

Plan d'affaires

SMSA El Itihad

2015



[Huilerie Chrachir, Kroussia,  
Sidi El Heni Sousse]  
[N° de téléphone : 98297947]

'Société Mutuelle de base de Services Agricoles'

*« Une chance pour l'économie, l'emploi et l'aménagement du territoire »*

Novembre 2015

## TABLE DES MATIÈRES

SYNTHÈSE.....	3
1. Promoteur et associés .....	3
2. Projet.....	3
3. Implantation.....	3
4. Caractéristiques de la société.....	3
5. Production et marché .....	4
6. Moyens de production .....	4
7. Coût et financement.....	4
DONNEES GENERALES.....	5
1. Implantation et environnement.....	5
2. Données climatiques.....	6
3. Ressources en sols et leurs aptitudes culturales.....	7
4. Potentialités hydriques.....	7
DESCRIPTION DU PROJET.....	9
1. Présentation du projet.....	9
2. Mission.....	9
3. Objectifs.....	9
4. Apports en innovations .....	11
5. Facteurs clé du succès.....	11
6. Calendrier de réalisation.....	12
7. Concours des fonds spéciaux.....	12
RESEAU UTILE ET FORMA JURIDIQUE.....	13
1. Réseau utile au projet.....	13
2. Choix de la forme juridique.....	13
Etude de marché.....	14
1. Présentation du secteur des organismes professionnels : SMSA.....	14

1.1. Aperçu des SMSA de base en Tunisie .....	14
1.2. Aperçu des SMSA de base à Sousse .....	15
2. Marché potentiel.....	18
3. Analyse de l'offre et de la concurrence.....	19
4. Analyse S.W.O.T(FFOM) et gestion du risque .....	20
Stratégies de Marketing.....	21
<u>E</u> tude technique.....	22
1. vente des aliments de bétails.....	23
2. VENTE DES SEMENCES CERTIFIÉ.....	23
3. collecte de lait .....	23
4. transformation de laine .....	24
Investissements et schéma de financement.....	27
2. Échéancier de réalisation .....	28
3. Schéma de financement .....	29
4. Compte de l'exploitation.....	30
4.1. Le chiffre d'affaire.....	30
4.2. Les charges .....	30
4.3. L'emploi .....	30
4.4. Les résultats de l'exploitation.....	31

## SYNTHÈSE

### 1. PROMOTEUR ET ASSOCIÉS

- Nom ou Raison Sociale : Société Mutuelle de base de Services Agricoles
- Président : Mohamed Hmila
- Qualifications : Agriculteur
- Téléphone : 98297947
- Vice-président : Mohamed Ben Khaled

### 2. PROJET

- Type : **Création**  Extension  Reprise
- Nature du Projet : Projet agricole
- Secteur d'activité : Agriculture
- Branche : service agricole
- Régime du projet : TE  **NTE** \*
- Concours des fonds spéciaux<sup>1</sup> : FOSDAP
- Répartition et nature des Capitaux (en mDT) (voir annexe : liste des 92 adhérents)
- Coût total du projet : 448000 DT

### 3. IMPLANTATION

- Lieu d'implantation : La délégation Sidi El Heni
- Gouvernorat : Sousse
- Surface de Terrain (SMSA) : 1 ha

### 4. CARACTÉRISTIQUES DE LA SOCIÉTÉ

- Raison Sociale : Société Mutuelle de base de Services Agricoles
- Forme Juridique : SMSA selon la loi n°94 du 18-10-2005 avec un statut conforme au décret n° 1391 du 11 juin 2007
- Siège Social : huilerie Chrachir- KROUSSIA – Sousse
- Capital Social : 19.300 DT

## 5. PRODUCTION ET MARCHÉ

- Service: Vente des aliments de bétail ; vente des intrants agricoles ; vente des carburants ; collecte et refroidissement du lait, transformation et vente de la laine, vulgarisation agricole.
- Pourcentage de Production Destiné à l'Export : 0 %
- Possibilité du Marché : délégation Sidi El HENI et les délégations limitrophes tels que Kalâa Kébira , Kondar et Mseken.

## 6. MOYENS DE PRODUCTION

- Liste des Équipements et du matériel roulant
  - ✓ CITERNE HYDROCARBURE C= 20 000 litres
  - ✓ Distributeurs de carburants
  - ✓ balance électronique 200 kg
  - ✓ silo de stockage de 500 kg
  - ✓ cuve de réception 220 l avec une pompe
  - ✓ Tank à lait pour refroidissement de 500 l (CRDA –Sousse)
  - ✓ équipements de laboratoire (qualité de lait)
  - ✓ bidons de 40 l ; citerne routière 1000 l ;
  - ✓ Camionnette
  - ✓ Tracteurs et accessoires
  - ✓ équipements bureautiques
  - ✓ unité de transformation de laine
- Emplois Permanents à créer: 6 emplois permanents et des employés occasionnels.

## 7. COÛT ET FINANCEMENT

TABLEAU N°1 : COÛT D'INVESTISSEMENT ET SCHÉMA DE FIANCEMENT

COÛT	MONTANT(DT)	SOURCES	MONTANT(DT)	%
GENIE CIVIL	116000	Subventions	90 987	20 %
Matériels & Équipements	238874	Subvention étude	4431	1 %
matériel roulant	38900	Crédit fournisseur	20 940	5 %
FRAIS D'ETUDES	4 431	Crédit long terme	84 200	10 %
FRAIS D'APPROCHES ET DIVERS	9 795	Crédit moyen terme	201854	45 %
FONDS DE ROULEMENT	40 000	Fond propre	45589	10 %
<b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b>	<b>448 000</b>	<b>Total financement</b>	<b>448000</b>	<b>100%</b>

## DONNEES GENERALES

### 1. IMPLANTATION ET ENVIRONNEMENT

Délégation : Sidi El Heni  
 Gouvernorat : Sousse  
 Nombre d'habitants : 13505 (2014) dont 75 % sont en milieu rurale  
 Nombre des exploitations : 1800 avec une moyenne de 16.7 ha par exploitation

