



**HYGIÈNE
ET QUALITÉ**
NOTRE PRIORITÉ

- ✓ Produits frais
- ✓ Préparation propre
- ✓ Service rapide
- ✓ Satisfaction garantie

LA VENTE DU SURIMI

**BOULETTES
DE POISSON**

- ✓ FRAÎCHES
- ✓ SAINES
- ✓ DÉLICIEUSES

LA QUALITÉ, NOTRE PRIORITÉ !

BOULETTES
NATURE

BOULETTES
ÉPICÉES

BOULETTES
MIXTES



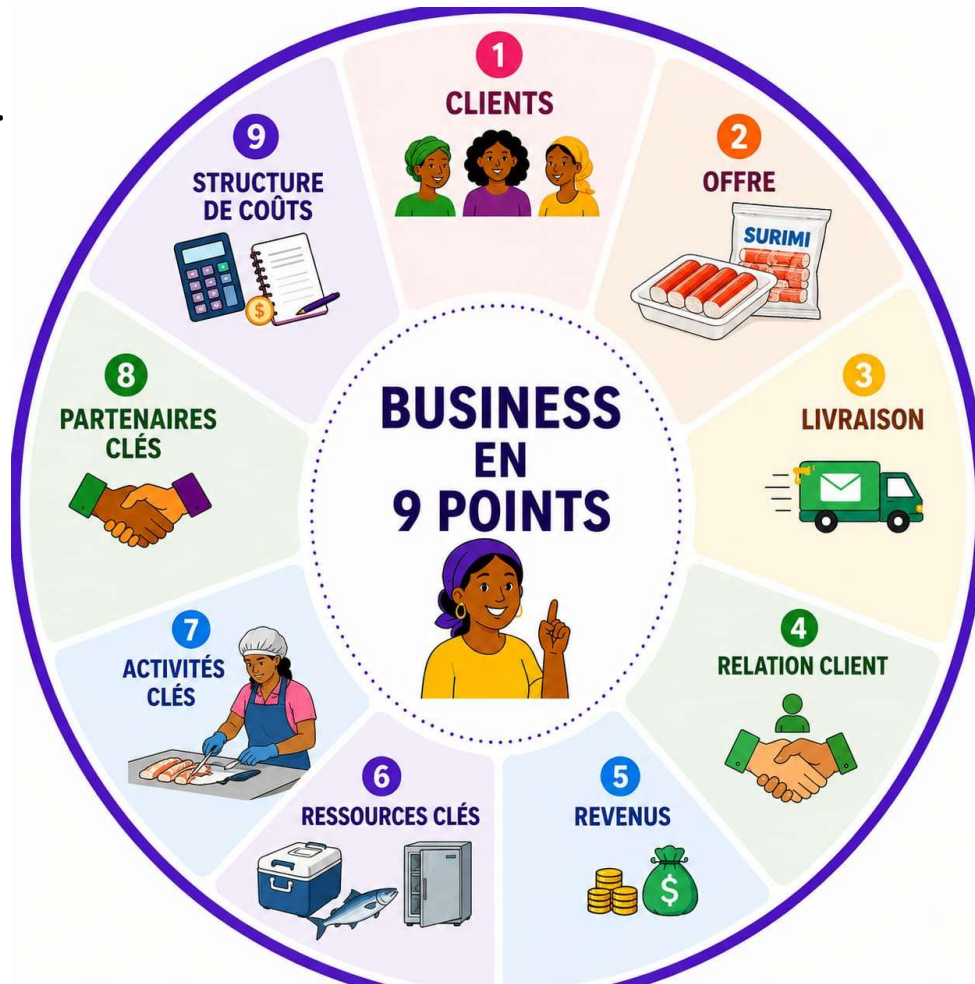
Présenté par
Mlle AMON NATACHA
Consultante - Formatrice
en Finance & Gestion de projet

Le surimi : une opportunité de création de valeur à partir du poisson pour les acteurs de la filière.

- ✓ Produit apprécié des consommateurs;
- ✓ Activités génératrices de revenus ;
- ✓ Possibilité de création d'emplois.

Comment mener à bien ce projet et assurer sa rentabilité?

I- COMPRENDRE SON PROJET



1/ Qui sont mes clients ?

2/ Quelle est mon offre ?

3/ Comment vais-je livrer ?

4/ Comment garder mes clients ?

5/ Comment vais-je gagner de l'argent ?

6/ De quoi ai-je besoin pour travailler ?

7/ Quelles sont mes activités principales ?

8/ Qui peut m'aider ?

9/ Quelles sont mes dépenses ?



DJUÉ

BOULETTE DE SURIMI

*Savoureuses,
saines
et pleines de protéines!*



SOURCE DE
PROTÉINES



FAIBLE EN
MATIÈRES
GRASSES



RICHE EN
PROTÉINES



**100%
FRAÎCHEUR
GARANTIE**

LA FRAÎCHEUR DU POISSON à chaque bouchée

Une Affiche pub

II- LA GESTION FINANCIERE SIMPLIFIEE

Elle repose sur 5 axes essentiels: le prix de revient, le prix de vente , le journal de caisse, l'analyse de la rentabilité et le fond de roulement.

Cas pratique:

A/ Mme Kossia a 50.000F et décide de se lancer dans la vente de boulette de surimi sous sa marque 'Djué' avec une 1ere phase de 100 boulettes par semaine.

Ses dépenses se présentent comme suit en Mai 2026:

- 03 Mai, achat d'équipement de production pour 6mois 12000f;
- 04 mai, achat de matière première : 15000f
- 05 mai, vente de 90 boulettes pour 10 offertes en dégustation.
- 06 règlement des factures de charges de fonctionnement de la semaine :5000F
- 07 mai, règlement des factures de charges de développement de la semaine:6500F

- 1) Calcul le prix de revient d'une boulette de surimi
- 2) Analyse la rentabilité sur la vente d'une boulette si le prix est de 500F
- 3) Enregistrer ses transactions dans le journal de caisse

Cas pratique: suite

B/ Le 8 Mai , dans la cadre du suivi de la coupe du monde de football, un restaurant commande à la marque Djué 200 boulettes de surimi par semaine pendant 6 semaines pour un paiement de facture sous 2 semaines. Mme Kossia, responsable de la marque, après négociation obtient un acompte de 40.000F sur la 1ere livraison.

Son plan de trésorerie se présente comme suit:

Semaine	Solde début	Encaissements	Décaissements	Solde fin
Départ	96 500	0	0	96 500
S1	96 500	0	60 000	36 500
S2	36 500	0	60 000	-23 500
S3	-23 500	40 000	60 000	-43 500
S4	-43 500	80 000	60 000	-23 500
S5	-23 500	80 000	60 000	-3 500
S6	-3 500	80 000	60 000	16 500
S7	16 500	80 000	0	96 500
S8	96 500	80 000	0	176 500

Mme Kossia sollicite sa banque pour l'acquisition d'un prêt de 200.000F pour honorer ce marché. A la place du gestionnaire accorderiez vous ce prêt? Justifiez votre réponse.

**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION**