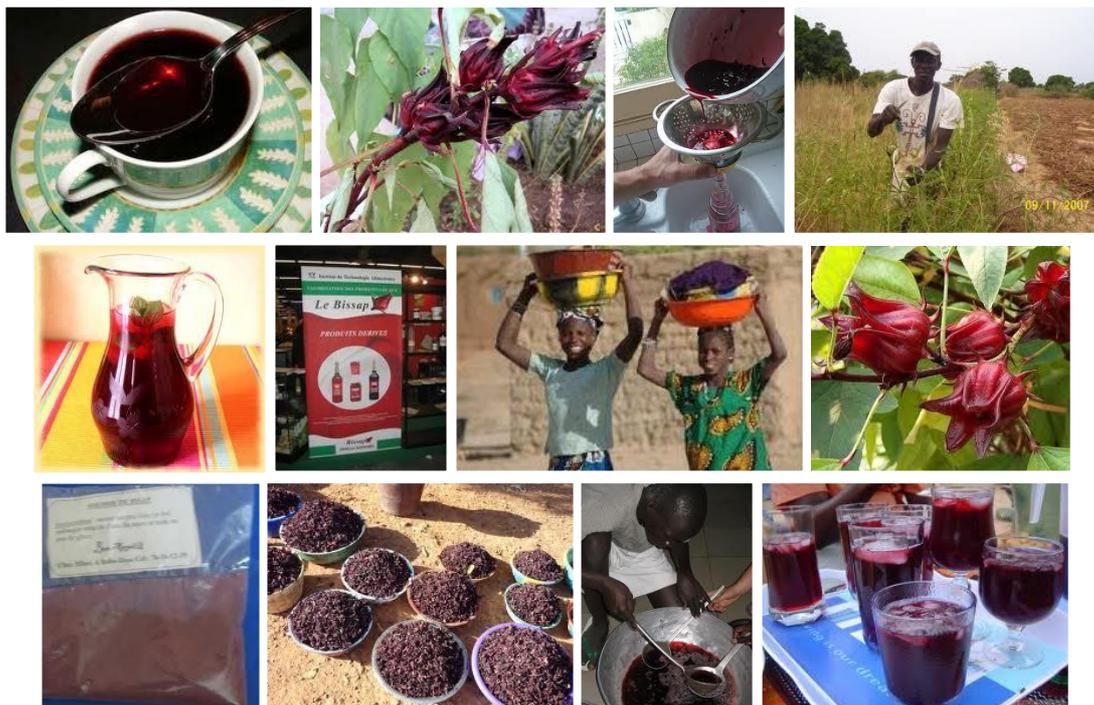


REPUBLIQUE DU SENEGAL
MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES
DIRECTION DE L'APPUI AU SECTEUR PRIVE



CRENEAUX PORTEURS DU SECTEUR SECONDAIRE



POUDRE INSTANTANÉE DE BISSAP

TABLE DES MATIERES

1.APERÇU SUR LE SECTEUR.....	3
1.1.Production et producteurs de poudre instantanée de bissap	4
1.2.Disponibilité locale ou Importations	5
1.2.1.1.Disponibilités locales	5
1.2.1.2.Volumes des Importations	5
1.3.La destination des produits	6
2.ASPECTS TECHNIQUES	7
2.1.Conditions requises pour la production de bissap instantané	7
2.1.Procédés de transformation des calices de bissap en poudre instantané	7
3.ASPECTS REGLEMENTAIRES ET INSTITUTIONNELS	9
3.1.Réglementation intérieure en vigueur	9
3.2.Les structures d'appui du secteur	9
3.2.1.Structures administratives	9
3.2.2.Structures professionnelles	9
4.ASPECTS ENVIRONNEMENTAUX	10
4.1.Conditions d'installation	10
4.2. Normes	10
5. ASPECTS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX.....	11
5.1.Le marché national et international	11
5.1.1. Principales caractéristiques de la demande	11
5.1.2.Principales caractéristiques de l'offre	12
5.2. Potentiel de développement du marché local	12
6.INVESTISSEMENTS NECESSAIRES	13
6.1.Projet type de production de poudre instantanée de bissap.....	13
6.1.1.Equipements à acquérir	13
6.1.2.Prix de revient et Seuil de Rentabilité.....	13
6.2.Chiffre d'affaires	14
6.3.Compte d'exploitation prévisionnelle	15
6.4.Rentabilité financière	15
7.ANALYSE DE L'ATTRACTIVITE ET DE LA FAISABILITE DU CRENEAU	16
8.CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION.....	17
8.1.Marché Exportation : Principaux importateurs	17
8.2.Fournisseurs d'équipements.....	18

1. APERÇU SUR LE SECTEUR

Le Bissap (*Hibiscus Sabdariffa*) est une plante robuste dont les feuilles sont consommées comme de l'oseille. Mais ce sont **les fleurs surtout qui sont exploitées pour produire des jus, des confitures ou des friandises**. L'intérêt économique de cette plante est dans l'exploitation de sa fleur, calice récolté 30 à 35 jours après la floraison puis séché et commercialisé en l'état pour un usage domestique ou une transformation artisanale ou industrielle.