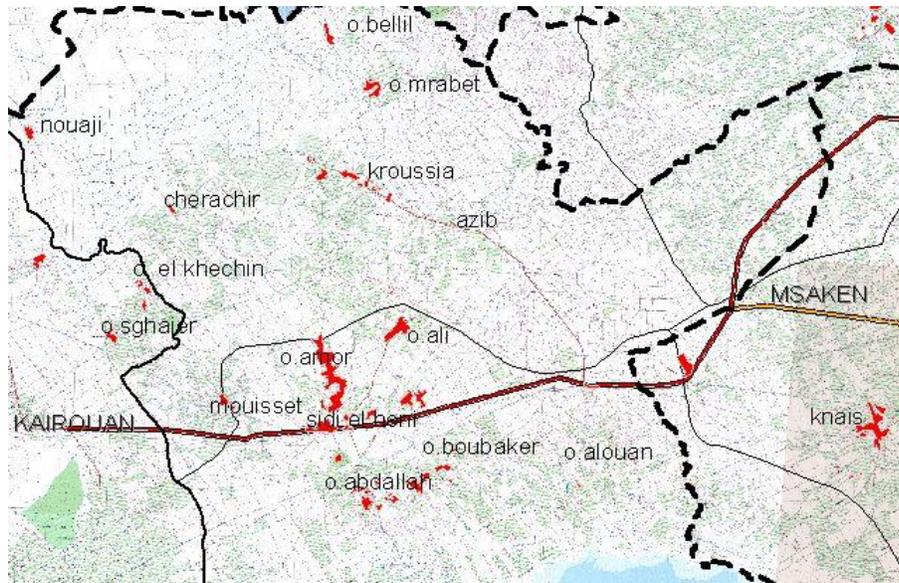


FIGURE 1: LA DÉLÉGATION DE SIDI HENI

La répartition actuelle des sols à la délégation de Sidi Heni est la suivante (selon rapport de la CTV Sidi El Heni ,2015):

SA assolable	: 30404 ha	dont 99 % sont en sec - superficie irrigable : 200 ha
Terre nue assolable (jachère):	9832 ha	
Céréales et fourrages en sec :	13624 ha	
Arboriculture	: 6785 ha	
Cultures maraichères	: 163 ha	
Parcours améliorés (terre domaniale)	:1045 ha	

## 2. DONNÉES CLIMATIQUES

---

### **Climat :**

La délégation de Sidi Heni est régie par un étage bioclimatique semi - aride inférieur à climat tempéré caractérisé par des hivers doux et des étés chauds.

### **Pluviométrie**

La pluviométrie moyenne est comprise entre 280 et 330 mm/an et le régime est irrégulier avec 60 jours de pluie. En effet, la pluviométrie annuelle est caractérisée par un phénomène saisonnier présentant des écarts considérables de précipitations mensuelles et prennent très souvent la forme d'averses très variables dans l'espace et dans le temps.

Néanmoins, les dernières années ont été marquées par le retard de la saison pluviale, la décalant jusqu'au mois d'Octobre.

Cette pluviométrie influe sur le régime de chargement des Sebkhas, des oueds et des nappes hydriques.

### **Températures**

Les températures annuelles sont généralement modérées avec une moyenne de 18.6°C.

La ventilation mensuelle des températures moyennes montre que le mois le plus chaud est le mois d'Août avec une moyenne de 42°C et le mois le plus froid est le mois de Janvier avec une moyenne de 1.3°C.

### **Les caractéristiques ombrothermiques**

L'analyse du diagramme ombrothermique ressortissant de la superposition des données relatives aux amplitudes pluviales et aux températures mensuelles, indique une évaporation moyenne annuelle de 1543 mm dans la région de Sidi Heni.

### **Les vents**

Les vents les plus fréquents (38% du temps) ont une vitesse relativement faible entre 4 et 6m/s. Ils proviennent du Nord-Ouest , Est , NORD-EST et du Sud.

Les vents Nord - Est, communément appelés « Chergui » caractérisent l'automne et sont responsables des principaux apports pluviométriques de la région.

### 3. RESSOURCES EN SOLS ET LEURS APTITUDES CULTURALES

Les types des sols du domaine de la SMSA « El Itihad» qui font l'objet de cette carte pédologique éditée dans un rapport de CTV Sidi Heni en Novembre 2013 (figure 2): Sols halomorphes ; Vertisols et Sols iso humiques châtaîns.

Du point de vue aptitude, ces sols présentent un bon potentiel céréalier et fourrager ainsi que pour l'arboriculture fruitière, l'introduction de l'élevage améliorerait considérablement le potentiel du domaine surtout par les produits secondaires tels que le fumier.

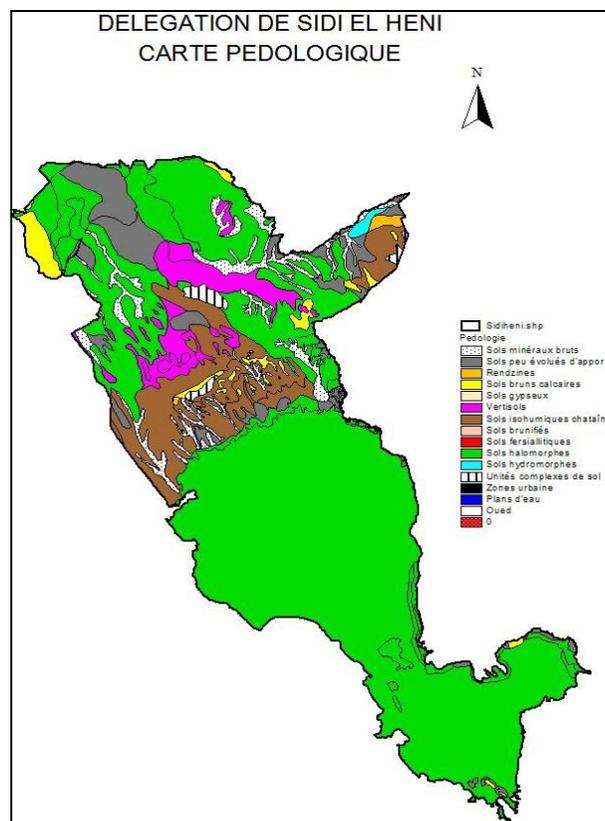


FIGURE 2 : CARTE PÉDOLOGIQUE SIDI EL HENI

### 4. POTENTIALITÉS HYDRIQUES

La superficie irrigable privée est de 120 ha. Le réseau d'irrigation (237 puits de surface +50 sondages) existant nécessite des interventions de réaménagement pour être utilisé.

