata.net/pays/niger/>
- <http://www.stat-niger.org/statistique/index.php>
- [http://businesschallengeniger.com/actualite\\_viewer/le-mariage-au-niger-une-machine-a-sous-153/](http://businesschallengeniger.com/actualite_viewer/le-mariage-au-niger-une-machine-a-sous-153/)
- [https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/événementiel\\_événementielle/31841](https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/événementiel_événementielle/31841)
- [www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/n5\\_56.21z.htm](http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/n5_56.21z.htm)
- [www.equipement-chaud-froid.com/pour-boucherie-charcuterie-traiteur.html](http://www.equipement-chaud-froid.com/pour-boucherie-charcuterie-traiteur.html)
- [www.hygiene-securite-alimentaire.fr/wp-content/uploads/2013/03/traiteur-fiche-APCE.pdf](http://www.hygiene-securite-alimentaire.fr/wp-content/uploads/2013/03/traiteur-fiche-APCE.pdf)
- <http://www.tamtaminfo.com/le-niger-un-pays-dopportunités/>
- [https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine\\_nigérienne](https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Cuisine_nigérienne)
- <http://www.commodafrica.com/08-06-2018-leconomie-de-la-zone-uemoa-est-toujours-vigoureuse>
- <https://www.voafrique.com/amp/4636579.html>
- <https://www.un.org/en/development/desa/publications/world-population-prospects-2015-revision.html>
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire\\_de\\_l'art\\_culinaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_l'art_culinaire)
- [https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Géographie\\_du\\_Niger](https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Géographie_du_Niger)
- <http://news.aniamey.com/h/83473.html>
- <https://countrymeters.info/fr/Niger>
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Démographie\\_du\\_Niger](https://fr.wikipedia.org/wiki/Démographie_du_Niger)
- <http://www.zakweli.com/population-niger/>

**ANNEXES**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXE 1 :

### QUESTIONNAIRE

A quelle fréquence organisez-vous des événements ?

- 1 à 2 fois par an
- 1 fois dans l'an
- Plusieurs fois dans l'année
- Rarement

Etes-vous plutôt

- Traiteur
- Préparation familiale

Avez-vous déjà eu à recourir aux services d'un traiteur ou une personne pour préparer le repas de vos événements sur place ?

- Oui
- Non

Si non, pour quelle(s) raison(s) ne vous faites pas recours aux services d'un traiteur ?

- Je ne connais aucun traiteur
- Je n'ai pas les moyens d'engager un traiteur
- Le traiteur était déjà pris
- Les traiteurs proposent toujours les mêmes types de plats
- Autre(s) raison(s) précisez :

Si oui, étiez-vous satisfait des services rendus par ce traiteur ?

- Oui
- Non

Si non, pourquoi ?

- Le service était lent
- L'hygiène n'était pas au rendez-vous
- Les plats préparés n'étaient pas bons
- Le traiteur n'était pas organisé

- Le traiteur n'offre pas les types de plats que je préfère

Connaissez-vous des traiteurs ?

- Si oui, lesquels ?

Lorsque vous faites appel à un traiteur quels types de plats commandez-vous ?

- Précisez

Lorsque vous faites appel aux services d'un traiteur quelles sont vos motivations ?

- Manque de temps
- Envie de manger un bon repas
- Pas envie de préparer le repas
- Evènement à fêter
- Autre(s) précisez :

Pour quel(s) type(s) d'évènements pourriez-vous faire appel à un traiteur ?

- Anniversaire
- Nouvel an
- Fêtes nationales
- Mariage
- Baptême
- Autre(s) précisez :

Qu'attendez-vous principalement d'un traiteur ? Plusieurs réponses possibles

- Des plats variés
- Des prix accessibles
- De la bonne cuisine
- Une hygiène irréprochable
- Un service chaleureux et courtois
- Un service rapide
- Un accès facile
- Une équipe de distribution
- Autre(s) attente(s) précisé :

Qu'est-ce qui pourrait vous pousser à faire appel un nouveau traiteur ?

- Il m'a été conseillé par des proches
- Il est situé près de chez moi
- Le traiteur propose des plats originaux
- J'ai envie de découvrir de nouvelles saveurs
- Les prix sont plus accessibles que les autres traiteurs
- Autre(s) précisé :

### **Le projet**

**Il s'agit de la création d'un nouveau restaurant traiteur qui prendra la charge complète de la restauration de vos événements et mettra principalement en avant la culture nigérienne avec les plats des différentes régions et quelques mets d'autres pays africains.**

D'après les informations dont vous disposez, que diriez-vous de ce concept ?

- Très attractif
- Assez attractif
- Sans avis
- Pas du tout attractif

Seriez-vous intéressé pour recourir à nos services ?

- Très intéressé
- Assez intéressé
- Pas du tout intéressé

Quel(s) plat(s) désirez-vous voir dans la liste des menus que nous proposerons ?