La filière bissap au Sénégal est une filière de culture traditionnelle en vue d'une consommation locale. Son ouverture vers l'exportation est relativement récente et reste modeste. Sur une production estimée à 1500 à 2000 t de calices secs produits, l'exportation représente moins de 1000 t par an.

Avec une moyenne des superficies emblavées comprises entre 5,000 et 6,500 ha pour une production nationale de 1500-2000 tonnes, et un nombre de producteurs estimés à 30 – 40.000, la culture de bissap se présente aujourd'hui comme une source de revenus non négligeable pour les paysans du Sénégal (Source Etude chaîne de valeur Bissap PCE/USAID 2008).

Par définition, le secteur de production de poudre instantanée de bissap comprend les branches d'activités ayant pour objet la valorisation des calices de bissap disponibles en quantité dans certaines régions comme la Casamance. La production est caractérisée par une forte dispersion qui peut affecter la fiabilité des données recueillies sur la filière. Elle serait actuellement d'environ 122.000 T selon l'ordre décroissant suivant : mangues, agrumes, bananes et divers, avec une progression de l'ordre de 2 à 3% sur les dix dernières années.

Les **poudres instantanées de bissap** sont des denrées alimentaires d'origine végétale, ayant subi un traitement (pasteurisation, parfois stérilisation) en vue d'en assurer une conservation limitée sous forme de poudre à utiliser comme boissons. Elles sont conditionnées en sachets et doivent être stockées dans des conditions de température conforme au codex alimentarius. Elles comportent une date limite de consommation, mais, en tout état de cause, une date de fabrication.

Le développement de cette activité passe nécessairement par une réglementation afin d'améliorer les méthodes de conservation, de stockage et de vente sur le marché local et d'aider les conserveries à percer au niveau des exportations à cause essentiellement de leur modeste assise sur le marché local (concurrence de l'importation de poudre instantanée de bissap venant d'Europe et du Magreb).

Le marché des poudres instantanées pour la boisson, offre une très grande variété de produits : poudre d'oranges, de goyaves. Malgré l'importance de l'autoconsommation, le marché est très florissant avec des marges confortables à tous les niveaux de la filière : production, distribution par les grossistes ou semi-grossistes et les détaillants.

1.1. Production et producteurs de poudre instantanée de bissap

Le secteur de la transformation est dominé par les ateliers artisanaux et semi industriels qui transforment les fleurs séchées en poudre instantanée (depuis que l'ITA a développé le process), en sirop, jus et confitures. Les technologies de transformation appliquent les recettes mises au point par l'Institut de Technologie Alimentaire (I.T.A.). Les principaux opérateurs recensés pour ces productions qui s'adressent essentiellement au marché national sont : **Le Berger (Laiterie qui diversifie sa gamme de production) ; CASAJUS ; UNISALI (Unité Industrielle Agro-alimentaire).**

Plus de 60 % des fleurs séchées collectées sont exportées après tri, nettoyage et conditionnement en containers, sans transformation élaborée. Seul 40 % de la production nationale subit une transformation pour une commercialisation essentiellement locale.

L'annuaire de classement des entreprises (CUCI) de l'ANSD, datant de 2006 donne la répartition suivante des entreprises formelles en fonction de leur taille :

Liste des Entreprises identifiées

Nom commercial	Zone de production
3 S – Sub Saharan Sales	Dakar
SETEXPHARM	Dakar
Le BERGER	Richard Toll
CASAJUS	Ziguinchor
UNISALI	Dakar

(Source ANSD CUCI 2009)

Les petites unités de transformation (pour la plupart artisanales ou semi-industrielles) se sont regroupées au sein de l'Association TRANSFULEG (Association des Transformateurs de Fruits et Légumes) et d'APROVAL. Ces unités produisent essentiellement des sirops de bissap (produit phare) et jus de fruits traditionnels (gingembre, tamarin, bissap) ainsi que des confitures et des fruits séchés destinés principalement au marché national.

Le bissap s'utilise de plusieurs façons : frais ou sec en fonction de la partie de la plante ; voici quelques formes sous lesquelles nous pouvons transformer le bissap : le jus de bissap ; le sirop de bissap ; la confiture de bissap ;

Les principales activités de transformation sont les suivantes :

- **Calices secs entiers ou concassés** : Les fleurs séchées collectées sont triées, nettoyées et mises en sachet pour l'approvisionnement des populations urbaines pour la confection domestique de jus de bissap.
- **Concentré de bissap** : Cette activité est menée principalement par des groupements féminins de façon artisanale pour alimenter les hôtels de Dakar et des zones touristiques.
- **Poudre instantanée de bissap** : Cette activité est nouvelle et constitue une niche pour alimenter les différents réseaux de distributions du pays, les hôtels de Dakar

et des zones touristiques. Aujourd'hui il n'existe aucune structure spécialisée dans la production de bissap instantané.