Les périmètres publics irrigués couvrent 80 ha avec un taux d'exploitation varie entre 30 à 50 %  
uniquement

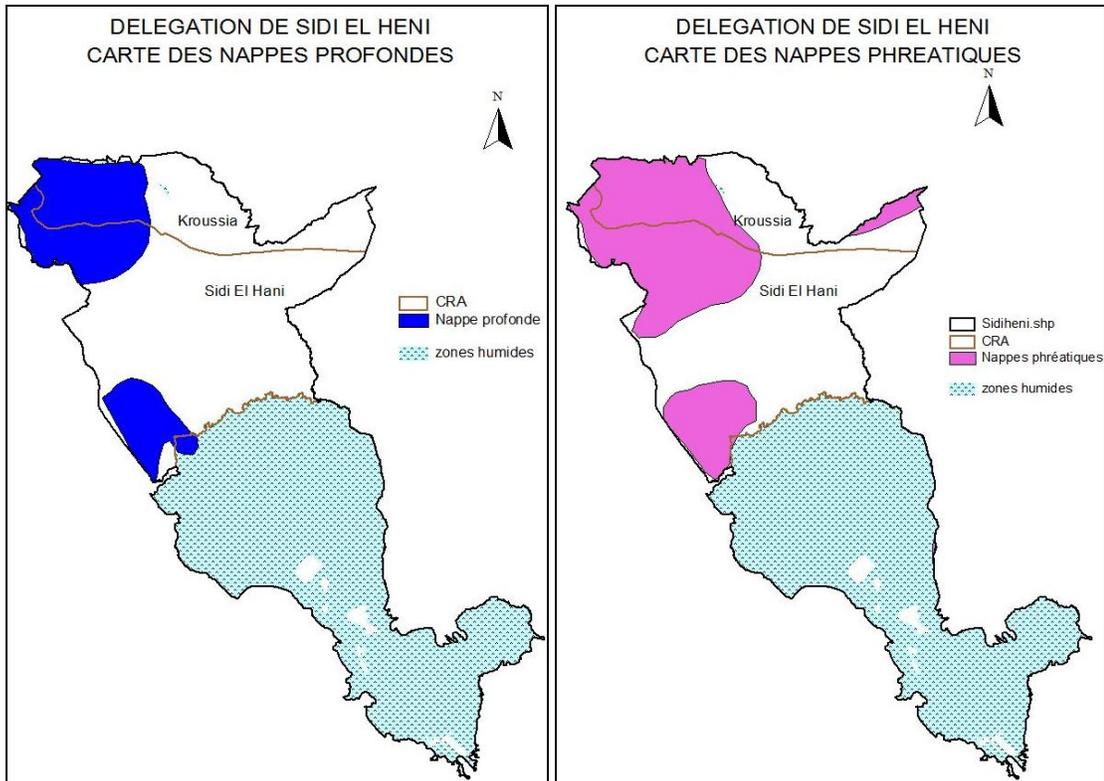


FIGURE 3 : CARTES DES NAPPES HYDRAULIQUES À SIDI EL HENI

## DESCRIPTION DU PROJET

### 1. PRÉSENTATION DU PROJET

Les agriculteurs de Kroussia au nombre d'un millier sont en majorité des petits exploitants avec des faibles ressources financières, en outre, l'éloignement de la ville de Sidi El Hani située entre 15 km et 25 km de leur zone, a poussé un certain nombre des agriculteurs à se rassembler et à créer cette coopérative, d'abord pour se prendre en charge et ne plus être dépendant des fournisseurs privés de Sidi El Hani puis pour rendre divers services à proximité de toute la population rurale de la délégation (agriculteurs, éleveurs hors sol , femmes rurales).

### 2. MISSION

#### • Offrir des services aux agriculteurs

- l'achat au profit de ses adhérents de tous les produits nécessaires à l'agriculture
- le stockage, le conditionnement, le transport et la vente en commun de tous les produits et les sous produits agricoles provenant exclusivement des exploitations des adhérents, dans le cadre des activités de la SMSA et dans la limite des besoins effectifs de ses adhérents.
- l'acquisition éventuelle du matériel agricole et sa gestion optimum compte tenu de l'équipement appartenant aux adhérents.
- Encadrement et vulgarisation pour améliorer la rentabilité des exploitations agricoles
- soutenir les groupements de développement Agricoles « GDA ».
- Avoir un poids pour la prise de décision au niveau régional et local.

### 3. OBJECTIFS

#### Objectif à court terme (2016) :

- Construire le siège de la société (50 m<sup>2</sup>)
- Construire le point de collecte et de stockage des aliments de bétails et des céréales en charpente (300 m<sup>2</sup>)
- Construction et Installation d'un point de vente des carburants (MOTOCOP) (250 m<sup>2</sup>)

- Achat d'une balance électronique 200 kg et d'un silo de stockage de 500 kg
- Achat d'une cuve de réception 220l avec une pompe
- Achat des équipements bureautiques

Objectif à moyen terme (2017-2018) :

- Refroidissement à la ferme (convention SMSA Chiyeb)
- Extension du point de collecte et de stockage des aliments de bétails et des céréales (200 m<sup>2</sup>)
- Achat des bidons de 40 l et une citerne routière 1000 l
- Tank à lait de 500 l (CRDA Sousse)
- Vulgarisation, formation et sensibilisation des agriculteurs et agricultrices
- Location des terres domaniales pour produire des céréales et des fourrages
- Valorisation des produits traditionnels fabriqués par les femmes des GDA par des sous signes de qualité (AOP, IGP, Label Rouge...)
- Appui technique pour les quatre agriculteurs qui utilisent l'énergie solaire à Sidi El Hani et sensibilisation des adhérents pour appliquer cette méthode les énergies renouvelables
- Installation d'une chaîne de transformation de laine

Objectif à long terme :

- Installation d'une unité de compostage
- Développer les activités artisanales (à base de laine)
- Développer des techniques de désalinisation de l'eau
- Certification Biologique (laine, oliveraie, grandes cultures...)
- Mettre en place des manifestations culturelles et organiser des services sociaux

#### 4. APPORTS EN INNOVATIONS

---

- La valorisation des producteurs de la ressource issue du territoire par un soutien à l'élevage.
- Reconstruction d'une filière ascendante locale autour de la laine par la création d'une chaîne de transformation d'excellence rurale.
- La valorisation des savoir-faire techniques locaux (laine, poulet de ferme, céréales, lait...) et le Développement de l'agriculture familiale
- La création de produits innovants et durables et leur production par des acteurs locaux
- Une commercialisation des produits issus du territoire.
- Une société d'hommes et non de capitaux dont l'adhésion volontaire et ouverte à tous.
- Pouvoir démocratique exercé par les membres: une tête une voix, c'est l'assemblée générale ordinaire qui décide de l'avenir et des projets de la coopérative et non le conseil d'administration
- Coopération entre les coopératives (en 2015/2016 : SMSA Eltihead avec SMSA Chiyeb)

#### 5. FACTEURS CLÉ DU SUCCÈS

---

- Zone triphasée et Ressources en eau disponible
- 600 à 843 unités femelles bovines et 16000 têtes ovines
- 322000 pieds d'oliviers
- 2 GDA féminines (« Drahem » et « Ayem El Yassamine »)

## 6. CALENDRIER DE RÉALISATION

TABLEAU N°2 : Tableau GANTT pour l'exécution du plan d'affaires

	Jav	Fev	Mar	Avr	Mai	Jun	Jui	Aou	Sep	Oct	Nov	Dec
Demande												
Délais de prêt bancaire												
Achat des équipements												
Date prévue de démarrage												

La date de démarrage du projet c'est la campagne 2016-2017.

## 7. CONCOURS DES FONDS SPÉCIAUX

Le FOSDAP est un fond spécial de développement de l'agriculture et de la pêche, qui prévoit pour les coopératives agricoles trois types d'appui financier:

- des primes d'investissement sous forme de subventions non remboursables accordées selon le code d'incitations aux investissements;
- des crédits d'investissement sous forme de prêts ;
- des crédits de campagne.

## RESEAU UTILE ET FORMA JURIDIQUE

---

### 1. RÉSEAU UTILE AU PROJET

---

- CRDA-Sousse : encadrement des SMSA ; organisation des journées de vulgarisation et des journées de sensibilisation (23 journées à Sidi El Hani en 2014) ; stratégie régionale pour la promotion de la filière lait, stratégie régionale pour l'appui aux SMSA
- CTV (données et encadrement, services vétérinaires)
- SMSA Chyeb : plus d'expérience dans le secteur de collecte de lait avec un centre de collecte du lait et ayant établi un contrat de partenariat avec la SMSA Ittihad.
- APIA « agence de promotion des investissements agricoles » : obtention des subventions et formation des responsables des SMSA.
- GOUVERNORAT (programme de développement régional)
- CTAB « Centre Technique de l'Agriculture Biologique » (organisation des journées de sensibilisation à l'agriculture biologique tels que : compostage, cultures bio...)
- OEP (office d'élevage et de pâturage) : amélioration des ressources pastorales ; programme d'appui à la filière des viandes rouges ; programme des petits élevages ; programme d'appui aux éleveurs de bovins laitiers et d'engraissement.

### 2. CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE

---

La forme juridique est SMSA : Société mutuelle de services agricoles.

- Loi n° 94 année 2005
- Arrêté n°1391 année 2007

## ETUDE DE MARCHÉ

---

### 1. PRÉSENTATION DU SECTEUR DES ORGANISMES PROFESSIONNELS : SMSA

---

Le secteur des organismes professionnels en Tunisie est composé de 151 Sociétés mutuelles de services agricoles (SMSA), environ 3 000 Groupements de développement de l'agriculture et de la pêche (GDAP) concernés par la fourniture d'eau potable et la gestion de l'eau d'irrigation, sept associations interprofessionnelles et l'UTAP, l'Union tunisienne de l'agriculture et de la pêche. On peut ajouter encore les 270 Sociétés de mise en valeur de développement agricole (SMVDA).

#### 1.1. APERÇU DES SMSA DE BASE EN TUNISIE

---

Les sociétés mutuelles de services agricoles (SMSA) ne s'avèrent guère comme un acteur très important sur le plan économique. Le tissu des SMSA est composé de **161 SMSA de base**. Les SMSA de base sont concentrées dans les gouvernorats de Nabeul (20), **Sousse (19)**, Sfax (16) et Monastir, Mahdia et Gabès, qui chacun regroupe 11 SMSA; ces six gouvernorats fournissent presque la moitié des sociétés.

Avant la promulgation de la nouvelle loi, le nombre de mutuelles de base était 200, actuellement ce nombre a été réduit à 161 SMSA, du fait que 49 anciennes coopératives n'ont pas pu s'aligner aux clauses de la nouvelle législation. Les nouvelles mutuelles exercent des activités diverses dont 60 la collecte et l'écoulement du lait, 32 la commercialisation des céréales et l'approvisionnement, 11 la réfrigération et le conditionnement; le reste des SMSA exercent des activités diverses, principalement l'approvisionnement en engrais, semences et produits phytosanitaires. Au total, 11 SMSA sont engagées uniquement dans le secteur viticole et 11 dans le secteur avicole. Dans la filière viande bovine, il ne semble pas y avoir de groupements de producteurs.

En réalité, une partie de ces SMSA rencontrent des problèmes structurels et n'arrivent pas à satisfaire les besoins des agriculteurs et surtout des petits et les moyens exploitants. Après des années de mal fonctionnement du secteur mutualiste et la disparition d'un certain nombre de

sociétés, les SMSA de base ne comprennent pas plus de 20 pour cent des producteurs actuellement dans les zones maritimes du pays et leur taux d'adhésion est inférieur à 10 pour cent à l'intérieur du pays pour les fruits et les légumes. Par contre, les SMSA arrivent à collecter environ 50 pour cent de la production laitière du pays et la ramener via leurs centres de collectes vers les centrales laitières. **Ce succès du secteur mutualiste dans la filière lait** peut s'expliquer par un certain nombre de facteurs, parmi lesquels une subvention de 60 millimes par litre collecté qui est accordée à la mutuelle. Les SMSA laitières dotées de centres de collectes de lait fournis par l'état via l'Office de l'élevage avec des facilités de paiement, ont pu développer des activités d'approvisionnement relatives à l'élevage, comme la fourniture des aliments de bétail, la fourniture de petit matériel, des semences fourragères, voire même construire des usines de fabrication des aliments de bétail comme c'est le cas de la SMSA de Ras El Jebel (gouvernorat de Bizerte). Il y a cependant très peu de transformation du lait, et la grande majorité des sociétés limitent leur activité à la collecte du lait (et parfois le transport à l'usine de transformation). Dans le secteur viticole, les SMSA et leur société centrale traitent environ 70-80 pour cent du volume total.

**Le nombre total des adhérents des SMSA de base est autour de 28 000 personnes**, plus environ 40000 à 55 000 usagers, ce qui donne un moyen de 185 adhérents et 330 usagers par SMSA de base. Le secteur reste généralement sous capitalisé, et donc peu capable d'absorber des chocs économiques ou climatiques. (FAO, BM, AFD : 2013).

---

## 1.2. APERÇU DES SMSA DE BASE À SOUSSE

---

Selon le rapport du CRDA publié en janvier 2014 (stratégie régional de promotion des SMSA à Sousse), le nombre total des SMSA de base est 19 avec 1737 adhérents.

SMSA	Nombre SMSA	Nombre des adhérents
SMSA réussi	4	484
SMSA nouvellement crée : Entré en activité	7	659
SMSA nouvellement crée : pas d'entré en activité	3	47
SMSA en difficulté	5	547

