

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

Nom de l'entreprise : Cuisines Traditionnelles Camerounaises SARL

Adresse : Douala, Cameroun

Propriétaire : [Votre Nom]

Date : [Date]

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Table des Matières**

1. Executive Summary
2. Description de l'Entreprise
3. Analyse de Marché
4. Organisation et Management
5. Produits et Services
6. Marketing et Ventes
7. Plan Opérationnel
8. Plan Financier
9. Annexes

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Executive Summary**

Nom de l'entreprise : Cuisines Traditionnelles Camerounaises SARL

Adresse : Douala, Cameroun

Propriétaire : [Votre Nom]

Objectif : Produire et vendre des plats cuisinés traditionnels camerounais, Okok et Eru, prêts à consommer et pouvant être conservés à température ambiante pendant au moins un mois.

Résumé de l'activité : L'entreprise se concentrera sur la production et la vente de plats cuisinés de haute qualité, en utilisant des méthodes de stérilisation modernes pour assurer la sécurité alimentaire et la durée de conservation. Les produits seront distribués à travers les supermarchés, les épiceries et en ligne.

Objectifs de Vente : Atteindre une vente de 3,000 unités par mois dans la première année.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Description de l'Entreprise**

Mission : Offrir des plats cuisinés traditionnels camerounais savoureux, pratiques et sûrs, tout en préservant la richesse culturelle et culinaire du Cameroun.

Objectifs :

- Produire et vendre 3,000 unités de plats cuisinés par mois dans la première année.
- Établir des partenariats avec 50 points de vente à travers le Cameroun.
- Atteindre un chiffre d'affaires de 36 millions de FCFA dans la première année.

Structure de l'entreprise : SARL

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Analyse de Marché**

Marché cible :

- Population urbaine au Cameroun, notamment les professionnels et les étudiants.
- Supermarchés, épiceries, et magasins d'alimentation.
- Plateformes de vente en ligne.

Tendances du marché :

- Augmentation de la demande pour des repas prêts à consommer.
- Croissance de la classe moyenne urbaine.
- Sensibilisation accrue à la sécurité alimentaire et à la qualité des produits.

Concurrence :

- Autres producteurs de plats cuisinés traditionnels.
- Importations de plats cuisinés internationaux.
- Restaurants proposant des plats à emporter.

Avantages concurrentiels :

- Authenticité des recettes traditionnelles.
- Méthodes de conservation avancées garantissant une longue durée de conservation.
- Positionnement sur la qualité et la sécurité alimentaire.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Organisation et Management**

Structure organisationnelle :

- Directeur Général
- Responsable de Production
- Responsable Qualité
- Responsable Marketing et Ventes
- Responsable des Finances
- Personnel de Production (chefs, opérateurs de stérilisation)
- Personnel de Logistique

Nombre d'employés : 15

Rôles et responsabilités :

- Directeur Général (1 personne) : Supervision globale, stratégie d'entreprise, relations avec les partenaires.
- Responsable de Production (1 personne) : Supervision de la production, maintien des standards de qualité.
- Responsable Qualité (1 personne) : Contrôle qualité, respect des normes sanitaires.
- Responsable Marketing et Ventes (1 personne) : Stratégie marketing, gestion des ventes et des relations clients.
- Responsable des Finances (1 personne) : Gestion financière, comptabilité, et analyse des coûts.
- Cuisiniers (4 personnes) : Préparation des ingrédients, cuisson des plats, respect des recettes traditionnelles.
- Opérateurs de Stérilisation (2 personnes) : Gestion des autoclaves, stérilisation des produits finis.

## **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

- Personnel de Conditionnement (2 personnes) : Remplissage et scellage des barquettes.
- Personnel de Logistique (2 personnes) : Gestion des stocks, distribution des produits.
- Personnel d'Entretien (2 personnes) : Nettoyage des équipements et de l'unité de production.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Produits et Services**

Produits :

- Okok en barquette : Feuilles d'okok (Eru) précuites, viande, poisson fumé, assaisonnements.
- Eru en barquette : Feuilles d'Eru, feuilles de Waterleaf, viande, poisson fumé, assaisonnements.

Caractéristiques des produits :

- Préparés selon des recettes traditionnelles camerounaises.
- Stérilisés pour une conservation à température ambiante pendant au moins un mois.
- Emballages pratiques et hermétiques.
- Ingrédients de haute qualité et sans conservateurs artificiels.

