



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

17059 (1 of 2)

---

BENIN

PROMOTION DES PME/PMI

PROJET BEN/86/004

---

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PROGRAMME DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT

Cabinet IRIS-CONSEIL  
BP:9059  
COTONOU II BENIN  
Contrat 8835 HQ

COTONOU, le 30 JUIN 1988

---

1/29

# IRIS

## **CABINET IRIS CONSEIL**

COMMUNICATION D'ENTREPRISE

R. C. 14511 B COTONOU

AUTORISATION MINISTÉRIELLE N° 1300 / MISPAT DGM/DAI/S 1

BOITE POSTALE 9059 - TÉLÉPHONE 33-07-21

COTONOU II (Rép. Pop. du Bénin)

COTONOU, le \_\_\_\_\_

DIRECTION

N/Réf.:

V/Réf.:

Pour cette affaire, demander

M<sup>r</sup>

ERRATA

Dans le chapitre II.4 :ETUDE ET ANALYSE DU MARCHE, comme l'indique la note7, à la place de la phrase <<... les districts I,II,IV,V de COTONOU...>>, il faut lire <<...les districts I,II,III,V,VI de COTONOU...>>

Il s'est glissé des fautes d'impression dans la troisième partie du document:

-IV.3.a LA PRODUCTION

Lire travaux publics au lieu de travaux publiques.  
Lire génie civil au lieu de génie civile.

## SOMMAIRE

### AVANT-PROPOS

### Première Partie : DEBOUCHE DE PRODUIT

### DIALECTIQUE DU PROJET ET DE L'ENVIRONNEMENT

#### I- Origine du projet

##### I.1 Les Etudes Commerciales

##### I.1.a Les Objectifs

##### I.1.b Les Moyens

#### II- Création d'une usine de filetage de vis

##### II.1 Etude

##### II.2 Débouché de produit

##### II.3 Analyse diagnostic des moyens disponibles et contraintes

##### II.3.a Etude et analyse de l'environnement

##### II.3.b La Gestion

##### II.3.c Le financement

##### II.3.d Les Institutions

##### II.3.e La Législation fiscale

##### II.3.f Institutions Internationales

##### II.4 Etude et Analyse du marché :

Etude et analyse détaillée de la répartition des entreprises enquêtées par branche d'activité et de la répartition des entreprises enquêtées selon les types de vis vendues ou prescrites

##### II.4.a Répartition des entreprises enquêtées par branche d'activité et catégorie de branche

##### II.4.b Répartition des entreprises enquêtées selon les types de vis vendues ou prescrites

##### II.5 Etude et Analyse de la concurrence

##### II.6 Etude et Analyse de la distribution

##### II.7 Etude et Analyse des données internes au projet

- II.7.a Approche Juridique
- II.7.b Approche Humaine
- II.7.c Approche Technique et Financière

**Deuxième Partie : ANALYSE DE LA STRATEGIE**

**III. Formulation de la stratégie possible**

**III.1 Positionnement**

**III.2 Eléments moteurs**

**Etude et analyse des produits :**  
**Répartition des entreprises enquêtées par type**  
**de vis**

**Troisième Partie : EVALUATION DE LA STRATEGIE**

**IV Evaluation des stratégies envisagées et décision**

**IV.1 Evaluation**

**IV.2 Evolution du marché**

**IV.3 Décision**

**ANNEXES**

AVANT-PROPOS

Ce premier rapport sur l'étude commerciale de deux projets industriels :

- Création d'une usine de filetage de vis
- Création d'une usine de confection de chemise,

identifiés dans le cadre de la promotion des PME/PMI, est le résultat d'une mission de travail effectuée du 4 Avril au 30 Juin 1988 à Cotonou.

Le Cabinet IRIS - CONSEIL a été chargé de conduire l'étude et d'expérimenter les dispositions nécessaires à la mise en place d'un dispositif de promotion des PME/PMI.

Ce premier rapport ne prétend pas traiter de tous les problèmes relatifs à la promotion des PME/PMI. Il a pour objet d'aborder les questions liées à l'environnement institutionnel, commercial et social dans lequel les différents projets devraient évoluer.

Il est parfois critique, non par jeu ou par plaisir mais parce qu'il tente de décrypter des situations complexes. Il peut apparaître provoquant à certains détours de page, alors qu'il vise à prolonger les discussions et les réflexions amorcées pendant l'étude.

Poser une étude et en tirer des enseignements nécessite une démarche itérative : analyser des faits, élaborer des hypothèses, évaluer des stratégies, ... nécessitent du temps, pour mûrir les réflexions. Ce rapport n'est donc qu'une première ébauche qu'il faut prolonger ou compléter ultérieurement. Comme toute ébauche, elle est imparfaite si l'ensemble des affirmations ou des propos exigent un complément d'information, une poursuite des travaux...

**Cabinet IRIS - CONSEIL**

La démarche adoptée a nécessité de nombreuses autorisations administratives afin de procéder légalement aux travaux d'enquête sur le terrain. Ainsi les services compétents qui ont été saisis par nos requêtes ont sans délai accepté et encouragé cette initiative. Nous adressons donc nos remerciements au Camarade Ministre de l'Intérieur, de la Sécurité Publique et de l'Administration Territoriale, et au Camarade Directeur Général du Ministère du Commerce, de l'Artisanat, et du Tourisme.

De même mes collaborateurs se joignent à moi pour adresser nos vifs remerciements à Monsieur F. LYONS, Représentant Résident du PNUD; à Monsieur D. E. GHOZALI, Conseiller à l'ONUDI et à leur Assistant, Laurent SCHOENMACKERS pour les appuis fournis et leur confiance.

**Mr Gérard SEKKO**

**Directeur Général**

I- ORIGINE DU PROJET

I.1 Les Etudes Commerciales

I.1.a Les Objectifs

L'étude commerciale constitue une étude-action à double objectif. A savoir :

- Mieux répondre aux questions que pose la mise en place d'un dispositif de promotion des P.M.E / P.M.I en République Populaire du Bénin.

- Vérifier la viabilité et la rentabilité de deux idées de projet proposé par des jeunes entrepreneurs, diplômés béninois et qui serait présenté à des sources de financement béninoises et ou étrangères. Concrètement, il conviendra de procéder à des enquêtes sociologiques, commerciales, des travaux de recherche, des rencontres de simulation et des séances d'observation afin de vérifier que les différents projets retenus constitueraient un besoin réel et s'adapteraient aux réalités (environnement et marché) béninoises. La présente démarche devrait permettre de définir les canaux de distribution les plus appropriés à un écoulement régulier des produits sur le marché béninois.

Enfin les résultats obtenus devraient aboutir à la définition du produit fini et à son positionnement.

Ainsi, deux projets ont fait l'objet d'étude commerciale. A savoir :

- Projet de création d'une usine de filetage de vis, boulon, écrou, et tuyau présenté par des entrepreneurs, béninois diplômés du Complexe Polytechnique Universitaire (C.P.U) de Cotonou.

- Projet de création d'une industrie de confection de chemise présenté par les artisans de la Coopérative d'Habillement du Bénin (C.H.B)

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*  
\*\*

I.1.b Les Moyens

Il a été nécessaire de tenir compte des exigences socio-économiques du Bénin pour choisir les outils de travail précis, susceptibles d'amener l'étude à ses objectifs. Ainsi, le Cabinet IRIS - CONSEIL a procédé à :

- La sociologie urbaine
- La répartition des enquêteurs dans les différentes régions retenues, représentatives du marché national
- Autres.

Malgré les contraintes budgétaires et la limitation du temps, les échantillons retenus au cours des enquêtes sociologiques ont permis de cerner les différentes tendances commerciales, économiques, sociales et institutionnelles.

PREMIERE PARTIE:

**DEBOUCHE DU PRODUIT  
DIALECTIQUE DU PROJET ET  
DE L'ENVIRONNEMENT**

## II CREATION D'UNE USINE DE FILETAGE DE VIS

### II.1 Etudes

#### II.1.a Objectifs de l'étude

La particularité du projet de création d'une usine de filetage de vis est le choix multiple d'usines auquel le promoteur est soumis, le caractère pilote du projet, les objectifs sociaux (débouché d'emploi) et le volume d'investissement à disposer. Les différents points sus relevés ont permis d'orienter l'étude sur les axes suivants :

- Débouché de produit
- Dialectique du projet et de l'environnement
- Formulation de la stratégie possible
- Evaluation des stratégies envisagées

#### II.2 Débouché de produit

Les travaux de recherche à l'Office Béninoise de Mine (OBEMINE) et au Complexe Polytechnique Universitaire (C.P.U) sur l'utilité et le coût de création d'une usine de filetage de vis ont permis de vérifier que la fabrication de vis à tête hexagonale et de tige filetée correspondrait réellement aux exigences du projet-type.

Il s'agira d'installer une presse à vis (matériel semi-automatique) moderne susceptible de procéder au filetage des produits importés (matière première).

Par ailleurs l'usinage de vis parker, de vis à pans creux et de vis galvanisée ou zinguée demande un investissement considérable du fait de la complexité de leur production.

Aussi, il faudra retenir que le marché est relativement étroit et utilise en général les vis d'entretien dans la mesure où l'industrialisation encore limitée est en pleine expansion et du fait de l'absence d'usine de fabrication ou de montage de moteur pour l'utilisation de vis à moteur.

En résumé, l'usine de visserie serait une presse moderne à fileter des vis, des boulons, des écrous et rondelles.

II.3 Analyse diagnostic des moyens disponibles  
et contraintes

II.3.a Etude et analyse de l'environnement

Le concept de P.M.E / P.M.I est une notion dont les contours sont souvent mal discernés en République Populaire du Bénin quoique les décideurs politico-socio-économiques s'accordent à considérer le développement de celle-ci comme une solution à la crise de l'emploi et un meilleur moyen de lutte contre le chômage.

Dans la sous-région, la définition institutionnelle est celle de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (B.C.E.A.O) qui, s'énonce comme suit :

- "La P.M.E. (1) est une entreprise dont l'encours de crédit est inférieur à trente millions (30.000.000) de francs CFA et dont les promoteurs nationaux détiennent au moins 51% du Capital"

Par ailleurs le critère de l'encours du crédit ne saurait être le seul qui permet d'identifier la P.M.E / P.M.I. Il faudra noter :

- le nombre d'emplois créés
- le montant de l'investissement
- le niveau du Capital social
- les immobilisations, etc.

A ces critères objectifs s'ajoutent des considérations subjectives permettant de reconnaître l'entreprise ou l'industrie au BENIN.

- la concentration de la gestion au niveau de l'entrepreneur

(1) La PME nationale au Bénin est une entreprise gérée par des nationaux qui détiennent au moins 51% du capital et dont l'encours de crédit est inférieur à 30.000.000 de FRS CFA. Il en existe 1020 entreprises identifiées par la BCEAO et dont 81% sont dans le commerce (importation).

Les autorités du Ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme de même que celle du Ministère des Finances et de l'Economie proposent à titre indicatif les critères suivants :

- Capital social d'une P.M.E/P.M.I : 0,5 à 50 millions FCFA
- Nombre d'employés : 3 à 50 employés
- Investissements réalisés : 3 à 200 millions FCFA

### II.3.b La Gestion

Les entrepreneurs béninois expriment très souvent leur besoin en information et en gestion. Ces insuffisances constituent une contrainte fondamentale à l'essor des P.M.E/P.M.I et contribuent par voie de conséquence à une improvisation soutenue par les déficiences suivantes :

- Insuffisance de la structure financière
- Absence de dissociation entre le chiffre d'affaires et le bénéfice
- Absence de prévision
- Mauvaise gestion de la clientèle
- Comptabilité mal tenue, etc ...

### II.3.c Le Financement

Depuis 1983, la situation de la trésorerie des banques nationales n'a cessé de se dégrader et l'évolution de leurs engagements vis-à-vis de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (B.C.E.A.O) est de plus en plus inquiétante. Ainsi le développement des P.M.I grâce au crédit bancaire se heurte à de nombreuses barrières que constituent :

- l'autofinancement exigé au promoteur
- le prix élevé du crédit en l'absence d'un système de bonification.
- La difficulté pour le promoteur d'offrir une garantie réelle exigée par les banques.
- difficulté pour l'entrepreneur de financer les études de factibilité et de produire des études recevables pour les banquiers.

### II.3.d Les Institutions

L'administration béninoise accorde un intérêt particulier à la relance économique nationale par la création des P.M.E/P.M.I. Cependant un conflit latent persiste entre le secteur public et le secteur privé considéré à tort comme source de profit et d'exploitation. Cette attitude prive l'état béninois de procéder à :

- l'allègement des procédures administratives.
- la révision du code des investissements dans le sens des allègements fiscaux au profit des industries nationales afin de les rendre incitatifs
- la protection du marché national malgré les efforts croissants du Ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme
- la mise en place d'une structure de promotion des P.M.E/P.M.I

### II.3.e Législation fiscale

Depuis 1981, les entreprises industrielles sont soumises à deux (2) types d'imposition :

- Un impôt sur les bénéfices réalisés à 48%
- Une taxe de 18% sur l'ensemble du chiffre d'affaires.

