



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF



Année académique 2013-2014

Option : Finance de marché et finance d'entreprise

PROJET PROFESSIONNEL

THEME

**Création d'une structure de financement
de la production et de la
commercialisation du maïs en Côte
d'Ivoire, filiale de l'ANADER**

Présenté par :

YAO Maki Jerome

13^{ème} promotion MBF

Sous la supervision de :

M. Modou DIENG

Enseignant en Finance
au CESAG

CESAG - BIBLIOTHEQUE

DEDICACE

Je dédie le présent projet professionnel

A mes parents Yao Maki Georges et Ahou Madeleine

Leur sollicitude et leur soutien inestimable m'ont donné le courage de toujours rechercher la connaissance. Qu'ils reçoivent en retour à travers cette œuvre, toute ma reconnaissance, mon affection et l'expression de ma profonde gratitude.

A mon oncle Assepo Yapi Roger et ma tante Gandonou lécicia

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Nos remerciements vont à l'endroit de monsieur Alain Kenmogné Simo, coordonnateur du programme Master Banque et Finance, qui par son attention et son dévouement continue de faire du MBF un programme de référence.

Nos remerciements vont également à l'endroit de :

- Toute la coordination du MBF, Madame Chantal OUEDRAOGO, Messieurs Aboudou OUATTARA, Mamadou LEYE, pour leur collaboration dans la réussite de ce programme.
- Monsieur Modou DIENG pour avoir accepté de nous encadrer malgré ses occupations. Votre apport a été précieux pour la rédaction de ce projet.
- Nos formateurs qui nous ont donné l'opportunité d'accéder à une formation de qualité à travers les différents enseignements qu'ils nous ont transmis

Nous exprimons toute notre gratitude à tous ceux qui d'une manière ou d'une autre ont ouvert à la réalisation de ce projet professionnel (collègues du MBF, Seka Yaté Joris, Adzodo Ablawa Akpé).

SIGLES ET ABREVIATIONS

ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ANAPROM-CI	Association Nationale des Producteurs de Maïs de Côte d'Ivoire
BFR :	Besoins en Fonds de Roulement
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
CABB	Coopérative Agricole Betako de Bouandougou
CESAG	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CIDT	Compagnie Ivoirienne pour le Développement des Textiles
CIRT	Centre Ivoirien de Recherche Technologique
CMPC	Coût Moyen Pondéré du Capital
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
COOPAMARICA :	Coopérative Agricole des Producteurs Maïs, Riz, Manioc et Cajou
COPROCOM-SOJA	Coopérative de Production et de Commercialisation du Soja
DRI	Délai de Récupération de l'Investissement
FACI	Fabrication d'Aliments Composés Ivoiriens
FIRCA	Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
GVC	Groupement à Vocation Coopérative
I2T	Société Ivoirienne de technologie tropicale
IP	Indice de Profitabilité
IPRAVI	Interprofession Avicole
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture
MOTORAGRI	Société pour le développement de la Motorisation de l'Agriculture
OCPV	Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers
OPA	Organisation Professionnelle Agricole
OSP	Office de Semences et Plants
PIB	Produit Intérieur Brut
PNIA	Programme National d'Investissement Agricole
RNA	Recensement National Agricole
SIM	Système d'Information des Marchés
SNDCV	Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières
SOLIBRA	Société de Limonaderies et Brasseries d'Afrique
TRI	Taux de Rentabilité Interne
VAN	Valeur Actuelle Nette

LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des tableaux

Tableau 1: Quelques caractéristiques des principales variétés améliorées de maïs.	7
Tableau 2: les instituts de recherche et de formation agricole	14
Tableau 3: Analyse SWOT de la filière maïs.....	15
Tableau 4: Scénario d'articulation entre une entreprise nouvelle et une entreprise filiale	17
Tableau 5: Situation de la production de maïs dans les zones.....	25
Tableau 6: Les postes, qualifications et salaires.....	26
Tableau 7: Les charges immobilisées.....	27
Tableau 8: Les immobilisations incorporelles.....	27
Tableau 9: Les moyens matériels	28
Tableau 10: Calendrier de préparation et d'exécution des activités.....	29
Tableau 11: Situation de la production, de la superficie et du rendement dans les zones d'implantation	31
Tableau 12: Situation du prix de maïs dans les zones d'implantation et à Abidjan.....	32
Tableau 13: Analyse PESTEL du projet	34
Tableau 14: Énumération des risques et stratégies de gestion.....	38
Tableau 15: Récapitulatif des investissements matériels et immatériels.....	40
Tableau 16: Modalité de financement du projet.....	41
Tableau 17: Prévision des quantités de maïs-grain en tonne.....	42
Tableau 18: Tableau de calcul du coût de commercialisation d'un Kg de maïs-grain en FCFA.....	43
Tableau 19: Prévision du chiffre d'affaires en millier de FCFA	43
Tableau 20: Bilan d'ouverture	44
Tableau 21: Le compte de résultat prévisionnel en millier de FCFA.....	45
Tableau 22: Détermination des Cash Flow en millier de FCFA	46
Tableau 23: Calcul du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC)	47
Tableau 24: Détermination de la VAN, du TRI, de l'IP et du DRI	47
Tableau 25A: Tableau des critères de sélection des OPA	53
Tableau 26A: Budget de trésorerie annuel mensualisé première année en millier de FCFA.....	54
Tableau 27A: Détermination du BFR en millier de FCFA	56
Tableau 28A: Budget de trésorerie annuelle en millier de FCFA	57
Tableau 29A: Amortissement de l'emprunt.....	59
Tableau 30A: Prix moyen du marché des intrants et travaux mécanisés	60

Tableau 31A: Tableau de détermination du coût de revient et du prix d'offre des intrants et travaux mécanisés	60
Tableau 32A: Quantité d'intrant nécessaire pour la culture d'un Hectare (Ha)	60
Tableau 33A: Calcul du coût des prestations fournies	61
Tableau 34A: Amortissement des immobilisations.....	62
Tableau 35A: Bilan prévisionnel.....	63

Listes des figures

Figure 1: les zones de culture de maïs en Côte d'Ivoire	5
Figure 2: Evolution de la production et de la consommation de maïs de 1990 à 2011	9
Figure 3: Evolution des importations et des exportations du maïs de la Côte d'Ivoire	10
Figure 4: Evolution du prix de maïs en 2010	11
Figure 5: Structure du capital de la société MA-FINANCE	19
Figure 6: Organigramme de la société MA-FINANCE	21
Figure 7: Schéma descriptif du mode de fonctionnement de la société MA-FINANCE.	24
Figure 8: Evolution du résultat net	45

SOMMAIRE

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES	v
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION.....	1
Chapitre I : Généralités sur la filière maïs en Côte d'Ivoire.	4
I. La production du maïs en Côte d'Ivoire.....	4
II. L'utilisation du maïs et les risques liés à la maïsiculture ivoirienne.	8
III. La commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire.....	10
IV. Les acteurs de la filière de maïs en Côte d'Ivoire.....	12
Chapitre II : présentation générale de la création de la structure "MA-FINANCE"	16
I. Historique et justificatif du projet MA-FINANCE.....	16
II. Etude juridique du projet	17
III. Mode de fonctionnement de MA-FINANCE.....	22
IV. Etude technique du projet.....	24
Chapitre III : le plan d'affaire du projet	31
I. Présentation des données du secteur.....	31
II. Politiques d'approvisionnement et condition d'accès aux services financiers et non financiers	35
III. La stratégie marketing : orientations et choix stratégiques	36
IV. La gestion des risques liés à l'activité de la société MA-FINANCE.	37
V. Etudes financière et impacts du projet.....	39
CONCLUSION GENERALE	49
BIBIOGRAPHIE.....	50
ANNEXES	52
TABLE DES MATIERES	64
RESUME.....	68
ABSTRACT	68

INTRODUCTION

La Côte d'Ivoire depuis son accession à l'indépendance, a choisi comme levier de son développement économique l'agriculture qui, grâce aux cultures de rente telles que le café et le cacao lui ont permis de s'inscrire sur l'échiquier mondial. Avec une part de 20% du PIB et 53% des exportations globales du pays en 2012¹, le secteur agricole ivoirien emploie plus de deux tiers de la population active et reste fortement dominé par les cultures d'exportation notamment le café et le cacao. Outre, ces deux cultures, d'autres alternatives s'offrent à elle en terme de culture d'exportation à savoir le palmier à huile, le coton, l'ananas et surtout l'hévéa qui l'a hissé au rang de septième producteur mondial de caoutchouc naturel et à celui de premier au niveau africain.

