

JARDIN SURGELÉ



Business Plan 2025–2028

Entreprise Agroalimentaire Écologique Sénégalaise

ÉQUIPE FONDATRICE

Poste	Nom
Président Directeur Général (PDG)	Alexandre Albert Ndour
Secrétaire Générale	Adiara Sall
Responsable Ressources Humaines	Abdou Aziz Kane
Responsable Comptabilité & Finances	Aminata Mbow
Responsable Commerciale & Marketing	Meta Djimou

1. RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Jardin Surgelé est une entreprise agroalimentaire sénégalaise située à **Rufisque**, spécialisée dans la **transformation, la surgélation et la distribution de produits agricoles locaux**.

Notre objectif est de **valoriser les produits du terroir sénégalais** tout en répondant aux besoins urbains croissants en produits **pratiques, sains et écoresponsables**.

Produits phares :

- Légumes locaux : **manioc, gombo, maïs doux, niébé, patate douce, igname**
- Fruits et herbes : **bissap, bouye, citronnelle**
- Mélanges prêts à cuisiner : **thiébou dieune, soupes, sauces, légumes sautés**

Vision à 2028 : devenir la **référence nationale du surgelé local** au Sénégal avec une distribution dans **toutes les grandes villes** et des produits exportés vers la sous-région (Gambie, Mauritanie, Côte d'Ivoire).

2. ANALYSE DU MARCHÉ SÉNÉGALAIS

2.1 Contexte du marché

Le secteur agroalimentaire sénégalais est en pleine expansion :

- Croissance moyenne du marché du surgelé : **+8 %/an**
- Urbanisation rapide (plus de 4,5 millions d'urbains)
- Haute demande en produits transformés
- Développement des supermarchés : Auchan, EDK, Supeco, Dia, Casino, etc.

2.2 Problème identifié

Le marché est dominé à **70 % par des produits importés** :

- plus chers,
- moins adaptés aux goûts locaux,
- et à forte empreinte carbone.

Jardin Surgelé répond à cette lacune en proposant des **produits 100 % locaux, de qualité, et à prix abordables**.

2.3 Opportunités

Montée du mouvement “Consommer local”
Soutien de l’État (DER, FONGIP, 3FPT)
Expansion du e-commerce alimentaire
Forte demande des restaurateurs et traiteurs

2.4 Menaces

Coût élevé de l’énergie pour le froid
Difficultés logistiques rurales
Concurrence de marques étrangères (Findus, Bonduelle, Picard)

3. STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

3.1 Objectif

Faire de **Jardin Surgelé** une **marque nationale reconnue** pour la qualité, la fraîcheur et le respect de l'environnement.

3.2 Canaux de distribution

- Grandes surfaces : **Auchan, EDK, Supeco, Casino**
- Épiceries locales et marchés modernes
- Vente directe : **site web, WhatsApp, réseaux sociaux**
- Livraison via **Paps, Yobante, Kaba Delivery**

3.3 Stratégie marketing

- **Réseaux sociaux** : campagnes TikTok, Instagram, Facebook
- **Partenariats** avec influenceurs culinaires sénégalais
- **Dégustations** en supermarchés et salons agroalimentaires
- **Label “Produit du Terroir”** sur chaque emballage

3.4 Politique de prix

- Prix **15–20 % inférieurs** à ceux des produits importés
- Marge brute cible : **40 % dès la 2e année**

4. PLAN OPÉRATIONNEL

4.1 Site de production

Implantation à **Rufisque** (zone accessible à Dakar et à Thiès)

- Superficie : 300 m²
- Équipements : chambres froides (-20°C), machine de surgélation, découpeuse, ensacheuse

4.2 Approvisionnement

- **Thiès, Kaolack, Casamance** : fournisseurs de manioc, igname, bissap

- Partenariats avec **coopératives agricoles locales**
- Programme “**Agriculteur Partenaire**” : formation + rémunération équitable

4.3 Ressources humaines

Équipe initiale de **20 employés**, extensible à **30 d'ici 3 ans** :

- 1 Responsable de production
- 3 Techniciens de transformation
- 4 Employés de conditionnement
- 2 Chauffeurs-livreurs
- 2 Commerciaux terrain
- 3 Agents marketing & communication
- 5 Administratifs et gestion

5. VISION ÉCOLOGIQUE ET RSE

Jardin Surgelé intègre le développement durable au cœur de son modèle :

Emballages biodégradables et recyclables
 Groupes froids à énergie solaire hybride
 Valorisation des déchets en compost
 Formation des jeunes et des femmes rurales
 Partenariats avec ONG et programmes verts

6. PLAN FINANCIER (en FCFA)

Hypothèses :

- Coût moyen de production par kg : 900 FCFA
- Prix de vente moyen : 1 500 FCFA/kg
- Croissance annuelle : +60 %

Année	Chiffre d'affaires	Marge brute	Marge nette	Résultat net estimé
2025	40 000 000	35 %	15 %	6 000 000
2026	70 000 000	40 %	20 %	14 000 000

2027	100 000 000	45 %	25 %	25 000 000
2028	140 000 000	50 %	28 %	39 200 000

Seuil de rentabilité : **atteint au 16^e mois**

Retour sur investissement : **< 2 ans**

7. BESOIN DE FINANCEMENT

Montant total recherché : **18 000 000 FCFA**

Poste	Montant (FCFA)	Description
Équipements & machines	7 000 000	chambres froides, découpeuse, ensacheuse
Aménagement du site & énergie solaire	3 000 000	local + panneaux solaires
Matières premières initiales	3 000 000	approvisionnement local
Marketing & communication	3 000 000	branding, PLV, réseaux sociaux
Fonds de roulement	2 000 000	salaires, transport, gestion

8. PERSPECTIVES 2026–2028

- Lancement de **gammes fruitières surgelées** : mangue, ananas, banane
- Export vers la **Côte d'Ivoire, Mauritanie et Gambie**
- Application mobile "**Jardin App**" (commandes directes)
- Création d'un **laboratoire d'innovation agroalimentaire** à Rufisque
- Partenariats avec écoles agricoles pour stages et formations

9. CONCLUSION

Jardin Surgelé incarne une nouvelle génération d'entreprises sénégalaises : locales, durables et ancrées dans l'innovation.

Nous voulons prouver qu'il est possible de **manger local tout en respectant la planète**,

de créer de la **valeur économique et sociale**,
et de faire du Sénégal un acteur majeur du surgelé africain.

“Du champ au congélateur, pour un Sénégal plus vert, plus sain et plus autonome.”