

# **PLAN D'AFFAIRE POUR LE PROJET D'UNE UNITÉ DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DE VOLAILLE LOCALE**

## **PREFACE**

Le projet de mise en place d'une unité de production et de commercialisation de volaille locale a été initié par des jeunes talentueux désirant améliorer leurs conditions de vie future.

Ce projet a pour but de contribuer au développement du Burkina Faso et de réduire le chômage.

# Sommaire

<b><u>PREFACE.....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b><u>IDENTITE DU PROJET.....</u></b>	<b><u>5</u></b>
<b><u>I. PRESENTATION.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
<b><u>I.1. PRÉSENTATION DU PROJET.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
I.2 Présentation du promoteur.....	6
<b><u>II. TECHNIQUE D'ELEVAGE.....</u></b>	<b><u>7</u></b>
<b><u>III. LES INFRASTRUCTURES ET MATERIELS A ACQUERIR.....</u></b>	<b><u>9</u></b>
III.1 Les infrastructures.....	9
III.2. Les matériels à conquérir.....	9
<b><u>IV. AMORTISSEMENT DES INFRASTRUCTURES.....</u></b>	<b><u>10</u></b>
<b><u>V. TABLEAU DE REMBOURSEMENTS ET DES INTERETS A PAYER.....</u></b>	<b><u>10</u></b>
<b><u>VI. ETUDE DE MARCHÉ.....</u></b>	<b><u>11</u></b>
VI.1 les produits à offrir.....	11
VI.2 L'offre.....	11
VI.3 La demande.....	11
<b><u>VII. LE MARKETING.....</u></b>	<b><u>12</u></b>
VII.1. Objectif.....	12
VII.2 Ressources humaines.....	13
VII.3 La communication.....	13
<b><u>VIII. CHRONOGRAMME DES ACTIVITES.....</u></b>	<b><u>13</u></b>
<b><u>IX. PROGRAMME DE SOIN VETERINAIRE ET HYGIENE.....</u></b>	<b><u>14</u></b>

**X. LA LOCALISATION.....15**

**XI. GARANTIES A OFFRIR.....15**

**ANNEXES.....16**

ANNEXE 1 : TABLEAU D'INVESTISSEMENT.....17

ANNEXE 2 : CHARGES D'ENTREPRISE.....18

ANNEXE 3 : DEPENSES PRIVEES.....19

ANNEXE 4 : RECETTES & CHARGES.....20

ANNEXE 5 : BESOINS FINANCIERS.....21

ANNEXE 6 : PREVISION DE RENTABILITE.....22

ANNEXE 7 : PLAN DU PROJET.....23

ANNEXE 8 : CV DU PERSONNEL.....24

## **IDENTITE DU PROJET**

Secteur d'activité : Elevage  
Lieu du projet : Village de SIRGUI commune rural Boussouma, ville  
De Kaya

### **Promoteur**

Nom & prénoms : *OUEDRAOGO Issaka*  
Adresse : *village de Sirgui*  
Téléphone : *(+226) 78 26 22 77*  
E-mail : *issaka.kaya@live.fr*

**Objet du projet** : *L'élevage de la volaille locale en milieu rural.*

Date de démarrage : *Novembre 2014*  
Durée de réalisation : *Trois (03) ans*  
Coût total du projet : *9 048 680 F CFA*  
Montant du crédit : *9 048 680 F CFA*  
Durée de remboursement : *24 mois*  
Garantie offerte : *400 000 F CFA (valeur du terrain)*  
Parrainage : *M. LORENZ ISMAEL Martin*  
Suivi – appui – conseil : *M. NOMENYO Atsu*  
Implantation de l'ouvrage : *M. GNIBGA Anaba*

## **PRESENTATION**

### **I.1. Présentation du projet**

Ce projet de mise en place d'une unité de production et commercialisation de volaille locale a été initié par M. OUEDRAOGO Issaka. Le plan de production prévoit au démarrage avec un noyau de trente (30) poules locales et de trois (3) coqs de race améliorée. Ces derniers seront logés dans un poulailler pour adultes. Ils seront gardés pour deux (2) ans de vie reproductive puis seront reformés et vendus.

Le projet requiert un investissement total de 9 048 680 F CFA. Il sollicite un crédit de la somme de 9 048 680 F CFA. Ce crédit permettra les réalisations suivantes: voir page 09.

Il sera remboursable en 24 mois au taux d'intérêt annuel de 5 % avec un différé de 6 mois.