- La pate noire/ pate de maïs/ pate de riz avec une sauce gombo ou fakou
- Le riz au gras (souroundou) accompagné d'une vinaigrette
- Brasbousco avec une sauce oseille
- Fankassou avec une sauce de tripes
- Le tchep dieune sénégalais
- Sauce agoussi accompagnée kaffa
- Galette (massa) de mil ou de doum
- Le dambou à base de fonio accompagné de moringa

- Sauce de tripes
- Snassa (crêpe locale) sauce fakou
- Couscous marocain

Etes-vous plutôt jus locaux ou jus en canette ?

- Jus locaux
- Jus en canette

Quelle préférence avez-vous pour les jus locaux ?

- Bissap
- Gingembre
- Citron
- Tamarin
- Bouillies locales (koko, gomba, foura)

Seriez-vous intéressés par un assortiment de pâtisserie locale ? alkaki, doubla, greba...

- Oui
- Non

Pour un mariage ou un baptême, quelle serait votre fourchette de prix pour le déjeuner (riz, sauce, légume, vinaigrette, livraison et la distribution) ? Estimation faite de 2 sacs de riz de 50KG

- 300 000
- 400 000
- 450 000
- Plus de 500 000

Pour un mariage ou un baptême, quelle serait votre fourchette de prix pour un service complet (petit déjeuner, assortiment de pâtisserie locale, jus locaux, gomba, galette, bouillie, riz, sauce, légume, vinaigrette, livraison et la distribution) ? Estimation faite de 2 sacs de riz de 50KG

- 800 000
- 900 000
- Plus de 1 000 000



A combien seriez-vous prêt à acheter une bouteille de 1,5l de jus local ?

- 1500
- 2000

En dessus de quel prix vous n'allez pas recourir à nos services parce que c'est trop cher ?

- Préciser :

En dessous de quel prix vous n'allez pas recourir à nos services parce que c'est trop bas ?  
vous doutez de la qualité

- Préciser :

**ANNEXE 2 :**  
**CHIFFRES CLES DU PROJET**

	Éléments vendu	JANV	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC	PRESTATION	PRIX UNITAIRE	MONTANT
RIZ AU GRAS	RIZ AU GRAS 2SACS	2	2	6	2	2	6	6	6	6	2	2	6	48	420 000	20 160 000
	RIZ U GRAS 4 SACS	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	42	740 000	31 080 000
	FANKASSOU TRIPES	2	2	5	2	2	5	5	5	5	2	2	5	42	190 000	7 980 000
	PATE SAUCE	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	36	230 000	8 280 000
	BRASBOUSCO SAUCE	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	220 000	3 960 000
SAUCE	VIANDE	1	1	3	1	1	3	3	3	3	1	1	3	24	170 000	4 080 000
	TRIPES	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	160 000	2 880 000
	POULET	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	170 000	3 060 000
	GALETTE SAUCE	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	36	200 000	7 200 000
	DAMBOU MORINGA	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	36	80 000	2 880 000
JUS LOCAUX	PACK 50	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	80 000	1 440 000
	PACK 100	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	160 000	2 880 000
ATISSERIE LOCAL	PACK 250	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	170 000	3 060 000
	PACK 500	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	320 000	5 760 000
GOMBA	PACK 50	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	36	140 000	5 040 000
	PACK 100	2	2	4	2	2	4	4	4	4	2	2	4	36	280 000	10 080 000
	SNASSA FAKOU	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	2	18	140 000	2 520 000
	CA 1ère année															122 340 000
	CA 2ème année															134 574 000
	CA 3ème année															148 040 000
	CA 4ème année															162 844 000
	CA 5ème année															179 129 000
	Légende															
	HAUTE SAISON															
	BASSE SAISON															10%

Tableau 24: Amortissements des immobilisations

PLAN D'AMORTISSEMENT					
Désignation des immobilisations	Valeur d'origine	Type d'amort	Durée	Montant	
Frigérateurs	400 000	Linéaire	5	80 000	
Véhicule	5 000 000	Linéaire	5	1 000 000	
Congélateurs	500 000	Linéaire	5	100 000	
Mobilier	310 000	Linéaire	10	31 000	
Split	350 000	Linéaire	5	70 000	
Ordinateurs	300 000	Linéaire	5	60 000	
Photocopieuse/imprimante	260 000	Linéaire	5	52 000	
Ensembles de services	4 000 000	Linéaire	5	800 000	
Travaux, installation	600 000	Linéaire	5	120 000	
Ustensiles de cuisine	1 971 500	Linéaire	5	394 300	
<b>Total</b>	<b>13 691 500</b>			<b>2 707 300</b>	

