

# Vente café Touba

Plan d'Affaires

**Entrepreneur :** Awa Fall

**Activité :** Vente café Touba

**Secteur :** Service

**Statut :** Brouillon

**Date de génération :** 22/01/2026

## Résumé Exécutif

Le projet porté par Awa Fall vise à professionnaliser la vente de Café Touba dans une zone à forte affluence de Dakar. Le Café Touba, boisson emblématique du Sénégal à base de café et de poivre de Guinée (djar), représente un marché de consommation quotidienne massive. L'entreprise se distinguera par une hygiène rigoureuse, une recette artisanale équilibrée et un service client chaleureux. L'objectif est de transformer un étal de rue classique en une micro-entreprise structurée, capable de fidéliser les travailleurs matinaux, les chauffeurs de transport en commun et les commerçants locaux. Avec un investissement initial maîtrisé, le projet prévoit une rentabilité rapide dès le quatrième mois, en misant sur un volume de ventes élevé et une gestion rigoureuse des stocks de matières premières.

# 1. Analyse de Marché

---

## Target\_Market

La clientèle cible est composée principalement de travailleurs du secteur informel (mécaniciens, commerçants), de chauffeurs de taxis et de 'cars rapides', ainsi que de passants et d'étudiants cherchant une boisson énergisante et abordable tôt le matin et en fin de journée.

## Market\_Size

Le marché potentiel dans un quartier comme Grand Yoff ou Parcelles Assainies est estimé à plusieurs milliers de consommateurs quotidiens, avec une fréquence d'achat de 1 à 2 tasses par jour par client fidèle.

## Competition

La concurrence est forte et constituée de nombreux vendeurs ambulants et de petites tables de quartier. Cependant, la plupart manquent de constance dans le goût et de garanties d'hygiène (réutilisation de gobelets, eau non filtrée).

## Positioning

Awa Fall se positionne sur le segment 'Qualité et Hygiène'. Le café est servi dans des gobelets biodégradables ou recyclables, avec un dosage précis de sucre et d'épices, dans un espace de vente propre et accueillant.

## Opportunities

['Forte demande constante liée aux habitudes culturelles sénégalaises',  
"Possibilité d'extension vers la vente de produits complémentaires (pain, beignets)"]

## Threats

['Fluctuation des prix du café vert et du sucre sur le marché mondial',  
'Instabilité des conditions climatiques (hivernage) impactant la vente en extérieur']

## 2. Offre et Services

---

### Products\_Services

[{'name': 'Café Touba Classique', 'description': 'Café infusé avec du djar (poivre de Guinée) selon la tradition mouride, servi chaud.', 'target\_price': 100, 'unique\_value': 'Goût authentique et intense, mouture fraîchement préparée.'}, {'name': 'Café Touba Lait', 'description': 'Café Touba traditionnel adouci avec du lait concentré sucré ou non sucré.', 'target\_price': 150, 'unique\_value': 'Onctuosité et douceur pour une pause gourmande.'}]

### Value\_Proposition

Offrir un Café Touba d'une qualité gustative supérieure dans un environnement sain, garantissant au client une expérience authentique et sécurisée pour sa santé.

### Competitive\_Advantages

['Recette exclusive avec un dosage optimal de djar', 'Hygiène irréprochable du point de vente et du matériel', "Emplacement stratégique à proximité d'un carrefour de transport"]

### 3. Modèle Économique

---

#### Revenue Streams

[{'source': 'Ventes directes au comptoir', 'description': 'Vente quotidienne de tasses de café aux passants et clients réguliers.', 'estimated\_amount': 225000}, {'source': 'Ventes de pain et accompagnements', 'description': 'Vente de pain tartiné (chocolat, beurre, ou pâté) pour accompagner le café.', 'estimated\_amount': 75000}]

#### Cost Structure

[{'category': 'Matières premières', 'description': 'Achat de café en grains, djar, sucre, lait et eau.', 'estimated\_amount': 120000}, {'category': 'Fournitures consommables', 'description': 'Gobelets jetables, serviettes en papier, charbon ou gaz.', 'estimated\_amount': 30000}, {'category': 'Logistique et emplacement', 'description': '"Petite redevance pour l'occupation de l'espace ou location de matériel."', 'estimated\_amount': 15000}]

#### Key Partners

['Grossistes de café vert au marché de Touba ou Sandaga', 'Boulangeries locales pour l'approvisionnement en pain frais', 'Fournisseurs d'emballages biodégradables"]

#### Key Resources

['Moulin à café performant', 'Fourneau à gaz ou charbon amélioré', 'Thermos de haute conservation thermique', 'Emplacement stratégique']

## 4. Projections Financières

---

Year_1	{'revenue': 3600000, 'expenses': 1980000, 'profit': 1620000}
Year_2	{'revenue': 4320000, 'expenses': 2200000, 'profit': 2120000}
Year_3	{'revenue': 5184000, 'expenses': 2500000, 'profit': 2684000}
Break_Even_Months	4 mois
Initial_Investment	150000

## 5. Plan de Mise en Œuvre

---

### Milestones

[{'month': 1, 'title': 'Installation et Lancement', 'description': 'Acquisition du matériel (thermos, fourneau, table) et aménagement du point de vente.', 'deliverables': ['Point de vente opérationnel', 'Premier stock de matières premières constitué']}, {'month': 6, 'title': 'Fidélisation et Optimisation', 'description': 'Mise en place d'une carte de fidélité (10ème café offert) et analyse des heures de pointe.', 'deliverables': ['Base de 50 clients réguliers identifiés', 'Réduction des pertes de matières premières de 10%']}, {'month': 12, 'title': 'Expansion', 'description': 'Recrutement d'une aide pour doubler la capacité de service et ajout de nouveaux produits.', 'deliverables': ['Augmentation du chiffre d'affaires mensuel de 20%', 'Diversification de l'offre (petit-déjeuner complet)']}

### Resources\_Needed

[{'type': 'Matériel', 'description': 'Kit de vente complet (Table décorée, 3 grands thermos, moulin manuel, tasses, chaises)', 'quantity': '1 kit', 'cost': 85000}, {'type': 'Stock initial', 'description': 'Café, djar, sucre, lait, pain pour le premier mois', 'quantity': 'Lot complet', 'cost': 45000}, {'type': 'Fonds de roulement', 'description': 'Liquidités pour imprévus et petite monnaie', 'quantity': 'Réserve', 'cost': 20000}]

### Risks

[{'risk': 'Augmentation brutale du prix du café', 'mitigation': 'Stockage préventif lors des périodes de prix bas et négociation de contrats avec des grossistes.'}, {'risk': 'Contrôles sanitaires ou administratifs', 'mitigation': 'Maintien strict des normes d'hygiène et paiement régulier des taxes municipales d'occupation.'}]