Services :

- Livraison aux points de vente.
- Vente en ligne avec livraison à domicile.



## **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

### **Marketing et Ventes**

Stratégie marketing :

- Publicité : Utilisation des médias sociaux, des spots radio, et des affichages publicitaires pour promouvoir les produits.
- Promotions : Offres de lancement, dégustations gratuites dans les supermarchés.
- Partenariats : Collaborations avec les supermarchés et les épiceries pour des promotions conjointes.

Stratégie de vente :

- Distribution : Réseau de distribution couvrant les principales villes du Cameroun.
- Canaux de vente : Ventes directes aux consommateurs via les points de vente et les plateformes en ligne.
- Prix : Politique de prix compétitive alignée avec le pouvoir d'achat de la classe moyenne.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Plan Opérationnel**

Lieu de production :

- Unité de production située à Douala, équipée d'autoclaves, de matériel de cuisine industrielle, et de lignes de conditionnement.

Équipements nécessaires :

- Autoclaves pour la stérilisation : 2 unités (15 millions FCFA)
- Fours de cuisson industriels : 2 unités (5 millions FCFA)
- Mixeurs industriels : 2 unités (2 millions FCFA)
- Tables de préparation : 4 unités (500,000 FCFA)
- Balance de précision : 2 unités (500,000 FCFA)
- Scelleuses pour barquettes : 2 unités (3 millions FCFA)
- Barquettes et couvercles hermétiques : (1 million FCFA)
- Réfrigérateurs et congélateurs pour stockage temporaire des matières premières : 3 unités (3 millions FCFA)
- Chariots de transport : 2 unités (500,000 FCFA)
- Équipements de protection individuelle (EPI) pour le personnel : (500,000 FCFA)

Ustensiles de cuisine :

- Couteaux de chef
- Planche à découper
- Louche
- Spatules
- Marmites de grande capacité
- Passoires
- Bols de mélange

## **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

- Pincés de cuisine

Processus de production :

1. Approvisionnement : Sélection et achat des matières premières (viande, feuilles d'Eru, feuilles de Waterleaf, etc.).
2. Préparation : Nettoyage, découpe et précuisson des ingrédients.
3. Cuisson et assaisonnement : Préparation des plats selon les recettes traditionnelles.
4. Conditionnement : Remplissage des barquettes et scellage hermétique.
5. Stérilisation : Traitement des barquettes à 121°C pour assurer une longue durée de conservation.
6. Stockage : Entreposage des produits finis dans un environnement contrôlé.

Gestion de la qualité :

- Mise en place de contrôles qualité à chaque étape de la production.
- Certification HACCP pour garantir la sécurité alimentaire.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Plan Financier**

Investissements initiaux :

- Équipement de production : 25 millions FCFA
- Aménagement de l'unité de production : 10 millions FCFA
- Fonds de roulement : 5 millions FCFA
- Marketing et publicité : 2 millions FCFA

Coûts mensuels de fonctionnement :

- Salaires des employés (15 employés) : 4 millions FCFA
- Coûts des matières premières : 5 millions FCFA
- Frais de marketing et publicité : 500,000 FCFA
- Frais de distribution et logistique : 1 million FCFA
- Coûts de maintenance et d'entretien des équipements : 500,000 FCFA
- Autres frais opérationnels (électricité, eau, etc.) : 1 million FCFA
- Loyer du local de production : 1.5 millions FCFA

Sources de financement :

- Apports personnels.
- Prêt bancaire.
- Investisseurs privés.

Prévisions financières (première année) :

- Chiffre d'affaires prévisionnel : 36 millions FCFA (3,000 unités par mois à 1,000 FCFA l'unité)
- Coût des ventes : 22 millions FCFA
- Marge brute : 14 millions FCFA
- Frais de fonctionnement : 9 millions FCFA

## **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

- Bénéfice net : 5 millions FCFA

Seuil de rentabilité :

- Vente de 2,200 unités par mois pour atteindre le seuil de rentabilité.

# **Business Plan : Production et Vente de Plats Cuisinés Okok et Eru au Cameroun**

## **Annexes**

- Étude de marché détaillée
- Plan des installations de production
- CV des membres clés de l'équipe
- Copies des licences et certifications
- Détails des accords de partenariat