Tableau 25: Plan de financement du projet

PLAN DE FINANCEMENT	
<b>BESOINS</b>	
Frais d'établissement	285 000
Immobilisation incorporelle	600 000
Équipements d'exploitation	11 870 000
Matériels et mobiliers de bureau	1 250 000
Travaux, installation	600 000
Dépôts et cautionnements	400 000
Besoin en fond de roulement	11 172 000
<b>TOTAL</b>	<b>26 177 000</b>
<b>RESSOURCES</b>	
Fonds propres	
Capital social	20 000 000
Compte courant d'associés	
Aides et subventions	
Capitaux empruntés	14 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>34 000 000</b>
<b>Ecart= ressources - besoins</b>	<b>7 823 000</b>

Tableau 26: Budget de trésorerie prévisionnel sur 5ans

BUDGET DE TRESORERIE					
ENCAISSEMENTS					
Prestations rendues	122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Apports en capital	20 000 000				
Emprunts	14 000 000				
<b>TOTAL</b>	<b>156 340 000</b>	<b>134 574 000</b>	<b>148 040 000</b>	<b>162 844 000</b>	<b>179 129 000</b>
DECAISSEMENTS					
Frais d'établissement	285 000				
Immobilisations					
Corporelles	13 720 000				
Incorporelles	600 000				
Financières	400 000				
Frais financiers	1 540 000	1 292 722	1 018 243	713 571	375 386
Remboursement emprunt	2 247 984	2 495 263	2 769 741	3 074 413	3 412 598
<b>Charges d'exploitation</b>					
Achat carburant	900 000	990 000	999 000	1 090 000	1 200 000
Fournitures de bureau	540 000	590 000	650 000	700 000	750 000
Eau	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000
Électricité	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Loyer	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Prime d'assurance	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Publicité	1 500 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Téléphone	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Internet	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
Matières premières	73 300 000	80 630 000	88 693 000	97 560 000	107 300 000
<b>PERSONNEL</b>					
Charges personnel	15 326 400	15 326 400	15 326 400	15 600 000	15 600 000
<b>Impôts sur les sociétés</b>	<b>6 523 890</b>	<b>8 252 273</b>	<b>9 934 817</b>	<b>11 765 019</b>	<b>13 781 974</b>
<b>TOTAL</b>	<b>121 663 274</b>	<b>115 106 658</b>	<b>124 921 201</b>	<b>136 033 003</b>	<b>147 949 959</b>
<b>TRESORERIE DEBUT</b>	<b>7 822 800</b>	<b>42 499 526</b>	<b>61 966 868</b>	<b>85 085 666</b>	<b>111 896 663</b>
<b>PERIODE</b>					
<b>ECART=E-D</b>	<b>34 676 726</b>	<b>19 467 342</b>	<b>23 118 799</b>	<b>26 810 997</b>	<b>31 179 041</b>
<b>TRESO FIN PER</b>	<b>42 499 526</b>	<b>61 966 868</b>	<b>85 085 666</b>	<b>111 896 663</b>	<b>143 075 705</b>

Tableau 27: Compte de résultat prévisionnel sur 5 années

Compte de résultat prévisionnel sur 5ans					
Libellés	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
<b>Chiffre d'affaire</b>	<b>122 340 000</b>	<b>134 574 000</b>	<b>148 040 000</b>	<b>162 844 000</b>	<b>179 129 000</b>
Achat carburant	900 000	990 000	999 000	1 090 000	1 200 000
Fournitures de bureau	540 000	590 000	650 000	700 000	750 000
Eau	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000
Electricité	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Loyer	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Prime d'assurance	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Publicité	1 500 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Téléphone	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Internet	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
Matière première	73 300 000	80 630 000	88 693 000	97 560 000	107 300 000
Total charges	81 020 000	87 740 000	95 872 000	104 880 000	114 780 000
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>41 320 000</b>	<b>46 834 000</b>	<b>52 168 000</b>	<b>57 964 000</b>	<b>64 349 000</b>
Charges personnel	15 326 400	15 326 400	15 326 400	15 600 000	15 600 000
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>25 993 600</b>	<b>31 507 600</b>	<b>36 841 600</b>	<b>42 634 000</b>	<b>49 029 000</b>
Dotation aux amortissements	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>	<b>23 286 300</b>	<b>28 800 300</b>	<b>34 134 300</b>	<b>39 930 300</b>	<b>46 315 300</b>
Activité financière					
Total produit financier	-	-	-	-	-
Frais financiers	1 540 000	1 292 722	1 018 243	713 571	375 386
Total charges financières	1 540 000	1 292 722	1 018 243	713 571	375 386
<b>Résultat Financier</b>	<b>- 1 540 000</b>	<b>- 1 292 722</b>	<b>- 1 018 243</b>	<b>- 713 571</b>	<b>- 375 386</b>
<b>Résultat des Activités Ordinaires</b>	<b>21 746 300</b>	<b>27 507 578</b>	<b>33 116 057</b>	<b>39 216 729</b>	<b>45 939 914</b>
Impôt sur le résultat 30%	6 523 890	8 252 273	9 934 817	11 765 019	13 781 974
<b>Résultat Net</b>	<b>15 222 410</b>	<b>19 255 305</b>	<b>23 181 240</b>	<b>27 451 710</b>	<b>32 157 940</b>