Aperçu sur la nature des services des SMSA à Sousse

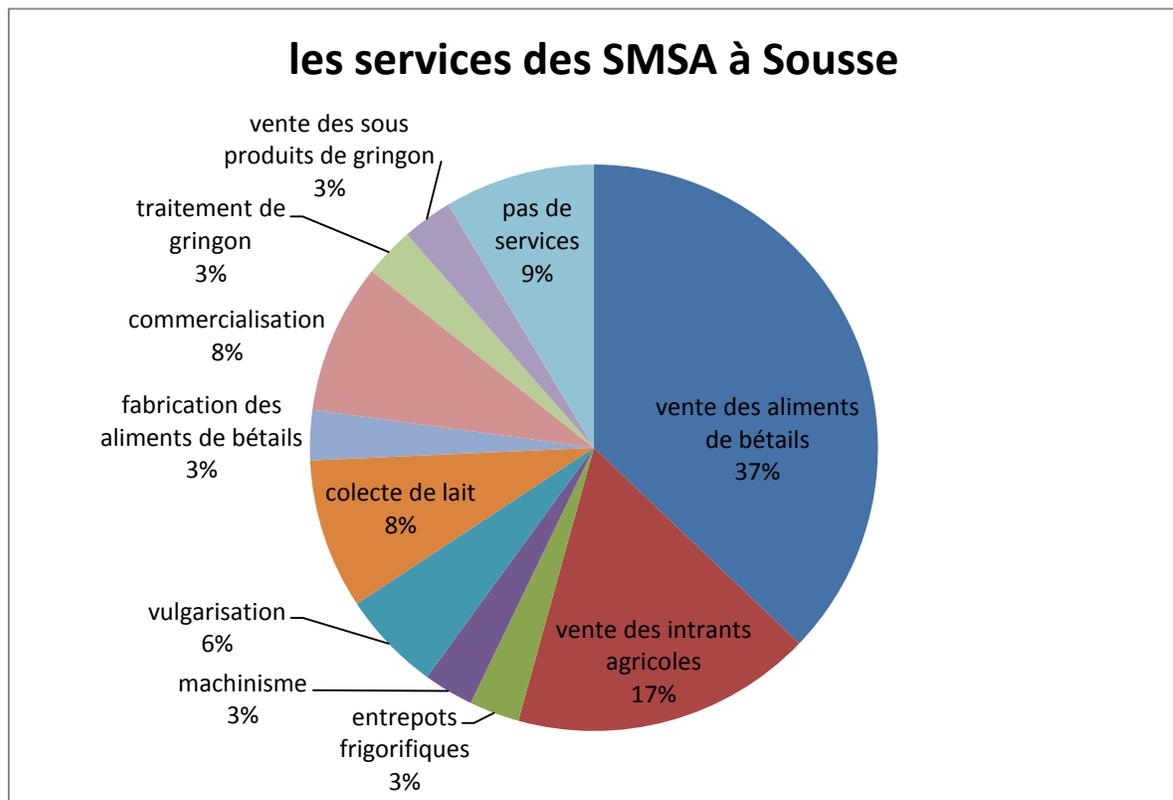


FIGURE.4 : LES DIFFÉRENTS SERVICES OFFERTES PAR LES 19 SMSA DE SOUSSE

SOURCE : STRATÉGIE RÉGIONAL DE PROMOTION DES SMSA À SOUSSE ; 2014

**Difficultés des SMSA à Sousse :**

- faible taux d'encadrement
- gestion administrative et financières non conforme
- absence d'études technico-économiques
- pas de possibilité d'obtention des crédits saisonniers
- réduction des chiffres d'affaires
- non-conformité des services aux clauses du cahier de charge « collecte de lait »

**Perspectives des SMSA 2014-2018**

Après un diagnostic de la situation des SMSA, des solutions communs ont été proposés dans stratégie régional de promotion des SMSA à Sousse tels que :

- Collecte de lait : création d'un laboratoire d'analyses sous la responsabilité de tous les intervenants du secteur
- Approvisionnement en intrants et fourrages : achat collective pour tous les SMSA de Sousse pour minimiser les charges de production des adhérents et pour améliorer leurs situations financières.
- Formulation d'un statut pour l'union des SMSA
- Recherche des possibilités de financement à court terme et à moyen et long terme

## 2. MARCHÉ POTENTIEL

### Point de collecte de lait

Plusieurs atouts favorisent la réalisation de cette composante de projet :

- Une production importante du lait non exploitée actuellement vue l'éloignement des éleveurs des centres urbains.
- Une très bonne qualité du lait de provenance de pâturages naturels (biologique).
- Les encouragements accordés par l'Etat dans le cadre de sa stratégie de promouvoir le secteur de l'élevage et la première transformation industrielle des produits dérivés de ce secteur

TABLEAU N°3 : ELEVAGE OVIN ET BOVIN À SIDI EL HENI

Imeda	Nbre de vaches	Nbre des éleveurs	Nbre des têtes ovines	SMSA
<b>Sidi Heni centrale</b>	6	2	4000	
<b>O. ali belheni</b>	19	7	6000	
<b>Sidi HENI sud</b>	102	26	11700	
<b>Sidi HENI nord</b>	92	43	6500	
<b>Kroussia centrale</b>	147	40	7200	<b>19200 têtes ovines et 386 vaches</b>
<b>Kroussia Ouest</b>	<b>239</b>	<b>73</b>	<b>12000</b>	
<b>Total</b>	<b>605</b>	<b>191</b>	<b>47400</b>	

**Services agricoles (intrants, carburants, traction et travail du sol )**

TABLEAU N°4 : BESOIN DE SERVICES AGRICOLES À SIDI EL HENI

Spéculation	Ha	HW /ha	Total HW
<b>GC en sec</b>	13200	12	158400
<b>Olivier en sec</b>	6587	15	98805
<b>C.M.</b>	163	60	9780
<b>Olivier en irrigué</b>	120	20	240
<b>Figuier de barbarie</b>	90	60	5400
<b>Total</b>	20160		272625
<b>Nb tracteurs (2000- 2200 h/tracteur/an)</b>			<b>137</b>
<b>NB Tracteurs proposés pour Terre nue 9832 * 15 =</b>			<b>73</b>
<b>Total</b>			<b>210</b>

Actuellement à la délégation de sidi EL Heni existe 250 tracteurs mais le nombre de tracteurs à Kroussia centrale et à Kroussia Ouest ne répondant pas aux besoins des agriculteurs.

Malgré ce nombre important des tracteurs, la région souffre des problèmes de la mauvaise préparation du sol pendant la période des semis.

**3. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA CONCURRENCE**

	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>	<b>Remarques</b>
SMSA «El Efak » Sidi El Heni	Vente de l'orge subventionné+ son	Il a seulement cette activité	Crée en 2013
SMSA « Attawfik »Mseken	Vente de l'orge subventionné+ son	Il a seulement cette activité	Crée en 2013

Privé Mseken	Modalité de paiement	Il a seulement cette activité	
Privé sidi heni "Hsan ben Nasr"	Modalité de paiement	Il a seulement cette activité	

4. ANALYSE S.W.O.T(FFOM) ET GESTION DU RISQUE

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapprochement des services/agriculteurs</li> <li>• Effectifs animal important</li> <li>• Présence d'un périmètre irrigué</li> <li>• Existence des grands agriculteurs</li> <li>• Nombre des points d'eau est important (sondage et puits de surfaces)</li> <li>• Esprit des coopérateurs (don de 1 ha pour la société)</li> <li>• Recrutement d'un directeur technique (en stage)</li> <li>• Existence d'un plan d'affaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau économique très faible des coopérateurs</li> <li>• Dispersion géographique des agriculteurs</li> <li>• Ressources 'salinité d'eau. Parcours dégradé et climat)</li> <li>• Conflit social entre les délégations</li> <li>• Présence des zones sous d développés tels que NWEJI, Ouled Elil, Khoueldia et Wled Sghaiyer)</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendance de l'agriculture biologique</li> <li>• Production des produits de première nécessité</li> <li>• Marché étranger pour les huiles d'olives bio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mauvaise gestion</li> <li>- Conflit social</li> </ul>

## STRATÉGIES DE MARKETING

---

---

### **Politique du Prix :**

- Le prix fixé par le ministère de commerce et le ministère de l'agriculture (son, céréales, carburants et lait).

