



# PROJET "KOSMAN"

## RÉSUMÉ ANALYTIQUE



# Le sommaire

I- L'OPPORTUNITÉ COMMERCIALE (DE MARCHÉ)	<b>03</b>
II- LE PROJET : FONCTIONNEMENT ET VALEUR	<b>03</b>
III- L'ÉQUIPE OU LES ACTEURS	<b>04</b>
IV- LE MARCHÉ ET LA CONCURRENCE OU ANALYSE COMMERCIALE	<b>05</b>
V- LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT	<b>06</b>
VI- LES BESOINS FINANCIERS	<b>07</b>



# L'opportunité Commerciale

## 1. Enjeu / Aperçu général / Finalité

La consommation journalière minimale moyenne de protéine animale est de 100g, soit 36Kg pour une année. La population camerounaise est estimée à 30.000.000 d'habitants en 2020, avec un taux de croissance annuel de 5%. Ce qui fait un résultat 1.080.000T/an pour le Cameroun. La proportion du poisson dans l'alimentation en protéines animales est de 46,3% [pour un apport nutritionnel de 9,5% des besoins globaux], ce qui produit 500.000T de poisson au minimum par an qui sont nécessaires à la consommation nationale. Or, l'annuaire de la statistique en 2022 publiait que le Cameroun aurait besoin de 600.000T de poisson pour combler sa demande locale, pour un déficit de l'offre évalué à environ 330.000T.

La zone Atlantique-Est est l'une des plus poissonneuse du Globe, avec des réserves estimées parmi les plus prolifiques. La pêche industrielle y représente 5,5% de la production, exercée par des étrangers. Les espèces qu'on y trouve sont des plus riches en protéines et des plus demandées et prisées.

La qualité du poisson fourni sur le marché laisse à désirer, en plus importée. La pêche artisanale est très risquée (accidentogène, puisqu'on estime que 25 personnes en meurent par an) et insalubre, puisqu'il n'y a pas de bonne méthode de conservation après la capture.

## 2. Finalité / Problème / Opportunité

Pouvoir produire du poisson frais, hygiénique, bien conservé pour ravitailler la sous-région, et ainsi diminuer le déficit de la balance commerciale du pays, si possible à long terme pouvoir exporter. Développer la filière en diversifiant les activités, formalisant les métiers, rendant attractif en capitaux l'activité.

## 3. Objectifs / Solution / Livrable

**Professionaliser l'activité et ses connexes avec la création d'entreprises de :**

- Pêche industrielle avec des thoniers-senneurs, des grands chalutiers et de grands bateaux frigorifiques ;
- Pré-transformation (filetage), de transformation (huiles, intrants d'élevages) et de conditionnement (conserves) optimaux en chaînes ;
- Distribution de masse et d'envergure (exportations) et de conservation moderne par des chambres frigorifiques.



# Le projet : fonctionnement et valeur

## 1. Description/Présentation sommaire de l'activité/l'entreprise

### **i. L'activité offshore (en mer) :**

- Repérage des bancs ;
- Capture des produits ;
- Transbordement des produits dans des bateaux frigorifiques ou livraisons à quais.

### **ii. L'activité onshore (au sol) :**

- Réception à quais et transports pour les sites terrestres ;
- Nettoyage, pré-transformation et/ou conditionnement des produits ;
- Commercialisation (stockage, conservation et distribution) des livrables principaux ;
- Transformation et conditionnement des dérivés ou des déchets (restes, rebuts, etc...);
- Commercialisation des livrables secondaires (intrants, aliments, huiles, etc...).

## **2. Résumé du modèle économique**

Production d'un poisson frais, hygiénique et bien conservé avec des dérivés en conserves ; La clientèle est duale : la classe supérieure pour certains livrables de luxe (les espèces rares et de qualité) ou pré-transformés ou encore transformés ; la grande masse pour le reste. Les livrables secondaires sont utilitaires ;

Le positionnement à toutes les strates de la régulation (gros fournisseur, distributeur moyen de proximité) afin d'éviter la spéculation.

## **3. Résumé de la stratégie commerciale ou du plan marketing**

Conserver le produit dans le meilleur état jusqu'à la consommation ou l'utilisation finales ; à un prix haut de gamme pour le marché cible huppé d'une part et à un prix ultra compétitif pour les produits de grande consommation d'autre part ; dans une stratégie de proximité afin de rapprocher la mer du consommateur. Le consommateur aura l'impression d'avoir personnellement capturé le poisson, d'avoir participé à la campagne.



## **L'équipe ou les acteurs**

### **1. Équipe centrale et effectifs**

**KOSMAN** est un projet de l'**Agence Kwali Intelligence SAS**, son cadrage (sa maturation) est sa propriété exclusive. Les consultations d'experts internationaux en armature, en pêche en haute mer, en navigation maritime, en construction de bâtiments frigorifiques ont permis d'obtenir un travail professionnel fiable.

La partie offshore de l'activité sera assistée et coordonnée par des partenaires techniques étrangers, avec à terme, le transfert des technologies et des savoir-faire halieutiques. La partie onshore sera administrée par des nationaux et dans une mesure d'ouverture de marchés par des acteurs de la sous-région et même du continent.

### **2. Profils des partenaires, experts et consultants**

L'Agence Kwali Intelligence a dressé une liste non exhaustive des potentiels partenaires techniques capables grâce à leurs expériences décennaires et même séculaires de nous apporter une maîtrise totale de l'activité offshore pour les praticiens et des facteurs de production des plus optimaux pour les fournisseurs (fabricants et les concessionnaires).