Tableau 28: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% de croissance du chiffre d'affaire

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		128 457 000	134574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		96 346 400	103066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>29 403 300</b>	<b>28 800 300</b>	<b>34 134 300</b>	<b>39 656 700</b>	<b>46 041 700</b>
Impôt		8 820 990	8 640 090	10 240 290	11 897 010	13 812 510
<b>Résultat net</b>		<b>20 582 310</b>	<b>20 160 210</b>	<b>23 894 010</b>	<b>27 759 690</b>	<b>32 229 190</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Autofinancement</b>		<b>23 289 610</b>	<b>22 867 510</b>	<b>26 601 310</b>	<b>30 466 990</b>	<b>34 936 490</b>
TFE (A)		23 289 610	22 867 510	26 601 310	30 466 990	35 171 490
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>23 289 610</b>	<b>16 147 510</b>	<b>18 469 310</b>	<b>21 185 390</b>	<b>25 271 490</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	20 610 274	12 645 869	12 800 158	12 993 396	13 716 352
Cumul cash-flows net	- 37 349 400	- 16 739 126	- 4 093 257	8 706 902	21 700 298	35 416 650
<b>VAN</b>		<b>35 416 650</b>				
<b>TRI</b>		<b>47%</b>				



Tableau 29: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% de croissance du chiffre d'affaire

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		116 223 000	127 845 300	140 638 000	154 701 800	170 172 550
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>17 169 300</b>	<b>22 071 600</b>	<b>26 732 300</b>	<b>31 514 500</b>	<b>37 085 250</b>
Impôt		5 150 790	6 621 480	8 019 690	9 454 350	11 125 575
<b>Résultat net</b>		<b>12 018 510</b>	<b>15 450 120</b>	<b>18 712 610</b>	<b>22 060 150</b>	<b>25 959 675</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto Financement</b>		<b>14 725 810</b>	<b>18 157 420</b>	<b>21 419 910</b>	<b>24 767 450</b>	<b>28 666 975</b>
TFE (A)		14 725 810	18 157 420	21 419 910	24 767 450	28 901 975
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE	-	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle	-	-	-	-	-	235 000
TFS (B)	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>14 725 810</b>	<b>11 437 420</b>	<b>13 287 910</b>	<b>15 485 850</b>	<b>19 001 975</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	13 031 690	8 957 178	9 209 188	9 497 762	10 313 511
Cumul cash-flows net	- 37 349 400	- 24 317 710	- 15 360 532	- 6 151 344	3 346 418	13 659 929
<b>VAN</b>		<b>13 659 929</b>				
<b>TRI</b>		<b>26%</b>				

Tableau 30:Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : -3% du taux d'actualisation

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>23 286 300</b>	<b>28 800 300</b>	<b>34 134 300</b>	<b>39 656 700</b>	<b>46 041 700</b>
Impôt		6 985 890	8 640 090	10 240 290	11 897 010	13 812 510
<b>Résultat net</b>		<b>16 300 410</b>	<b>20 160 210</b>	<b>23 894 010</b>	<b>27 759 690</b>	<b>32 229 190</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto Financement</b>		<b>19 007 710</b>	<b>22 867 510</b>	<b>26 601 310</b>	<b>30 466 990</b>	<b>34 936 490</b>
TFE (A)		19 007 710	22 867 510	26 601 310	30 466 990	35 171 490
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE	-	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle	-	-	-	-	-	235 000
TFS (B)	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>19 007 710</b>	<b>16 147 510</b>	<b>18 469 310</b>	<b>21 185 390</b>	<b>25 271 490</b>
Actualisation (1+ 0,1)-n		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés		17 279 736	13 345 050	13 876 266	14 469 906	15 691 607
Cumul cash-flows	- 37 349 400	- 20 069 664	- 6 724 614	7 151 652	21 621 558	37 313 165
<b>VAN</b>	<b>37 313 165</b>					
<b>TRI</b>	<b>42%</b>					

Tableau 31:Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : +3% du taux d'actualisation

Eléments	-	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>23 286 300</b>	<b>28 800 300</b>	<b>34 134 300</b>	<b>39 656 700</b>	<b>46 041 700</b>
Impôt		6 985 890	8 640 090	10 240 290	11 897 010	13 812 510
<b>Résultat net</b>		<b>16 300 410</b>	<b>20 160 210</b>	<b>23 894 010</b>	<b>27 759 690</b>	<b>32 229 190</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto Financement</b>		<b>19 007 710</b>	<b>22 867 510</b>	<b>26 601 310</b>	<b>30 466 990</b>	<b>34 936 490</b>
TFE (A)		19 007 710	22 867 510	26 601 310	30 466 990	35 171 490
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE	-	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle	-	-	-	-	-	235 000
TFS (B)	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>19 007 710</b>	<b>16 147 510</b>	<b>18 469 310</b>	<b>21 185 390</b>	<b>25 271 490</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	0
Cash-flows net actualisés		16 385 957	12 000 230	11 832 505	11 700 502	12 032 085
Cumul cash-flows	- 37 349 400	- 20 963 443	- 8 963 213	2 869 292	14 569 795	26 601 880
<b>VAN</b>	<b>26 601 880</b>					
<b>TRI</b>	<b>42%</b>					