Les ressources propres générées par le projet permettront d'assurer le service de la dette.

Le bénéfice cumulé en 3 ans après remboursement du crédit est estimé à 5 472 441 F CFA. Après le remboursement du crédit l'entreprise a toujours un bénéfice de ce montant.

### **I.2 Présentation du promoteur**

Le promoteur, OUEDRAOGO Issaka a pratiqué l'élevage des poules de manière traditionnelle pour son père.

Par la suite, il a travaillé pendant deux (2) vacances dans une ferme de production et de commercialisation de volaille à Bissiri.

L'identité complète du promoteur est la suivante:

Nom et prénom	: OUEDRAOGO, Issaka
Age	: 27 ans
Sexe	: Masculin
Profession	: Etudiant
Domicile	: Village de Sirgui – Commune rural Boussouma
Situation matrimoniale	: Célibataire sans enfants
Niveau d'instruction	: Deuxième année Électromécanique

Adresse : Village de Sirgui, commune rural de Boussouma

Il est joint en annexe la copie de sa carte d'identité Burkinabé ainsi que son CV. Le groupement composé de 40 éleveurs lui accorde sa garantie solidaire, c'est à dire que ces 40 éleveurs lui font confiance et l'encouragent.

## TECHNIQUE D'ELEVAGE

La technique de l'unité de production et de commercialisation de volaille locale consistera à acheter de jeunes poules et de les élever en stabulation. L'achat des poules et coqs de race améliorée se fera après une visite sanitaire et mise en quarantaine sous contrôle vétérinaire. Les poulets, dès leurs achats, seront vaccinés et traités contre les maladies les plus meurtrières telles que la maladie Newcastle et la maladie variole aviaire. Ils seront ensuite transférés dans un poulailler pour adultes. Ils seront gardés pour deux (2) ans de vie reproductive puis seront reformés et vendus.

Au plan de la reproduction, les œufs pondus sont régulièrement ramassés et incubés au moyen d'une couveuse à pétrole. Les poussins issus dès l'éclosion seront placés dans une poussinière où ils seront constamment à chaud. Deux (2) mois après, ils seront transférés dans un poulailler pour jeunes où ils seront engraisés et commercialisés à 5-6 mois d'âge. Cinq cycles de reproduction sont attendus dans l'année.

Sur la base des paramètres de reproduction de la poule locale, les productions mensuelles attendus pour trente (30) poules sont :

- Nombre d'œufs pondus	: 720
- Nombre de poussins <sup>(1)</sup>	: 400
- Nombre de poulets	: 390
- Poulets commercialisables en 1ère année	: 2340
- Poulets commercialisables en 2ème année	: 4680

**NB:** Une poule pond un œuf chaque 28h, donc 06 œufs par semaine.

Au plan de l'alimentation, les animaux seront laissés en liberté dans l'aire de parcours mais ils recevront quotidiennement un complément alimentaire équilibré de trente (30) gramme d'aliments par sujet préparée à partir de formulation PDAV.

Cette ration permettra de favoriser la ponte chez les poules et la croissance rapide des poulets à l'engrais. Aussi, à tout moment, le promoteur fournira aux animaux de l'eau propre et fraîche.

Le tableau ci-dessous présente la quantité et les coûts de consommations d'aliments des poulets, en six mois pour les poulets produits pour la première année et un an en deuxième année; pour les poulets producteurs, un an de consommation en première année ainsi qu'en deuxième année.

Génération de poulets	Nombre poulets	Quantité/j/ sujet (kg)	Nombre de jours	Quantité annuelle (kg)	Coût unitaire de production en F CFA	Coût total en F CFA
<b>Première année de production</b>						
<b>Poulets produits</b>	2 340	0,03	180	12 636	100	1 263 600
<b>Poulets producteurs</b>	33	0,03	360	356,40	100	35 640
<b>TOTAL</b>	2 373	-		12 992,40		1 299 240
<b>Deuxième année de production</b>						
<b>Poulets produits</b>	4 680	0,03	360	5 054,40	100	5 054 400
<b>Poulets producteurs</b>	33	0,03	360	356,40	100	35 640
<b>TOTAL</b>	4 713	-		50 900,40		5 090 040

<sup>(1)</sup> La perte est estimée à 2,5 % concernant les poussins

## LES INFRASTRUCTURES ET MATERIELS A ACQUERIR

### III .1 Les infrastructures.



Il s'agira de la construction d'un poulailler moderne répondant aux normes techniques composé de:

- Un bâtiment de trois poulaillers destinés aux poules de reproduction, aux poules à l'engraissement et aux poussins.