Le prix de vente sera fixé par la SMSA (Intrants agricoles). Avantages pour les adhérents

- Avantages pour les adhérents

### **Promotion :**

- Journée de sensibilisation des agriculteurs
- Participation aux réunions (CRDA, Gouvernorat, ...)

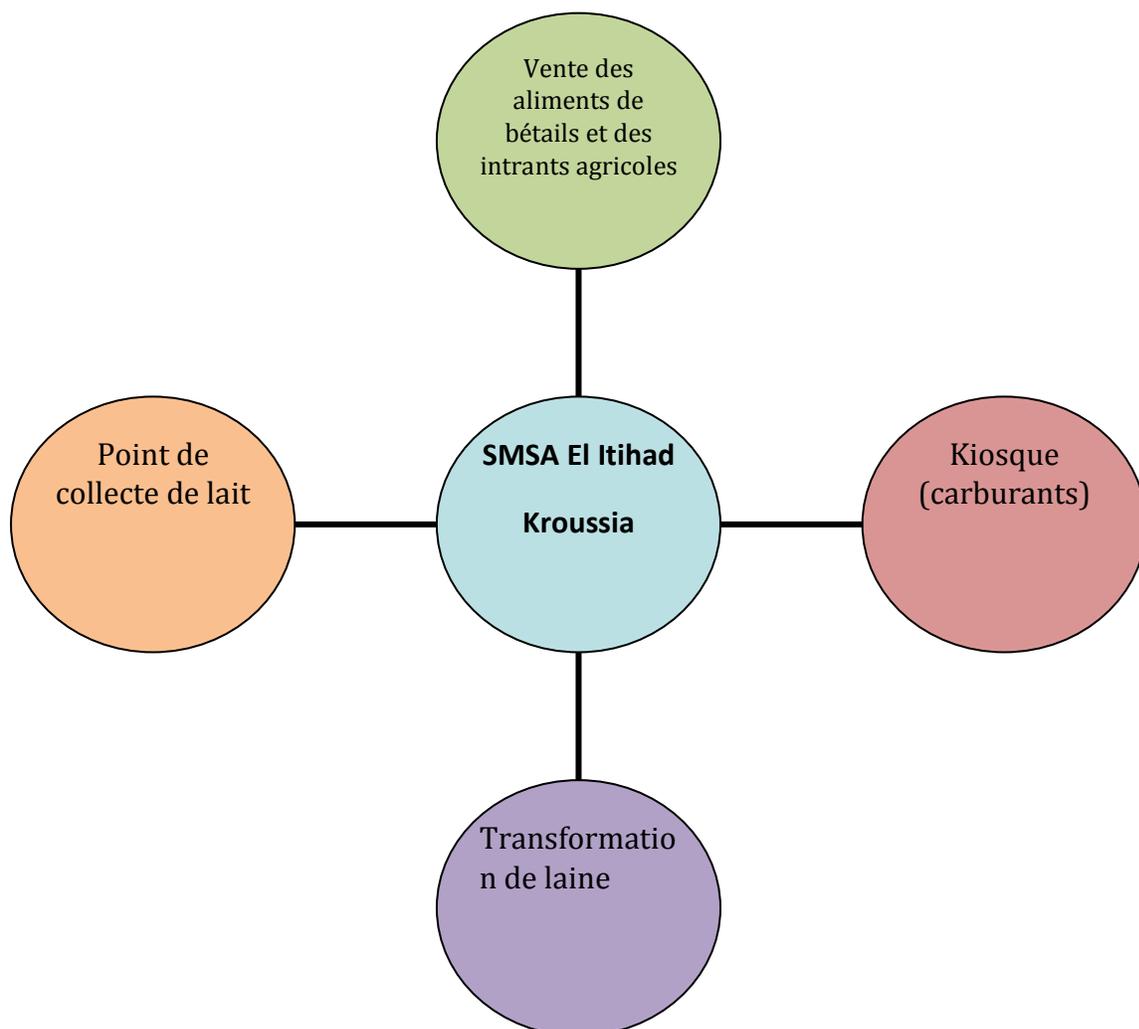
### **Place :**

Le Site de projet est stratégique puisqu'il existe dans zone agricole ayant un périmètre irrigué.

Kroussia est localisé dans un carrefour entre les délégations de Kondar, Sidi El Heni et Mseken.

## ETUDE TECHNIQUE

Pour une meilleure gestion des ressources naturelles de cette SMSA et vue l'orientation des membres de la constitution administrative et leurs volontés pour participer activement aux efforts nationaux pour atteindre l'autosuffisance dans les produits stratégiques, le projet sera axé essentiellement vers les services liés à la production de céréales, de fourrages de la production fruitière, de la production animale, ainsi que le rapprochement du service de l'approvisionnement des carburants et la valorisation de la laine.



### 1. VENTE DES ALIMENTS DE BÉTAILS

---

- Rapprocher le son et l'orge subventionnés
- Achat groupé du fourrage grossier (balles de foin et de paille) au profit des adhérents
- La vente des intrants agricoles

### 2. VENTE DES SEMENCES CERTIFIÉ

---

Une convention a été signée avec le COCEBLE « Coopérative Centrale de blé » en Octobre 2015 qui permet l'approvisionnement en semences des céréales certifiées sélectionnées.

### 3. COLLECTE DE LAIT

---

À Kroussia, le colporteur s'interpose entre les éleveurs et la SMSA CHIYEB; il leur achète leur lait et le revend à la SMSA CHIYEB et à son tour à la centrale laitière Sidi BouA li »Tunisie Lait ». Un nouveau maillon de la filière voit le jour. Ce circuit dégrade la qualité du lait puisqu'il y absence de refroidissement, surtout l'été, et c'est l'agriculteur qui en subit les conséquences.

La SMSA cherche à collecter le lait par sa camionnette, à le stocker dans le tank à lait frigorifié (prêté par le CRDA de Sousse) en attendant le passage du colporteur de la SMSA Chiyeb.