Tableau 32:Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% du volume des ventes

Eléments	-	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		128 457 000	141 302 700	155 432 970	170 976 267	188 073 894
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>29 403 300</b>	<b>35 529 000</b>	<b>41 527 270</b>	<b>47 788 967</b>	<b>54 986 594</b>
<b>Impôt</b>		8 820 990	10 658 700	12 458 181	14 336 690	16 495 978
Résultat net		<b>20 582 310</b>	<b>24 870 300</b>	<b>29 069 089</b>	<b>33 452 277</b>	<b>38 490 616</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto Financement</b>		<b>23 289 610</b>	<b>27 577 600</b>	<b>31 776 389</b>	<b>36 159 577</b>	<b>41 197 916</b>
TFE (A)	26 177 200	23 289 610	27 577 600	31 776 389	36 159 577	41 432 916
Investissement	11 172 200					
BFE						
Variation BFE	-	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle	-	-	-	-	-	235 000
<b>TFS (B)</b>	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Cash-flow nets (A-B)	<b>- 37 349 400</b>	<b>23 289 610</b>	<b>20 857 600</b>	<b>23 644 389</b>	<b>26 877 977</b>	<b>31 532 916</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	20 610 274	16 334 560	16 386 748	16 484 767	17 114 803
Cumul cash-flows net	- 37 349 400	- 16 739 126	- 404 565	15 982 182	32 466 949	49 581 752
<b>VAN</b>	<b>49 581 752</b>					
<b>TRI</b>	<b>57%</b>					

Tableau 33: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% du volume des ventes

Eléments	-	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		113 829 000	125 211 900	137 733 090	151 506 399	166 657 039
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>14 775 300</b>	<b>19 438 200</b>	<b>23 827 390</b>	<b>28 319 099</b>	<b>33 569 739</b>
Impôt		4 432 590	5 831 460	7 148 217	8 495 730	10 070 922
<b>Résultat net</b>		<b>10 342 710</b>	<b>13 606 740</b>	<b>16 679 173</b>	<b>19 823 369</b>	<b>23 498 817</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>13 050 010</b>	<b>16 314 040</b>	<b>19 386 473</b>	<b>22 530 669</b>	<b>26 206 117</b>
TFE (A)		13 050 010	16 314 040	19 386 473	22 530 669	26 441 117
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>13 050 010</b>	<b>9 594 040</b>	<b>11 254 473</b>	<b>13 249 069</b>	<b>16 541 117</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	11 548 681	7 513 541	7 799 914	8 125 902	8 977 856
Cumul cash-flows net	-37 349 400	- 25 800 719	-18 287 178	-10 487 264	- 2 361 361	6 616 494
<b>VAN</b>	<b>6616494</b>					
<b>TRI</b>	<b>20%</b>					

Tableau 34: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : +5% du prix de vente unitaire

Eléments	-	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		123 348 000	135 682 800	149 251 080	164 176 188	180 593 807
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>24 294 300</b>	<b>29 909 100</b>	<b>35 345 380</b>	<b>40 988 888</b>	<b>47 506 507</b>
Impôt		7 288 290	8 972 730	10 603 614	12 296 666	14 251 952
<b>Résultat net</b>		<b>17 006 010</b>	<b>20 936 370</b>	<b>24 741 766</b>	<b>28 692 222</b>	<b>33 254 555</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>19 713 310</b>	<b>23 643 670</b>	<b>27 449 066</b>	<b>31 399 522</b>	<b>35 961 855</b>
TFE (A)		19 713 310	23 643 670	27 449 066	31 399 522	36 196 855
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>19 713 310</b>	<b>16 923 670</b>	<b>19 317 066</b>	<b>22 117 922</b>	<b>26 296 855</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	17 445 407	13 253 716	13 387 696	13 565 336	14 272 879
Cumul cash-flows net	- 37 349 400	- 19 903 993	- 6 650 277	6 737 419	20 302 754	34 575 634
<b>VAN</b>	<b>34 575 634</b>					
<b>TRI</b>	<b>45%</b>					

Tableau 35: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : -5% du prix de vente unitaire