La taxe sur le chiffre d'affaires constitue la commission de l'Etat sur la vente des produits de l'entreprise. Ces produits peuvent être de fabrication locale ou de provenance étrangère.

Dans le premier cas, la marge bénéficiaire après production, stockage et distribution sur le territoire national par une main d'oeuvre locale est bien réduite que celle réalisée sur les biens importés.

De plus, des contrôles fiscaux, qualitatifs et quantitatifs sont largement plus faciles pour les biens fabriqués localement et sont souvent appliqués par la Direction des impôts, la Direction du Commerce Intérieur, la Direction des Prix et la Direction Provinciale du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme.

Ces dispositions n'incitent pas les importateurs nationaux et étrangers à s'intéresser à la production, la commercialisation et la distribution des produits locaux et encore moins à promouvoir l'industrie locale.

### II.3.f Les Institutions internationales

Depuis 1974, la Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O) accorde un intérêt particulier au développement économique de la sous-région. Ainsi la vie institutionnelle n'a cessé de se développer afin de répondre au mieux aux objectifs fixés par le traité constitutif.

Pour favoriser l'intégration économique de la communauté et promouvoir les projets de développement économique, la C.E.A.O s'est dotée de la Taxe de Coopération Régionale (T.C.R) et autres instruments appropriés.

#### La Taxe de Coopération Régionale (T.C.R)

Les produits industriels originaires des Etats membres peuvent bénéficier pour leur exportation dans les autres Etats, d'un régime préférentiel spécial reposant sur la substitution d'une taxe dite Taxe de Coopération Régionale.

L'agrément au bénéfice du régime de la taxe de coopération régionale est accordé à un produit déterminé fabriqué par un ou plusieurs Etats membres.

En ce qui concerne les produits industriels, leur fabrication doit être à 100% sous régionale (matière première, transformation et production) pour bénéficier du régime de la Taxe de Coopération Régionale.

## II.4 Etude et Analyse du Marché

Le marché de la visserie en République Populaire du Bénin est actuellement dispersé. L'approvisionnement de vis, boulons et écrous se fait à l'étranger; notamment dans les pays européens pour le secteur formel, au Nigéria et au Togo pour le secteur informel.

La commercialisation et la distribution sont assurées par :

- Des quincailleries (2)
- Les magasins de vente de pièces détachées (3)
- Les étalages au marché (4)
- Les magasins de vente de matériaux de construction et de matériels électriques (5)
- Les prescripteurs (6) interviennent dans la distribution finale des produits comme les véritables acheteurs.

La définition de ces différentes notions s'adapte à la terminologie et aux réalités béninoises. Elle a permis de définir la population mère de laquelle est issue l'échantillon qui a servi de cadre à l'étude.

(2) Quincaillerie magasin de vente en gros ou en détail de matériaux de construction, de soudure, de tôlerie, de plomberie, d'éclairage etc...

(3) Magasins de pièces détachées : magasin de vente en gros, demi-gros ou détail de pièces de rechange pour vélos, vélomoteurs, automobiles ou tout autre équipement motorisé.

(4) Etalage : stand monté au marché et dans la rue sur lequel l'on pourrait s'approvisionner en articles de quincailleries.

(5) Magasin de vente de matériels électriques : magasin de fourniture électrique ou sanitaire : magasin spécialisée dans la vente des matériels d'électricités ou de plomberie .

(6) Prescripteurs : personne qui recommande ou ordonne à un tiers l'achat ou l'utilisation des produits d'une visserie.

Notre enquête a eu lieu dans la zone urbaine des agglomérations des districts I, II, IV, V (7) de Cotonou. L'enquête a dénombré au total 132 "entreprises". Ces entreprises sont réparties en quatre branches d'activités économiques :

- Réparation et travaux mécaniques
- Installation et Réparation Electriques
- Travaux de bois et meubles
- Commerce

Les effectifs les plus forts sont enregistrés par les branches d'activités suivantes :

- Réparation et travaux mécaniques : 70 unités de production, soit 53,0% de la population enquêtée.
- Commerce : 34 unités, soit 25,7%

Les raisons en sont diverses. On peut avancer que le premier souci de tout individu qui opte pour apprendre un métier est de pouvoir l'exercer à la fin de son apprentissage. Le capital à investir pour acheter les outils de travail, s'installer dans un coin de la rue, conquérir le marché, la clientèle, etc, est fortement corrélié au choix même du métier à apprendre.

Ces deux activités étant facilement accessibles à la population locale, conséquence d'une offre et d'une demande constamment équilibrées, elles incitent la jeunesse à y adhérer massivement. ( Voir tableau N°1)

En répartissant les entreprises enquêtées par types de vis vendues ou prescrites, l'on constate que les vis à tête hexagonale arrivent en premier rang dans la vente ou prescriptions des produits de viserie: 86% des entreprises enquêtées déclarent avoir vendu ou prescrit les vis à tête hexagonale. Viennent ensuite les tiges filetées. Les boulons arrivent en troisième position (Voir tableau N°2.)

(7) Les districts de Cotonou I, Cotonou II, Cotonou III, Cotonou V, Cotonou VI ont été retenus par le Cabinet IRIS - CONSEIL pour zone d'enquête tandis que le district urbain de Cotonou IV a été retenu pour effectuer les pré-enquêtes.

Etude et Analyse détaillées de la répartition  
des Entreprises enquêtées par branche d'activité  
et de la Répartition des Entreprises enquêtées  
selon les types de vis vendues ou prescrites

II.4.a Répartition des entreprises enquêtées par  
branche d'activité et catégorie de branche

L'analyse ci-dessus permet de présenter les raisons qui impliquent la disparité observée dans les catégories des différentes branches d'activité, et de même, préfigure le volume de vis prescrites ou vendues

- Réparation et Travaux mécaniques

Les engins à deux roues en nombre croissant sont plus répandus au Bénin que les voitures. Ce qui explique dans le tableau consacré à la répartition des entreprises enquêtées, que les mécaniciens vélomoteurs occupent une place (en volume) importante par rapport aux autres prescripteurs. Par ailleurs, l'installation d'un mécanicien-vélomoteur est à peu de frais et exige peu de contrainte administrative. Ce groupe de prescripteur pourrait s'installer à volonté. C'est le secteur informel.

Les mécaniciens-autos n'ont pas autant de facilité que leurs prédécesseurs ; de même, ils disposent de garages équipés pouvant accueillir un minimum de six voitures ensemble.

Il faudra cependant retenir que certains prescripteurs identifient mal les types de vis dont ils se servent pour effectuer leurs travaux. La gamme de vis utilisée doit sa dénomination au numéro de la clef susceptible de la serrer. Par exemple, la vis de 4 s'identifie à la vis de 6 parce que la clef de 6 permet de la serrer...

En ce qui concerne le secteur de construction métallique, deux catégories distinctes se présentent au BENIN :

- Soudure à l'arc assurant la fabrication de mobiliers, portes, citernes, silos, charpentes et grilles métalliques...
- Tôlerie pour l'ajustage métallique et le redressage des carrosseries des véhicules endommagés.

Actuellement le Bénin dispose de près de deux mille (2000) entreprises artisanales dans la section réparation et travaux mécaniques.

- Installation et Réparation Electriques

La distribution de l'énergie électrique ne couvre pas encore l'ensemble du territoire national. La ville de Cotonou, par exemple n'est pas entièrement alimentée en courant électrique. Ainsi l'acquisition d'appareils électroménagers par les ménages restent limitée, et encore moins des postes téléviseurs. Ce qui explique le faible nombre de prescripteurs enquêtés dans la catégorie. Il existe près de deux (200) artisans.

- Travaux de bois et meubles

Cette section regroupe la menuiserie et l'ameublement, qui sont chargés d'assurer la fabrication de mobilier en bois, cercueil, charpentes et autres ouvrages en bois.

Actuellement la tendance donne une préférence aux travaux métalliques compte-tenu des aléas climatiques (pluie, humidité, chaleur...) qui ont des effets néfastes sur les produits en bois

De même, pour un besoin croissant en sécurité, les boutiques, les maisons, les établissements commerciaux, l'administration... préfèrent des portails, portes, fenêtres et grilles de sécurité en métal.

La section travaux de bois et meubles dispose de quatre cents (400) artisans. (chiffre relatif)

- Commerce

Compte-tenu des besoins en pièces détachées relatifs à la croissance des véhicules et des engins mis en circulation et, de l'état défectueux du réseau routier, les magasins de vente de pièces détachées devraient assurer une distribution rentable des leurs produits, notamment les vis, les boulons, les écrous et les rondelles pour la maintenance des véhicules roulants.

Par ailleurs, les quincailleries constituent un réseau de distribution favorable aux constructeurs métalliques, artisans de bois et certaines entreprises industrielles locales utilisant des vis pour l'entretien de leur matériel de production (S.O.N.A.CI pour la fabrication du ciment et la SO.NI.COG pour la production de savon et d'huile végétale).

Le Bénin dispose de près de 150 magasins de vente de pièces détachées, 22 quincailleries et trente-neuf (39) entreprises industrielles (8).

(8) Les entreprises industriels sont souvent des entreprises nationalisées il faudra remarquer que les opérateurs économiques nationaux détiennent en majorité des entreprises commerciales.

Notons enfin qu'une politique générale d'adduction d'eau vient de démarrer. A cet effet, il faudra s'attendre à un développement des besoins en vis de tuyauterie et en filetage de tuyau auprès des plomberies.

II.4.b Répartition des entreprises enquêtées  
selon les types de vis vendues ou

prescrites

Commentaire du tableau N°2

L'objectif poursuivi à ce niveau de l'enquête est de définir le volume des différents types de vis, écrou, boulon ... utilisés par les différentes catégories d'enquêtés.

- Vis à tête Hexagonale

\* Réparation et travaux mécaniques

100% des garages-autos utilisent des vis à tête hexagonale. La même proportion s'observe auprès des ateliers de réparation d'engins à deux roues.

En ce qui concerne les ateliers de construction métallique, 90% d'entre eux utilisent les vis à tête hexagonale. Des deux constructeurs métalliques qui n'emploient pas de vis à tête hexagonale, l'un est installé récemment tandis que l'autre est un chaudronnier qui n'utilise que d'autres types de vis.

On peut affirmer donc que 97,1% des entreprises de réparation et travaux mécaniques emploient des vis à tête hexagonale.

\* Installation et Réparation Electriques

Tous les ateliers de réparation d'appareils électroménagers utilisent des vis à tête hexagonale, soit 100%. Les dépanneurs de radio-télévision sont dans l'ordre de 66,7% et les plombiers dans l'ordre de 50%.

Au total, 76,9% des entreprises d'installation et de réparation électrique utilisent des vis à tête hexagonale.

\* Travaux de bois et meubles

Moyenne est l'utilisation des vis à tête hexagonale chez les menuisiers et les ébénistiers. Leur proportion est de l'ordre de 57,1%

Si l'on tient compte des entreprises enquêtées de cette branche, du matelassier - tapissier qui n'emploie guère de vis à tête hexagonale, on évaluera à 53,3% la proportion des entreprises de travaux de bois et meubles utilisant la vis à tête hexagonale.

\* Commerce

Quand bien même certaines boutiques de pièces détachées ne vendent pas du tout de vis, 72,7% de ces dernières vendent des vis à tête hexagonale.

100% des quincailleries vendent les dites vis et 100% également des autres commerces (SO.NI.COG, SO.NA.CI) utilisent les mêmes vis.

\* Conclusion partielle

Des 132 entreprises enquêtées, 114 prescrivent ou vendent des vis à tête hexagonale, soit 86,4% du total enquêté. C'est dire qu'il y a une forte utilisation de ce type de vis.

(N.B.: Une rubrique précisera les différentes gammes les plus demandées. Par exemple, les vis de 4 ou de 6 ...etc. La même remarque vaut pour les autres types de vis.)

- Tige filetée

\* Réparation et travaux mécaniques

Les tiges filetées sont prescrites par 77,8% des garages-autos, 90,6% des ateliers de réparation d'engins à deux roues et enfin 80% des entreprises de construction métallique.

Au total, 84,3% des entreprises de réparation et de travaux mécaniques prescrivent des tiges filetées.

\* Installation et Réparation Electriques

60% des ateliers de réparation d'appareils électroménagers utilisent des tiges filetées, 50% des ateliers de dépannage radio-télévision en prescrivent. Par ailleurs, aucune plomberie enquêtée n'en fait usage.

D'où la proportion des entreprises d'installation et de réparation électriques utilisant ou vendant des vis à tige filetée est de 46,2%.

