BUSINESS PLAN POUR UN PROJET DE PROMOTION ET DE COMMERCIALISATION DE SPIRULINE : MICROCREDIT SOUS FORME DE PACKS DE SPIRULINE

I. PRESENTATION DU PROJET

I.1 Concept

L'activité de promotion et de commercialisation de la spiruline se fera dans le cadre des activités du volet « Appui à la promotion et à la commercialisation de la spiruline en Côte d'Ivoire » du projet « Appui au développement durable de la filière spiruline en Côte d'Ivoire comme levier de développement soutenable » financé par l'ambassade de France (SCAC) et cofinancé par ASF-CI et la ferme d'Azaguié. S'inspirant d'un projet d'entrepreneur du Monde réalisé au Burkina Faso, l'objectif principal de cette activité est d'assurer la promotion et la commercialisation de la spiruline provenant des fermes ivoiriennes. Il s'agira dans ce document de présenter les différentes gammes de produits, d'analyser le marché de la spiruline en Côte d'Ivoire, d' expliquer le fonctionnement de l'activité et les interactions qui existent entre les différents acteurs et de donner la stratégie de vente qui permettra de pérenniser l'activité. Les produits commercialisés proviendront de la ferme SAPLE LA ME et la ferme d'Azaguié. Lorsque les produits provenant des fermes ivoiriennes auront été totalement absorbés par le marché ivoirien, des quantités supplémentaires de spiruline pourront provenir de la sous-région en fonction de la demande.

Le but de cette activité est de :

- Créer des emplois durables,
- Améliorer et stabiliser le revenu des distributeurs,
- Assurer la promotion de la spiruline,

I.1.1 Les besoins de la clientèle

a) Les atouts

- La spiruline a d'énorme qualité nutritionnelle, ce qui répond au besoin de l'ensemble de la population.
- Le produit est disponible localement et de manière continue.
- Il existe déjà un circuit de commercialisation via les pharmacies et certains particuliers.
- La spiruline vendue sur le marché ivoirien est reconnu par le Ministère de la santé comme complément alimentaire avec toutes les autorisations et les garanties de qualité.
- Les techniques de production sont parfaitement maitrisées par la ferme productrice de spiruline, ce qui permet la conservation de la qualité nutritionnel du produit.

b) Faiblesses

- Faible pouvoir d'achat de la population ivoirienne en générale

- Méconnaissance de la spiruline et de ces qualités nutritionnelles par la population

- Faible soutient des autorités sanitaires

- Manque de promotion

- Rupture de stock à certaines périodes de l'année

- Absence d'entreprise chargée de faire la promotion et la commercialisation de la spiruline son activité principale

I.1.2 Un concept innovant

Cette activité consistera à jouer les intermédiaires entre les producteurs de spiruline et les vendeurs. Elle permettra également de faire la promotion en mettant en exergue les qualités nutritionnelles du produit et d'assurer le lobbying de celui-ci auprès des autorités compétentes du pays.

Des distributeurs seront sélectionnés, formés aux techniques de vente et de communication, à la connaissance sur la spiruline et aux cibles susceptibles d'acheter la spiruline.

La spiruline sera achetée aux producteurs par l'intermédiaire puis remis aux distributeurs sous la forme de prêt. Les personnes chargées de la distribution bénéficierons de tous un accompagnement de la part de l'intermédiaire.

Les distributeurs doivent être plus proches de la population pour intégrer la consommation de la spiruline dans les habitudes alimentaires de celle-ci. Ils devront rencontrer des personnes individuellement, des associations, des groupes religieux, des syndicats, etc pour leur montrer ce que la spiruline peut apporter à leur activité et à leur santé.