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		116 223 000	127 845 300	140 629 830	154 692 813	170 162 094
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>17 169 300</b>	<b>22 071 600</b>	<b>26 724 130</b>	<b>31 505 513</b>	<b>37 074 794</b>
Impôt		5 150 790	6 621 480	8 017 239	9 451 654	11 122 438
<b>Résultat net</b>		<b>12 018 510</b>	<b>15 450 120</b>	<b>18 706 891</b>	<b>22 053 859</b>	<b>25 952 356</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>14 725 810</b>	<b>18 157 420</b>	<b>21 414 191</b>	<b>24 761 159</b>	<b>28 659 656</b>
TFE (A)		14 725 810	18 157 420	21 414 191	24 761 159	28 894 656
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE	-	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle	-	-	-	-	-	235 000
TFS (B)	37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>14 725 810</b>	<b>11 437 420</b>	<b>13 282 191</b>	<b>15 479 559</b>	<b>18 994 656</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés	- 37 349 400	13 031 690	8 957 178	9 205 225	9 493 903	10 309 538
Cumul cash-flows net	- 37 349 400	- 24 317 710	- 15 360 532	- 6 155 308	3 338 596	13 648 134
<b>VAN</b>		<b>13 648 134</b>				
<b>TRI</b>		<b>26%</b>				

Tableau 36: Détermination de la VAN et du TRI suivant le scénario : -5% du prix de vente unitaire, +5% des volumes de ventes

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 034 150	134 237 565	147 661 322	162 427 454	178 670 199
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>22 980 450</b>	<b>28 463 865</b>	<b>33 755 622</b>	<b>39 240 154</b>	<b>45 582 899</b>
Impôt		6 894 135	8 539 160	10 126 686	11 772 046	13 674 870
Résultat net		<b>16 086 315</b>	<b>19 924 706</b>	<b>23 628 935</b>	<b>27 468 108</b>	<b>31 908 029</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>18 793 615</b>	<b>22 632 006</b>	<b>26 336 235</b>	<b>30 175 408</b>	<b>34 615 329</b>
TFE (A)		18 793 615	22 632 006	26 336 235	30 175 408	34 850 329
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
VR						235 000
TFS (B)	- 37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Cash-flow nets (A-B)	- 37 349 400	18 793 615	15 912 006	18 204 235	20 893 808	24 950 329
Actualisation (1+0,13) -n		1	1	1	1	1
<b>Cash-flows net actualisés</b>		<b>16 631 518</b>	<b>12 461 434</b>	<b>12 616 448</b>	<b>12 814 563</b>	<b>13 542 039</b>
Cumul cash-flows	- 37 349 400	- 20 717 882	- 8 256 448	4 360 000	17 174 564	30 716 603
<b>VAN</b>		<b>30 716 603</b>				
<b>TRI</b>		<b>41%</b>				



Tableau 37: Détermination de la VAN et du TRI suivant le scénario : -5% du volume de vente, + 5% du prix de vente unitaire

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		117 180 600	128 898 660	141 788 526	155 967 379	171 564 116
Charges décaissables		96 346 400	103 066 400	111 198 400	120 480 000	130 380 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>18 126 900</b>	<b>23 124 960</b>	<b>27 882 826</b>	<b>32 780 079</b>	<b>38 476 816</b>
Impôt		5 438 070	6 937 488	8 364 848	9 834 024	11 543 045
<b>Résultat net</b>		<b>12 688 830</b>	<b>16 187 472</b>	<b>19 517 978</b>	<b>22 946 055</b>	<b>26 933 772</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>15 396 130</b>	<b>18 894 772</b>	<b>22 225 278</b>	<b>25 653 355</b>	<b>29 641 072</b>
TFE (A)		15 396 130	18 894 772	22 225 278	25 653 355	29 876 072
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	- 37 349 400	-	6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>15 396 130</b>	<b>12 174 772</b>	<b>14 093 278</b>	<b>16 371 755</b>	<b>19 976 072</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés		13 624 894	9 534 632	9 767 349	10 041 104	10 842 211
Cumul cash-flows	- 37 349 400	-23 724 506	-14189 874	- 4 422 525	5 618 579	16 460 790
<b>VAN</b>	<b>16 460 790</b>					
<b>TRI</b>	<b>29%</b>					

Tableau 38: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse optimiste : -5% du prix des matières premières

Eléments	0	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		92 681 400	99 034 900	106 763 750	115 602 000	125 015 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>26 951 300</b>	<b>32 831 800</b>	<b>38 568 950</b>	<b>44 534 700</b>	<b>51 406 700</b>
Impôt		8 085 390	9 849 540	11 570 685	13 360 410	15 422 010
<b>Résultat net</b>		<b>18 865 910</b>	<b>22 982 260</b>	<b>26 998 265</b>	<b>31 174 290</b>	<b>35 984 690</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		<b>21 573 210</b>	<b>25 689 560</b>	<b>29 705 565</b>	<b>33 881 590</b>	<b>38 691 990</b>
TFE (A)		21 573 210	32 409 560	37 837 565	43 163 190	48 591 990
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	- 37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>- 37 349 400</b>	<b>21 573 210</b>	<b>25 689 560</b>	<b>29 705 565</b>	<b>33 881 590</b>	<b>38 691 990</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés		19 091 336	20 118 694	20 587 447	20 780 214	21 000 462
Cumul cash-flows	- 37 349 400	-18 258 064	1 860 630	22 448 077	43 228 290	64 228 752
<b>VAN</b>	<b>64 228 752</b>					
<b>TRI</b>	<b>64%</b>					