NB : Les poulaillers seront a moitié grillagés et a moitié construites.

- Un magasin pour le stockage des intrants et des matériels d'élevage ;
- Une enceinte grillagée qui servira d'aire pour les poulets ;
- Une fosse fumière stabilisée pour la production de la fumure organique.

### **III.2. Les matériels à acquérir**

Les ressources nécessaires sont constituées des équipements suivants:

- 10 mangeoires pour poussins et adultes ;
- 10 abreuvoirs pour poussins et adultes ;
- 01 pelle et 01 chariot à eau ;
- 01 râteau et 01 fourche ;
- 1 seau métallique ;
- 1 couveuse ;
- 1 thermos ou glacière ;
- 1 brouette ;
- 1 lampe luciole ;
- Un ensemble (matériels) pour l'électrification solaire.
- 1 moto pour le déplacement.

Tous ces équipements seront achetés auprès des fournisseurs sur place.

## AMORTISSEMENT DES INFRASTRUCTURES

Le tableau suivant montre la durée de vie des infrastructures, les équipements ainsi que le taux et montant d'amortissement.

Désignation	Montant en F CFA	Durée de vie en année	Amortissement/an en F CFA	Pourcentage de recette/an
Poulaillers en dur	580 000	15	38 666,67	0,31 %
Magasin en dur	210 000	15	14 000	0,11%
clôture	200 000	15	13 340	0,10 %
Equipements	1 341 500	4	335 375	2,76 %
Charge annuelle		–	401 382	3,28 %

**NB** : La recette annuelle est de 12 144 000f cfa.

Le pourcentage de 3,28 % (401 382 F CFA) représente la provision à réaliser chaque année pour le renouvellement des infrastructures.

## TABLEAU DE REMBOURSEMENTS ET DES INTERETS A PAYER

Le tableau ci-après montre comment nous allons payer le crédit en durée, et aussi en temps de différé.

Montant du crédit	9 048 680F CFA	
Durée de remboursement	24 mois	
Taux d'intérêts	5,00%	
Différé	6 mois	
Amortissement du crédit mensuel	395 879,75 F CFA	
Intérêt remboursé	452 434 F CFA	
Crédit + intérêt dus	9 501 114 F CFA	

**NB** : la recette annuelle est de 12 144 000f cfa.

Et le pourcentage de 3,28% représente la provision à économiser chaque année pour le renouvellement des infrastructures et les équipements.

## **ETUDE DE MARCHE**

### **VI.1 Les produits à offrir**

M. OUEDRAOGO compte mettre sur le marché : des poulets, des œufs et du fumier organique.

### **VI.2 L'offre**

En général la commune de Boussouma alimente en volaille les restaurants et hôtels importants de la ville de Kaya et de Ouagadougou. Rationnellement, les commerçants de volaille achètent les poulets vivants auprès des éleveurs de la région du centre pour les revendre sur les marchés d'Abidjan et Accra. Deux sources permettent d'alimenter ces marchés en volaille: les poulets issus de l'élevage traditionnel pratiqué par les familles et ceux issus de l'élevage semi moderne qui reste encore au stade embryonnaire. L'ensemble des acteurs de la filière constituée par la plupart des petits producteurs traditionnels de volailles et les commerçants n'arrivent pas à satisfaire les besoins des consommateurs au regard de la forte demande sur le marché.

### **VI.3 La demande**

Les acheteurs potentiels de poulets sont constitués des bouchers locaux, de commerçants des poulets et d'importateurs venant des pays voisins comme le Ghana, la Cote d'Ivoire, etc. Il arrive fréquemment, à certaines périodes de l'année, que les acheteurs soient obligés de faire du porte-à-porte ou de parcourir de longues distances à l'intérieur des communes pour trouver des poulets. A l'approche des fêtes de fin d'années et de la Tabaski, la demande en volaille bien appréciée au niveau des familles et des restaurants est très forte et on constate également une demande très forte venant de la sous-région (Côte d'Ivoire, Ghana, Togo et Bénin), demande à laquelle les producteurs locaux sont souvent incapables de la satisfaire.

**NB:** - Le prix moyen d'un poulet sur le marché est de 2 500 F CFA.

- Le prix moyen d'une brouette de fumier est de 1 000 F CFA.

- Le prix moyen d'une plaquette d'œuf (30 œufs) est de 2 000 F CFA.