❖ La transformation industrielle

1. SOTEXPHARMA : Elle s'est investie dans l'amélioration variétale des semences du *bissap* en faisant venir des variétés de couleur plus rouge (clientèle allemande) du Soudan (20T) ; elle collecte en moyenne 500 T dans la zone de Tambacounda. La préférence allemande est liée à l'utilisation du bissap comme colorant. La Sotexpharm est en train de développer la commercialisation de bissap séché en sachet instantané « prêt à l'emploi » en visant également les marchés extérieurs (régional et international)

2. AAS (Sté Africa Agro Service): La société vise particulièrement le marché japonais; en 2001, elle y expédia 150 T de bissap et établissait les perspectives à 2 000 T.

❖ La transformation traditionnelle

Les transformateurs domestiques de bissap au Sénégal peuvent être répartis dans 2 groupes :

- **Les transformateurs pour la consommation domestique**, le commerce de rue et les cérémonies familiales
- **Les transformateurs artisanaux**

Le produit transformé (jus, sirop) est vendu congelé ou non dans des bouteilles en plastique (0,5l ; 1l ; 1,5l) dans tous les marchés. Il est communément appelé « **jus de bissap** ». Il est généralement fabriqué par des femmes et vendu par leurs enfants.

1.2 Disponibilité locale ou Importations

1.2.1.1 Disponibilités locales

D'après les données fournies par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), la production de la branche a évolué comme suit de 2005 à 2010.

Résultats des campagnes de production de bissap

CAMPAGNES	Production en tonnes				
	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Bissap	2 271	2 319	2 271	1 477,2	1 546

(SOURCE : Direction de l'Horticulture & DAPS/ANSD 2010)

1.2.1.2 Volumes des Importations

Elles sont estimées d'après les statistiques du Centre du Commerce International (CCI/COMTRADE) et les données Entrées et Sorties (TES de l'ANSD) respectivement par les deux tableaux suivants:

Liste des produits importés par le Sénégal

Libellé produit	Valeur importée en 2008
Fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés	30 719 500 F
Légumes, fruits, écorces de fruits et autres parties de plantes, confits	445 400 F

(Source Comtrade CCI 2010)

1.3. La destination des produits

Cette activité est menée pour alimenter les centres de distribution alimentaires, les hôtels de Dakar et les zones touristiques. Plusieurs grandes sociétés sénégalaises se sont intéressées à cette activité en commanditant des études sur le sujet pour une production à l'échelle industrielle pour l'exportation.

2 . ASPECTS PHYSIQUES ET TECHNIQUES

2.1 . Conditions requises pour la production de bissap instantané

La production de bissap instantané est un débouché industriel pour le bissap qui permettra aux acteurs de la filière d'augmenter leurs revenus. Cette technologie permet d'avoir un produit fini conservé en sachet pour faire du jus de bissap de qualité constante tout au long de l'année. Sa facilité d'emploi en fait un produit idéal pour l'exportation vers d'autres marchés porteur. Ce produit peut également être utilisé comme colorant naturel pour l'industrie agroalimentaire, comme complément alimentaire dans le marché des nutraceutiques.

❖ Caractéristiques de l'unité

- **Matière première:** Concentré de bissap (cf unité de fabrication de concentré)
- **Produits finis :** Bissap instantané
- **Type de conditionnement :** sachets doses de 14 g
- **Capacité de traitement :** 25 tonnes de calices (12,5 tonnes de poudre) par an
- **Volume de production :** 7 tonnes de bissap instantané (500 000 doses de 14 g) par an

2.1 . Procédés de transformation des calices de bissap en poudre instantané

Le procédé commence par :

❖ **La sélection des calices**

Après le tri des fruits, ils sont pesés avant d'être concentré à travers un procédé de trempage dans de l'eau filtré au préalable.

❖ **La blanchie**

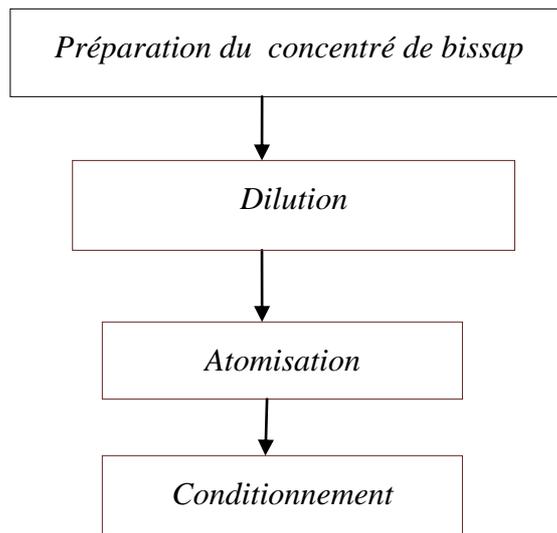
C'est l'opération qui consiste à mettre les fruits dans de l'eau bouillante pendant quelques minutes puis rafraîchis dans plusieurs bains d'eau claire. Dans les usines, cette opération se fait dans des cuves munies d'agitateurs et / ou de circulateurs, ainsi que de dispositifs de chauffage classiques.

❖ **Les étapes suivantes résultent de plusieurs opérations :**

- **Phase d'extraction** des principes actifs par macération ou lixiviation de la plante broyée
 - dans l'eau (qui donnera un extrait sec aqueux)
 - dans l'alcool à différents titres (qui donnera un extrait sec hydro-alcoolique)
- **Phase de filtration et concentration** sous pression réduite et à basse température pour obtenir un extrait liquide
- **Phase d'élimination du solvant** liquide par séchage pour obtenir l'extrait sec proprement dit
 - Par lyophilisation : elle consiste à dessécher un produit congelé par sublimation, c'est-à-dire de l'état de glace à l'état de vapeur sans passer par l'état liquide, ce qui permet de conserver l'arôme (comme pour le bissap soluble)
 - Par nébulisation : l'extrait liquide est projeté sous forme de brouillard et le solvant éliminé par évaporation ultra-rapide (de une à quelques secondes) dans un

courant d'air chaud, en enceinte close (procédé de fabrication de tout produit en poudre ou en granulé instantanés). La nébulisation se réalise avec un abaissement de la température au niveau de la gouttelette (par condensation), qui dégrade peu les molécules

DIAGRAMME DE FABRICATION (Source ITA)



(Fiche Technique ITA)

3 . ASPECTS REGLEMENTAIRES ET INSTITUTIONNELS

3.1 . Réglementation intérieure en vigueur

Aucune réglementation n'est exigée pour la production de poudre de bissap, cependant il faut une autorisation FRA délivré par les services du Ministère du Commerce. La nomenclature codifiée par l'UEMOA classe les produits issus du bissap selon la nature de ceux- ci.

Nomenclature des produits de l'UEMOA

Code produit	Libellé produit
20.06.00.00.00	Légumes, fruits, écorces de fruits et autres parties de plantes, confits au sucre (égouttés, glacés ou cristallisés).
.	- Autres :
21.06.90.10.00	-- Sirops aromatisés et/ou additionnés de colorants

(Source: Commission de l'UEMOA)

3.2. Les structures d'appui du secteur

3.2.1 Structures administratives

❖ **DASP (Direction de l'Appui au Secteur Privé)** 115, rue SC 126 Sacré Cœur 3 pyrotechnie Dakar Tél. : (221) 33 869 94 94 Fax : (221) 33 864 71 71

❖ **Agence d'Aménagement et de Promotion des Sites Industriels (APROSI)**
BP 4112/17551 Dakar, Tél. 338652060/338652059,
Fax 338241433 aprosi@orange.sn.

❖ **Institut de Technologie Alimentaire (ITA)**

L'ITA a essentiellement développé des produits et procédés exploitables au niveau des PME/PMI et des MER (Micro entreprises rurales), qui sont d'un apport considérable dans la politique nationale de réhabilitation de la consommation des produits locaux (**le Consommer sénégalais**).

- La détermination des conditions optimales de conservation des fruits et légumes (mangue, banane, orange, clémentine, mandarine, melon, tomate, chou, gombo, haricot vert) ;
- La mise au point de diverses confitures, marmelades, compotes de fruits locaux ;
- La valorisation des fruits forestiers (*madd, ditax, anacarde, buy, etc.*) ;
- La production de fruits séchés de qualité ;

3.2.2 . Structures professionnelles

❖ **Centre pour le Développement des Entreprises (CDE)**

Sotrac Mermoz lot 90, 4ème étage. BP : 16 770 Dakar Fann

Tél. 33.869.60.70, Fax 33.860.28.00, E-mail: aab@cde.int www.cde.int

❖ **Union Nationale des Chambre de Métiers**

B.P. 7248 Dakar Tél. (221) 23.05.88 Fédération des Chambres de Métiers.

4 . ASPECTS ENVIRONNEMENTAUX

4.1 . Conditions d'installation

Une industrie agroalimentaire de transformation de bissap doit, avant son installation, disposer du certificat de conformité environnementale.

Si la production tourne entre 1 tonne/jour à 10 tonnes/jour, l'unité doit faire l'objet d'une simple déclaration auprès de la Direction de l'Environnement. Une étude d'impact n'est pas dans ce cas nécessaire. Si Par contre la production est supérieure à 10 tonnes, une étude d'impact est requise.