Tableau 39: Détermination de la VAN et du TRI suivant une hypothèse pessimiste : +5% du prix des matières premières

Eléments	-	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires		122 340 000	134 574 000	148 040 000	162 844 000	179 129 000
Charges décaissables		100 011 400	107 097 900	115 633 050	125 358 000	135 745 000
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Résultat d'Exploitation</b>		<b>19 621 300</b>	<b>24 768 800</b>	<b>29 699 650</b>	<b>34 778 700</b>	<b>40 676 700</b>
Impôt		5 886 390	7 430 640	8 909 895	10 433 610	12 203 010
<b>Résultat net</b>		<b>13 734 910</b>	<b>17 338 160</b>	<b>20 789 755</b>	<b>24 345 090</b>	<b>28 473 690</b>
Amortissement		2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300	2 707 300
<b>Capacité d'Auto-Financement</b>		16 442 210	20 045 460	23 497 055	27 052 390	31 180 990
TFE (A)		16 442 210	20 045 460	23 497 055	27 052 390	31 415 990
Investissement	26 177 200					
BFE	11 172 200					
Variation BFE			6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
Valeur résiduelle						235 000
TFS (B)	-37 349 400		6 720 000	8 132 000	9 281 600	9 900 000
<b>Cash-flow nets (A-B)</b>	<b>-37 349 400</b>	<b>16 442 210</b>	<b>13 325 460</b>	<b>15 365 055</b>	<b>17 770 790</b>	<b>21 515 990</b>
Actualisation (1+0,13) <sup>-n</sup>		1	1	1	1	1
Cash-flows net actualisés		14 550 628	10 435 790	10 648 754	10 899 158	11 678 017
Cumul cash-flows	-37 349 400	- 22 798 772	- 12 362 982	- 1 714 228	9 184 930	20 862 948
<b>VAN</b>		<b>20 862 948</b>				
<b>TRI</b>		<b>33%</b>				

## TABLE DES MATIERES

FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET.....	II
RESUME.....	III
DEDICACES .....	IV
REMERCIEMENTS .....	V
SOMMAIRE .....	VI
LISTES DE SIGLES ET ABREVIATIONS .....	VII
LISTES DE FIGURES ET TABLEAUX .....	VIII
INTRODUCTION.....	1
1 Présentation d'ensemble du projet.....	7
1.1 Contexte du pays.....	7
1.1.1 Facteur politique .....	7
1.1.2 Facteur économique.....	7
1.1.3 Facteur social.....	8
1.1.4 Facteur technologique.....	8
1.1.5 Facteur légal .....	8
1.2 Etat de la situation et opportunité.....	8
1.2.1 Facteur démographique .....	9
1.2.2 Analyse macro-environnement.....	11
1.3 Présentation de l'idée du projet.....	11
1.3.1 Généralités sur le secteur de restauration.....	11
1.3.2 Le secteur de la restauration au Niger .....	13
1.4 Présentation de RAB'S TRAITEUR.....	18
1.4.1 La mission des promotrices .....	18
1.4.2 La vision des promotrices.....	18
1.4.3 Activités de RAB'S TRAITEUR.....	18
1.4.4 Les facteurs clés de succès .....	19
1.5 Le résultat attendu .....	19
1.6 Impact du projet.....	20
1.7 Le plan de mise en œuvre .....	20
2 Etude organisationnelle et technique .....	22
2.1 L'aspect juridique et organisationnel.....	22
2.1.1 L'aspect juridique .....	22
2.2 Présentations des promotrices et l'équipe projet .....	22
2.2.1 Présentations des promotrices .....	23

2.2.2	L'équipe du projet .....	23
2.2.3	La structure organisationnelle.....	23
2.3	L'évaluation de la faisabilité technique.....	25
2.3.1	L'emplacement .....	25
2.3.2	Analyse PESTEL .....	25
2.3.3	Analyse synthétique SWOT .....	26
2.3.4	Les investissements.....	26
3	Etude de marché et stratégie marketing .....	27
3.1	Les méthodes de l'étude du marché .....	27
3.1.1	La collecte et l'analyse des données .....	27
3.1.2	L'étude documentaire .....	27
3.1.3	L'entretien technique .....	27
3.1.4	L'enquête de sondage .....	27
3.2	Plan stratégique général .....	28
3.2.1	L'analyse de l'offre .....	28
3.2.2	L'analyse de la demande .....	30
3.3	Produit-marché : Matrice d'Ansoff .....	31
3.4	Le plan marketing .....	32
3.4.1	L'activité et offre de services.....	32
3.5	Les stratégies marketing.....	35
3.5.1	La segmentation .....	35
3.5.2	Les stratégies de positionnement .....	35
3.6	Le mix marketing .....	35
3.6.1	La politique du produit .....	35
3.6.2	La politique du prix.....	36
3.6.3	La politique de la place .....	37
3.6.4	La politique de la promotion .....	37
3.7	Le plan des ressources humaines et matérielles.....	37
3.7.1	Les ressources humaines.....	38
3.7.2	Le fonctionnement des services .....	39
4	ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....	40
4.1	Choix du business model .....	40
4.1.1	Pertinence du modèle .....	41
4.2	Evaluation des coûts des investissements .....	41
4.2.1	Coûts de constitution .....	41
4.3	Aménagements et construction.....	42