\* Travaux de bois et meubles

92,9% des menuiseries artisanales et ébénisteries utilisent les tiges filetées. Ajoutées à la catégorie "autres" désignant l'unique matelassier tapissier qui utilise également ce produit, on peut déduire que 93,3% des entreprises de travaux de bois et meubles utilisent des tiges filetées.

\* Commerce

77,3% des boutiques de pièces détachées vendent des tiges filetées ; les quincailleries sont de l'ordre de 90% tandis que les commerces (SO.NI.COG, SO.NA.CI) sont à 100%.

Soit un total de 82,4% des entreprises commerciales vendent ou utilisent ce type de vis.

\* Conclusion partielle

Sur les 132 entreprises enquêtées, 107 vendent ou prescrivent des tiges filetées, soit une proportion de 81,1%

- Vis de tuyauterie

\* Réparation et travaux mécaniques

Aucune catégorie de cette branche d'activité ne fait usage du produit.

\* Installation et Réparation Electriques

Même observation que ci-dessus (0%) pour ce qui concerne les ateliers de pannage radio-télévision et d'appareils électroménagers.

Seules les plomberies représentent une proportion de 100% dans la vente de vis de tuyauterie.

Ce qui donne au niveau global de la branche 15,4% d'utilisateurs.

\* Travaux de bois et meubles

Aucune entreprise de cette branche ne fait usage de vis de tuyauterie, soit 0%.

\* Commerce

Seuls 9,1% des boutiques de pièces détachées vendent des vis de tuyauterie. Car les boutiques sont plus portées sur la distribution des pièces détachées pour automobiles et cyclomoteurs.

Au niveau des quincailleries la proportion est de 40%. Ce qui se justifie dans la mesure où la politique d'adduction d'eau n'est pas généralisée.

Enfin, au niveau des autres commerces (SO.NI.COG, SO.NA.CI) le taux est nul (0%)

D'où dans leur ensemble, seules 17,6% des entreprises commerciales vendent ou utilisent des vis de tuyauterie.

\* Conclusion partielle

Sur les 132 entreprises enquêtées, seules 8 font usage des vis de tuyauterie.

- Filetage de Tuyau

L'absence de vente ou de prescription de ces vis dans certaines branches d'activité ou la faible proportion de celles qui en font usage est un schéma identique à celui observé auparavant, parlant des vis de tuyauterie.

Ici encore, seules les plomberies visitées dans la branche des installations et réparations électriques sont à 50% utilisateurs de ces vis. Ce qui donne au niveau de toute la branche une proportion de 7,7%.

Au niveau du commerce l'on distingue :

- 9,1% des boutiques de pièces détachées
- 40% des quincailleries
- 0% des autres commerces (SO.NI.COG, SO.NA.CI)

Soit un total de 17,6% des entreprises commerciales vendent ou prescrivent les tuyaux filetés.

\* Conclusion partielle

Sur les 132 entreprises enquêtées, 7 seulement prescrivent ou vendent des tuyaux filetés. Les raisons de ce faible taux se trouvent dans le précédent paragraphe (vis de tuyauterie).

- ECROUS

\* Réparation et Travaux Mécaniques

Toutes les vis à tête hexagonale ne nécessitant pas d'écrous, on assiste à un taux de 56,2% du nombre des ateliers de réparation d'engins à deux (2) roues qui utilisent des écrous.

Quant aux entreprises de construction métallique, elles sont de l'ordre de 10% pour l'usage de ce produit.

En somme 40% des entreprises de réparation et travaux mécaniques utilisent des écrous.

\* Installation et Réparation Electriques

80% des ateliers de réparation d'appareils électroménagers utilisent des écrous.

Les ateliers de dépannage radio-télévision utilisant des écrous sont de l'ordre de 33,3% parce-que les écrous employés ne servent souvent que dans l'installation des antennes de télévision.

Quant aux taux des plomberies, il est de 100%.  
Au total, 61,5% des entreprises de cette branche prescrivent ou vendent des écrous.

\* Travaux de bois et meubles

7,1% des menuiseries artisanales et ébénisteries utilisent des écrous.

Ce taux, ajouté à celui de la catégorie "autre" désignant le seul matelassier-tapissier enquêté, il ressort que 6,7% des entreprises des travaux de bois et meubles utilisent des écrous. Cela s'explique par le fait que cette activité nécessite des vis à bois et des pointes à vis que l'on peut fixer sans écrous.

\* Commerce

La répartition se présente comme suit :

- 36,4% des boutiques de pièces détachées
- 10% des quincailleries. Ce taux s'explique par le fait que celles-ci préfèrent vendre essentiellement des matériaux de construction.

Les autres commerces (SO.NI.COG, SO.NA.CI) n'utilisent pas des écrous.

Au total 26,5% des entreprises commerciales vendent ou emploient des écrous

\* Conclusion partielle

Sur les entreprises enquêtées, 46 prescrivent des écrous, soit 34,8%. Les raisons de ce faible taux sont ci-dessus relevées.

- BOULONS

\* Réparation et Travaux mécaniques

72,2% des garages-autos, 84,4% des ateliers de réparation d'engins à deux roues et 90% des constructeurs métalliques utilisent des boulons.

En somme 82,9% des ateliers de réparation et travaux mécaniques prescrivent des boulons.

\* Installation et Réparation Electriques

40% des ateliers de réparation d'appareils électro-ménagers et 16,7% des ateliers de dépannage radio-télévision emploient des écrous. Les plomberies utilisant des boulons sont estimées à 50%.

Au total, 30,8% des entreprises de cette branche prescrivent ou vendent des boulons. Les raisons évoquées au niveau de l'utilisation des écrous expliquent également ce taux assez faible.

\* Travaux des bois et meubles

71,4% des menuiseries artisanales et ébénisteries utilisent des boulons surtout dans la fabrication des lits.

La catégorie "autre" du matelassier-tapissier n'en utilise point, il ressort que 66,7% des entreprises de cette branche utilisent des boulons.

\* Conclusion partielle

Un total de 92 sur 132 entreprises enquêtées utilisent des boulons soit une proportion de 69,7%.

- RONDELLES

\* Réparation et Travaux Mécaniques

5,6% des garages-autos utilisent des rondelles. On explique ce faible taux par le fait que les rondelles ne s'utilisent généralement pas de façon isolée mais accompagnent plutôt les boulons.

A côté des réparateurs d'engins à 2 roues qui sont à 12,5%, les constructeurs mécaniques sont au nombre de 0

Au total 7,1% des ateliers de réparation et travaux mécaniques prescrivent des rondelles.

\* Installation et Réparation Electriques

Aucun atelier s'inscrivant dans cette branche n'utilise des rondelles.

Même observation au niveau des Travaux de bois et meubles et des entreprises commerciales enquêtées.

\* Conclusion partielle

Sur les 132 entreprises enquêtées, il n'y a que 5 qui prescrivent des rondelles, soit 3,8%. Ce faible taux est dû au fait que les rondelles sont rarement employées iso'ément.

- Autres Vis

Sous cette rubrique, l'on a voulu mentionné toutes les autres vis utilisées ou vendues par les prescripteurs et qui ne figuraient pas dans la liste retenue au départ. D'ailleurs, en insistant sur cette parenthèse dans le questionnaire, l'on avait en idée de recueillir quelques dénominations usuelles de vis qui auraient pu être synonymes des dénominations des spécialistes de la visserie.

Un autre souci, c'est celui de ne pas s'enfermer au niveau des vis, écrous et boulons cités jusqu'ici et de recueillir le maximum d'informations sur le marché de la vis afin que le projet, s'il devrait être viable, vienne un jour à diversifier ses produits sans une autre étude préalable.

Il ne sera donc pas utile de procéder ici à la détermination des taux de catégorie d'utilisation d'autres vis, mais l'étude se limitera à citer par catégorie de branches ces vis.

\* Réparation et Travaux Mécaniques

1. - Garaages - autos

Vis parker - vis plate - boulons TFR à tête fendue - goujon, boulon coquille...

2. - Réparation d'engins à deux (2) roues

Vis parker - boulon d'échappement - vis à tête fendue - serre-tringle - écrou culasse - écrou moyau - vis carter - vis capôt - boulon de vis culasse - vis d'embrayage - vis volant magnétique - axe moyen - vis dent arrière - vis plate - tige à deux bouts filetés (axée) - vis couvre-chaîne - vis panneau couvre gaine - écrou amortisseur - écrou tambour -

\* Construction métallique et soudure

Vis parker - vis à bois - axe fileté pour carrosserie.

\* Installation et Réparation Electriques

1. - Réparation d'appareils électro-ménagers

Vis parker - vis à tête fendue - vis à bois - vis plate

2. - Dépannage Radios-Télévisions

Vis parker - vis à tête fendue - vis halène - vis facom - vis à bois - vis plate.

3. - Plomberie

Coude galvanisé

\* Travaux de bois et meubles

1. - Menuiseries artisanales et ébénisteries

Vis à tête fendue, vis à bois, vis à tête ronde fendue, boulon à écrou carré avec une tête à pointe.

\* Commerce

1. - Boutiques de pièces détachées

Vis à tête fendue - tuyau galvanisé - vis parker - vis tôle - vis TFR à tête fendue - vis capôt - vis à pans creux - vis réglette - vis tableau moyau - vis inter - vis prise - vis douille...

2. - Quincailleries

Vis de rappel

3. - Autres commerces

Boulon à tête fraisée.

\* Conclusion Générale

- Bilan des types de vis vendues ou prescrites par ordre décroissant.

- vis à tête hexagonale	86,4%
- vis à tige filetée	81,1%
- boulon	69,7%
- "autres vis"	56,8%
- écrous	34,8%
- vis de tuyauterie	6,1%
- filetage de tuyau	5,3%
- rondelles	3,8%

## II.5 Etude et Analyse de la Concurrence

Il ressort de l'opinion exprimée par les différentes catégories d'enquêtés un vif souhait, un désir de voir s'implanter une usine de visserie en République Populaire du Bénin.

La prospérité de l'usine et sa crédibilité seront fonction du dynamisme et de la clairvoyance de ses initiateurs qui doivent considérer les réalités du terrain, tenir compte du pouvoir d'achat des populations et de la proximité du Nigéria. Il faudra donc veiller au grain. Ce n'est pas pour autant qu'il faille bloquer ou interdire l'importation de ces produits, se replier sur soi. Il suffirait d'une part de réglementer les sources et circuits d'importation et d'autre part veiller à la qualité du produit.

La vente et la compétitivité des vis "fabriquées au Bénin" seront à ce prix.

## II.6 Etude et Analyse de la Distribution

La distribution physique de vis, boulons, écrous... en République Populaire du Bénin se fait par deux (2) sortes de circuits :

- Un circuit long (importateur - grossiste - détaillant - prescripteur) pour les produits importés d'Allemagne, France, Tchécoslovaquie et même le Togo.

- Un circuit court (importateur - prescripteur) pour les produits provenant du Nigéria.

L'enquête commerciale réalisée auprès des prescripteurs quincailleries et autres a permis d'identifier les produits les plus utilisés, où les plus prescrits. Il s'agit de :

- vis à tête hexagonale
- tige filetée
- vis à bois
- boulon

Parmi les divers points de vente locaux, on peut citer :  
Quincaillerie de Dravo - Pidecycle - CFAO - CICA - Quincamat -  
SOCODEF - JOHN WALKDEN - Plomberie EBPM - CHIJOU YAYA - Structor  
Société Agier - CABOMA - Quincafrique - Japan Electronics...etc.

Pour assurer l'écoulement des produits il conviendra de créer des points de vente, qui permettraient aux clients potentiels d'avoir à portée de main les pièces dont elles auraient besoin. Ceci à l'avantage certain d'éviter les longs déplacements, de faire gagner du temps et de l'argent. Aussi doit-on veiller à l'approvisionnement régulier et continu des différents centres en vue d'éviter les ruptures de stock.

## II.7 Etude et Analyse des données internes au projet

### II.7.a Approches juridiques

Le type d'entreprise à mettre en place correspondrait à une coopérative car les promoteurs auraient librement choisi de s'unir sur la base de l'égalité de leurs droits et obligations pour apporter une amélioration matérielle et morale à leur condition sociale.

Ce comportement fait de l'entreprise coopérative une forme d'organisation appropriée pour l'insertion des jeunes promoteurs diplômés sans emploi dans les circuits socio-économiques.

La coopérative serait une société mutuelle de production industrielle (visserie). Elle regroupe ainsi deux notions distinctes : l'association et l'entreprise. L'association demeure une réalité vivante de la cohésion et de l'unité des associés qui se seraient donnés à court et moyen termes des objectifs commerciaux et économiques dont la réalisation se ferait dans un cadre institutionnel qu'est l'entreprise.

### II.7.b Approches humaines

Les promoteurs du projet de visserie, au nombre de cinq (5) sont diplômés du Complexe Polytechnique Universitaire (CPU) de Cotonou.