Par ailleurs, en plus de ces cultures de rente, la Côte d'Ivoire a toujours œuvré pour assurer son autosuffisance alimentaire à travers la promotion des cultures vivrières telles que le riz, le maïs, l'igname et la banane plantain ; et ce grâce à un climat favorable et un environnement socio-politique stable depuis les indépendances jusqu'à l'année 1999.

Cependant, la crise alimentaire survenue en 2008 a favorisé la hausse des prix des denrées alimentaires. La Côte d'Ivoire à l'instar des autres pays, n'est pas restée en marge de cette situation favorisée par la crise militaro-politique qu'elle a vécue surtout en 2002. A ce titre, la question de la sécurité alimentaire est devenue une préoccupation majeure d'autant plus que l'approvisionnement alimentaire mondiale est aujourd'hui compromis face aux crises internationales et aux catastrophes naturelles. La demande en certains produits, surtout vivriers, est de plus en plus forte notamment celle du maïs par l'Interprofession Avicole (IPRAVI) qui avoisine les 550 000 tonnes. Cette forte demande est due, en plus des demandes internes, à des besoins de plus en plus croissants des pays de la sous-région qui viennent s'approvisionner en Côte d'Ivoire.

De plus, le faible niveau d'intensification de la production de ces cultures vivrières dû au manque de financement fait que leurs rendements restent faibles. Une analyse de la demande de maïs exprimée par l'Interprofession Avicole (IPRAVI), les brasseurs, les ménages nationaux et régionaux faite par le projet Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières (SNDCV²) démontre que les besoins de consommation estimés à l'horizon 2020 font état de 1 400 000 tonnes de maïs. Or la production attendue dans les conditions de

¹ Les politiques agricoles à travers le monde, quelques exemples selon le ministère de l'agriculture de la France

² Document de la Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières autres que le riz (SNDCV), Grand Bassam du 09 au 13 juillet 2013

cultures actuelles à l'horizon 2020 sera de 800 000 tonnes soit un déficit à combler de 600 000 tonnes. Cette forte demande en 2020 est consécutive à la consommation humaine qui a accru de 3,8% à 6,8% entre 1980 et 2000.pour s'établir en moyenne à 22 Kg/personne/année³ Face à cette situation, l'ANADER (l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural) a décidé de mener des investigations dans le but de combler le déficit d'offre et de faire de cette filière un créneau porteur de richesse afin de se conformer aux objectifs du Programme National d'Investissement Agricole (PNIA⁴) qui sont entre autres :

- promouvoir des produits stratégiques pour la sécurité et la souveraineté alimentaires ;
- promouvoir un environnement global favorable à l'investissement privé dans le secteur agricole ;
- promouvoir une gouvernance agricole cohérente et efficace.

C'est fort de cela que nous proposons comme projet professionnel : « la création d'une structure de financement de la production de maïs en Côte d'ivoire » qui sera une filiale de l'ANADER.

Ce projet professionnel vise à répondre à la problématique suivante : comment mettre en place une structure de financement de la production, de commercialisation du maïs et de gestion des risques afférents à cette activité ?

La réalisation de ce projet a pour objectif principal d'analyser la faisabilité de ladite structure et comme objectifs spécifiques, il consistera à :

- réaliser une étude de marché afin de quantifier les opportunités d'affaires ;
- analyser la faisabilité technique, organisationnelle et financière d'une telle structure au sein de l'ANADER à travers un diagnostic de la filière maïs en Côte Ivoire ;
- établir le plan d'affaires.

Ce projet va permettre à la Côte d'Ivoire de résoudre non seulement le problème de l'autosuffisance alimentaire mais également celui de la création d'emploi. Il va également contribuer à la réduction de la pauvreté par l'offre d'un revenu permanent aux paysans.

En ce qui concerne l'ANADER, ce projet va leur permettre d'accroître leur capacité de contribution au développement rural et aussi de profiter d'un créneau porteur de richesse.

