

Production maraîchère irriguée de tomate et piment en contre-saison pour le marché de Douala

Mme NGO BILONG Angèle · Maraîchage · (FV03) · Njombé, Littoral

Établi le 24 septembre 2026 · Référence AGB-EXEMPLE-FV03

MATURITÉ DE L'IDÉE

78 / 100

idée à consolider
préqualification positive

EXPOSITION DU SITE ET DU MONTAGE

faible

1 signal détecté

Indice non compensatoire : il retient le maximum.



faible : aucun point ne bloque · modérée : plusieurs signaux se cumulent
forte : au moins un signal suffit à déconseiller un engagement en l'état

Comment lire ce document

Cet avis porte deux résultats qui ne se mélangent pas. Le premier, le score de maturité, dit si votre idée est assez travaillée pour devenir un projet : une faiblesse s'y rattrape par une force, parce qu'un objectif mal formulé se corrige. Le second, l'indice d'exposition, dit si votre site et votre montage résistent à ce qui arrête les projets — l'énergie, l'eau, le foncier, l'approvisionnement, le financement, la maintenance, l'accès au marché.

Ce second indice ne s'additionne pas : il retient le point le plus grave. Un seul signal bloquant classe le projet en exposition forte, même si tout le reste est en ordre. Ce n'est pas une sévérité de principe : c'est qu'un site sans eau ou un financement inadapté ne se compensent pas par un bon dossier. Un signal bloquant n'interdit pas votre projet — il demande que ce point soit traité avant d'engager de l'argent.

Projet prêt à être instruit

Le cas le plus rare et le plus favorable. La suite du parcours est l'étape E1 — Décider : étude de préféabilité et avis de viabilité motivé.

Synthèse

Votre projet est l'un des mieux préparés que nous ayons examinés sur cette filière. Vous produisez déjà, vous connaissez vos acheteurs, votre eau est pérenne toute l'année et votre terrain est couvert par un bail. Le goutte-à-goutte et trois cycles par an vous placent au-dessus de la moyenne de la zone. Deux points seulement retiennent le dossier, et un seul relève de l'exposition du site. Le premier est la chaîne du froid : vous la mentionnez sans dire comment elle est alimentée, alors que vous subissez une à trois coupures par semaine et que la tomate ne supporte pas l'arrêt. Le second est le débouché : vous visez Douala, à plus de vingt kilomètres, avec des clients identifiés mais aucun engagement écrit. Rien de cela n'empêche d'avancer. L'un et l'autre se traitent avant d'agrandir, pas après.

Votre idée est mûre et votre terrain est tenable : c'est la configuration la plus favorable, et la plus rare. Aucun point ne bloque votre projet, et un seul signal d'exposition ressort — la continuité électrique, sur une exploitation qui refroidit son produit. Vous êtes à deux points de la bande supérieure du score, et ces deux points sont précisément ceux que nous venons de nommer : le froid à sécuriser et l'acheteur à engager par écrit. La suite logique est une étude de préféabilité, pas une remise à plat.

Dépendances critiques apparentes

Profil d'exposition : P2 — Maraîchage et cultures irriguées + P7 — Transformation et agro-industrie. L'indice ne s'additionne pas : il retient le maximum. Un signal bloquant n'interdit pas le projet — il interdit de le poursuivre sans traiter ce point d'abord. Seuil d'investissement du profil : 3 000 000 FCFA.

Signal	Gravité	Ce que cela produit, et ce qu'il faut traiter
Une à trois coupures d'électricité par semaine	alerte	Votre chambre froide s'arrête une à trois fois par semaine. Sur de la tomate, quelques heures suffisent à faire chuter la valeur marchande d'un lot entier. À trois cycles par an et sur un marché situé à plusieurs dizaines de kilomètres, la perte se compte en dizaines de milliers de francs par incident, et elle se répète. À traiter avant : Chiffrer un secours dédié à la chambre froide et l'inscrire au budget d'exploitation.

Ce que ces signaux appellent

Réf.	Prestation	Motif
XPN-E2-04	Étude énergétique : profil de charge et mix	Une à trois coupures d'électricité par semaine

Références du cahier de prestations XP-NOVA. Le devis de mission n'est établi qu'après ouverture officielle du dossier.

Détail du score de maturité

Volet	Note
Problème et pertinence du besoin	13 / 15
Objectifs (général + spécifiques)	8 / 10
Bénéficiaires ciblés	8 / 10
Contexte, activités et faisabilité	13 / 15
Ressources disponibles	13 / 15
Partenaires et gouvernance	7 / 10
Risques et contraintes	6 / 10
Résultats attendus et indicateurs	10 / 15
Score global	78 / 100

Analyse par axe

Problème et besoin

Vous décrivez précisément le creux de l'offre en contre-saison sur Douala, et vous le vivez déjà puisque vous produisez. C'est le meilleur des arguments : votre constat n'est pas théorique, il vient de vos propres ventes. Cela vous distingue de la plupart des dossiers que nous recevons sur cette filière.