Lors d'une enquête de terrain, toutes les personnes interrogées qui ont déjà consommée la spiruline, ont tous été unanime, la spiruline a amélioré leur santé et leur bien être. Cette unanimité montre que la consommation de la spiruline peut facilement intégrer les habitudes alimentaires de la population lorsque celle-ci sera vulgarisée. Certes, la population ivoirienne n'est pas assez nantie, mais il existe un assez grand nombre de personnes capable d'aspirer la consommation ivoirienne et même une partie de la production de la sous-région.

I.2 La genèse de l'idée

Cette idée est née suit à exécution du volet « Appui à la promotion et à la commercialisation de la spiruline en Côte d'Ivoire » du projet « Appui au développement durable de la filière spiruline en Côte d'Ivoire comme levier de développement soutenable » financé par l'ambassade de France (SCAC) et cofinancé par ASF-CI et la ferme d'Azaguié. La recherche bibliographique lors de cette étude, a montré que des quantités de spiruline remises sous forme des prêts dans une dynamique de microfinance ont légèrement amélioré les conditions de vie des populations rurales burkinabaises. Cette étude a également énuméré les limites de ce projet entre autres, le faible pouvoir d'achat de la population rurale, la méconnaissance du produit et le manque d'esprit entrepreneurial de la part de la population et manque de structure relais sérieuse. Pour dupliquer ce volet du projet en Côte d'Ivoire, tout en évitant les problèmes rencontrés au Burkina Faso, une activité de promotion et de commercialisation de la spiruline sera mise en place en milieu urbain (pouvoir d'achat relativement élevé). A court terme, cette activité servira de canal d'écoulement de la production ivoirienne, garantira un revenu stable et durable aux distributeurs et assurera la promotion de la spiruline en Côte d'Ivoire. A moyen terme,

augmenter le nombre de bénéficiaire du projet et mise en place d'une entreprise de commercialisation et de promotion de la spiruline en Côte d'Ivoire. Cette entreprise servira de structure relais pour la pérennisation du projet.

II. ANALYSE DE MARCHE ET STRATEGIES

II.1 Les clients

La spiruline est un aliment riche et équilibré. De manière générale, toutes les personnes désireuses de compléter son alimentation et capables de s'en procurer financièrement peuvent la consommer. Le coût d'achat étant élevé, la clientèle visée est celle vivant au-dessus du seuil de pauvreté (les fonctionnaires, les commerçants, les hommes d'affaires, etc). D'une manière assez ciblée, les personnes qui souffre de malnutrition, qui suivent des régimes amaigrissants, les affaiblies, les séropositifs et les sportifs. Aussi, en utilisant de la spiruline en complémentation d'une alimentation équilibrée, la peau devient plus nette et fraîche, les cheveux retrouvent vigueur et brillance, tandis que les ongles fortifiés cassent moins facilement. La spiruline participe à l'atténuation de certains phénomènes inflammatoires (notamment après des brûlures) et amélioration de la qualité des cicatrisations cutanées.

II.2 Le marché

Le marché de la spiruline sera stable durant tout le projet. Les prix d'achat et de vente seront connus par les différents acteurs et consignés dans un contrat. Un contrat sera établi entre le producteur de spiruline et l'intermédiaire d'une part et entre l'intermédiaire et les distributeurs d'autre part. Cette activité veillera à ce que le produit soit toujours disponible chez les distributeurs pour éviter la flambé des prix. Il s'agira également d'augmenter le nombre de bénéficiaires du projet.

II.3 Caractéristiques de la demande

a) volume initial de produit

Des packs de la spiruline seront remis à cinq particuliers qui seront choisis pour sa commercialisation. Les particuliers bénéficieront d'un pack chacun sous forme de prêt. Le pack contiendra 10 boites de 40 comprimée, 5 boites de 150 comprimés et 5 boites de 50 g de poudre de spiruline.

Aussi, une association recevra 20 boites de 40 comprimés, 15 boites de 150 comprimés et 15 boites de 50g en poudre pour la commercialisation.

b) Coût initial d'achat

Tableau N°1 : Achat des produits

Produits	Prix d'achat	Nombre de produit	Coût par produit
Boite de 40 comprimés	1500	70	105000
Boite de 150 comprimés	5000	40	200000

Boite de 50g en poudre	3500	40	140000
Total			445000

b) Bénéfice réalisé par le projet

Pour garder les mêmes prix d'achat aux consommateurs, des prix par catégories de produit ont été conseillés aux distributeurs.

Le partage du bénéfice est de 50% pour l'intermédiaire et 50% pour le distributeur.

Tableau N°2 : Bénéfice global du projet pour l'intermédiaire

Produits	Prix d'achat	Prix de vente aux consommateurs	Marge bénéficière par produit	Nombre de produit	Bénéfice pour l'intermédiaire
Boite de 40 comprimés	1500	2500	1000	70	70000
Boite de 150 comprimés	5000	7500	2500	40	100000
Boite de 50g en poudre	3500	4000	500	40	20000
Total					190000

- Selon une étude réalisée par la ferme la SAPLE la Mé a montré que, pour un distributeur dynamique, un pack peut être écoulé en deux semaines. Le bénéfice mensuel du projet est donc de 380.000Fcfa

- Le bénéfice mensuel pour l'ensemble des distributeurs (50%) est de 190.000Fcfa

II.4 Caractéristiques de l'offre

Il existe en Côte d'Ivoire des distributeurs de spiruline qui fond exclusivement la vente du produit. Leurs activités ne sont pas accompagnées d'un volet promotionnel ou d'une formation spécifique sur la spiruline. Ces distributeurs sont les pharmacies (qui ont le monopole des gélules), des particuliers et certaines ONG.

Malgré les efforts menés par certaines ONG et la ferme SAPLE LA Mé la spiruline n'est pas connue par la majorité de la population ivoirienne.

II.5 Les concurrents

Le principal concurrent est la structure ELNEST. Elle existe depuis..... Elle a déjà un marché parmi les habitants de la ville d'Abidjan. C'est une structure connu de quelques consommateurs ivoiriens de spiruline. Malgré le temps que cette structure a mis sur le terrain, elle n'est pas arrivée à faire connaître la spiruline à un grand nombre de la population. Elle se contente juste de distribuer des prospectus aux clients sans informations complémentaires, ce qui montre que ces revendeurs ne sont pas formés. Elle ne fait pas de promotion à la radio ou à la télévision.

II.6 Stratégie

La stratégie que nous devons adopter pour faire connaître la spiruline à plusieurs personnes à la fois est de s'adresser à des associations. Il s'agira de convaincre des associations pour que leurs membres reçoivent une formation sur les vertus thérapeutiques de la spiruline. Une certaine quantité de spiruline sera laissée à chaque association pour que ceux-ci puissent la commercialise auprès de ces membres et rembourser le prêt qui à été remis en produits.

Aussi, des particuliers seront chargés de vendre la spiruline dans des lieux ou à des personnes qui seront déterminés lors de la formation initiale.

Au court de cette activité, les produits seront achetés par un intermédiaire à la ferme de SAPLE LA Mé puis fourni aux distributeurs à des prix étudiés. La moitié du bénéfice sera remis aux distributeurs et l'autre moitié sera utilisée pour la pérennisation du projet.

La somme destinée au suivi de l'activité permettra d'abord de garantir la stabilité et durabilité du revenu des distributeurs ensuite d'augmenter le nombre des bénéficiaires du projet. Elle permettra aussi de mettre en place une véritable entreprise légalement constituée qui sera chargé de prendre le relais de la promotion et de la commercialisation de la spiruline à la fin du projet.

Le projet sera subdivisé en deux phases. La première (les deux premiers mois) consistera à maitriser les circuits de commercialisation et assurer la promotion du produit. Les distributeurs doivent être capables de vendre les lots de produits qui leurs ont été remis en deux semaines. La seconde s'attèlera à augmenter le nombre de bénéficiaires et à créer l'entreprise qui sera chargée d'assurer la pérennisation du projet.