Pour le CESAG, ce document constituera un référentiel pour la mise en place d'éventuels projets similaires à celui-ci.

³ Selon l'étude d'un projet de développement de la filière maïs en Côte Ivoire, réalisée par le FIRCA, en 2009

⁴ Selon PNIA, document de plaidoyer

Du point de vue personnel, ce projet, en plus de nous permettre de développer des aptitudes entrepreneuriales, va nous apporter la satisfaction d'avoir contribué au développement de notre pays.

Notre étude telle que décrite, va requérir des données tant quantitatives que qualitatives notamment les informations sur les superficies de terre cultivables disponibles, les potentiels adhérents au projet, leur niveau d'instruction ainsi que leurs attentes du projet. Pour ce faire, nous nous proposons d'adopter trois techniques de collecte de données afin d'atteindre les objectifs précités. Il s'agira de faire :

- des recherches dans des ouvrages afin d'appréhender certaines notions techniques inhérentes au sujet ;
- la recherche d'information sur le web spécifiquement sur les sites des organismes agricoles ;
- la collecte de données primaires et secondaires auprès de l'ANADER.

Notre étude sera organisée de la manière suivante :

- d'abord un premier chapitre consacré aux généralités sur la production de maïs en Côte d'Ivoire qui traitera des évolutions de la production, des organismes impliqués ainsi que de l'organisation de la filière en Côte d'Ivoire ;
- ensuite un deuxième chapitre, dans lequel nous présenterons le projet ;
- et enfin un troisième chapitre où nous traiterons du plan d'affaire du projet.

Chapitre I : Généralités sur la filière maïs en Côte d'Ivoire.

Le maïs, cinquième production vivrière de la Côte d'Ivoire par le tonnage après l'igname, le manioc, la banane plantain et le riz, a connu durant ces vingt dernières années, une évolution considérable de son marché avec l'urbanisation et surtout l'émergence d'une filière avicole semi-industrielle qui induit une importante demande en maïs. Ce chapitre traitera de la production, de l'utilisation et de la commercialisation du maïs ainsi que de ses différents acteurs en Côte d'Ivoire.

I. La production du maïs en Côte d'Ivoire

Il s'agit de mettre en évidence les zones de production, les modes de cultures, le mode stockage du maïs et l'acquisition des terres dans la maïsiculture.

1. Les zones de culture de maïs en Côte d'Ivoire.

La culture du maïs est présente dans trois régions essentielles qui font ensemble 68% de la production totale de cette culture. Il s'agit des régions des Savanes avec 49,78 %, du haut Sassandra avec 9,27% et le Denguelé avec 8,79%. Les autres régions assurent 32% de la production. Ainsi la production moyenne de 2000 à 2009 est de 604 031 tonnes sur une superficie moyenne de 291 852 hectares soit un rendement d'environ 2,3 tonnes/hectare (MINAGRI, 2010).

Figure 1: les zones de culture de maïs en Côte d'Ivoire



 **Les zones de production de maïs**

Source : ANADER (données provenant de l'enquête du projet agricole relatif à la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire)

2. Les modes de culture

En Côte d'Ivoire, on distingue trois principales techniques de culture de maïs :

- la culture manuelle ;
- la culture attelée ;
- la culture motorisée.

2.1 La culture manuelle

La culture manuelle demeure toujours le principal mode de culture dans l'agriculture ivoirienne. Elle se caractérise par l'outillage mise en œuvre qui comprend principalement : la daba, la machette, la faucille, la lime etc. Aux côtés de cet outillage manuel traditionnel, le petit matériel amélioré d'origine artisanale ou industrielle (canne planteuse, houe rotation),

ont connu très peu de succès en Côte d'Ivoire. Il en est, d'ailleurs, de même pour les autres pays d'Afrique.

2.2 La culture attelée

La culture attelée consiste à faire tirer des instruments par des animaux pour réaliser certaines opérations de culture sur les champs. Considérée comme une innovation dans l'agriculture, elle s'avère être un total succès dans le Nord de la Côte d'Ivoire et en particulier, dans les plus grands bassins cotonniers. La mécanisation des cultures en Côte d'Ivoire concerne principalement la préparation du sol et le semis. Le sarclage et la récolte mécanique n'existe pratiquement pas.