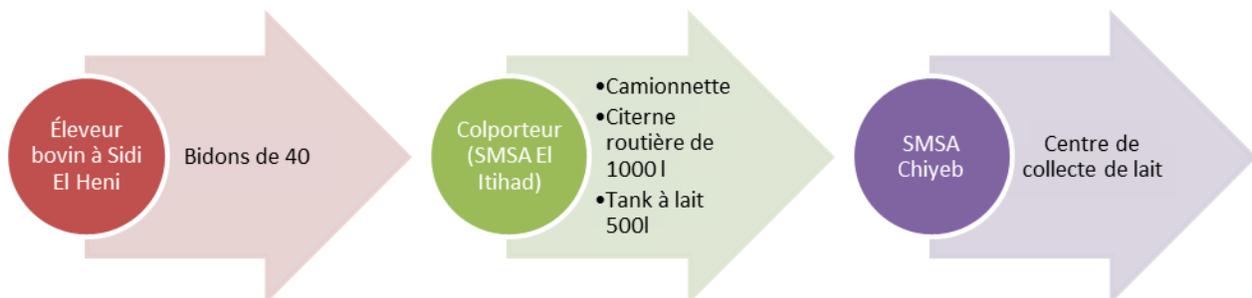


FIGURE N°5 : LES ÉTAPSE DE COLLECTE ET DE VENTE DU LAIT POUR SMSA EL ITIHAD

À Sidi El Heni, où les producteurs sont isolés, ce point de collecte n'est pas seulement le local de réception et de réfrigération du lait. Il est aussi un lieu de rencontre des producteurs qui peut très utilement être mis à profit pour les informer et les conseiller. Son rôle possible dans la vulgarisation ne doit pas être sous-estimé. En outre un magasin d'approvisionnement en médicaments vétérinaires, produits de nettoyage, aliments du bétail, etc....va être adjoint en 2018. Il apporte ainsi un service très souvent apprécié pour les producteurs.

### **Conditions d'octroi de la subvention**

La subvention de collecte de lait est octroyée pour le lait collecté dans les conditions suivantes:

- Collecté par CCL agréée;
- Livré aux industriels agréés avec une Plafond /CCL/an: 5000.000 litres
- • Provenir d'exploitation de petite et moyenne taille;
- • Réfrigéré

## **4. TRANSFORMATION DE LAINE**

---

### **Collecte de « toison »**

L'organisation de l'achat et de la collecte des toisons sera organisée de façon radicalement différente de la manière actuelle. Actuellement la toison est un déchet dont la valeur est quasi nulle et la destruction illégale. Le prix de vente de la toison n'ayant actuellement aucune chance de couvrir les frais de tonte du mouton, cette matière est une vraie charge économique, technique et psychologique pour l'éleveur.

La première valeur éthique de cette composante de projet étant la volonté de redonner de la valeur à la toison et de redonner de la valeur à produire cette matière, la revalorisation et la contractualisation des ventes de toisons seront primordiales.

La SMSA garanti annuellement la transformation du déchet toison en une ressource économique pour les éleveurs. Dans cette optique et dans un souci de transparence et de traçabilité, les

éleveurs (SMSA Chiyeb ; SMSA Mseken ; SMSA Sidi Heni ) seront conventionnés avant achat sur un prix de vente et une quantité de toison produite. Ceci aura pour effet d'assurer à l'éleveur ou le responsable des éleveurs la vente des toisons mais aussi d'avoir une source de trésorerie afin de couvrir au mieux les frais de tonte du mouton.

La quantité de toison offerte à Sidi El Heni peut atteindre les 30 tonnes par an. Sachant que les délégations de Kondar, Kalaa Kbira et Mseken peuvent être l'une source d'approvisionnement de laine.

Le transport des toisons depuis l'élevage ovin jusqu'à la colonne de lavage sera assuré en partie par un transporteur payé par voyage.

#### **Lavage et séchage de la laine**

- La capacité de la machine de lavage « Wool scutching and dedusting machine » sera de 130 à 150 kg /h. Il est important de noter que la toison à vocation textile perd 55% de sa masse lors du lavage.

Cette machine permet de

- Nettoyer la toison sèche et polaire, la séparation de la poussière, du sable et d'autres matériaux étrangers
  - Assouplir la laine brute « toison »
  - Purifier de fibres de laine et de la poussière de pierres, de terre et de l'élimination des impuretés végétales et d'autres questions.
  - Préparation pour le lavage
- Purification de la laine s'effectue par une 2 ème machine « Wool fleece Washing Machine »
  - Séchage par énergie solaire
  - Vendre de la laine : En fonction de la qualité de la toison en entrée de la machine de lavage, la laine aura 3 destinations possibles : la filière isolation, la filière textile et la vente directe en vrac. les calculs économiques ont été réalisés sur une estimation basse du tonnage de laine à forte valeur ajoutée, c'est à dire à vocation textile.

### Le cardage

Le cardage est une opération essentielle de la transformation de la laine, ou de toute autre matière filamenteuse, en fils.

Il dispose les fibres en rubans qui sont les ébauches des fils à obtenir finalement.

La laine lavée, séchée et ensimée, forme une masse hétérogène en longueurs et finesses de fibres qui n'ont pas de direction commune déterminée.

Le cardage a pour buts de redresser les fibres dans un même sens; de les paralléliser le mieux possible entre elles pour en former un cylindre continu, en les échelonnant et en les juxtaposant régulièrement.

La réalisation pratique de cette disposition détermine un mélange des diverses longueurs et finesses de fibres, tout en procédant à une certaine épuration de leur masse, par l'expulsion d'une portion des matières étrangères libres ou adhérentes aux fibres.

Le cardage est réalisé par une machine dite **carde** qui fournit les cinq fonctions suivantes :

- Diviser la masse hétérogène des fibres alimentant la carde sous la forme d'une nappe sans solution de continuité, en mèches, à compte de fibres aussi réduit que possible ;
- Isoler les fibres de chaque mèche, en les redressant, en les allongeant, en les dirigeant dans un même sens, tout en procédant, pour chacune d'elles, au détachage des impuretés adhérentes;
- Disposer les fibres dressées et parallélisées dans le même sens, en un voile d'épaisseur régulière, par échelonnement et juxtaposition, tout en procédant à l'expulsion des matières étrangères libres dans leur masse ;
- Condenser le voile de fibres en un cylindre continu qui est le ruban cherché ;
- Disposer finalement le ruban en un solide de révolution dit « à bobine », permettant sa manutention facile dans les opérations ultérieures de sa transformation.

