



SUNU THIÈRE CEREAL

SUNU THIÈRE

OUBA GUEYE

NDEYE SY

SIRA DIAKHATE

OUMOU BA

MA DIALLO DIENG

SOMMAIRE

- **Le projet**
 - Présentation
 - L'idée / Le concept
 - Objectif
 - L'équipe

- **L'étude marche**
 - Environnement
 - Concurrence
 - Clientèle
 - Fournisseur
 - Marketing
 - Partenaire

- **Budget**
 - .Valeur des actifs de l'entreprise
 - Poids de son Besoin en Fonds de roulement
 - Montant de ses dettes financières et de sa trésorerie
 - Valeur comptable des capitaux propres

LE PROJET

Le projet sunu thièrè est une entreprise de cereal local qui regroup cinq jeunes femmes issues de la commune de dalifort forail.

Présentation

Le thièrè (en wolof)est un couscous de mil consommé au senegal, notamment par les sereres .il est traditionnellement servi dans les familles musulmanes le soir de la fête de tamkharite .IL existe plusieurs variantes telles que le thièrè sim ,le thièrè mboum ou chou, le thièrè bassi salte etc

Idee et concepte

Nous avons pensé à mettre sur le marché un produit de cereal local.Du fait que le senegal est un pays multi ethnique d'où se mêle serere peulh et autre.Ce produit voit toute son importance pendant les ceremonies religieuses senegalais:gamou,tamkharite etc raison pour laquelle nous l'avons choisi .Sunu thièrè est un produit qui répond quotidiennement aux besoins des consommateurs.

Objectifs du projet

Ce projet de cereales locales vise un certain nombre d'objectifs entre autres:

- Insérer les jeunes dans la production de cereal local
- Appuyer et favoriser l'auto-emploi des femmes
- Créer un univers entrepreneurial
- contribuer à l'autonomisation économique des femmes
- Lutter contre l'analphabétisme et encourager la force sociale
- Promouvoir l'analyse et l'approche genre et développement
- Protéger l'environnement et participer à l'autosuffisance alimentaire

SUNU THIÈRE CEREAL

L'ÉQUIPE

Le métier de céréale locale est avant tout une passion que l'on peut exercer au quotidien. Le plaisir de cuisiner et de développer notre expérience culinaire est souvent la première source de motivation qui nous pousse à se lancer dans l'aventure. En effet, nous avons une large expérience dans ce domaine. Sira a fait 15 ans de restauration, ma diallo elle a assuré 10 ans dans le secteur de la restauration. Quant à Ouba, Ndeye Sy et Oumou Ba, elles pratiquent ce métier de céréale locale en faisant des commandes chez eux. Ainsi, vu notre expérience à toutes, ce projet nous permettra de participer au développement de notre commune et d'avoir une vie meilleure.

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Une étude de marché est un travail d'exploration marketing destiné à analyser, mesurer et comprendre le fonctionnement réel des forces à l'œuvre dans le cadre d'un marché. Il s'agit d'une activité typiquement mise en œuvre dans le cadre de la démarche du marketing management.

ENVIRONNEMENT LEGISLATIF

Sunu thièr est un groupement d'intérêt économique, pour sa formation. Nous souhaitons faire des démarches d'administratif au près de L'APIX pour l'obtention du NIMEA et du registre de commerce.

ENVIRONNEMENT TECHNOLOGIE

Correspond aux forces qui créent de nouvelles technologies, de nouveaux produits ou qui influencent directement ou indirectement la capacité de l'entreprise à innover. Ainsi nous faisons des ventes en ligne via les réseaux sociaux en présentant nos spécialités du jour disponibles tous les jours et faire des livraisons partout au Sénégal.

LA CONCURRENCE

L'analyse de la concurrence nous a aidé à mettre en place notre stratégie commerciale à envisager notre avenir financier et, finalement, à décider si oui ou non, cela vaut la peine de créer sur ce marché. De ce fait nous avons identifié des types de concurrence directe et indirecte.

→ CONCURRENTE DIRECTE

On parle de concurrence directe pour une entreprise Sunu thièr qui propose exactement le même catalogue de produits et services comme : Mère Ndiongue qui vend du thièr chez elle, Sali Ndaiye aussi vend du thièr au 20 mètre ainsi que Mère Dibore qui vend du thièr à côté de la boulangerie de Dalifort.

→ CONCURRENTE INDIRECTE

On parle de concurrence indirecte pour une entreprise qui répond aux mêmes besoins, mais de matières différentes. Par exemple les boutiques qui vendent le thièr en sachet et les femmes qui vendent aussi dans des Calebasses le thièr par détail de cent francs ou plus.

