

SEKABWA
A Coxis

1 d c
4 pages

Plan d'Action

1987



FICHE D'IDENTIFICATION DES UNITES DE PRODUCTION

CODE :
DATE :
STADE D'INTERVENTION
<input checked="" type="checkbox"/> R <input checked="" type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> F

Repérage Identification faisabilité

BOULANGERIE

I. LE PROMOTEUR

SEKABWA Alexis
Village NASHO, Paysannat RUSUMO
Centre de négoce : RUSHONGA
Commune RUSUMO
Préfecture KIBUNGO.

II. LE PROJET

pourquoi?

Depuis 1966, Sekabwa se livre aux activités de planification. D'abord à la Coopérative TRAFIPRO à Kibuye, ensuite à Kigali (Nyamirambo) où il s'était installé à son propre compte, dans la suite à son domicile à Kigina et enfin actuellement au Centre de négoce de Rushonga. En 1987, la B.R.D. avait consenti à lui octroyer un crédit bancaire de l'ordre de 3.000.000 FRW pour démarrer une boulangerie digne de ce nom. Le dossier a avorté à la dernière minute; bien que formé sur le tas, Sekabwa a acquis une bonne réputation sur son lieu de travail actuel.

III. LE PRODUIT

Caractéristique

L'auteur du projet voudrait augmenter sa capacité de production qui, actuellement est en dessous des minima exigibles. Il produit du pain ordinaire, des pains en fuseau, des gâteaux, des pains enrichis d'oeufs et de miel et de sambusas. *quel est le marché par chaque produit*

Organisation de la production

La main-d'oeuvre de son entreprise comprend le patron lui-même, deux ouvriers travaillent 6 jours par semaine. Outre la production du pain,

les deux ouvriers participeront à la distribution du pain sur les points de vente. Leur salaire est de 2 x 3.000 FRW/mois.

Moyens de production

Le promoteur possède un équipement vieux à remplacer d'une valeur de 90.000 FRW (four, cuves, plateaux) et une épargne de 50.000 FRW. Bien que propriétaire d'une maison d'habitation et d'une parcelle dans le voisinage immédiat du lieu de travail, il a préféré louer une maison qui lui sert aussi de restaurant du Centre de négoce de Rushonga. L'avantage pour cette maison est qu'elle est située sur un axe stratégique et qu'elle est raccordée au réseau local de distribution d'eau.

α *Si l'on construit, est-ce que ce pourra être un axe ?*

Si le promoteur obtenait les matières premières (stock de base) estimées à 230.200 FRW (suivant le détail ci-après), il pourrait produire par semaine :

- 300 pains à 50 FRW/pièce
- 90 paquets de pains fuseau à 80 F/paquet
- 110 paquets de gâteaux à 80 F/paquet
- 100 pains enrichis à 125 F/pièce
- 1.500 sambusa à 15 F/pièce.

Les matières premières dont il est question sont :

- 30 sacs de farine	135.000 F
- 20 bidons d'huile	21.000 F
- 10 douzaine de levure ordinaire	9.600 F
- 5 douzaine de levure spéciale	6.000 F
- 30 kilos de lait en poudre	4.500 F
- 30 stères de bois	13.500 F
- 30 oeufs	3.000 F
- 150 kgs de viande	27.000 F
- 90 kgs de sucre	8.100 F
- 10 kg de sel	4.000 F
- Condiments divers	2.100 F

230.200 F

L'équipement sollicité est le suivant (sur base des prix indicatifs du fournisseur A.T.S. Kigali) :

- 1 four à pain de 1 m x 2 m x 0,25 m	:	75.000 F
- 40 moules à pain de 19 cm x 10,5 cm x 7 cm	:	10.000 F
- 20 plateaux de 90 cm x 45 cm x 3 cm	:	36.000 F
- 1 caisse pour boulangerie	:	9.100 F
- 1 moulin à viande	:	3.500 F
- Mobilier divers	:	8.850 F
- Matériel roulant (2 vélos pour distribution)	:	30.000 F

172.450 F

IV. LA COMMERCIALISATION

Les prix de vente qui sont fonction du type de pain ont été donnés dans les pages précédentes sous la rubrique "Le produit".

Quant à la vente, elle se fera suivant deux circuits parallèles. D'une part, une vente en gros auprès des détaillants des centres de négoce de Mulindi, Nyakarambi et Kiyanzi et des faubourgs de Rusumo-chutes, centre de pêche de Gitoma et Tebe ainsi que les ranches de Mpanga et Bukora. D'autre part, une vente au détail au Centre de négoce de Rushonga et point de vente de Kigina. Deux bicyclettes se chargeront d'approvisionner certains centre périphériques. Les détaillants des alentours du lieu de production viendront eux-mêmes s'approvisionner.

V. LE MARCHE

Le projet à première vue possède des clients potentiels puisque le lieu d'approvisionnement en pains le plus proche se trouve à plus de 130 kms (Kibungo). D'autre part, il y a très peu de gens, sinon pas, dans la zone qui fabriquent du pain. De plus, un important potentiel de salariés, d'agents d'affaires ayant acquis des habitudes alimentaires autour du pain existe dans la zone. La proximité des centres de négoce, du ranch touristique de Mpanga et des projets de développement tels que le ranch de Bukora, le projet d'irrigation de la cuvette de Rusumo; la présence d'une importante infrastructure hospitalière (centres de santé Nyamugali, Nasho, Kirehe ...) et un habitat regroupé en village (réinstallation de rapatriés) sont autant de facilités de marché parmi tant d'autres.

VI. ELEMENTS DE GESTION FINANCIERE

Le promoteur ne possède pas de bâtiments proprej sur le lieu de travail,

*mais - KIBUNGO
le pouvoir
d'achat de
la population
est plus élevé*

mail il dispose d'une parcelle dans le voisinage immédiat du centre de négoce où il travaille. Le matériel dont il dispose est relativement usagé à tel point que nous proposons de le remplacer car il ne répond plus aux normes habituelles du contrôle de la qualité de son produit.

à vérifier
Il disposait au moment de notre passage (début juillet 1988) de 50.000 FRW sur son compte. Six crédits qu'il avait demandé à la Banque populaire avaient été entièrement remboursés, nous dit-il.

Travaillant presque de façon artisanale, il n'y avait pas un important stock de matières premières et de produits finis lors de notre passage.

VII. DECISION DE LA CELLULE TECHNIQUE

La recommandation de l'animateur serait qu'on fasse une étude de faisabilité pour ce promoteur mais aussi doublée d'une étude de marché conséquente. Après ces deux études, nous souhaitons qu'il puisse bénéficier d'un crédit de 500.000 F (estimé réel : 402.650 F = 172.450 pour équipement et 230.200 F de fonds de roulement). Il est en mesure de le rembourser endéans 4 ans. L'étude de faisabilité est prévue pour le 4 août 1988.

VIII. ACTION DE LA CELLULE TECHNIQUE

- Voir la main-d'oeuvre nécessaire à une nouvelle capacité de l'entreprise.
- // - Vérifier le marché potentiel et les prix indiqués.
- // - Attestation de non créance de la Banque populaire.
- // - Pourquoi l'échec du prêt de la B.R.D. ?