La gestion des déchets et des résidus émis par les différentes machines doit être assurée de manière rationnelle pour le respect strict des normes environnementales. Les installations d'aspiration sont obligatoires et doivent être conforme aux normes (gestion des flux par la marche en avant entre autres).

- ❖ Les machines sont généralement équipées de mécanismes de sécurité et de prise de terre.
- ❖ L'installation électrique doit être conforme aux normes de sécurité.

Afin d'assurer le bon fonctionnement de ces différents équipements, une formation et une assistance technique sont à assurer dans les domaines suivants :

- ❖ Approvisionnement en matières premières et en emballages
- ❖ Mise en marche et bon fonctionnement des équipements
- ❖ Contrôles et diagnostics des pannes
- ❖ Sécurité des biens et des personnes
- ❖ Respect des règles de production ou modes opératoires
- ❖ Respect des normes de productivité et de qualité
- ❖ Mise en place d'un processus HACCP

4.2 . Normes

Les normes consistent en la définition des produits, la fixation de règles, d'exigences minimales auxquelles doit satisfaire un produit, qui est appelé à être commercialisé à l'échelle nationale ou internationale. Fabriquer un produit selon les normes est une obligation incontournable mais commercialement utile.

- NS 03-007.-Etiquetage des alimentaires préemballées.- 2005.-5p
- NS 03-019.-Radioactivité - Taux d'éléments radioactifs admissibles dans les denrées alimentaires.-1989.-1p

Autorisation FRA et Dénomination des produits

Une demande officielle d'autorisation de fabrication et de vente (FRA) des produits doit être déposée à la division du contrôle de la qualité et de la répression des fraudes. Le courrier portera le numéro d'autorisation d'exercer obtenu à la chambre de commerce, la description exacte du produit, son nom, les types de conditionnement (emballage et quantité). La Loi 66-48 du 27 mai 1966 porte sur le contrôle des produits alimentaires (FRA) et la répression des fraudes. Elle a été modifiée par la loi 71 09 du 21 janvier 1971.

5 . ASPECTS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX

5.1. Le marché national et international

5.1.1 . Principales caractéristiques de la demande

Evolution de la demande des ménages

Le rapport de synthèse de ESAM II (juillet 2002) révèle que la part réservée aux dépenses de consommation en 2001 / 2002 (évaluées à 2 011 Mds de FCA) représente 52,9% des dépenses totales des ménages et que les fruits et légumes en représentent respectivement 1, 7% et 11, 8%.

Il ressort de l'étude de faisabilité du bilan alimentaire au Sénégal (Direction Agriculture, 2000) que le sénégalais consomme par an, en situation normale, entre 160 et 165 kg de céréales, **15 à 20 kg de légumes**, 7 à 10 kg de racines et tubercules, 35 à 37 kg de fruits, environ 11 kg de viandes, 25 litres de lait, environ 21 kg de poisson et un kg d'œuf ces 5 dernières années (1995 à 2000).

Evolution de la demande des consommateurs institutionnels

Les Hôtels et supermarchés

Les hôtels et les supermarchés sont généralement des clients fixes, qui ont passé un accord tacite (le plus souvent) ou écrit avec certains grands distributeurs de légumes frais. Au niveau de la zone cible, les activités touristiques ont permis le maintien d'une demande solvable à travers la dépense moyenne touristique (DMT) de 287 000 F par touriste (Mint Tourisme 2004) et la part réservée à la restauration tourne autour de 30% de cette dépense moyenne soit 86 100 F par touriste.

Les Restaurations collectives (universités, camps militaires, hôpitaux...) Les grandes structures qui servent de repas collectif à des effectifs importants, revendeurs et restaurateurs (restauratrices) ou gargotiers sont également des clients qui achètent des quantités plus ou moins importantes de légumes frais.

En **restauration commerciale**, c'est la restauration rapide (fast-food hamburger, sandwicherie, soit au total 43,5 % des prestations de la restauration commerciale) qui connaît la plus forte expansion. En restauration traditionnelle avec service à table (40,5 % des repas servis), la croissance est beaucoup plus importante.

5.1.2 Principales caractéristiques de l'offre

Type	Principales caractéristiques de l'offre
<u>Production et valeur ajoutée.</u>	<p>Le marché national est approvisionné par les sociétés de production de boissons locales et certains créneaux de l'agroalimentaire (additifs de goût), mais qui ne sont pas encore en mesure de mettre sur le marché du bissap instantané. Il s'agit de sociétés qui ne proposent pour le moment que du concentré et des jus de bissap:</p> <ul style="list-style-type: none"> *La société des eaux Kirène, *Saloum Agroalimentaire, *Mamelles Jaboot, *SOBOA <p>Le procédé a subi une production expérimentale par l'ITA qui est aujourd'hui à mesure d'accompagner et de fournir le process à tout investisseur le travail fait au niveau de ses laboratoires.</p>

5.2 . Potentiel de développement du marché local

Le Sénégal a le potentiel de devenir un leader en Afrique de l'Ouest sur la filière bissap. Avec des opportunités existantes de pénétration de nouveaux marchés et la présence d'acteurs privés dynamiques, la filière peut objectivement prétendre doubler sa production dans une période de 5 ans. En combinant les efforts de structuration de la filière, de définition du profil des produits recherchés, et de renforcement des capacités des producteurs (productivité - quantité, compétitivité - qualité), la production peut atteindre 2500 tonnes par an pour un chiffre d'affaires de 1,560 milliards CFA USD, soit une augmentation de 960 millions tous les 5 ans.