Dans le cadre de leur formation, ceux-ci ont effectué des stages d'entreprise dans un certain nombre d'usine de filetage de vis. A savoir :

- Organisation Commune Bénin-Niger (O.C.B.N)
- centre de perfectionnement du Personnel des Entreprises (C.P.P.E)
- Forges et Atelier d'Adjaha (F.A.A)

Par ailleurs ils se sont organisés pour satisfaire le besoin des prescripteurs en vis (secteur informel).

Un travail d'évaluation définirait le caractère compétitif des promoteurs et leurs aptitudes à gérer une entreprise.

### II.7.c Approches technique et financière

Le projet de création d'une usine de filetage de vis est une expérience pilote susceptible d'appréhender les contours et limites du développement des P.M.E/P.M.I au Bénin. Dans cette perspective, l'entreprise disposerait de matériels de production flexibles à coût modéré, capables de faciliter une croissance de la production de vis, boulon et écrou à tête et forme hexagonale et vis à tige d'aluminium. Une unité de chaudronnerie est à prévoir pour permettre aux promoteurs de produire sur place les tiges filetées.

**DEUXIEME PARTIE:**

**ANALYSE DE LA STRATEGIE**

### III Formulation de la Strategie possible

#### III.1 Positionnement

Les résultats de l'étude présentent les vis en provenance du Nigéria, du Togo, de France, d'Allemagne et de Tchécoslovaquie comme suit :

- Qualité (par ordre décroissant)

Allemagne (Würth)  
France (SOBEPAT, CFAO)  
Tchécoslovaquie  
Togo (importé de Chine Populaire)  
Nigéria

- Coût (par ordre croissant)

Nigéria  
Togo - Tchécoslovaquie  
Allemagne  
France

- Maléabilité (par ordre décroissant)

Allemagne - France - Tchécoslovaquie  
Togo  
Nigéria

- Taux d'utilisation

Pays européens : 55%  
Pays africains : 45%

- Distribution selon les types de vis

Allemagne : magasin spécialisé (WURTH)  
France : Quincaillerie, magasin de pièces détachées  
Tchécoslovaquie : Quincaillerie  
Togo (Chine) : Quincaillerie, marché  
Nigéria : Quincaillerie, marché

- Emballage (par ordre décroissant de résistivité et d'esthétique)

Allemagne  
Tchécoslovaquie  
France  
Togo  
Nigéria

Les vis sont habituellement assemblées par lot de cent (100). Cependant, celles provenant du Nigéria sont distribuées en vrac.

Positionnement pour les vis à distribuer au Bénin

Les promoteurs devraient apporter à leurs produits un soin et une qualité identiques à ceux importés des pays européens (France, Allemagne, Tchécoslovaquie) et si possible les vendre à des coûts aussi compétitifs que ceux provenant du Togo (Chine) et Tchécoslovaquie.

En ce qui concerne l'emballage, la matière en carton résistant porterait un imprimé d'image ou de couleurs préalablement choisies permettant de distinguer les vis fabriquées localement.

En guise de suggestion, de nombreux utilisateurs souhaiteraient pouvoir reconnaître les produits de la visserie par un signe distinctif (poinçon...)

Les vis importées du Togo vers le Bénin sont achetées à la Société Générale du Golfe de Guinée (S.G.G.G), distributeur des vis en provenance de Chine et de Hong-Kong dans la sous-région (Benin - Togo - Niger - Burkina-Faso)

### III.2 Eléments moteurs

#### III.2.a Etude et Analyse des Produits

##### - Répartition des entreprises enquêtées par type de vis

##### \* Tableau N°3 : Vis à tête hexagonale

##### Commentaire du Tableau

Les types les plus usitées (par ordre décroissant)

#### 1. Les vis de 6

Elles sont prescrites ou vendues par 79 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et des travaux mécaniques interviennent à 67,1% dans le lot des utilisateurs de la vis de 6. Ce taux élevé s'explique par le fait que ces vis entrent dans l'entretien et la réparation des voitures et des cyclomoteurs. Le secteur commerce, les ateliers d'installation et des réparations électriques; et les ateliers de travaux de bois et meubles utilisent à 32,9%.

#### 2. Les vis de 8

Elles sont prescrites ou vendues par 76 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 71,1%. C'est dire que cette vis est beaucoup sollicitée en mécanique. Viennent ensuite le secteur commerce et les ateliers d'installation et de réparation électriques qui les utilisent à 28,9%. Les entreprises des travaux de bois et de meubles ne les utilisent pas du tout.

#### 3. Les vis de 10

Elles sont prescrites ou vendues par 63 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et des travaux mécaniques interviennent à 68,3%. Cette vis est beaucoup utilisée en mécanique. Ensuite le commerce à 26,9%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques et entreprises de travaux de bois et meubles l'utilisent très faiblement (4,8%).

#### 4. Les vis de 7

Elles sont prescrites ou vendues par 41 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 63,4%. Vient ensuite le commerce. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, tout comme les entreprises de travaux de bois et meubles, ne l'utilisent pas du tout.

5. Les vis de 12

Elles sont prescrites ou vendues par 41 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 78,0%. Le secteur commerce, les ateliers d'installation et de réparation électriques les utilisent à 22%. Quant aux entreprises de travaux de bois et meubles, elles ne les utilisent pas du tout.

6. Les vis de 4

Elles sont prescrites ou vendues par 31 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 64,5% dans le lot des utilisateurs de ces vis. Le secteur commerce et celui des travaux de bois et meubles interviennent à 16,1% dans ce lot. Viennent enfin les ateliers d'installation et de réparation électriques qui emploient à peine ces vis.

7. Les vis de 5

Elles sont prescrites ou vendues par 30 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 46,7%. Viennent ensuite les entreprises de travaux de bois et meubles (29,0%), le secteur commerce (23,2%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques ne les utilisent pas du tout.

8. Les vis de 14

Elles sont prescrites ou vendues par 25 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 80%. On a ensuite le commerce (16%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques (4%). Les entreprises de travaux de bois et meubles ne les utilisent pas.

9. Les vis de 16

Elles sont prescrites ou vendues par 20 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 80% dans ce lot. Ce type de vis est employé dans l'entretien et la réparation de gros camions et des moteurs diesels. Le commerce l'emploie à 15%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques les utilisent à 5%. Quant aux entreprises de travaux de bois et meubles, elles ne les utilisent pas du tout.

Les vis les moins usitées

vis de 3 (Elles sont utilisées à 77,6% par les entreprises de travaux de bois et meuble  
vis de 11  
vis de 15  
vis de 22  
vis de 23  
vis de 24

Conclusion partielle

D'une manière générale on constate que les ateliers de réparation et de travaux mécaniques sont les gros utilisateurs des vis à tête hexagonale.

Les vis de 3, de 4 et de 5 sont employées par les entreprises de travaux de bois et meubles.

Si les vis dont les numéros varient de 14 à 33 sont peu utilisées, c'est parce qu'elles ne sont sollicitées que par les mécaniciens de gros camions et les mécaniciens diésélistes qui sont peu nombreux au Bénin.

D'autre part il faut reconnaître que ces vis de gros diamètre s'usent difficilement.

\* Tableau N°4 : tige filetée

Commentaire du Tableau N°4

Les types les plus usités (par ordre décroissant)

1. Les vis de 6

Elles sont prescrites ou vendues par 34 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 67,6%. Elles sont très souvent utilisées par les entreprises de construction métallique. Viennent ensuite les entreprises de travaux de bois et de meubles qui l'utilisent à 17,8%, et les ateliers d'installation et de réparation électriques emploient ces vis à 3%.

2. Les vis de 8

Elles sont prescrites ou vendues par 24 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et de travaux mécaniques interviennent à 87,5% dans ce lot. Le secteur commerce et les ateliers d'installation et de réparation électriques à 12,5%. Les entreprises de travaux de bois et meubles ne les utilisent pas du tout.

### 3. Les vis de 10

Elles sont prescrites ou vendues par 20 entreprises sur les 132 enquêtées. On constate que les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 85,0%. Le commerce, les ateliers de travaux de bois et meubles et les ateliers d'installation et de réparation électriques interviennent chacune à 5% dans ce lot, donc faiblement.

### 4. Les vis de 5

A l'instar des vis de 10, celles de 5 sont prescrites ou vendues par 20 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques, ainsi que ceux de travaux de bois et meubles interviennent à 45% chacun dans ce lot. Viennent ensuite le secteur commerce qui intervient à 10%, les ateliers d'installation et de réparation électriques n'interviennent pas du tout.

### 5. Les vis de 4

Elles sont vendues ou prescrites par 18 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 55,6% dans le lot des utilisateurs de ce type de vis. Viennent ensuite les ateliers de travaux de bois et meubles (27,8%, le secteur commerce (16,7%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques n'utilisent pas du tout ce type de vis.

### 6. Les vis de 12

Elles sont prescrites ou vendues par 17 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 100% dans le lot des utilisateurs de ce type. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, ceux de travaux de bois et meubles et le commerce n'interviennent pas du tout dans ce lot.

### 7. Les vis de 7

Elles sont prescrites ou vendues par 17 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 82,4% dans le lot des utilisateurs de ce type de vis. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, ceux de travaux de bois et meubles n'interviennent guère dans ce lot.

8. Les vis de 16

Elles sont prescrites ou vendues par 13 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 92,3% dans le lot des utilisateurs de ce type de vis. Quant au commerce son intervention est portée à (7,7%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques ainsi que ceux de travaux de bois et meubles n'interviennent guère dans ce lot.

9. Les vis de 14

Elles sont prescrites par 12 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 100% dans ce lot. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, ceux de travaux de bois et meubles, ainsi que le commerce n'interviennent pas du tout dans le lot des utilisateurs de ce type de vis.

10. Les vis de 3

Elles sont prescrites ou vendues par 11 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de travaux de bois et meubles interviennent à 63,3% dans le lot des utilisateurs de ce type de vis. Le secteur commerce à 27,3%, les ateliers de réparation et travaux mécaniques l'emploient à peine. Les ateliers d'installation et de réparation électriques ne les emploient guère.

Type les moins Usités

Interviennent toujours dans un ordre décroissant

- les vis de 13
- les vis de 17
- les vis de 20
- les vis de 19
- les vis de 18
- les vis de 15
- les vis de 22
- les vis de 23
- les vis de 9
- les vis de 11
- les vis de 24
- les vis de 33

### Conclusion partielle

Comme dans le cas des vis à tête hexagonale, les tiges filetées sont fortement utilisées par les ateliers de réparation et travaux mécaniques. D'autre part, ce produit est souvent importé de façon illégale du Togo (S.G.G.G). Il est distribué sur le marché local.

#### \* Tableau N°5 : ECROUS

##### Commentaire du Tableau N°5

##### Types d'écrous les plus usités par ordre décroissant

###### 1. Ecrous de 8

Ils sont prescrits ou vendus par 21 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 90,5% dans le lot des utilisateurs de ce type d'écrous. Les ateliers d'installation et de réparation électriques et le secteur commerce interviennent très faiblement (9,5%). Les ateliers de travaux bois et meubles ne l'utilisent pas.

###### 2. Ecrous de 6

Ils sont prescrits ou vendus par 20 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 90% dans ce lot. Le secteur commerce les utilise dans une proportion de 10%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, et les ateliers de travaux de bois et meubles n'utilisent pas du tout ce type d'écrous.

###### 3. Ecrous de 7

Ils sont prescrits ou vendus par 15 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 86,7% dans ce lot. Vient ensuite le commerce qui les utilise à 13,3%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, et ceux de travaux de bois et meubles ne les emploient pas.

###### 4. Ecrous de 10

Ils sont prescrits ou vendus par 15 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 73,3% dans le lot des utilisateurs de ce type d'écrous. Viennent ensuite les ateliers d'installation et de réparation électriques qui les emploient dans une proportion de 20%. Le secteur commerce l'emploie à 6,7%, les ateliers de travaux de bois et meubles ne les emploient point.

5. Ecrous de 17

Ils sont prescrits ou vendus par 10 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 60% dans le lot des utilisateurs de ce type d'écrous. Les ateliers d'installation et de réparation électriques et le secteur commerce interviennent chacun à 20%. Enfin les ateliers de travaux de bois et meubles n'interviennent pas du tout dans ce lot.

Types les moins usités interviennent toujours dans un ordre décroissant

- les écrous de 4
- les écrous de 12
- les écrous de 19
- les écrous de 5
- les écrous de 13
- les écrous de 23
- les écrous de 11
- les écrous de 33
- les écrous de 14
- les écrous de 15
- les écrous de 9
- les écrous de 20
- les écrous de 22
- les écrous de 16
- les écrous de 18
- les écrous de 3
- les écrous de 24

Conclusion partielle

Il faut remarquer que les ateliers de réparation et travaux mécaniques viennent en tête dans l'utilisation des écrous. Par contre les entreprises de travaux de bois et meubles n'utilisent presque jamais des écrous à forme hexagonale, mais bien plutôt des écrous à forme canée, des pointes à vis et d'autres types de vis qui ne nécessitent pas l'usage des écrous.