Le présent projet contribuera sans doute à satisfaire les besoins de plus en plus croissant d'une population en perpétuelle croissance.

## **LE MARKETING**

### **VII.1. Objectif**

Le projet s'est fixé comme objectif général de :

- proposer à sa clientèle cible une production de qualité.
- permettre de se démarquer de l'offre de la concurrence.
- satisfaire les attentes des clients tout en générant la rentabilité nécessaire pour la survie et la croissance du projet.

Tout le personnel sera mobilisé pour offrir un service supérieur qui répond parfaitement aux attentes de notre clientèle.

M. OUEDRAOGO a déjà trois clients qui lui proposent d'acheter ses poulets engraisés; vus son dévouement, sa passion et son désir dans le travail, ils lui font totalement confiance.

Aménagement du local :

Le projet va mettre en place un environnement propre pour que les poulets ainsi que les acheteurs et les visiteurs se sentent bien. Toute l'équipe sera mobilisée pour offrir aux poulets d'abord et ensuite aux potentiels clients un environnement saint et propre. Nous nous attèlerons donc à ce que la qualité soit notre devise.

### **VII.2 Ressources humaines**

L'engagement du personnel d'un projet de production et de commercialisation de volaille demande beaucoup de soin et d'attention. Une production de volaille est un commerce qui fonctionne régulièrement. On doit donc prévoir ce qui se passera dans le service.

C'est-à-dire ce qui se passera

L'équipe sera chargée avec :

La distribution des aliments, l'approvisionnement en eau, le nettoyage général.

M. Belém Siméon qui a déjà travaillé dans une ferme de production de volaille sur place sera l'employer ainsi que le responsable de la gestion des stocks et de la propreté.

M. BILGO Améd assurera la sécurité des poulets ainsi que des matériels.

Le suivi sanitaire (déparasitage, vaccination, traitement) sera assuré à partir de l'application d'un protocole d'accord entre M. OUEDRAOGO et le technicien des services techniques d'élevage.

### **VII.3 La communication**

Les efforts de communication qui vont être entrepris par le projet ont comme objectif ultime de fidéliser un bon nombre de clients potentiels afin d'assurer la pérennité et le développement de notre commerce. Nous prévoyons entreprendre les actions suivantes :

Au démarrage : des annonces promotionnelles seront distribuées à nos différents clients (maquis, restaurants, revendeurs de volailles, etc.) situés à proximité du projet. Ces annonces attrayantes informent les clients potentiels sur la qualité de l'offre du projet.

Des affiches publicitaires seront placées sur des supports divers (stations de bus, espaces publicitaires réservés) partout dans le périmètre avoisinant notre site de production.

### **CHRONOGRAMME DES ACTIVITES**

Le chronogramme d'exécution des principales activités de la 1ère année du projet.

- Du 1<sup>er</sup> au 2<sup>ème</sup> mois : construction, acquisition de matériel, formation technique en gestion et acquisition du noyau de production.
- A partir du 2<sup>ème</sup> mois : alimentation des animaux, soins vétérinaires et suivi de l'évaluation des activités.
- Dès le 7<sup>ème</sup> mois : commercialisation de la production.

## PROGRAMME DE SOIN VETERINAIRE ET HYGIENE

Au plan sanitaire, le promoteur mettra un accent particulier sur les mesures d'hygiène et les soins vétérinaires à travers notamment :

- L'application des mesures d'hygiène : nettoyage des locaux, nettoyage des équipements, désinfection des locaux et du matériels, propreté et la bonne disciplines basse-couriers;
- La mise en quarantaine des animaux, reconnaissance et isolement des malades.
- Vaccination contre les maladies les plus meurtrières telles que la maladie de Newcastle, la maladie variole aviaire.

Pour ce faire, le protocole médical et sanitaire ci-dessous conseillé par le PDAV sera appliqué avec l'appui technique des services vétérinaires.

PRODUITS VETERINAIRE EN FONCTION DES AGES DES SUJETS			AFFECTION
Complexes vitamines	1-5 ème jour	Complexes vitaminiques	Avitaminose
	18 - 22 ème jour	Complexes vitaminiques	Avitaminose
Soins divers	1- 5 ème jour	Curatifs adultes	Maladies infectieuses
Antibiotique	1-15 ème jour	Antibois poussin	Parasitisme des insectes (poux)
Hygiène et désinfection	A volonté	Antiparasitaire internes	Parasitismes interne
déparasitage	45 ème jour	Antiparasitaires internes	Parasitismes interne
	150 ème jour	Antiparasitaires internes	Parasitismes interne
Vaccin	30 ème jour	New Castle	Pseudo peste aviaire
	150 ème jour	Variole aviaire	variole
	150 ème jour	New Castle	Pseudo peste aviaire

## **LA LOCALISATION**

La localisation constitue, à n'en pas douter, l'une des décisions les plus importantes qui aura une incidence majeure sur le succès futur de notre commerce de la volaille local.