Etant donné le niveau bas des échanges extérieurs pour les produits finis du bissap sous forme de concentré, c'est l'offre locale qui va satisfaire en grande partie la demande nationale (ce qui donne l'opportunité aux potentiels investisseurs d'exploiter cette niche), mais cette situation risque de changer avec l'ouverture totale des frontières à partir de 2008 (application des accords APE et OMC).

Pour relever les défis de la concurrence étrangère qui va pointer l'horizon de 2010, en plus de la politique volontariste de l'Etat de relance de certaines filières dont le bissap par une augmentation de la production locale, certaines unités devront investir dans la mise à niveau ou la modernisation du process par l'acquisition de nouveaux équipements modernes, le suivi du marché international (veille concurrentielle), la création de nouveaux modèles et le marketing.

6 . INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

6.1 . Projet type de production de poudre instantanée de bissap

Les équipements prescrits pour produire 200 tonnes/an avec un effectif de 30 personnes occupant des locaux de 500 m² se présentent comme suit :

- ❖ Une aire de stockage avec abri permanent.
- ❖ Un Entrepôt de 100m² servant d'atelier de production en ligne complète avec une emballeuse en sachet
- ❖ Deux magasins de stockage de 100 à 200 m².
- ❖ Un bâtiment administratif

Ces appareils peuvent fonctionner au gaz, au fioul ou à l'électricité.

En plus des équipements il faut prévoir :

- ❖ Laboratoire entièrement équipé pour le contrôle rigoureux des produits
- ❖ Ligne d'emballage : mise en bocaux en verre, en boîtes métalliques
- ❖ Système de palettisation
- ❖ Équipement informatique
- ❖ Matériel et équipement de manutention et de rangement

6.1.1 Equipements à acquérir

Equipements nécessaires pour démarrer l'activité. La liste des prix des équipements, obtenue auprès de fournisseurs est présentée dans le tableau suivant.

Equipements	Quantité	Prix Unit en CFA	Montant total
Mélangeur solide/solide	1	2.000.000 F	2.000.000 F
Mélangeur solide/liquide	1	2.000.000 F	2.000.000 F
Robot ménager	1	1 250.000 F	1 250.000 F
Cuiseur-extrudeur	1	8.000.000 F	8.000.000 F
Séchoir	1	2 500 000 F	2 500 000 F
Grilloire	1	1 200 000 F	1 200 000 F
Moulin électrique	1	4.000.000 F	4.000.000 F
Transporteurs et élévateurs	1	6.000.000 F	6.000.000 F
Ensacheuse	1	3.000.000 F	3.000.000 F
Construction	1	15 000 000 F	15 000 000 F
Matériels logistiques	1	7 500 000 F	7 500 000 F
Frais d'études	1	2 500 000 F	2 500 000 F
Total			54 950 000 F

6.1.2 Prix de revient et Seuil de Rentabilité

Le structure des dépenses d'exploitation (charges fixes et charges variables) se décompose comme suit en tenant compte que le prix d'achat du bissap se situe entre 200 F à 250 F/ kg, rendu usine, et nous pouvons prendre une **base moyenne de 200 F/kg**. Avec un rendement moyen en Produit fini de 50%, le coût de matière première est de 200 F /Kg.

Structure des dépenses d'exploitation (charges fixes et charges variables)

CALCUL DES COUTS	PRODUCTION : 19 000 kg/Mensuel		
PRODUITS TRANSFORMES		114 000 kg de poudre instantané/Année	
		Prix vente kg 1 500 F	
	Quantité	Coût Revient/L	Montant Annuel
Coût fruits par kg	228 000 kg	200 F	45 600 000 F
Coût électricité par kg	228 000 kg	18 F	4 104 000 F
Prix sachets micro doses	114 000 kg	216 F	24 624 000 F
Sous Total Charges Variables		434 F	74 328 000 F
Salaires 1 500 000 F/ Mensuel		158 F	18 000 000 F
Frais financiers 550 000 F/Mois		58 F	6 594 000 F
Amortissement 915 000 F/Mois		96 F	10 990 000 F
Sous total Charges Fixes		312 F	35 584 000 F
TOTAL DES CHARGES		746 F	109 912 000 F
Prix de vente	114 000 kg	1 500 F	171 000 000 F
Marge brute par Litre		1 066 F	
Taux de Marge par Litre		71%	
Seuil de rentabilité /			50 118 309 F
Seuil de rentabilité en litres	33 412 kg		

6.2 . Chiffre d'affaires

La quantité de produits fabriqués par jour dépend de la bonne programmation de la production. Pour estimer le chiffre d'affaires moyen du projet, nous avons retenu un article de référence le poudre instantanée de bissap bien positionné dans le marché des boissons, vendue départ usine H.T. à 1 500 F le kg. Nous avons calculé le temps de production et établi que l'usine peut produire avec une bonne programmation 9 0000 kg par mois en moyenne de bissap instantané.

6.3 . Compte d'exploitation prévisionnelle

Le compte d'exploitation prévisionnelle du projet en année de croisière se présente comme suit selon la variante:

		Montant
PRODUIT		
	Vente produits	171 000 000 F
	Charges variables	74 328 000 F
	Charges fixes	35 584 000 F
REVENU BRUT D'EXPLOITATION		61 088 000 F
	Impôts	15 272 000 F
REVENU NET D'EXPLOITATION		45 816 000 F
CASH FLOW		56 806 000 F

6.4. Rentabilité financière

	Ratio
Ratio du retour sur investissement ROI:	1 An 2 mois 3 jours
Rentabilité exploitation	26,79%
Taux de rentabilité interne (TRI) sur 2 ans	66%

7. ANALYSE DE L'ATTRACTIVITE ET DE LA FAISABILITE DU CRENEAU

Secteur secondaire : Transformation Fruits et Légumes FABRICATION DE POUDRE INSTANTANEE DE BISSAP

Données de référence activités BDEF 2010			
INDUSTRIES TRANSFORMATION FRUITS	2007	2008	2009
Chiffres d'Affaires en millions de F CFA	213 839	234 963	258 311
Taux de croissance du CA		9%	9%
Valeur des exportations en % CA		19%	16%
Importance de la valeur ajoutée en millions de F	51 624	57 371	60 591
Importance de la valeur ajoutée en %	24%	24%	23%
Importance Innovation et R&D en millions de F	636	949	916
CAS PRATIQUE : UNISALI - SARL (UNITE INDUSTRIELLE SENEGALAISE AGRO ALIMENTAIRE)			
	2007	2008	2009
Chiffres d'Affaires en millions de F	180	189	200
Taux de croissance du CA		5%	6%
Part des exportations en % CA			

Résultats Appréciation Créneau	1	2	3	4	5
Attractivité du créneau et Participation à la croissance					
	<i>Niveau de croissance</i>				
	5%	10%	15%	20%	30%
Quel est le niveau de Croissance du marché					
	<i>Niveau de production, et transformation</i>				
	Très faible	faible	Moyen	Important	Très important
Niveau de valorisation et gamme de produits					
	<i>Possibilités d'exportation</i>				
	Très faible	faible	Moyen	Important	Très important
Importance des Marchés à l'exportation					
	<i>Niveau Valeur ajoutée</i>				
	5%	10%	15%	20%	30%
Importance de la valeur ajoutée à dégager					
Faisabilité et existence de Facteurs Clés de Succès FCS					
	<i>Innovation et Niveau de technicité</i>				
	Très faible	faible	Moyen	Important	Très important
Les possibilités d'innovation, connaissance technologique ?					
	<i>Apport au développement des régions</i>				
	Très faible	faible	Moyen	Important	Très important
Apport au développement local ou régional					

8. CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

8.1 Marché Exportation : Principaux importateurs

USA
<p>Celestial Seasonings 4600 Sleepytime Drive Boulder, CO 80301-3284 Tel: (303) 530-5300 Fax: (303) 581-1249 Contact: Ms. Kay Wright Email: kwright@celestialseasonings.com</p>
<p>FMALI Herbs Co. and Gooder's Teas Santa Cruz, CA 95060-5899 Tel: (831) 423-4463 Fax: (831) 423-7913 x 213 Contact: Mr. Chang Email: info@fmali.com</p>
<p>Operations Manager Sanbar Trading 1705 14th Street Boulder, CO 80302-6321 Contact: Ms. Kirsten Augustad Email: sna.kaugustad@ibm.net</p>
<p>Chia I Foods Co. Ltd. 1711 Floradale Avenue South El Monte, CA 91733 Tel : (626) 401-3095 Fax: (626) 401-9519 Contact: Mr. Steve Huang Email: mailto:annhuange@chia-i.com</p>
<p>R. C. Bigelow Inc. Fairfield, CT 06432-5512 Tel: (203) 334-1212 or 1-800-243-5587 Fax: (203) 382-5509 Contact: Ms. Denise Ferris Email: dferris@bigelowtea.com</p>
<p>San Francisco Herb and Natural Food Company Fremont, CA 94538-7319 Tel: (510) 770-1215 Fax: (510) 770-9021 Stash Tea Inc. 9040 SW Burnham Street Tigard, OR 97223 Tel: (503) 684-4482 or 1-800-547-1514 Fax: (503) 684-4424 Contact: Ms. Joy Edlund Email: stash@stashtea.com WWW: http://www.stashtea.com/</p>
<p>Starwest Botanicals Inc. 11253 Trade Center Drive Rancho Cordova, CA 95742 Tel: (916) 638-8100 or 1-800-273-4372 Fax: (916) 638-8293 Contact: Ms. Bonnie Sadkowski Email: bonnie-s@starwest-botanicals.com</p>
<p>Whole Herb Company P.O. Box 1203 Sonoma, CA 95476 Tel : (707) 935-1077 Fax: (707) 935-3447 Contact: Ms. Rena Jaracek Email: rena@wholeherbcompany.com</p>