Quant aux ateliers d'installation et de réparation électriques, ils utilisent à un taux faible les écrous (dont les numéros varient entre 8 et 20), car les appareils qu'ils réparent n'en nécessitent pas souvent.

Si le secteur commerce en vend très peu, c'est simplement parce que ces écrous sont rarement achetés seuls. Ils sont toujours utilisés avec des boulons. Certains utilisateurs appellent "boulon", la vis et son écrou.

\* Tableau N°6 : Les boulons

Commentaire du tableau N°6

Types de boulon les plus usités (par ordre décroissant)

1. Les boulons de 8

Ils sont prescrits ou vendus par 71 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques viennent en tête avec un taux d'utilisation de 70,4% tandis que le secteur commerce le distribue à 19,7%. Les ateliers de travaux de bois et meubles (5,6%), les ateliers d'installation et de réparation électriques interviennent assez faiblement (4,3%).

2. Les boulons de 6

Ils sont prescrits ou vendus par 64 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 67,2% le secteur commerce (21,9%). Viennent ensuite les ateliers de travaux de bois et meubles (9,4%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques interviennent très faiblement (1,6%).

3. Les boulons de 10

Ils sont prescrits ou vendus par 53 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques viennent en tête dans ce lot avec 67,9%. Ensuite le secteur commerce l'utilise à 22,6%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques ont une part correspondant à 5,7% et ceux de travaux de bois et meubles pour 3,8%.

4. Les boulons de 7

Ils sont prescrits ou vendus par 39 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 61,5%, le secteur commerce intervient à 30,8%. Les ateliers de travaux de bois et meubles à 5,1% et ceux d'installation et de réparation électriques à 2,6% interviennent à peine dans ce lot.

5. Les boulons de 12

Ils sont prescrits ou vendus par 33 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 75,8% dans le lot des utilisateurs de ce type de boulon. Ils sont suivis du secteur commerce qui intervient à 24,2%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques ainsi que ceux de travaux de bois et meubles n'interviennent pas du tout.

6. Les boulons de 14

Ils sont prescrits ou vendus par 23 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques viennent encore en tête en intervenant à 87%, suivi du secteur commerce à 13%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques ainsi que ceux de travaux de bois et meubles n'interviennent guère dans ce lot.

7. Les boulons de 4

Ils sont prescrits ou vendus par 22 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 45,5%. Ensuite les ateliers de travaux de bois et meubles à 31,8%, suivis du secteur commerce à 22,7%. Les ateliers d'installation et de réparation électriques n'y interviennent pas du tout.

8. Les boulons de 5

Ils sont prescrits ou vendus par 18 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 44,4% suivis du secteur commerce (33,3%), les ateliers de travaux de bois et meubles (16,7%) et enfin de ceux d'installation et de réparation électriques qui y interviennent à peine (5,6%).

9. Les boulons de 16

Ils sont prescrits ou vendus par 16 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 75% dans le lot des utilisateurs de ce type de boulons. Vient ensuite le secteur commerce (25%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques ainsi que ceux de travaux de bois et meubles n'interviennent pas du tout.

10. Les boulons de 13

Ils sont prescrits ou vendus par 13 entreprises sur les 132 enquêtées. Les ateliers de réparation et travaux mécaniques interviennent à 76,9% dans ce lot suivis du secteur commerce (15,4%). Les ateliers d'installation et de réparation électriques y interviennent faiblement (7,7%). Viennent enfin les ateliers de travaux de bois et meubles qui n'interviennent pas du tout dans ce lot.

Types de boulon les moins usités par ordre décroissant

- les boulons de 22
- les boulons de 17
- les boulons de 18
- les boulons de 20
- les boulons de 9
- les boulons de 19
- les boulons de 23
- les boulons de 11
- les boulons de 15
- les boulons de 33
- les boulons de 3
- les boulons de 24

Conclusion partielle

Au total, il faut noter que les ateliers de réparation et travaux mécaniques sont les gros utilisateurs de boulons. Le secteur commerce en vend également assez pour satisfaire la demande. Les ateliers d'installation et de réparation électriques, de travaux de bois et meubles utilisent peu les boulons dont les numeros varient entre 3 et 11; et pas du tout ceux variant entre 12 et 33. Car comme il a été signalé plus haut, les boulons sont généralement utilisés par les mécaniciens diésélistes et les réparateurs de grosses machines.

\* Tableau N°7 : Les Rondelles

Commentaire du tableau N°7

Les types de rondelles les plus usités  
(par ordre décroissant)

Les rondelles sont exclusivement prescrites par les ateliers de réparation et travaux mécaniques. Ainsi dans l'ordre décroissant on a :

- les rondelles de 10 utilisées par 4 entreprises sur les 132 enquêtées soit 3% dans ce lot.
- les rondelles de 6, de 8, de 12 et de 4 sont utilisées par 3 entreprises sur les 132 soit 2,2%
- les rondelles de 7, de 17 de 22 et de 24 sont utilisées par 2 entreprises sur les 132 soit 1,5%
- les rondelles de 15 utilisées par 1 entreprise.

Conclusion partielle

Tous les autres types de rondelles ne sont utilisées par aucun atelier de réparation et travaux mécaniques, encore moins par aucun atelier d'installation et de réparation électriques, aucune entreprise de travaux de bois et meubles et aucune entreprise du secteur "commerce".

Conclusion générale

Ils ressort de la lecture de ces 5 tableaux que les vis à tête hexagonale, les tiges filetées, les écrous, les boulons et les rondelles sont fortement utilisées par les ateliers de réparation et travaux mécaniques. Cela est lié aux activités qu'ils exercent et des types de moteur qu'ils réparent (cyclomoteurs, voitures, camions). Par contre, il faut remarquer que les produits dont les numeros varient entre 3 et 6 sont souvent utilisés par les ateliers de travaux de bois et meubles. Les gros numeros (de 14 à 33) sont peu usités parce qu'étant requis presque exclusivement par les mécaniciens de gros camions, de moteur diésel.

Les ateliers d'installation et de réparation électriques emploient quant à eux très peu de vis à tête hexagonale, de tige filetée, d'écrous, presque pas du tout de boulons de rondelles à l'instar des ateliers de travaux de bois et meubles. Ceux-ci utilisent plutôt d'autres types de vis (vis parker, vis facom, vis à tête fendue, vis à bois, vis alène, boulon à tête fendue, boulon à écrou carré).

Si les entreprises du secteur commerce vendent très peu d'écrous et pas du tout de rondelles c'est parce que d'abord les écrous sont vendus avec les boulons; ensuite parce que les rondelles s'abiment peu et enfin parce que ces rondelles ne s'achètent pas isolément. Ainsi l'on achète fréquemment vis plus rondelles ; ou boulon plus rondelles plus écrous ensemble.

**TROISIEME PARTIE**  
**EVALUATION DE LA STRATEGIE**

#### IV. EVALUATION DES STRATEGIES

##### IV.1 Evaluation

Il convient dans ce paragraphe de situer l'étude à un niveau de réflexion cohérent et adapté aux réalités économiques béninoises. Cette démarche permettrait de dégager un certain nombre de propositions susceptibles de justifier la viabilité ou non du projet de création d'une usine de visserie au Bénin. Nous allons pouvoir évaluer la démarche suivie jusqu'à présent par rapport aux réalités nationales (situation économique et évolution du marché)

Dans le contexte actuel, la situation économique financière est très difficile et reste préoccupante. Elle s'explique par :

- la regression du PIB en termes réels, qui diminue de 2% chaque année.
- l'importance du déficit globale du budget
- le déficit de la balance commerciale qui semble s'améliorer
- la dégradation de la balance des paiements.

Cette situation économique et financière alarmante résulte d'un déséquilibre entre l'offre globale et la demande globale dans les différentes secteurs de l'économie nationale et influence par voie de conséquence les habitudes de consommation des béninois.

Certaines mesures sont prises par le gouvernement pour comprimer les dépenses de fonctionnement de l'Etat. Elles sont relatives aux dépenses de personnel qui concerne :

- le blocage de l'incidence financière des avancements et de la promotion du personnel
- la suppression de recrutement automatique des nouveaux diplômés
- le recensement des agents permanents de l'Etat.

Ces différentes mesures génèrent de nouvelles habitudes de consommation auprès des béninois, et à l'égard des produits locaux ou manufacturés. Force est de reconnaître que les conséquences de la crise économique sont partagées et vécues par la population active intervenant dans les secteurs primaire, secondaire et tertiaire et disposant d'un pouvoir d'achat fiable qui décroît chaque année.

Ainsi malgré les suggestions favorables à la création de l'usine de filetage de vis au Bénin, les coûts réels d'achat des produits sur le marché intérieur tant auprès des distributeurs que des utilisateurs rencontreraient d'abord une réaction défavorable qui pourrait constituer momentanément un frein à la promotion du produit.

Serait-il opportun d'envisager que la situation économique et financière de la République Populaire du Bénin puisse s'améliorer dans un proche avenir.

En effet, des négociations sont engagées entre les Autorités Béninoises et les Représentants de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International pour mettre en place un programme de restructuration économique.

#### IV.2 Evolution du marché

Les informations relatives au volume d'affaires des vis importées, au cours de ces deux (2) dernières années (1986-1987) à nos jours ne sont pas encore disponibles à l'Institut de Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE)

Les informations présentées dans cette rubrique sont recueillies auprès des importateurs agréés par la Direction du Commerce Extérieur et couvrant une part correspondant à 10-15% du marché national.

Nous regrettons de ne pouvoir vous communiquer leur nom pour des raisons professionnelles. Ils seront alors désignés par :

- entreprise A
- entreprise B

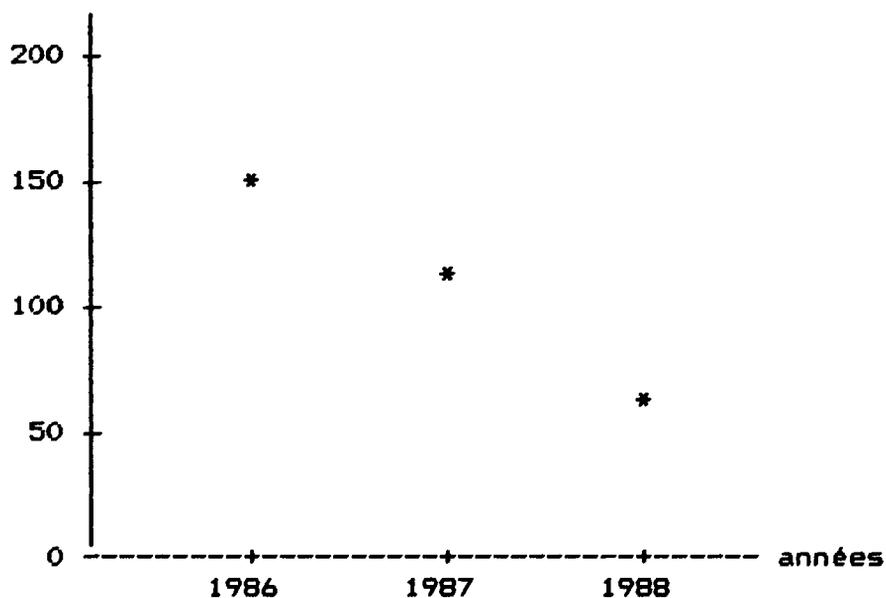
EVOLUTION DU MARCHÉ

Vis à tête hexagonale

Années Entreprise	1986 (vis)	1987 (vis)	1er Semestre 1988 (vis)
A	51.900	59.000	
B	100475	58570	70.000
TOTAL	152375	117570	70.000

COURBE DE CROISSANCE

Quantité (milliers de vis)



Le marché de vis au Bénin, est non seulement étroit mais décroissant (voir tableau ci-dessus). Par ailleurs, la quantité de vis à tête hexagonale importée en Février 1988 (70000) n'est pas encore épuisée pour permettre à l'entreprise de procéder à une nouvelle commande. La raison de cette mévente est d'abord liée à la situation économique du Bénin et ensuite à la pénétration illégale des produits provenant du Nigéria.

En ce qui concerne les tiges filetées, il semble difficile d'obtenir des chiffres réels. Car elles sont en majorité importées du TOGO et du NIGERIA. Leur évolution dépend de celle des grands chantiers de travaux publics et de génie civil. Or, ce secteur est en pleine stagnation depuis quatre (4) ans.