Bénéficiaires et débouchés

Vous citez des clients identifiés, ce qui vaut mieux qu'un marché supposé. Il leur manque un engagement écrit. Un acheteur identifié qui n'a rien signé peut disparaître au moment précis où votre volume triple — c'est-à-dire au moment où vous en avez le plus besoin.

Contexte et faisabilité

Eau pérenne, sol vérifié, accès routier bon, calendrier jugé réaliste : ce volet est solide, et il est rare qu'il le soit autant. Le goutte-à-goutte vous met à l'abri des à-coups de pluviométrie qui pénalisent vos voisins, et il divise votre consommation d'eau.

Ressources

Un apport supérieur à trente pour cent et un bail en règle vous placent en position de négocier avec une banque. Sur un

investissement de deux à cinq millions de FCFA, c'est un dossier finançable en l'état, ce qui n'est pas courant.

Maîtrise post-récolte

Vous cochez la chaîne du froid mais ne dites ni sa capacité, ni son alimentation, ni ce qu'elle coûte à faire tourner. Sur un produit qui perd sa valeur en une journée, c'est le point le moins documenté de votre dossier, et c'est aussi celui qui décide de votre marge.

Lucidité sur les risques

Vous avez vu les ravageurs, l'eau et le prix — les trois risques classiques du maraîchage, correctement identifiés. Vous n'avez pas coché l'énergie, alors que vous déclarez vous-même une à trois coupures par semaine et une chaîne du froid. C'est l'angle mort du dossier, et il porte sur ce qui menace directement votre produit.

Risques principaux

Risque	P×I	Niveau	Atténuation
Perte de la récolte refroidie lors d'une coupure prolongée	4×4=16	critique	Dimensionner un secours sur la seule chambre froide, et non sur toute l'exploitation : le coût est environ trois fois moindre pour le même effet utile.
Chute des prix en pleine récolte	4×3=12	élevé	Étaler les semis sur trois vagues de quinze jours, afin de ne pas récolter tout en même temps que le reste de la zone.
Pertes de fraîcheur sur le trajet vers Douala	3×3=9	élevé	Caisses ajourées plutôt que sacs, chargement de nuit, et un second transporteur identifié à l'avance.
Ravageurs sur culture intensive répétée	3×3=9	élevé	Maintenir la rotation et le suivi hebdomadaire que vous pratiquez déjà ; c'est ce qui vous protège aujourd'hui.

Données à compléter

- Capacité de la chambre froide, en mètres cubes ou en tonnes — elle décide du coût du secours.
- Coût mensuel actuel de l'électricité sur l'exploitation, facture à l'appui.
- Volume vendu lors de la dernière campagne et prix moyen obtenu, pour asseoir la projection.

Conclusion et recommandations

Votre dossier est bon, et il est rare de pouvoir l'écrire aussi simplement. Vous produisez déjà, votre eau est sûre, votre terrain est couvert, votre apport est solide et vous connaissez vos acheteurs. Ce n'est pas un projet à reconstruire, c'est un projet à sécuriser sur deux points avant de grandir. Le premier est la continuité du froid : votre produit ne supporte pas les coupures que vous subissez déjà, et votre plan ne les budgète pas. Le second est l'engagement de vos acheteurs, qui doit passer de la parole à l'écrit avant que vos volumes ne triplent. Traitez ces deux points et votre dossier devient présentable à une banque en l'état. Notre recommandation est d'avancer, sans sauter cette étape.

À court terme — avant tout engagement

Ce qui doit être traité en premier.

- Chiffrer le coût complet du froid, secours compris, et l'inscrire au budget d'exploitation avant toute extension de surface.
- Obtenir un engagement d'achat écrit auprès d'au moins un des acheteurs déjà identifiés, même sur un volume partiel.
- Faire établir un devis de groupe électrogène dimensionné sur la seule chambre froide, et non sur l'exploitation entière.

À moyen terme — trois à douze mois

Une fois le court terme levé.

- Étaler les semis sur trois vagues afin de ne pas récolter au même moment que le reste de la zone, et de lisser le prix obtenu.
- Identifier un second transporteur vers Douala pour ne pas dépendre d'un seul véhicule en saison des pluies.

À long terme

Les orientations au-delà du démarrage.

- Envisager un conditionnement en caisses marquées à votre nom, qui vous distinguera sur le marché de Douala et justifiera un meilleur prix.

Portée de cet avis

Cet avis est établi sur vos seules déclarations : aucune donnée n'a été vérifiée sur site. Le verdict porte sur la maturité de votre idée, non sur une acceptation par XP-NOVA. L'avis vous appartient — vous pouvez le présenter au bureau d'ingénierie de votre choix.

Poursuivre : la suite du cycle est le parcours PT-02 « Décider d'investir » — étapes 3 et 4, étude de marché, préfaisabilité et avis de viabilité motivé. Premier échange sans engagement : +237 690 048 000 · hello@xp-nova.com