

1



RÉSEAU DE MINI- LAITIERIES FRANCHISÉES



INTRODUCTION

- **Nom du Projet :** Réseau de Mini-Laiteries Franchisées.
- **Mission :** Transformer le lait local en produits de qualité, tout en soutenant les producteurs locaux et en offrant des revenus attractifs aux investisseurs.
- **Vision :** Créer un réseau durable et rentable de mini-laiteries, accessible aux zones urbaines et semi-urbaines.

- **Situation actuelle :**

- Faible valorisation du lait local.
- Dépendance aux produits laitiers importés.
- Manque de solutions adaptées à la transformation laitière locale.

Opportunité : Exploiter les ressources locales pour développer un modèle innovant et reproductible

PROBLÉMATIQUE



- **Concept :**

- Déploiement de mini-laiteries capables de transformer 300 litres de lait/jour.
- Production de produits laitiers locaux (lait pasteurisé, yaourts, fromage).
 - Développement d'un modèle de franchise pour assurer la reproductibilité.
- **Pilotage :** Une franchise pilote pour tester et affiner le modèle, suivie par deux franchises en milieu urbain et semi-urbain.

SOLUTION

5 PROPOSITION DE VALEUR

- **Pour les consommateurs :**
 - Produits frais et locaux à prix compétitif.
- **Pour les producteurs :**
 - Meilleurs débouchés pour leur lait avec des partenariats équitables.
- **Pour les investisseurs :**
 - Retour sur investissement attractif.
 - Participation à un projet à fort impact économique et social.

MARCHÉ ET OPPORTUNITÉS

- **Taille du marché local :**
 - Forte demande pour des produits laitiers frais en milieu urbain.
 - Marché en croissance avec des consommateurs recherchant des produits de qualité.
- **Segments cibles :**
 - Zones urbaines : Population jeune et active.
 - Zones semi-urbaines : Consommateurs locaux en transition.

- Projections de revenus par franchise :
 - Capacité : 300 litres/jour.
 - Prix de vente : 2 €/litre.
 - Chiffre d'affaires mensuel : 18 000 €.
 - Bénéfice net annuel : 32 400 €.
- **Marge nette estimée : 17,5 %.**
- **Retour sur investissement (ROI) :**
 - Rentabilité atteinte en 2 à 3 ans.
 - Distribution des bénéfices nets entre investisseurs.

MODÈLE FINANCIER

LEVÉ DE FONDS

- ❖ **Objectif :** Lever 140 000 €
pour :

- Franchise pilote : 70 000 €
(installation, marketing,
fonds de roulement).

Deux franchises
supplémentaires : 70 000 €
(adaptation aux zones
urbaines et semi-urbaines).

- Stratégie:
- Offrir des parts
proportionnelles au
montant investi.
- Possibilité de rachat
des parts après 3
ans à un taux fixe.

IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL



- **Social :**

- Augmentation des revenus des producteurs locaux.
- Création d'emplois directs et indirects.

- **Environnemental :**

- Réduction de la dépendance aux importations.
- Valorisation des ressources locales.

CHRONOLOGIE

- Mois 1-3 : Levée de fonds et constitution juridique.
- Mois 4-6 : Installation et lancement de la franchise pilote.
- Mois 7-12 : Analyse des performances et ajustements.
- Mois 13-24 : Déploiement des deux franchises supplémentaires.





MERCI



Expert-Serpha

Contact@expertserpha.com

www.expertserpha.com