On note la présence d'un seul concurrents qui pratique la commercialisation de volaille local en traditionnel.

Nous sommes situé à 18 kilomètre du centre-ville sur la route Départemental N° 14 avec comme avantage, un accès facile pour un élevage plus moderne que nous pratiquerons.

## **GARANTIES A OFFRIR**

M. OUEDRAOGO a:

- un terrain (terrain d'élevage) d'une valeur de 400 000F CFA.

# ANNEXES



## ANNEXE 1: TABLEAU D'INVESTISSEMENT

Cette annexe présente les besoins de l'entreprise au démarrage, et se présente comme suit :

- Equipement de construction ;
- Machines/ investissement mécanique :
  - La couveuse, c'est un appareil pour faire éclore les œufs ;
  - Le pousse-pousse à eau, c'est une machine qui servira à transporter de l'eau de la fontaine au projet.
  - Installation électrique solaire : ce dispositif servira à électrifier l'ensemble des installations du projet (poulaillers, la cour et le magasin pour assurer la sécurité) ;
  - La moto, c'est pour faciliter le transport pour l'acquisition des aliments, les livraisons, et diverses courses entrant dans le fonctionnement du projet.
- Les petits articles et matériels
- Investissements fonds de roulement

## **ANNEXE 2: CHARGES D'ENTREPRISE**

Cette annexe présente les détails des dépenses que l'entreprise aura à supporter au cours de l'année. Elle est constitué de:

- Chauffage : il s'agit en fait de l'achat de pétrole pour alimenter la couveuse en vue de l'éclosion des œufs;
- Essence pour le déplacement: il s'agit de l'alimentation de la moto pour les différentes courses;
- Frais pour soins du personnel: il s'agit de la mis en place d'une prévision pour assurer les frais de soins et médicaux d'urgence pour le personnel.

NB: Pour le démarrage de l'entreprise, nous fonctionnerons sans souscrire à une prime d'assurance vue son coût élevé mais nous prévoyons dans un futur proche et en fonction de l'évolution de l'entreprise, contracter une assurance pour toute l'entreprise.

### **ANNEXE 3: DEPENSES PRIVEES**

Cette annexe présente les charges privées de l'entrepreneur mensuellement. On y trouve :

- Coût de la vie
- Résidence/ coût du logement
- Assurance médicale
- Pension et retraite (charges sociales)
- Autres dépenses
- réserves

## ANNEXE 4: RECETTES & CHARGES

Cette annexe montre ce que l'entreprise enregistre comme recettes et dépenses mensuellement durant toute l'année:

- 975 000f cfa, chiffre d'affaire (Domaine d'Activité 1) mensuel de 390 poulets.
- 216540 f cfa dépense pour alimentation mensuel (DA1) par mois.
- 2 000f cfa, dépense pour transport et autre (DA1) par mois.
- 22 000f cfa comme, chiffre d'affaire (DA2) mensuel de 11 plaquettes d'œufs.
- 2 000f cfa, dépense pour les plaquettes vides (DA2) par mois.
- 15 000f cfa, chiffre d'affaire (DA3) mensuel de 15 brouettes de fumiers organique.
- 15 00f cfa dépense pour les sacs vides (DA3) par mois.

NB: 1 – La commercialisation commence après le 6 mois à cause de l'engraissement des poulets.

2 - Les dépenses du personnels après le 2<sup>ème</sup> mois par ce que le 1<sup>er</sup> mois c'est l'ouvrage et 2<sup>ème</sup> mois le promoteur (Issaka) et un ami qui a foi en lui a décidé volontairement à travailler pour la bonne marche de l'entreprise.

3 - Nous somme convainquis et persuader que après trois (3) ans le projet serra très rentable.

## **ANNEXE 5: BESOINS FINANCIERS**

Cette annexe récapitule le coût total donc l'entreprise a besoin pour le démarrage (le besoin de financement de l'entreprise)

## **ANNEXE 6: PREVISION DE RENTABILITE**

Cette annexe, présente, après trois (03) ans de fonctionnement, la crédibilité et la rentabilité du projet après remboursement du crédit reçu.