III. LA POLITIQUE COMMERCIALE

III.2 La politique du prix

a) Prix d'achat à la ferme et marge bénéficiaire de l'intermédiaire

Les prix d'achat de l'intermédiaire à la ferme sont consignés dans le tableau N°1

Tableau N°3 : Bénéfice de l'intermédiaire

Produits	Prix d'achat	Prix de vente aux distributeurs	Marge bénéficière par produit	Nombre de produit	Bénéfice réalisé par l'intermédiaire

Boite de 40 comprimés	1500	2000	500	70	35000
Boite de 150 comprimés	5000	6250	1250	40	50000
Boite de 50g en poudre	3500	3750	250	40	10000
Total					95000

- Le bénéfice mensuel du projet est de 190.000Fcfa

b) Prêt remis aux distributeurs

La spiruline sera mise aux distributeurs sous forme de prêt. La valeur des prêts attribués sont consigné dans les tables N°4 et N°5.

Tableau N°4 : Prêts et bénéfices des particuliers

Produits	Prêt réalisé par produit	Prix de vente conseillé par la SAP LA ME	Marge bénéficière par produit	Nombre de produit	Prêt par produit	Bénéfice réalisé par l'intermédiaire
Boite de 40 comprimés	2000	2500	500	10	20000	5000
Boite de 150 comprimés	6250	7500	1250	5	31250	6250
Boite de 50g en poudre	3750	4000	250	5	18750	1250
Total					70000	12500

- Le prêt qui sera remis aux distributeurs sera de 70000FCFA. Cette somme sera remboursée par la vente de la spiruline.

- Le bénéfice mensuel pour une personne dynamique sera 25000FCFA par mois.

Tableau N°5 : Prêts et bénéfices pour l'association

Produits	Prêt réalisé par produit	Prix de vente conseillé par la SAP LA ME	Marge bénéficière par produit	Nombre de produit	Prêt par produit	Bénéfice réalisé par l'intermédiaire
Boite de 40 comprimés	2000	2500	500	20	40000	10000
Boite de 150 comprimés	6250	7500	1250	15	93750	18750
Boite de 50g en poudre	3750	4000	250	15	56250	3750
Total					190000	32500

- Le prêt qui sera accordé à l'association sera de 190.000FCFA. Il sera remboursé par la vente de la spiruline.

- Le bénéfice de l'association sera de 65.000FCFA/mois

III.3 La politique de distribution

Les produits fournis aux distributeurs seront sous forme de crédit initial pour amorcer le début de leurs activités. La somme remboursée dans la première phase sera utilisée pour acheter de nouveaux produits qui seront remis à d'autres commerçants, ce qui agrandira le nombre de bénéficiaire du projet.

Il aura deux groupes de distributeurs lors de la première phase :

a) Une association

Un prêt en spiruline d'une valeur de 190.000Fcfa sera remis à une association caritative. Cette association sera chargée de vendre cette spiruline dans les diocèses de la ville d'Abidjan. Une fois la somme remboursée, l'intermédiaire achète de nouveau la même quantité de spiruline qu'elle redonne à l'association.

b) Les particuliers

Une certaine quantité de spiruline d'une valeur de 70.000Fcfa sera remis à des particuliers qui seront chargé de la vendre. Une fois la somme remboursée, la même quantité sera encore achetée pour être remis aux particuliers.

III.4 La politique de communication

Dans un premier temps (sur la période des deux mois), la communication se fera exclusivement par les prospectus. En fonction de l'évolution du projet, elle pourra se faire par l'intermédiaire des radios de proximité.

Des prospectus seront remis aux distributeurs qui les remettront à leur tour aux personnes qu'ils auront accostées. Ces personnes auront un support physique qu'elles liront à tête reposé et avec lequel elles pourront discuter avec leurs amis.