4.3.1	Les immobilisations corporelles .....	42
4.3.2	Les immobilisations incorporelles .....	43
4.3.3	Les immobilisations financières .....	44
4.3.4	Le besoin en fond de roulement .....	44
4.3.5	Synthèse des coûts d'investissement.....	45
4.4	Les modalités de financement .....	45
4.4.1	Le tableau de financement initial.....	45
4.5	Analyse de l'exploitation .....	46
4.5.1	Les hypothèses de projections financières .....	46
4.5.2	Le chiffre d'affaires prévisionnel .....	46
4.5.3	Evaluation et synthèse des charges d'exploitation .....	47
4.5.4	Le compte de résultat prévisionnel.....	47
4.5.5	Le budget de trésorerie prévisionnel .....	48
4.6	La rentabilité économique .....	48
4.6.1	Effet ciseau .....	49
4.6.2	La rentabilité financière .....	50
4.6.3	Etude de la sensibilité.....	50
4.6.4	Etude de scénario.....	52
4.6.5	Quelques ratios .....	52
4.7	Impacts et risques du projet.....	53
4.7.1	Les impacts du projet .....	53
4.7.2	Les risques .....	53
	CONCLUSION.....	55
	BIBLIOGRAPHIE .....	VIII
	ANNEXES .....	X
	TABLE DE MATIERES.....	XXIV
	RESUME.....	XXVII
	ABSTRACT .....	XXVIII

## RESUME

L'évènementiel, longtemps considéré comme de l'amusement constitue aujourd'hui un véritable métier à haut revenu qui regroupe différents acteurs à savoir les agences, les annonceurs et les prestataires. L'évolution de ce secteur se fait plus sentir en Europe avec l'émergence de grands restaurants événementiels cotés en bourse et réalisant des chiffres d'affaires extraordinaires. En Afrique particulièrement dans la zone UEMOA, ce secteur connaît encore une croissance lente même si des restaurants événementiels couvrant des événements importants existent. Au Niger, le secteur de la restauration est encore moins développé avec quelques traiteurs, restaurants, vendeurs du coin.

Dans ce projet, nous avons voulu nous intéresser à la catégorie des traiteurs car le constat est fait qu'ils sont de plus en plus incontournables dans l'organisation des événements sociaux au Niger.

En effet, la multiplication des mariages et baptêmes ces dernières années rendent le marché ouvert à l'implantation d'une nouvelle société. Les traiteurs existants fonctionnent sur la base d'un contrat de préparation sur place où tout le nécessaire est fourni par le client. En effet l'enquête que nous avons menée nous a permis de discerner que le client a un fort besoin de nouveauté et de modernisme dans ce secteur. C'est fort de ces constats que nous avons décidé de créer une entreprise spécialisée dans la restauration événementielle. Notre entreprise prendra la charge complète de la restauration lors d'un événement.

L'évaluation financière du projet à travers la VAN, le TRI, le DRCI nous a permis d'attester de la viabilité du modèle proposé

Mots clés : restauration, événementiel, traiteurs

## **ABSTRACT**

Event planning, which has long been taken lightly, is today a high-income activity that brings together different actors, namely agencies, advertisers and service providers. The evolution of this sector is more felt in Europe with the emergence of renowned event restaurants listed on the stock market and achieving extraordinary turnover. In Africa, particularly in the UEMOA zone, this sector is still experiencing slow growth even though catering services companies covering important events exist. In Niger, the catering service sector is even less developed with some caterers, restaurants, local vendors.

In this project, we wanted to focus on the category of caterers because the report is fact that they are more and more essential in the organization of social events in Niger.

Indeed, the proliferation of marriages and baptisms in recent years make the market open to the establishment of a new company. Existing caterers operate on the basis of cooking contract whereby all the necessary is provided by the customer. Indeed the survey we conducted allowed us to discern that the client has a strong need for novelty and modernity in this sector. It is with these facts that we decided to create a company specializing in event catering. Our company will be fully responsible for the catering services during an event. The financial evaluation of the project through the NPV, the TRI, the DRCI enabled us to attest to the viability of the proposed model.

Key words : event, restaurants, caterers