#### IV.3 DECISIONS

En dépit des considérations relatives à la situation économique du Bénin et à l'évolution du marché il conviendra d'appréhender les différentes dispositions à prendre pour assurer l'exécution effective du projet. Ainsi trois points distincts sont ci-dessous analysés. A savoir :

- la production
- la distribution
- l'appréciation du caractère compétitif des promoteurs

##### IV.3.a La Production

Compte tenu de l'étude et de l'analyse du produit il apparaît que la demande soit essentiellement portée sur certains types de produits :

#### 1. Vis à tête hexagonales

- vis de 6
- vis de 8
- vis de 10
- vis de 7
- vis de 12
- vis de 4
- vis de 5
- vis de 14
- vis de 16
- vis de 17

## 2. Tiges filetées

- vis de 6
- vis de 8
- vis de 10
- vis de 5
- vis de 4
- vis de 12
- vis de 7
- vis de 16
- vis de 14
- vis de 3

## 3. Boulons

- boulon de 8
- boulon de 6
- boulon de 10
- boulon de 7
- boulon de 12
- boulon de 4
- boulon de 14
- boulon de 5
- boulon de 13
- boulon de 16

Le marché Béninois distribue en moyenne 3000 (chiffre minoré) à 6000 (chiffre majoré) vis à tête hexagonale par jour. Et entre 4000 à 6000 tiges filetées par chantier de construction métallique en travaux publique et en génie civile. Actuellement, les chantiers disponibles par an sont de l'ordre de soixante quinze à cent. Il est souhaitable que la production de l'usine, pour la première année correspond à 20% de la part du marché.

### IV.3.b Distribution

A la suite de la rencontre de stimulation avec les importateurs de vis deux tendances ont été relevées:-

- Les comptoirs (sociétés étrangères représentant des groupes commerciaux) :

CFAD  
JOHN WALKDEN  
CICA  
SOBEPAT  
SONAEC

Ces distributeurs sont acquis à l'achat des produits fabriqués sur place. Cependant leur statut de représentants commerciaux constitue un frein à l'achat des produits localement fabriqués.

Il conviendrait de noter que ces comptoirs bénéficient de condition de paiement favorable d'achat et seraient chargés de distribuer exclusivement les produits du groupe auquel ils appartiendraient.

- Les importateurs nationaux

Quincaillerie  
Magasin de pièces détachées

A l'instar des sociétés étrangères implantées au Bénin, les importateurs nationaux sont acquis à l'achat des produits fabriqués sur place pour des raisons de coût et de dépendance extérieure. Par ailleurs les difficultés liées au transfert des capitaux par les banques nationales ont permis aux opérateurs économiques d'appréhender l'opportunité de créer les industries locales.

En guise de proposition, le Cabinet IRIS - CONSEIL suggère que le capital du projet soit ouvert aux importateurs afin de pouvoir bénéficier de leur expérience commerciale et de les associer à la distribution des produits. Ainsi serait-il propice de proposer au gouvernement béninois d'adopter de nouvelles lois fiscales pour inciter l'investissement de capitaux dans le secteur privé pour la promotion des P.M.E / P.M.I.

IV.3.c Appréciation du caractère compétitif des promoteurs

L'identification des éléments propres au caractère compétitif des promoteurs a été réalisée à partir d'une approche classique basée sur l'entretien et la simulation. La discussion fut orientée sur les points suivants :

- la gestion d'entreprise
- le processus d'évolution d'un projet
- le développement de l'esprit d'entreprise

1. Gestion d'entreprise

La gestion d'entreprise regroupe des méthodes d'organisation de groupe humain et de biens matériels ou moraux. L'application adéquate d'une ou plusieurs méthodes passe par une initiation ou une formation. En ce qui concerne les promoteurs du projet de création d'une usine de vis, l'entretien a permis de définir leur perception de l'entreprise.

De par leur formation dans une filière mécanique générale, électronique au Complexe Polytechnique Universitaire de Cotonou, ceux-ci ne sont pas encore disposés à gérer une petite entreprise. Par ailleurs, la gestion du personnel, de la production, du stock, et de la trésorerie constitue un concept très peu cerné par ces derniers.

Exemple de répartition de poste selon les promoteurs

Entreprise : Usine de filetage  
Forme juridique : coopérative  
Effectif : 4  
Administration : 5 (une secrétaire niveau CAP serait recrutée)

Production : 2  
Emballage : 4  
Commercialisation : 1  
Entretien : 4  
Comptabilité : 1

Commentaire

Les promoteurs du projet de création d'une usine de filetage de vis mettent un accent particulier sur l'auto-gestion puisque tous les postes seraient occupés par les membres de la coopérative. Cependant un certain nombre de postes est ignoré par ces derniers. A savoir :

- contrôle
- stockage
- transport
- approvisionnement
- litige

Aussi le recrutement d'une secrétaire comptable du niveau CAP s'adapterait moins au besoin de ce type d'entreprise ce qui préfigure que les promoteurs n'appréhendent pas encore les exigences d'une entreprise -type.

Processus d'évolution d'un projet

Force est de reconnaître que les promoteurs ont une idée peu claire des différents processus d'évolution du projet. Le Cabinet IRIS - CONSEIL s'est donc permis de présenter au cours de l'entretien un "Speech" sur l'intérêt de procéder à des études commerciale, technique et financière avant de réaliser un projet. Une vue panoramique de différents procédés d'appréciation du marché a permis d'abord de satisfaire la curiosité et la crainte des promoteurs sur les résultats de l'étude commerciale du projet de visserie et, ensuite d'élargir la vision étroite de ces derniers sur les réalités du marché.

## **Cabinet IRIS - CONSEIL**

Cette expérience a permis d'apprécier le caractère compétitif des promoteurs et de faire apprécier à ces derniers les préalables à la création d'entreprise :

- La maîtrise des outils de gestion permettrait de cerner les exigences de l'entreprise et d'assurer un développement harmonieux de l'esprit de l'entreprise.

En guise de conclusion, le Cabinet IRIS - CONSEIL suggère de recourir à l'expérience de développement de l'esprit d'entreprise réalisée en INDE dans le cadre de la promotion des PME/PMI.

**ANNEXES**

TABLEAUX

REPARATION DES ENTREPRISES ENQUETEES

PAR BRANCHE D'ACTIVITE (Tableau N° 1)

Centre : Cotonou

Branches d'Activité	Effectif
<b>Réparation et Travaux Mécaniques</b>	
Garage Auto	18
Réparation d'engin à 2 roues	32
Construction métallique (Soudure)	20
<b>Installation et Réparation</b>	
<b>Electriques</b>	
Réparation d'appareils électro-ménagers	5
Dépannage Radio-Télévision	6
Plomberie	2
<b>Travaux de Bois et Meubles</b>	
Menuiserie Artisanale et Ebéniste	14
Autres	1
<b>Commerce</b>	
Boutique de pièces détachées	22
Quincaillerie	10
Autres commerces	2
<b>ENSEMBLE</b>	<b>132</b>

SELON LES TYPES DE VIS VENUS DU

PRESCRITS (Tableau N° 2)

TYPE DE VIS	Vis à tête hexagonale	tige filetée	Vis de tuyaerie	Fitelage de tuyau	Ecrou	Boulon	Rondelle	Autres Vis
BRANCHES D'ACTIVITE								
Réparation et Travaux								
Mécaniques.								
Garage - Auto	10	14	-	-	8	13	1	8
Réparation d'engins à 2 roues.	32	29	-	-	18	27	4	22
Construction métallique (Soudure).	18	16	-	-	2	18	-	11
Installation et Réparation								
Electriques.								
Réparation d'appareil électro-ménager.	5	3	-	-	4	2	-	5
Dépannage Radio-Télévision	4	3	-	-	2	1	-	6
Plomberie	1	-	2	1	2	1	-	1
Travail de Bois et Meubles								
Menuiserie artisanale et Ebénisterie.	8	13	-	-	1	10	-	8
Autre	-	1	-	-	-	-	-	1
Commerce								
Boutiques de pièces détachées	16	17	2	2	8	10	-	9
Quincaillerie	10	9	4	4	1	8	-	3
Autres commerces	2	2	-	-	-	2	-	1
TOTAL	114	107	8	7	46	92	5	75
TAUX	86,4	81,1	6,1	5,3	34,9	69,7	3,8	56,8

REPARATION DES ENTREPRISES ENQUETEES

PAR TYPES DE VIS. (Tableau N° 3)

A - VIS A TETE HEXAGONALE

TYPE DE VIS	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	33	
BRANCHES D'ACTIVITE																							
Réparation et Travaux Mécaniques	1	20	14	53	26	54	7	43	7	32	11	20	6	16	13	8	8	5	6	5	2	-	
Installation et Réparation Electriques.	1	1	-	5	2	4	-	2	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	-	-	
Travaux de Bois et Meubles.	7	5	9	3	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Commerce	-	5	7	18	12	18	2	17	1	8	2	44	2	3	1	1	2	3	1	-	-	-	
TOTAL	9	31	30	79	41	76	9	63	8	41	13	25	8	20	14	10	10	9	7	5	2	-	

8 - TIGE FILETEE (Tableau N° 4)

TYPE DE VIS	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	33
BRANCHES D'ACTIVITE																						
Réparation et Travaux Mécaniques	1	10	9	23	14	21	2	17	3	17	9	12	3	12	7	4	5	6	3	3	2	2
Installation et Réparation Electriques.	-	-	-	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Travaux de Bois et Meubles.	7	5	9	6	1	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commerce	3	3	2	4	1	2	-	1	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	11	18	20	34	17	24	3	20	3	17	9	12	4	13	8	4	5	6	3	3	2	2

TYPES DE VIS	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	33
BRANCHES D'ACTIVITE																						
Réparation et-Travaux Mécaniques	-	7	4	18	13	19	3	11	4	4	4	2	2	-	6	-	6	-	2	1	-	1
Installation et Réparation Electriques.	-	-	-	-	-	1	-	3	-	-	1	1	1	1	2	1	1	1	-	-	-	-
Travaux de Bois et Meubles.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commerce	-	1	2	2	1	-	1	-	3	-	-	-	-	2	-	-	1	1	-	4	-	3
TOTAL	-	8	6	20	15	21	3	15	4	7	5	3	3	1	10	1	7	2	2	5	-	4

D - BOULONS (Tableau N°6)

TYPE DE VIS	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	33
BRANCHES D'ACTIVITE																						
Réparation et Travaux Mécaniques.	-	10	8	43	24	50	6	36	5	25	10	20	4	12	11	8	6	7	9	6	-	2
Installation et Réparation Electriques.	-	-	1	1	1	3	1	3	2	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
Travaux de Bois et Meubles.	1	7	3	6	2	4	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commerce	-	5	6	14	12	14	3	12	1	8	2	3	3	4	-	2	2	3	3	2	-	-
TOTAL	1	22	18	64	39	71	10	53	8	33	13	23	7	16	12	10	8	10	12	8	-	2

C - RONDELLES (Tableau N° 7)

-----

TYPES DE VIS	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	33
BRANCHES D'ACTIVITE																						
Réparation et Travaux Mécaniques.	-	3	2	3	2	3	-	4	2	3	-	-	1	-	2	-	-	-	2	-	2	-
Installation et Réparation Electriques.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Travaux de Bois et Meubles.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commerce	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	-	3	2	3	2	3	-	4	2	3	-	-	1	-	2	-	-	-	2	-	2	-

QUANTITE MOYENNE DE VIS DISTRIBUEES SUR LE MARCHÉ

NATIONAL PAR SEMAINE (Tableau N° 8)

Vis à tête hexagonale

DESIGNATION	Point de distribution	Quantité moyenne distribuée par unité de vente	Nbre moyen de point de distribution par branche	Quantité totale de produit à distribuer	Quantité moyenne de produit distribué (minorée)
- Vis	Quincaillerie	300	22	6600	3300
- Boulon + écrou	-	100		2200	1100
- Vis	Pièce détachée.	75	143	10725	5363
- Boulon + écrou	-	75		10725	5363
- Vis	Matériaux de construction et autres	50	30	1500	750
				31750	15876

PRODUCTION DE L'USINE ESTIMEE PAR AN

ET PAR PAYS. (Tableau N° 9)

Tige filetée

DESIGNATION	Quantité moyen- ne de vis uti- lisée par chantier	Nbre moyens de chantiers disponibles	Nbre moyens de vis distribuées	Part minorée 15 %	Part majo- rée 35 %	Marché	Quantité moyen- ne à produire par l'entreprise
Vis à filetée	5000	85	425000	63750	148750	BENIN	106250

PRODUCTION DE L'USINE ESTIMEE PAR JOUR (Tableau N° 10)

Vis à tête hexagonale

DESIGNATION	Quantité de vis distribuée	Marché	Part mini- male du marché (15%)	Part maxi- male du marché (35%)	Quantité moyenne à produire par l'usine
Vis à tête hexagonale	3000	BENIN	450	1050	750
- Vis	2000	-	300	700	500
- Boulon écrou	1000	-	150	350	250