## INVESTISSEMENTS ET SCHÉMA DE FINANCEMENT

### 1. Les investissements

La réalisation des actions retenues par le projet nécessite une enveloppe de 480 000 dinars ventilés comme suit (en dinars) :

Schéma des investissements

TABLEAU N°5 : TABLEAU DES INVESTISSEMENTS

<b>GENIE CIVIL</b>			<b>116000</b>	<b>25,89%</b>
point de collecte et de stockage des céréales en charpente (500 m <sup>2</sup> ) et siège sociale (50 m <sup>2</sup> ) + local du kiosque (250 m <sup>2</sup> )	m <sup>2</sup>	800	96000	
point de vente des intrants agricoles	m <sup>2</sup>	75	15000	
point de collecte de lait	m <sup>2</sup>	25	5000	
<b>Matériels &amp; Équipements</b>			<b>238874</b>	<b>53,32%</b>
pompe de carburants (MOTOCOP)	un	1,0	24635	
bidons de 40 l	U	50	7250	
citerne routière 1000 l	U	1	5900	
cuve de réception 220 l avec une pompe	U	1	5310	
balance électronique 200 kg	U	1	6277	
silo de stockage de 500 kg	U	1	5000	
tracteur et accessoires	U	1	112000	
équipements de labo ( qualité de lait)	U	1	6502	
unité de transformation de laine	U	1	61000	
équipements bureautiques	U	1	5000	
<b>Matériels roulant</b>			<b>38900</b>	<b>8,68%</b>
Camionnette	U	1	38900	
<b>FRAIS D'ETUDES</b>			<b>4431</b>	<b>0,99%</b>
<b>FRAIS D'APPROCHES ET DIVERS</b>			<b>9795</b>	<b>2,19%</b>
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>			<b>40000</b>	<b>8,93%</b>
<b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b>			<b>448000</b>	<b>100,00%</b>

## 2. ÉCHÉANCIER DE RÉALISATION

Ces investissements seront programmés sur 4 années selon le programme présenté dans le tableau suivant :

TABLEAU N°6 : ECHEANCIER DE REALISATION

COMPOSANTES	COUT TOTAL	2 016	2 017	2 018	%
<b>GENIE CIVIL</b>	<b>116 000</b>	<b>42 000</b>	<b>59 000</b>	<b>15 000</b>	<b>25,89%</b>
point de collecte et de stockage des céréales en charpente et siège sociale	96 000	54 000	42 000		
point de vente des intrants agricoles	15 000			15 000	
point de collecte de lait	5 000		5 000		
<b>Materiel &amp; Equipement</b>	<b>238 874</b>	<b>46 222</b>	<b>19 652</b>	<b>173 000</b>	<b>53,32%</b>
pompe de carburants (motocop)	24 635	24 635			
bidons de 40 l	7 250		7 250		
citerne routière 1000 l	5 900		5 900		
cuve de réception 220 l avec une pompe	5 310	5 310			
balance électronique 200 kg	6 277	6 277			
silo de stockage de 500 kg	5 000	5 000			
tracteur et accessoires	112 000			112 000	
équipements de labo ( qualité de lait)	6 502		6 502		
unité de transformation de laine	61 000			61 000	
équipements bureautiques	5 000	5 000			
<b>Matériels roulant</b>	<b>38 900</b>	<b>0</b>	<b>38 900</b>	<b>0 TND</b>	<b>8,68%</b>
camionnette	38 900		38 900		
<b>FRAIS D'ETUDES</b>	<b>4 431</b>	<b>4 431</b>			<b>0,98%</b>
<b>FRAIS D'PPROCHES ET DIVERS</b>	<b>9 795</b>	<b>9 795</b>			<b>2,18%</b>
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>			<b>8,92%</b>
<b>TOTAL INVESTISSEMENTS</b>	<b>448 000</b>	<b>154 448</b>	<b>105 552</b>	<b>188 000</b>	<b>100,00%</b>

### 3. SCHÉMA DE FINANCEMENT

Le projet sera autofinancé par le promoteur tout en bénéficiant des avantages fiscaux et financiers parvenus dans le code de l'investissement. Ces avantages peuvent être résumés comme suit :

- Prime d'étude (% coût total du projet) 01 % (plafond 5 000 dt)
- Prime d'investissement 20 %
- Prime spéciale (matériels agricoles) 25 %
- Prime spéciale (tracteurs) 40 %

SOURCES	MONTANT(DT)	%
<b>Subventions</b>	<b>90 987</b>	<b>20%</b>
Subvention étude	4 431	1%
Crédit fournisseur	20 940	5%
Crédit long terme	84 200	19%
Crédit moyen terme	201 854	45%
Fond propre	45 589	10%
<b>Total financement</b>	<b>448 000</b>	<b>100%</b>

Ce projet sera financé selon l'échéancier suivant :

COÛT TOTAL	2 016	2 017	2 018
<b>448 000</b>	154 448	105 552	188 000
<b>100%</b>	32%	26 %	42 %

#### 4. COMPTE DE L'EXPLOITATION

---

##### 4.1. LE CHIFFRE D'AFFAIRE

---

Le chiffre d'affaires en années de croisières (à partir de la 5ème année) atteindra 466 800 dinars provenant des services de la SMSA : vente des semences de céréales, vente des aliments de bétails, collecte du lait, vente des carburants et de la laine transformé (tableau n°7 en annexe).

##### 4.2. LES CHARGES

---

Elles sont composées de charges variables et de charges fixes. Les charges variables comprennent tous les frais directs des achats des intrants et des céréales. Quant aux charges fixes, elles concernent les salaires, les dépenses d'entretiens et de fonctionnement.

En année de croisière, ces charges s'élèvent à près de 356 742 dinars soit 76% des recettes. (L'évolution des charges est montrée dans le tableau n°8 en annexes).

##### 4.3. L'EMPLOI

---

Le présent projet prévoit le renforcement de l'emploi dans la zone de Kroussia. En effet en plus des ouvriers occasionnels, le projet prévoit le recrutement de :

- \* 1 directeur technique expérimenté
- \* 1 technicien agronome
- \* 1 gardien
- \* 3 ouvriers

---

#### 4.4. LES RÉSULTATS DE L'EXPLOITATION

---

**Hypothèses retenues :**

- Durées du projet : 15 ans
- Amortissement : génie civil : 20 ans  
Équipements, matériel roulant : 3, 7 et 10 ans
- Impôts sur le bénéfice : 10% à partir de la 10<sup>ème</sup> année
- TRI calculé sur une période de 15 ans.
- 

**Le TRI calculé sur 15 ans est de 18.44 %**

- Tests de sensibilité : l'analyse faite montre plus de sensibilité du projet à la diminution de la production. Quant à l'augmentation des charges et l'augmentation du coût de l'investissement, l'analyse a montré que le projet est moins sensible.
  - Test 1 : diminution de la production de 10 % : TRI = 12 %
  - Test 2 : aug. des charges de 10 % : TRI = 15 %
  - Test 3 : aug. du coût de l'invest. de 10 % : TRI = 18 %

## Annexes

- Dossier juridique
- Liste des adhérents
- Attestation bancaire (capital social)

***Se réunir est un début rester ensemble est un  
progrès travailler ensemble est la réussite***