### 3. Résumé de l'analyse (du rôle) des parties prenantes

L'Agence Kwali Intelligence fournit les documents-projets (cadrage et management de projet), les pitches, le plan marketing, etc... ; les analyses et modélisations ; réalise les levées de fonds, les contrats ; produit les documents administratifs, les agréments, etc...

L'État émet les PGE (prêts garantis par l'État), les exonérations fiscales et douanières, les infrastructures (les effets accélérateurs de l'économie), l'accès foncier, les accords de coopération et les facilités (diligences) diplomatiques.

Les banques partenaires faciliteront les émissions des instruments financiers d'usage nécessaires pour la mise en action des fournisseurs étrangers ; engageront les diligences pour les décaissements et les encaissements des ressources.

Les distributeurs partenaires seront tenus par une conformité stricte et claire dans la tarification, la configuration des produits, le mode de livraison et de contractualisation, les états financiers, la gestion du personnel et de la clientèle, l'exploitation et les relations avec l'administration.

### 4. Plan d'acquisition et d'exploitation des ressources humaines

Pour l'activité offshore, une proportion de représentativité nationale et sous-régionale sera exigée au départ, qui évoluera progressivement jusqu'au transfert complet des compétences, et si possible des technologies. Pour les étrangers, la priorité sera donnée au personnel recommandé par nos partenaires, respectivement en fonction des domaines d'expertise de chacun.

Pour l'activité onshore, la jeunesse et l'équilibre des genres seront le principe directeur de notre politique de recrutement, avec une représentativité minimale des autochtones de chacune des zones d'opération.



## Le marché et la concurrence ou analyse commerciale

### 1. Description (de l'environnement) du marché

Le marché national est marqué par le quasi monopole en importations de **Congelcam** et son monopole exclusif dans la grande distribution. Les consommateurs, à tort ou à raison l'accusent certes de vendre du poisson pourri, ce dernier lui-même se plaint d'une cabale administrative et politique contre lui à travers des sanctions fiscales, douanières régulières, il est certain que le rationnement des devises (-5%/an) touche de plein fouet son activité. L'État, surtout l'administration fiscale lui reprochent son chantage récurrent sur le produit.

L'obtention d'un agrément de pêche dans les ZEE (zones économiques exclusives) des pays de l'Atlantique-Est est nécessaire, au Cameroun le système est réticulaire en plus,

idem de la distribution qui nécessite des autorisations sanitaires (**AMM**) et commerciales (**ANOR**). Les produits pélagiques et les produits d'eaux douces (continentaux) ont des marchés en partition.

La classe supérieure de la population se ravitaille exclusivement au poisson relativement frais de qualité dans les supermarchés ou à Kribi, Youpwé (Douala) pour le poisson frais mais insalubre.

Les poissons de la pêche continentale constituent un marché aussi à part entière avec ses réalités et sa chalandise.

## 2. Analyse et cartographie de la concurrence

Selon les données du FAO, de l'INS et du MINEPIA, la concurrence est répartie comme suit : pêche artisanale maritime : 80% ; pêche continentale : 10,5% ; pêche industrielle : 5,5% ; aquaculture : 3,7%.

L'aquaculture est très subventionnée, mais les résultats restent timorés, or, à l'international, des scandales naissent déjà au sujet des méthodes dans l'élevage intensif, ses conséquences sanitaires que l'on dit déjà plus graves que la grippe aviaire, la vache folle et la peste porcine africaine dans les pays où elle est déjà très évoluée. Le tarissement des cours d'eau le dérèglement climatique et la remontée des eaux des océans et des mers défavorise la faune fluviale. La pêche artisanale maritime destine plus de la moitié de sa production à l'exportation sous-régionale.

## 4. Analyse SWOT (avantages-inconvénients, risques-opportunités)

<p><b>i. Avantages (Forces) :</b></p> <p>Augmentation de la production ; amélioration de la qualité du produit ; optimisation de la compétitivité ; réduction drastique des risques de l'activité ; large marge de manœuvre sur la tarification grâce à l'économie d'échelle.</p>	<p><b>ii. Inconvénients (Faiblesses) :</b></p> <p>La concurrence déloyale des étrangers en haute mer ; la pollution des océans et des mers ; difficulté d'obtention de garantie souveraine ; les délais d'attente de la réalisation du projet (constructions navales et des bâtiments) ; augmentation des besoins en devises pour les frais financiers étrangers (capitainerie...).</p>
<p><b>iii. Opportunités (Occasions) :</b></p> <p>Capacité d'activité en tout temps ; monopolisation du marché sous-régional ; diversité d'offres (les espèces, les dérivés) ; exportations sur le continent et ailleurs.</p>	<p><b>iv. Risques (Menaces) :</b></p> <p>Les troubles climatiques et l'augmentation de la pollution des océans ; les tracasseries administratives ; compétences des équipages ; les retards des armateurs ; fuite des personnels formés.</p>



## 1. Situation actuelle

Le document de cadrage est prêt et celui de gestion (planification) est en cours de production.

## 2. Projections (plan) de développement sur 05 ans

<b>Année 0</b>	création de l'entreprise ; levées de fonds ; démarrage (de la réalisation) du projet ;
<b>Année 1</b>	clôture du projet ; démarrage des activités ;
<b>Année 2</b>	implantation commerciale dans l'hinterland ;
<b>Année 3</b>	intensification et démarrage des diversifications (transformations, exploitation des dérivés) ;
<b>Année 4</b>	extension et exploration des marchés voisins (sous-région, Nigéria, RDC, Angola, Niger).



## Les besoins financiers

### 1. Description des besoins + plan des emplois/utilisations

### 1. Prévisions chiffre d'affaire et seuil de rentabilité

# UNE CONTRIBUTION DE L'AGENCE KWALI INTELLIGENCE

