

Pisciculture de tilapia en étangs, 12 000 alevins par cycle, pour les marchés de Yaoundé

GIC ESPOIR AQUACOLE · Aquaculture · (FA01) · Mbalmayo, Centre

Établi le 24 septembre 2026 · Référence AGB-EXEMPLE-FA01

MATURITÉ DE L'IDÉE

71 / 100idée à consolider
préqualification positive

EXPOSITION DU SITE ET DU MONTAGE

modérée3 signaux détectés
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.

L'exposition est modérée : aucun point ne bloque à lui seul, mais plusieurs signaux se cumulent et demanderont un budget de continuité.

Synthèse

Votre groupement produit déjà et cherche à changer d'échelle : c'est la situation la plus favorable pour instruire un dossier, parce que vos chiffres viennent de votre propre expérience et non d'une projection. L'eau est pérenne, le terrain est titré, vous vous approvisionnez en alevins auprès d'une éclosierie plutôt qu'en milieu naturel, et vous produisez une partie de votre aliment. Votre financement est adossé à un crédit de deux à dix ans, cohérent avec le cycle du tilapia. Deux points méritent d'être traités avant l'extension. Le premier est la distance à votre marché : plus de cent kilomètres jusqu'à Yaoundé, sur un produit frais, avec un accès routier que vous jugez moyen. Le second est votre dépendance à l'aliment acheté, dont une part importante est importée. Ni l'un ni l'autre ne bloque le projet, mais tous deux pèseront sur votre marge au moment précis où vous augmenterez les volumes.

Votre idée est mûre et votre terrain est globalement tenable. Aucun point ne bloque à lui seul votre développement, ce qui vous place dans la meilleure des quatre situations possibles. Plusieurs signaux se cumulent cependant, et ils portent tous sur la même chose : ce qui se passe entre l'étang et l'assiette. La distance, l'aliment et la continuité forment un même enjeu de continuité de la

valeur. Le passage à l'échelle est légitime ; il demande simplement que ce maillon soit chiffré avant d'être engagé.

Dépendances critiques apparentes

Profil d'exposition : P6 — Pisciculture. 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 : 5 000 000 FCFA.

Signal	Gravité	Ce que cela produit, et ce qu'il faut traiter
Une à trois coupures d'électricité par semaine	alerte	Votre aération de secours dépend du groupe. Une coupure prolongée en fin de cycle, quand la charge est maximale, peut faire chuter l'oxygène et coûter une partie du bassin. À traiter avant : Vérifier l'autonomie réelle du groupe et prévoir le carburant en conséquence.
Accès routier difficile, premier débouché à plus de 100 km, ou passage de frontière	alerte	Plus de cent kilomètres sur un accès moyen, avec du poisson frais : chaque heure supplémentaire réduit le prix obtenu. À volume croissant, ce trajet devient votre premier poste de perte de valeur. À traiter avant : Chiffrer le coût réel du transport au kilo livré, glace comprise, et le comparer à une vente locale.
D'un quart à la moitié des achats importés	alerte	L'aliment pèse le plus lourd dans votre coût de revient, et une part importante en dépend du change. Une hausse de vingt pour cent sur l'aliment se répercute directement sur votre marge. À traiter avant : Chiffrer la part de l'aliment dans le coût du kilo et tester une hausse de vingt pour cent.

Ce que ces signaux appellent

Réf.	Prestation	Motif
XPN-E1-02	Diagnostic de résilience	Trois signaux ou plus, quels qu'ils soient
XPN-E2-04	Étude énergétique : profil de charge et mix	Une à trois coupures d'électricité par semaine
XPN-E2-10	Plan d'approvisionnement et classification ABC	D'un quart à la moitié des achats importés
XPN-E2-11	Étude logistique et qualification de corridor	Accès routier difficile, premier débouché à plus de 100 km, ou passage de frontière

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)	7 / 10
Bénéficiaires ciblés	7 / 10
Contexte, activités et faisabilité	12 / 15
Ressources disponibles	11 / 15
Partenaires et gouvernance	7 / 10
Risques et contraintes	7 / 10
Résultats attendus et indicateurs	7 / 15
Score global	71 / 100

Analyse par axe

Problème et besoin

Le déficit halieutique camerounais est structurel et documenté : plus de deux cent mille tonnes de poisson importées chaque année. Votre projet s'y inscrit directement, et vous n'avez pas à démontrer l'existence du marché.