GERMANY
<p>Heinrich Klenk GmbH Postfach 16 Schwebheim Tel: +49-9723-60933 Fax: +49-9723-60944 Contact: Mr. Klaus Brandt</p>
<p>Head, Purchasing Department Martin Bauer GmbH Dutendorferstr. 5-7 D-91487 Vestenbergsgreuth Tel: +49-9163-88230 Fax: +49-9163-88219 Contact: Mr. Martin Weder Email: monica.unger@martin-bauer.de</p>
<p>Purchasing Manager J. G. Schüter & Co. Bornstr. 1617 28195 Bremen Tel: +49-421-3042330 Fax: +49-421-3042210 Contact: Mr. Michael Gable Email: gae@jgs.de</p>

8.2 FOURNISSEURS D'EQUIPEMENTS

❖ HENRI

❖ BIAUGEAUD S.A.

26 rue Tabuteau - BP 236 - 78532 BUC
Cedex Tél. : 33 (0) 1.39.56.13.45 - Fax :
33 (0) 1.39.56.15.99 E-mail :
biaugeaud@wanadoo.fr
Internet : www.biaugeaud.com

❖ BROUILLON ET FILS

Beylard - B.P. 15 - 47180 SAINTE-
BAZEILLE Tél. : 33 (0) 5.53.20.98.00 -
Fax : 33 (0) 5.53.64.72.80 E-mail :
brouillon.process@wanadoo.fr
Internet : www.brouillon-process.fr

❖ GILSON PIERRE ET FILS

Route de Rumilly - 74150 HAUTEVILLE
SUR FIER Tél : 33 (0) 4.50.60.50.16 - Fax
: 33 (0) 4.50.60.52.31 E-mail : gilson-pierre-et-fils@wanadoo.fr

❖ S.A. MACHINES ET PROFILS

36, avenue Laplace - 94110 ARCUEIL Tél.
: 33 (0) 1.49.85.91.91
Fax : 33 (0) 1.49.85.91.09
E-mail : machpro@aol.com

❖ GROUPE ACTINI

Parc de Montigny - 79500 EVIAN
Tél. : 33 (0) 4.50.83.19.59 - Fax : 33 (0)
4.50.83.19.60
E-mail : actini@actini.com
Internet : www.actini.com

❖ ALPES INDUSTRIES SERVICES

74803 LA ROCHE S/FORON Cedex
Tél. : 33 (0) 4.50.03.05.65 - Fax : 33 (0)
4.50.03.05.19
E-mail : ais@alpes-is.com Internet
:www.alpes-is.com

❖ HENRI BIAUGEAUD S.A.

26 rue Tabuteau – BP 236 - 78532 BUC
CEDEX
Tél. : 33 (0) 1.39.56.13.45 - Fax : 33 (0)
1.39.56.15.99
E-mail : biaugeaud@wanadoo.fr
Internet : www.biaugeaud.com

❖ **GILSON PIERRE ET FILS**

Route de Rumilly - 74150 HAUTEVILLE SUR FIER

Tél : 33 (0) 4.50.60.50.16

Fax : 33 (0) 4.50.60.52.31

E-mail : GILSON-PIERRE-ET-FILS@wanadoo.fr

❖ **NOVA SOCIMEC**

4, rue Jules Ferry - B.P. 9

28190 COURVILLE-SUR-EURE

Tél. : 33 (0)2 37.23.21.15

Fax : 33 (0)2 37.23.76.91

E-mail : nova.socimec@wanadoo.fr

Internet : nova-socimec.fr

❖ **PREPAC Sarl**

64, rue Pasteur - 94814 VILLEJUIF Cedex

Tél. : 33 (0)1 46.78.91.11

Fax : 33 (0)1 46.77.20.30

E-mail : lvizzavona@prepac.com

dpouyleau@prepac.com

Internet : www.prepac.com

❖ **THIMONNIER**

11, avenue de la Paix

69650 SAINT GERMAIN AU MONT D'OR

Tél.: 33 (0)4 72.08.19.19

Fax: 33 (0)4 72.08.19.00

E-mail : info@thimonnier.com

Internet : www.thimonnier.com