## ANNEXE 7: PLAN DU PROJET

-le terrain du projet est 75 mètres de Longueur et 60 mètres de largeur.

-Poulailler pour poulet reproducteur: 7 mètres sur 4 mètres (porte 1);

-Poulailler pour jeunes poulets: 7 mètres sur 4 mètres (porte 2);

-Poulailler pour poussins: 7 mètres sur 4 mètres (porte 3);

-la hauteur des poulaillers 2m50

**NB:** Une partie des poulaillers sera fait d grillage pour l'aération des locaux.

- Magasin de stockage: 3 mètres sur 4 mètres

Hauteur du magasin 2m50.

-La clôture Hauteur 2m.

## **ANNEXE 8: CV DU PERSONNEL**



**CV DE OUEDRAOGO ISSAKA**

# CURRICULUM VITAE



## ETAT CIVIL

**Nom** : OUEDRAOGO  
**Prénom** : Issaka  
**Date de naissance** : 31/12/1987  
**Lieu de naissance** : Sirgui  
**Nationalité** : Burkinabè  
**Sexe** : Masculin  
**Situation matrimoniale** : Célibataire sans enfants  
**Tél.** : (+226) 78 26 22 77 / 73 11 10 40 / 67 20 10 10  
**E-mail** : issaka.kaya@live.fr

## CURSUS SCOLAIRE

Année	Etablissements	Niveau	Diplôme
2014-2015	Lycée technique CPAM Ouagadougou	3eme année BAC F3	Attente BAC F3
2011 -2012	Lycée technique CPAM Ouagadougou	2eme BEP	BEP
2010 - 2011	Lycée technique Ouagadougou ETEMAFE	1ere année CSQ et CQP	CSQ et CQP
2007 - 2008	Lycée MARGUERITE Ouagadougou	3eme	BPC
1999 - 2000	Ecole primaire de SIRGUI	CM2	CEPE

### **Expériences Professionnelles.**

- 16 Juillet au 02 Septembre 2008 stage la SONABEL de Ouagadougou,
- 11 Aout au 11 Septembre 2009 stage dans l'entreprise BAYALA ELCT
- 20 juillet au 21 Septembre 2012 stage avec Astsu électricité
- 14 Juin au 14 Septembre 2013 suivis d'installation et câblage des infrastructures de tripano a Dédougou,
- 09 Novembre au Mai 2014 gérant de ferme de volaille à Bissiri.

### **LANGUES PARLEES.**

- Français : bien
- Anglais : passable
- Mooré : bien

### **SPORTS**

- Football
- Lutte

### **VOYAGE**

- Ghana
- Côte d'Ivoire

**CV DE BILGO P. AMED**

# CURRICULUM VITAE



## ETAT CIVIL

**Nom** : BILGO  
**Prénom** : P. Amed  
**Date de naissance** : 07 / 06 / 1989  
**Lieu de naissance** : BION  
**Nationalité** : Burkinabè  
**Sexe** : masculin  
**Situation matrimoniale** : célibataire sans enfants  
**TEL** : 78 60 45 31

## CURCUS SCOLAIRE

**2005 -2006** écoles primaires de Nobéré diplôme CEPE.

## Expériences Professionnelles.

- 2012 – 2013 Assure la sécurité avec la compagnie M.K.S
- 2013 – 2014 Employé de commerce au centre ville de Ouagadougou.

## Langue parlé

- Français: bien
- Moore: bien

**CV DE BELEM SIMÉON**

## CURRICULUM VITAE



### Etat Civil

**Nom** : **BELEM**  
**Prénom** : **Siméon**  
**Date de naissance** : **07 / 06 / 1991**  
**Lieu de naissance** : **Kombissiri**  
**Nationalité** : **Burkinabè**  
**Sexe** : **Masculin**  
**Situation matrimoniale** : **Célibataire sans enfants**  
**TEL** : **61 12 67 51 / 79 45 13 01**

### CURSUS SCOLAIRE

**2005 -2006** école primaire de Kombissiri, diplôme CEPE.

### Expériences Professionnelles.

- 2011 – 2013 formations dans le centre promotion rural de Bissiri.
- 2013 – 2014 formations d’entrepreneuriat à la Direction régional de Manga.
- 2014 éleveurs dans une ferme de volaille à Ouagadougou.

### Langue parlé

- **Français: bien**
- **Moore: bien**