Objectifs

Douze mille alevins par cycle sur des étangs est un objectif précis et vérifiable. Il vous manque le taux de survie que vous constatez réellement et le poids moyen à la vente : ce sont les deux chiffres qui décident de votre chiffre d'affaires, et un financeur les demandera.

Contexte et faisabilité

Eau pérenne, sol vérifié, titre foncier en règle, énergie par groupe ou solaire : ce volet est celui d'une exploitation déjà installée. C'est ce qui distingue un développement d'un démarrage.

Ressources

Un apport de dix à trente pour cent sur cinq à dix millions, avec un titre foncier, constitue un dossier recevable en banque. Le crédit de deux à dix ans est adapté au cycle : c'est un point que beaucoup de dossiers manquent.

Approvisionnement

L'écloserie pour les alevins et l'aliment mixte sont deux bons choix : vous ne dépendez ni du milieu naturel ni entièrement du marché. Reste qu'entre un quart et la moitié de vos achats vient de l'étranger, ce qui expose votre coût de revient au change et aux délais portuaires.

Commercialisation

Yaoundé à plus de cent kilomètres, sur un accès moyen, avec un produit frais : c'est le maillon le plus coûteux de votre chaîne, et le moins documenté dans vos réponses. À volume croissant, il deviendra déterminant.

Lucidité sur les risques

Vous avez identifié la qualité de l'eau, la mortalité et le prix de l'aliment — les trois risques centraux de la pisciculture, correctement hiérarchisés. Votre lecture du terrain est celle d'un praticien.

Risques principaux

Risque	P×I	Niveau	Atténuation
Pertes de fraîcheur sur les cent kilomètres vers Yaoundé	4×4=16	critique	Glace et caisses isothermes au chargement, départ en début de nuit, et un point de vente relais à mi-parcours.
Flambée du prix de l'aliment importé	4×3=12	élevé	Augmenter la part fabriquée sur place et constituer un stock tampon en début de cycle.
Mortalité par chute d'oxygène en étang	3×4=12	élevé	Suivi quotidien et aération de secours sur les étangs les plus chargés.
Chute du prix de vente en période d'abondance	3×3=9	élevé	Décaler les mises en charge pour ne pas récolter en même temps que les autres producteurs de la zone.

Données à compléter

- Taux de survie constaté sur les trois derniers cycles.
- Poids moyen à la vente et prix obtenu au kilo.
- Coût du transport par voyage vers Yaoundé, glace comprise.
- Part de l'aliment fabriqué sur place, en pourcentage.

Conclusion et recommandations

Votre groupement est dans la meilleure position possible pour se développer : vous produisez déjà, votre foncier est titré, votre eau est sûre et votre financement est correctement calibré sur le cycle. Nous recommandons d'avancer. Une réserve cependant, et elle porte entièrement sur l'aval : entre votre étang et votre acheteur, il y a plus de cent kilomètres, un produit qui ne se garde pas, et un coût de transport que vos réponses ne chiffrent pas. Tant que ce maillon n'est pas mesuré, votre marge à l'échelle supérieure reste une hypothèse. Chiffrez-le avant d'agrandir : c'est le seul travail qui manque pour rendre votre dossier bancable,

et c'est aussi celui qui vous dira si l'extension doit viser Yaoundé ou d'abord consolider le marché local.

À court terme — avant tout engagement

Ce qui doit être traité en premier.

- Chiffrer le coût réel du kilo livré à Yaoundé, glace et transport compris, et le comparer au prix obtenu en vente locale.
- Documenter le taux de survie et le poids moyen à la vente des trois derniers cycles : ce sont les chiffres que la banque demandera.
- Calculer la part de l'aliment dans le coût du kilo produit, puis tester l'effet d'une hausse de vingt pour cent.

À moyen terme — trois à douze mois

Une fois le court terme levé.

- Augmenter la part d'aliment fabriqué sur place, pour réduire l'exposition au change et aux délais portuaires.
- Décaler les mises en charge afin de ne pas récolter au même moment que les autres producteurs de la zone.
- Installer une aération de secours sur les étangs les plus chargés en fin de cycle.

À long terme

Les orientations au-delà du démarrage.

- Étudier un point de vente ou un relais froid à mi-parcours, qui transformerait la distance en avantage plutôt qu'en coût.
- Envisager la transformation légère — filetage, fumage aux normes — pour sortir de la contrainte du frais.

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, préféabilité et avis de viabilité motivé. Premier échange sans engagement : +237 690 048 000 · hello@xp-nova.com