III.5 La formation

La formation des distributeurs sera assurée par Dr Gbozé et Mr Gnéclié Mahi. Il aura deux formations deux la première phase. Le coût de la formation correspond aux déplacements de Dr Gbozé qui est de 30.000Fcfa (15000F/formation).

IV. LE FONCTIONNEMENT

IV.1 Le fournisseur

A court terme, la spiruline sera fournir par la ferme SAPLE LA Mé. Un contrat sera signé entre la ferme et l'organe chargée d'exécuter le projet, l'intermédiaire. Les prix d'achat et de vente sont consignés dans le tableau N°1. Dans cette phase du projet, il s'agira de garantir la commercialisation d'un pack chaque deux semaines pour chaque distributeur. A moyen terme, augmenter le nombre de bénéficiaires ainsi que la demande. Lorsque la demande augmentera et que la ferme SAPLE LA Mé ne sera plus en mesure de la satisfaire, l'intermédiaire devra signer des partenariats avec des fermes de la sous-région pour la livraison des produits.

IV.2 INVESTISSEUR

La structure chargée de réaliser le prêt pour la réalisation de cette activité est l'ONG RONGEAD. Le prêt une somme de 515 000F. L'objectif de cette structure d'initier l'activité et la laisser se développer sur un modèle autonome.

IV.3 L'intermédiaire

L'intermédiaire sera le consultant GNECLIE Mahi Alain. Il sera chargé de faciliter les échanges entre les producteurs de spiruline et les distributeurs. Il sera également chargé de la mise en place et de l'exécution du plan de communication et du lobbying de la spiruline auprès des autorités compétentes.

Une somme de 515 000F lui sera remise pour l'ONG RONGEAD sous forme de prêt à taux nul. Les bénéfices réalisés lors de l'activité de commercialisation permettront dans un premier temps de rembourser le prêt octroyé par RONGEAD. Une fois le prêt remboursé, les bénéfices seront réalisés comme suite :

- 70% pour le consultant
- 30% pour RONGEAD.

L'intermédiaire à pour obligation de tenir un journal de caisse pour que RONGEAD puis suivre à tout moment le flux des produits (entrée et sortie). Ce journal sera transmis chaque mois ou à tout moment à la demande du coordinateur du projet. Des reçus doivent être réalisé à chaque sortie de produit ou entré d'argent.

Outre ces résultats financiers, le consultant doit avoir des indicateurs chiffrés pour le projet à savoir, nombres de personnes touchés, nombre de kilo vendu, à quelle type de personne, les catégories socio-pro intéressées, les meilleurs arguments pour chaque cible, etc.. Il doit également avoir des photos des femmes qui vendent le produit au lieu où ils les vendent.

IV.3 Les distributeurs

Les produits fournis aux distributeurs seront sous forme de crédit initial pour amorcer le début de leurs activités. Une fois les techniques de communication et de vente maitrisée par ceux-ci le nombre de bénéficiaires sera revu à la hausse.

IV. Le transport de la spiruline

La spiruline sera transportée de la ferme au siège de RONGEAD où elle sera stockée. Ce transport aura lieu deux fois par mois et son coût mensuel est de 20.000F

V. LE PREVISIONNEL

V.2 Le coût global du projet

Tableau N°6 : Coût du projet

Intitulé	Prix unitaire (Fcfa)	Période (mois)	Coût (Fcfa)
Distribution	445.000		445000
Formation	15.000	2	30000
Transport	20000	2	40000
Total			515000

V.3 La rentabilité

Avec un bénéfice mensuel de 190.000Fcfa pour l'intermédiaire, le projet est rentable au bout du troisième mois. Pendant cette période, le projet pourra distribuer 18,6 kg de spiruline (un comprimé pèse 500m) qui seront départagé comme suite:

- 210 boites de 40 comprimés (4,2kg)

- 120 boites de 140 comprimés (8,4 kg)

- 120 boites de 50 g (6kg)