DISTRIBUTION DES PRODUITS SUR LES MARCHES

LOCAUX (PREVISION) (Tableau N° 11)

ANNEE D'ETABLISSEMENT	Période	Taux (Béni)
AN 1	0-1	0 -15
2	1-2	15-35
3	2-3	35-40
4	3-4	40-50
5	4-5	+50
	+5	



17059 (2 of 2)

---

BENIN

PROMOTION DES PME/PMI

PROJET BEN/86/004

---

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PROGRAMME DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT

Cabinet IRIS-CONSEIL  
BP:9059  
COTONOU II BENIN  
Contrat 8835 HQ

COTONOU, 1e 30 JUIN 1988

---

# IRIS

# CONSEIL

## **CABINET IRIS CONSEIL**

**COMMUNICATION D'ENTREPRISE**

**R. C. 14511 B COTONOU**

**AUTORISATION MINISTÉRIELLE N° 1300 / MISPAT DGM/DAI/S 1**

**BOITE POSTALE 906S - TÉLÉPHONE 33-07-21**

**COTONOU II (Rép. Pop. du Bénin)**

**DIRECTION**

**N/Réf.:**

**V/Réf.:**

**Pour cette affaire, demander**

**M<sup>n</sup>**

*COTONOU, le* \_\_\_\_\_

ERRATA

Dans le chapitre I.8 Repartition des enquêtés selon l'âge et le groupe d'activité nous avons omis d'écrire:  
+25 ans 93% :travailleur

Dans le chapitre I.9 Les types de chemises, nous vous prions de ne pas considérer la phrase entre guillemets <<voir tableau Poche>>

ANNEXE 3 : Justification de la prévision

7. Calcul :  $4ch \times 137295 = 549180$  chemises  
 $5\% \times 549180 = 27500$  chemises

SOMMAIRE

RAPPEL

INTRODUCTION

**I. Résultats sociologiques**

- I.1 La nature des toiles choisies par ordre de préférence
- I.2 Les couleurs de toiles fréquemment observées au cours des enquêtes
- I.3 Les types de toiles de chemises fréquemment cousues ou achetées
- I.4 Les cols préférés par ordre décroissant
- I.5 Les types de poche par ordre de préférence
- I.6 Les types de couture favorite
- I.7 La mensuration

Conclusion partielle

**II. Résultats commerciaux**

- II.1 La friperie
- II.2 Confection de chemise par les Artisans-couturiers
- II.3 Les magasins de prêt-à-porter
- II.4 Les étalages
- II.5 Fréquence d'achat ou de confection de chemise
- II.6 Positionnement des chemises de la Coopérative d'Habillement du Bénin (C.H.B.)

**III. Les prévisions de vente**

ANNEXES

RAPPEL

Nous nous permettons de rappeler que le présent rapport s'inscrit dans le cadre de l'étude commerciale réalisée par le Cabinet IRIS - CONSEIL. Il emprunte ainsi certains éléments du rapport du projet de création d'une usine de filetage de vis. Notamment :

- l'étude de l'environnement (Première Partie : chapitre I)
- l'évaluation de la stratégie (Troisième Partie : chapitre I-1)

Ce rapport est avant tout un rapport technique qui présente la nature et les besoins du marché de chemise à Cotonou.

## INTRODUCTION

L'étude commerciale relative au projet de création d'une usine de confection de chemise se doit de préciser les habitudes vestimentaires en matière de chemise et les tendances qui s'y réfèrent dans la ville de Cotonou et auprès de l'échantillon retenu pour les travaux d'enquête et de recherche.

Concrètement il revient au Cabinet IRIS - CONSEIL de définir quantitativement et qualitativement le besoin réel en chemise par individu en mettant l'accent sur :

- la nature et la couleur de toiles les plus appréciées,
- les types de chemises (col, manche, poche, pince ...)  
les plus cousues, les plus achetées ou les plus demandées,
- la fréquence d'achat ou de confection des chemises,
- les prix d'achat ou prix de confection des chemises.

Pour parvenir à des résultats fiables, le Cabinet IRIS CONSEIL a expérimenté (1) des outils de communication tels que la sociologie urbaine, des entretiens semi-directifs, les techniques d'observation et a effectué des travaux de recherche.

Après l'analyse et le dépouillement des données recueillies, deux types de résultats distincts sont apparus :

- résultats sociologiques
- résultats commerciaux

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*  
\*\*

(1) Ce type d'expérience est original pour le Cabinet IRIS - CONSEIL et, a exigé pour son exécution l'autorisation du Ministère de l'Intérieur de la Sécurité Publique et de l'Administration Territoriale.

## I. Résultats sociologiques

Cent quatre (104) individus constituent l'échantillon auprès duquel les enquêtes ont été réalisées. Parmi ceux-ci, on dénombre trente et un (31) étudiants, quarante et un (41) employés des secteurs publics et privés (travailleurs) et trente (30) ménages.

Le choix des branches de l'échantillon (étudiants, fonctionnaires et ménages) est lié à la possibilité d'observer dans les différentes situations, l'influence du groupe sur l'individu (administration, université...) et l'influence de l'individu sur le groupe (la famille, le ménage). Ces mesures permettraient de dégager les stratégies susceptibles d'intéresser les différents groupes cible au produit.

Il convient de notifier que l'échantillon représentatif a une tranche d'âge comprise entre vingt (20) et soixante (60) ans pour les hommes et entre quinze (15) et trente cinq (35) ans pour les femmes(2). Par ailleurs, les premiers résultats de la sociologie urbaine ont démontré que très peu de femmes portent des chemises quel que soit leur âge. Ce constat a permis de réorienter la démarche initiée en privilégiant le sexe masculin .

### I.1. La nature des toiles choisies par ordre de préférence

#### Commentaire du tableau N°3

Les toiles en coton sont appréciées par l'ensemble de l'échantillon enquêté soit 94,2%. Ce qui correspond à 98 individus sur 104.

Les toiles en synthétique sont utilisées à 39,4% tandis que celles en soie le sont à 16,3 %.

Le goût marqué pour les tissus en coton (chemise) est lié au climat tropical et à la qualité de la toile.

(2) Les femmes retenues par les enquêtes sont assez jeunes car elles constitueraient le groupe cible susceptible de s'intéresser au produit de la coopérative. Mais au cours de l'enquête nous avons été surpris de constater que les femmes à Cotonou ne portent pas souvent de chemise.

I.2 Les couleurs de toile fréquemment observées au  
cours des enquêtes

Commentaire tableau N°4

Les toiles blanches ou à fond blanc avec rayures bleues ou grises ou rouges ou multicolores ou bleues, avec des motifs fleurs ou dessin ou carreaux sont appréciées par 67,3% de l'échantillon enquêté soit soixante dix (70) individus sur cent quatre (104)

Les toiles bleu-ciel ou à fond bleu-ciel avec rayures multicolores ou blanches ou roses ou grises avec motifs fleurs, ou dessin ou carreaux sont utilisées par soixante deux (62) individus sur cent quatre (104) soit 59,6% de l'échantillon enquêté.

Tissus roses ou à fond rose avec rayures multicolores ou blanches ou grises ou bleues, avec motifs fleurs ou dessin ou carreaux sont appréciés par trente (30) individus sur cent quatre (104) soit 28,8% de la population enquêtée.

Tissus jaunes ou à fond jaune avec rayures ou avec motifs sont appréciés par 22,1% de l'échantillon enquêté.

Tissus gris ou à fond gris avec rayures ou avec motifs sont utilisés par 22,1% de la population enquêtée.

Conclusion partielle

Le goût du public se porte sur les toiles en coton ou en synthétique de couleur claire (blanc, bleu-ciel, rose, jaune) avec rayures ou avec motifs.

Les tissus sombres ou sobres (gris, rouge, marron, noir...) et de nature différente que les précédentes (laine, poper, local...) intéressent 11% en moyenne du public enquêté.

Les toiles en percal ou les tissus gaufrés n'intéressent aucun individu enquêté. Cette indifférence est aussi observée pour les toiles de couleur orange.

### I.3 Les types de chemises fréquemment achetées ou cousues

(par ordre de préférence)

#### Les manches (commentaires du tableau N°5)

Quarante (40) individus sur cent quatre soit 38,5% préfèrent les chemises à manches courtes seulement. Tandis que 11,5% de la population enquêtée n'aiment porter que des chemises à manches longues. Néanmoins 49% de l'échantillon estime que le port de chemise à manches courtes ou manches longues pourrait se faire alternativement. Par ailleurs, les chemises sans manches ne sont pas appréciées par la population enquêtée.

#### I.4 Les cols préférés (par ordre décroissant):

##### Commentaire du Tableau N°6

Le col pincé est préféré par quatre vingt et un (81) individus sur cent quatre (104) soit 77,9% de la population enquêtée.

Le col italien, par 41,3% de l'échantillon et le col ouvert par vingt six (26) individus sur cent quatre (104) soit 25% de la population.

#### I.5 Les types de poches par ordre de préférence :

##### Commentaire du Tableau N°7

La poche carrée intéresse soixante et un (61) individus sur cent quatre (104) soit 58,6% tandis que 42,3% de l'échantillon enquêté préfère la poche coupée de côté.

Le port de chemise à poche pointue intéresse 35,6% des individus enquêtés.

#### I.6 Couture (option)

En ce qui concerne la couture, 85% de la population enquêtée porte des chemises à piquage interne au niveau du dos contre 15% qui s'intéresse au piquage externe. Par ailleurs 57% préfère des chemises sans pince au niveau des épaules. Par contre 40% des individus enquêtés portent des chemises à deux pinces centrales et à pince sur les épaules.

### I.7 La mensuration

Au cours de l'enquête, la mensuration des individus retenus est la suivante : 49% de la population enquêtée a une taille comprise entre 38 et 40. Soit cinquante (50) individus sur cent quatre (104). Tandis que 33% des individus enquêtés ont une taille comprise entre 36 et 38. Ceux dont la taille est comprise entre 40 et 42 représentent 21% de la population enquêtée.

#### Conclusion partielle

36 - 38	:	33%
38 - 40	:	49%
40 - 42	:	15%
42 - 44	:	03%

### I.8 La répartition des enquêtés selon l'âge et le groupe d'activité

15 - 20 ans	3%	: Etudiant
20 - 25 ans	4%	: Etudiant / travailleur

### I.9 Les types de chemises

Chemise à poche carrée, chemise à poche coupée de côté, chemise à poche pointue, chemise sans poche.

A ces différents types de chemise, on peut adapter trois (3) différents cols qui sont les suivants : col pincé, col italien, col ouvert. Ainsi, les manches courtes ou manches longues, en s'insérant dans la confection de la chemise permettent d'identifier les différents choix qui seront proposés aux consommateurs. (Voir tableau Poche)

## II Résultats commerciaux

Le marché de la chemise est relativement diversifié à Cotonou. Il se définit comme suit :

- la friperie
- la confection de chemise par les artisans-couturiers
- les magasins de prêt-à-porter
- les étalages.

### II.1 La friperie

C'est le lieu privilégié pour les petites bourses où les vêtements usagés, sont importés des pays européens (Italie, Belgique, France, Hollande, R.F.A, Royaume Uni, R.D.A) et américains (Etats Unis et Canada) pour être revendus à bas prix à un type de clientèle précis (manoeuvre, ouvrier, étudiant, agriculteurs, pêcheurs...) dont le pouvoir d'achat reste relativement limité et bas.

### II.2 Confection de chemise par les artisans couturiers

Le dernier recensement de juin 1980 a dénombré 802 artisans couturiers à Cotonou. Au cours de l'enquête, il a été procédé à la réactualisation de ce chiffre par le Cabinet IRIS - CONSEIL. Actuellement Cotonou dispose de 990 artisans - couturiers soit une augmentation de 23%.

Ceux-ci assurent la confection de chemise, pantalon, robe... après achat de la toile par le commanditaire dans les magasins ou boutiques de vente de tissu.

Le tissu est importé des pays européens (France, Hollande, Allemagne, Pologne, Italie, U.R.S.S), asiatiques (Thaïlande, Singapour, Taiwan, Corée, Chine Populaire, Japon), et américains (Etats Unis, Canada).

### II.3 Les magasins de Prêt-à-porter

Ils sont peu répandus à Cotonou. En 1986, leur volume d'importation correspond à un chiffre global de soixante dix millions cinq cents mille (70.500.000) francs CFA et s'accroît chaque année. Les produits commercialisés proviennent essentiellement de Hong-Kong, Italie, Chine Populaire, Etats Unis d'Amérique, Corée, Thaïlande.

#### II.4 Les étalages

Les étalages de chemises se trouvent au marché Dantokpa et dans les différents quartiers de Cotonou. Ils constituent le groupe de revendeurs des vêtements à prix modéré.