SUNU THIÈRE CEREAL

CLIENTÈLE

La clientele est l'élément essentiel d'un fonds de commerce. D'une manière générale la clientele est la valeur que représentent les relations entre le fonds les personnes qui demandent à l'exploitant des biens et des services. De ce fait nous allons faire des recherches approfondies sur le produit pour leurs présentes. Ensuite nous leur raconteront l'histoire et le bien fait du thière sur la santé elle est riche en vitamines. Nous allons nous exposer aux pres des clients pendant les cérémonies comme les mariages, tamkharit, les gamous et les cérémonies religieuses donc nous répondrons aux besoins de tout types clients. En général le thière est consommé par tous les âges; hommes, femmes, jeunes.

FOURNISSEUR

Pour démarrer l'activité sunu thière nous souhaitons commencer avec les fournisseurs à l'échelle locale. Pour ce faire nous allons collaborer avec les grossistes et les semi grossistes comme:

- ➔ Boutique pape sarr (mil mais lalo)
- ➔ Ousmane (meunière)
- ➔ Mère salla vendeuse de (légumes)
- ➔ Babacar vendeur de (viandes ; poulets)
- ➔ Memedou diallo vendeur de (charbon)
- ➔ Doudou le boutiquier pour les ingrédients

MARKETING

C'est l'analyse des besoins des consommateurs et l'ensemble des moyens d'action utilisés par les organisations pour influencer leur comportement. En effet nous souhaitons atteindre une nouvelle cible, les adultes. L'entreprise ne veut pas seulement attirer les personnes âgées mais aussi les adolescents et jeunes actifs. Une fois cet objectif déterminé la célèbre chaîne de céréales locale rapide doit redéfinir la conception du thière pour adopter aux goûts et désirs des adultes. Une fois les niveaux sauce du thière couscous, il faut communiquer pour adopter les clients Sunu thière diffuse alors des spots publicitaires à la télévision et au réseau sociaux. La diffusion est réalisée par des émissions et films regardés par les jeunes adultes, Nos marchés cibles. La chaîne y affiche une image plus sophistiquée. Une image dans laquelle l'adulte s'identifie et pour cela nous créons des lacostes ou des tenues pour mieux attirer les adultes ainsi que d'organiser une journée de dégustation gratuite du thière accompagner de sauce en les présentant les prix et sa qualité.

PARTENAIRE

Pour fonctionner l'entreprise sunu thière a besoin de partenaires (salariés, clients, fournisseurs, créanciers et actionnaires). Concernant les actionnaires nous souhaitons avoir des partenaires comme la maison des femmes, la mairie de Dalifort, des ONG qui soutiennent les femmes ainsi que les associations. L'idéal, chacun de ces partenaires entretient une relation de confiance avec l'entreprise.

BUDGET PREVISIONNEL

Le budget prévisionnel est une étape incontournable du business plan. Ce prévisionnel financier permet d'anticiper les recettes et les dépenses à savoir : **les ventes prévisionnelles, le compte résultat, les flux de trésorerie et le bilan prévisionnel** sur une période donnée.

Même si l'exercice est parfois délicat à réaliser, il est néanmoins essentiel pour tout créateur de projet d'entreprise. En effet, il permet de définir des objectifs chiffrés, réalistes, dont le suivi méticuleux conduira à développer l'activité dans de bonnes conditions.

● Ventes prévisionnelles

Le budget prévisionnel de vente permet d'estimer le chiffre d'affaires de l'entreprise. IL se présente généralement par catégorie de produits et services, types de clients, ou plages horaires.

produit/service	Nmb.plats vendus/jour	cout/prix	estimation/moi
Vendus en place	25	1000	750000
Plats emporter	15	1000	450000
Plats livrais	10	1500	450000
Total vendus	50	55000	1650000

● Compte de résultat

Le compte de résultat prévisionnel permet d'évaluer:

- La croissance de l'entreprise en analysant l'évolution du chiffre d'affaires sur plusieurs années;
- La rentabilité de l'entreprise grâce au rapport entre les revenus obtenus ou prévus et les couts engages pour générer les ventes;

Compte de résultat (c)	2021	2022
Chiffre d'affaire / an	19.800.000	21.600.000
Frais generaux	15.700.000	15.700.000
Charges fix(Loyers,Electricite,Eau,internet)	2.300.000	2.300.000
Administration et salaires	3.000.000	3.000.000
Matieres premieres(mil,mais,viande,legumes.....)	10.200.000	10.200.000
amortissement	200.000	200.000
Résultat net	4.100.000	5.900.000