##### Commentaire du tableau N° 2

Malgré les différentes possibilités ci-dessus évoquées, 32,7% de la population enquêtée déclare ne pas pouvoir satisfaire ses attentes sur le marché, pour les raisons suivantes:

- Le coût relativement élevé des chemises importées ou confectionnées
- Le non respect des délais de livraison de la chemise par l'artisan-couturier
- L'absence de professionnalisme des artisans-couturiers conduit au gaspillage de la toile.

#### II.5 Fréquence d'achat ou de confection de chemises

(tableau N° 8)

Force est de constater que la population enquêtée s'intéresse plus à la confection de chemise auprès de l'artisan-couturier qu'à l'achat dans les boutiques et magasins de prêt à porter.

73,1% des individus enquêtés reconnaissent s'être fait confectionner sur mesure au moins une chemise auprès de l'artisan-couturier.

Chaque individu enquêté "coud" en moyenne, par an, trois (3) chemises auprès de l'artisan-couturier et achète une (1) chemise par an dans les boutiques de prêt-à-porter.

#### II.6 Positionnement des chemises C H B

(tableaux 9-10-11-12)

La compétitivité des chemises à produire par la Coopérative d'Habillement du Bénin (C H B) dépendra de la qualité des toiles et du choix des couleurs. Par exemple les toiles coton ou synthétiques à couleur claire avec ou sans motif seraient appréciées par les consommateurs potentiels.

Le prix moyen par chemise est de 3055 F.CFA pour les manches courtes, cousues chez l'artisan-couturier et 4146 F.CFA pour

celles achetées dans les magasins de prêt-à-porter. En ce qui concerne les chemises à manches longues leurs prix varient entre 3770 F.CFA (l'artisan-couturier) et 4880 F.CFA (magasin de prêt à porter)

Les prix moyens de vente acceptés par les individus enquêtés pour l'achat des chemises de la Coopérative d'Habillement du Bénin (CHB) sont les suivants :

- manches courtes : 3126 F
- manches longues : 4204 F (voir tableau 12 et 12 bis)

Outre la qualité et le prix, ces produits porteraient une étiquette CHB garantissant la marque du produit. Il faut constater que le tableau 9 présente que 92,5 % de la population enquêtée serait favorable à l'étiquette de la marque quel que soit l'endroit où elle est mise (poche, col...) les produits devraient être emballés dans une enveloppe plastique transparente (71 % de la population enquêtée se prononce favorablement à cette option).

Pour ce qui concerne la distribution, les individus enquêtés souhaitent que les chemises C H B soient distribuées dans les magasins spécialisés C H B, dans les boutiques de vente de vêtement et supermarchés (voir tableau 11).

### III. Les Prévisions de vente

Les chemises de la Coopérative d'Habillement du Bénin seront cousues pour satisfaire les besoins d'une cible bien identifiée. Il s'agit de la population active de Cotonou intervenant dans les secteurs secondaire et tertiaire. Plus particulièrement les hommes dont la tranche d'âge est comprise entre 20 et 60 ans. Ainsi la population masculine intervenant dans ces secteurs est de cent trente sept mille (137.000) consommateurs.

Nous vous rappelons que le volume d'achat ou de confection de chemise par an serait de trois (3) à six (6) chemises par individu.

Toute précaution prise nous indiquons que la quantité moyenne de chemises cousues ou achetées à Cotonou serait de CINQ CENT QUARANTE NEUF MILLE CENT QUATRE VINGT (549.180)

Nous estimons que la Coopérative d'Habillement du Bénin puisse obtenir pour les premières années une part correspondant à 7% du marché local. Ainsi la quantité de chemises à produire serait de VINGT SEPT MILLE CINQ CENTS (27.500) par an.

(Vous trouverez en annexe la justification de la démarche)

**ANNEXE**

**TABLEAUX - JUSTIFICATION**

TABLEAUX

Tableau n°1

REPARTITION DES COMPOSANTES

DE LA POPULATION CIBLE.

CATEGORIE DES PERSONNES INTERROGEES	EFFECTIF
Etudiants	31
Travailleurs	43
Ménages	30
ENSEMBLE	104

Tableau n° 2

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE  
 SUIVANT QU'ELLE AIT TROUVE AISEMENT  
 TOUT CE DONT ELLE A BESOIN SUR LE  
 MARCHÉ.

\*\*\*\*\*

POPULATION	OUI	NON	ENSEMBLE
Etudiants	23	8	31
Travailleurs	25	18	43
Ménages	22	8	30
TOTAL	70	34	104
%	67,3	32,7	100,0

Tableau 3

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SUIVANT

LA NATURE DE TOILE QU'ELLE AIME.

\*\*\*\*\*

TYPE DE TOILE	Soie	Coton	Synth	Laine	Percal	Popep	Local	Tissu gofr	Autres	Indif- férent
POPULATION										
Etudiants	6	31	17	1	-	3	3	-	2	-
Travailleurs	7	41	17	2	-	1	-	-	7	-
Ménages	4	26	7	2	-	2	-	-	7	3
TOTAL	17	98	41	5	-	6	3	-	16	3
X	16,3	94,2	39,4	4,8	0,0	5,8	2,9	0,0	15,4	2,9

Tableau n° 4

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLÉ SUIVANT

LES COULEURS FAVORITES DES CHEMISES

=====

COULEURS	Blanc	Jaune	Rouge	Vert	Orange	Rose	Gris	Cendre	Kaki	Maron	Bleu Marine	Bleu Ciel	Noir	Violet	Beige	Autres	Indiférent
POPULATION																	
Etudiants	24	9	4	3	-	14	7	2	2	2	1	23	2	1	1	5	-
Travailleurs	23	10	4	4	-	9	9	3	2	2	3	27	6	-	3	5	1
Ménages	18	4	6	4	-	7	6	3	4	5	2	12	5	-	2	4	2
TOTAL	70	23	14	11	-	30	22	8	8	9	6	62	13	1	6	14	3
%	67,3	22,11	13,5	10,6	0,0	28,8	21,2	7,7	7,7	8,7	5,8	59,6	12,5	1,0	5,8	13,5	2,9

Tableau n° 5

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SUIVANT

LE GENRE DE MANCHE PREFEREE.

=====

TYPE DE MANCHE!	Manche courte	Manche longue	Sans Manche	Manche courte et Manche longue	Manche courte et sans manche	Manche longue et sans manche	Manche courte manche longue sans manche	TOTAL
POPULATION								
Etudiants	9	4	-	18	-	-	-	31
Travailleurs	41	6	-	15	1	-	-	43
Ménages	10	2	-	18	-	-	-	30
ENSEMBLES	40	12	-	51	1	-	-	104
%	38,5	11,5	0,0	49,9	1,0	0,0	0,0	100,0

Tableau n°6

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE

SUIVANT LES COLS PRÉFÉRÉS.

=====

MODELE DU COL	Col Mao	Col Ouvert	Col Retro	Col Italien	Col U S Pincé	Col Pincé	Sans Col
POPULATION							
Etudiants	2	6	3	29	3	27	3
Travailleurs	5	12	4	29	5	31	6
Ménages	3	8	3	14	7	23	4
TOTAL	10	26	10	43	15	81	13
X	9,6	25,0	9,6	41,3	14,4	77,9	12,5

Tableau n° 7

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SUIVANT

LES MODELES DE POCHEES PREFEREES

=====

MODELE DE POCHE	Poche Pointue	Poche Roche	Poche Rond-Pointue	Poche Carrée	Poche Coupée de côté	Sans Poche	Indifférent
POPULATION							
Etudiants	17	3	3	24	16	-	-
Travailleurs	13	-	9	22	15	3	-
Ménages	"	4	6	15	13	-	3
	37	7	18	61	44	3	3
	35,6	6,7	17,3	58,6	42,3	2,9	2,9

Tableau n° 3

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SELON  
 LA FREQUENCE D'ACHAT DES CHEMISES PAR AN  
 OU LA COUTURE DES CHEMISES PAR AN.

=====

NOMBRE DE FOIS!	CHEMISES							ACHETES						
	1	2	3	4	5	+5	Sans opinion!	1	2	3	4	5	+5	Sans opinion!
POPULATION														
Etudiants	-	2	2	1	5	17	4	-	3	5	3	-	2	18
Travailleurs	1	3	6	6	3	9	15	2	5	3	-	2	11	20
Ménages	2	1	2	1	2	13	9	-	3	2	1	1	9	14
ENSEMBLE	3	6	10	8	10	39	28	2	11	10	4	3	22	52
%	2,9	5,8	9,6	7,7	9,6	37,5	26,9	1,9	10,6	9,6	3,8	2,9	21,2	50,0

Tableau n° 9

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SELON  
LE SOUHAIT D'AVOIR DES GRIFFES SUR LES  
CHEMISES C.H.B. ET PAR ENDROIT

=====

GRIFFES	OUI			Facultatif	Non	TOTAL
	Poche	Col	Poche et col			
POPULATION						
Etudiants	8	8	12	-	3	31
Travailleurs	17	8	10	2	6	43
Ménages	8	8	11	1	2	30
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>104</b>
<b>%</b>	<b>31,7</b>	<b>23,1</b>	<b>31,7</b>	<b>2,9</b>	<b>10,6</b>	<b>100,0</b>

Tableau n° 10

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SELON  
LE TYPE D'EMBALLAGE SOUHAITE POUR LES  
CHEMISES DE LA C.H.B.

=====

EMBALLAGE	Plastique	Carton	Plastique et carton	Autres	Sans opinion	TOTAL
POPULATION						
Etudiants	23	2	6	-	-	31
Travailleurs	32	2	7	-	2	43
Ménages	19	4	6	1	-	30
TOTAL	74	8	19	1	2	104
TAUX	71,1	7,7	18,3	1,0	1,9	100,0

Tableau n° 11

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE SUIVANT

LES LIEUX DE DISTRIBUTION SOUHAITES POUR

LES CHEMISES DE LA C. H. B.

=====

DISTRIBUTIONS	Magasins Spéciaux	Super- marchés	Magasins prêt à porter	Étalages au sol	Vendeurs ambulants	Sans opinion
POPULATION						
Étudiants	25	10	20	2	9	-
Travailleurs	26	16	29	9	19	1
Ménages	22	15	15	8	9	-
TOTAL	73	41	64	19	37	1
TAUX	70,2	39,4	61,5	18,3	35,6	1,0

## REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE PAR TRANCHE

DE PRIX DE VENTE DES CHEMISES MANCHE COURTE

CHEZ LES TAILLEURS PRET A PORTER ET C.H.B.

=====

PRIX	PRIX					PRATIQUES					PRIX SOUHAITES				
	TAILLEUR					PRET A PORTER					C. H. B.				
	-2000	2000 à 3000	3000 à -4000	4000 à -5000	5000 et +	-2000	2000 à -3000	3000 à -4000	4000 à 5000	5000 et +	-2000	2000 à -3000	3000 à -4000	4000 à 5000	5000 et +
POPULATION															
Etudiants	1	20	3	-	-	1	1	1	-	8	11	12	3	-	2
Travailleurs	1	20	3	1	-	1	12	5	1	4	7	13	6	1	4
Ménages	5	15	3	-	-	1	-	-	1	12	6	11	4	5	2
TOTAL	7	55	9	1	-	3	13	6	2	24	24	36	13	6	8

REPARTITION DE LA POPULATION CIBLE PAR TRANCHE  
DE PRIX DE VENTE DES CHEMISES MANCHE COURTE  
CHEZ LES TAILLEURS PRET A PORTER ET C.H.B.

\*\*\*\*\*

PRIX	TAILLEUR					PRET A PORTER					C. H. B.				
	-1000	2000 & -3000	3000 & -4000	4000 & 5000	5000 et +	-2000	2000 & -3000	3000 & -4000	4000 & 5000	5000 et +	-2000	2000 & -3000	3000 & -4000	4000 & 5000	5000 et +
POPULATION															
Etudiants	2	7	7	3	-	-	2	1	20	9	3	10	7	4	2
Travailleurs	-	1	11	1	1	-	-	6	2	8	3	2	6	4	4
Mariages	-	2	3	-	1	-	-	-	-	11	1	4	5	6	3
TOTAL	2	11	21	4	2	-	2	7	22	28	7	16	18	14	9

ANNEXE 3 : JUSTIFICATION DE LA PREVISION

- 1 Population active du Bénin : 1.764.000 habitants
- 2 - Secteur secondaire : 127.480 habitants  
- Secteur tertiaire : 405.720 habitants
- 3 Population active résidant : 292.118 habitants  
à Cotonou
- 4 Par sexe : - hommes : 137.295 habitants  
- femmes : 154.822 habitants
- 5 Quantité moyenne de chemise cousue ou achetée par an à Cotonou serait de 549.180 chemises
- 6 Quantité moyenne de chemise à produire par la Coopérative d'Habillement du Bénin serait 27.500 chemises.