2.3 La culture motorisée

La motorisation de la culture du maïs a été mise en œuvre dans les années 1965 (NDABALISHYE, 1991.)⁵. Elle a été accompagnée par la création de structures spécialisées telles que :

- ❖ MOTORAGRI : pour les défrichements mécanisés et les aménagements en milieu
- ❖ COMACI-CIMA : pour l'expérimentation, l'adoption les études et essai de matériels.

L'on distingue habituellement deux types de motorisation. L'une est dite intermédiaire (MI) et comprend les motoculteurs et les petits tracteurs de faible puissance. L'autre est dite conventionnelle (MC) et porte sur les tracteurs de moyenne à grande puissance. L'ensemble de ce matériel avec celui propre à la culture attelée, forment la mécanisation.

3. Le stockage de maïs

Le stockage du maïs est relativement facile. Les producteurs peuvent le stocker facilement pendant un an sans perte dans le cas où le produit serait bien séché. Ils stockent leur récolte dans des greniers. Certains greniers sont faits d'argile et couverts de paille. D'autres sont simplement faits de bois où les épis de maïs sont accrochés et exposés à l'air libre. Les grossistes quant à eux, stockent le maïs dans des magasins où ils empilent les sacs sur une palette sans que les sacs touchent les murs pour éviter l'absorption de l'eau. Des produits phytosanitaires sont parfois utilisés pour stocker le maïs.

⁵ Cité par YEO Yéfounignué Abraham, Analyse de la compétitivité de la filière maïs en Côte d'Ivoire, page 12.

4. L'acquisition de terre

L'étude du Recensement National Agricole (RNA) réalisée en 2001 et publiée en 2003, a montré que l'acquisition des terres par héritage est prédominante au niveau des petites exploitations traditionnelles avec 43% des superficies. Tandis que l'acquisition par don est prédominante au niveau des grandes exploitations traditionnelles avec 54% des superficies. Quel que soit le type d'exploitation, l'acquisition par achat vient en seconde position avec 21% des superficies au niveau des petites exploitations et 15 % au niveau des grandes exploitations. Aussi le faire-valoir direct est le mode le plus dominant puisqu'il constitue plus de 90 % de la superficie cultivée au niveau des petites exploitations traditionnelles et 84% au niveau des grandes exploitations traditionnelles. Le métayage vient en deuxième position avec 14% au niveau des grandes exploitations traditionnelles et 4% au niveau des petites exploitations. Les prêts ne constituent qu'une faible proportion avec 1% des superficies cultivées. Dans la partie Sud du pays les terres sont louées par an pour leur exploitation alors qu'au Nord du pays, la terre est prêtée sans contrepartie monétaire.

Tableau 1: Quelques caractéristiques des principales variétés améliorées de maïs.

Variétés	Cycles	Rendement t/ha		Caractères particuliers	Caractéristiques du grain
		Potentiel	Moyen		
EV99-MRP	Court (90-95j)	5	2 à 4	Tolérance à la sécheresse	Blanc semi denté, riche en protéine
EV8766-SR-MRP	Court (90-95j)	5	2 à 4	Tolérance à la striure	Jaune semi denté, riche en protéine
DMRESR-Y	Court (90-95j)	5	2 à 4	Tolérance à la striure	Jaune, corné/denté
F8128	Long (100-120j)	7	3 à 5	Tolérance à la striure	Jaune, corné/denté
Acr97 TZL Comp 1-W	Long (100-120j)	7	3 à 5	Tolérance au striga	Blanc, corné/denté
MTS (violet de Katiola)	Long (100-120j)	7	3 à 5		Violet et blanc corné

Source : AKANVOU& al, bien cultiver le maïs en Côte d'Ivoire, page 1

II. L'utilisation du maïs et les risques liés à la maïsiculture ivoirienne.

Il s'agit principalement de l'utilisation du maïs dans la nutrition humaine et animale ainsi que des risques inhérents à la maïsiculture

1. L'utilisation du maïs en Côte d'Ivoire

Le maïs se consomme sous plusieurs formes en Côte d'Ivoire. Il est consommé à la fois par les hommes et les animaux.

1.1 L'alimentation humaine

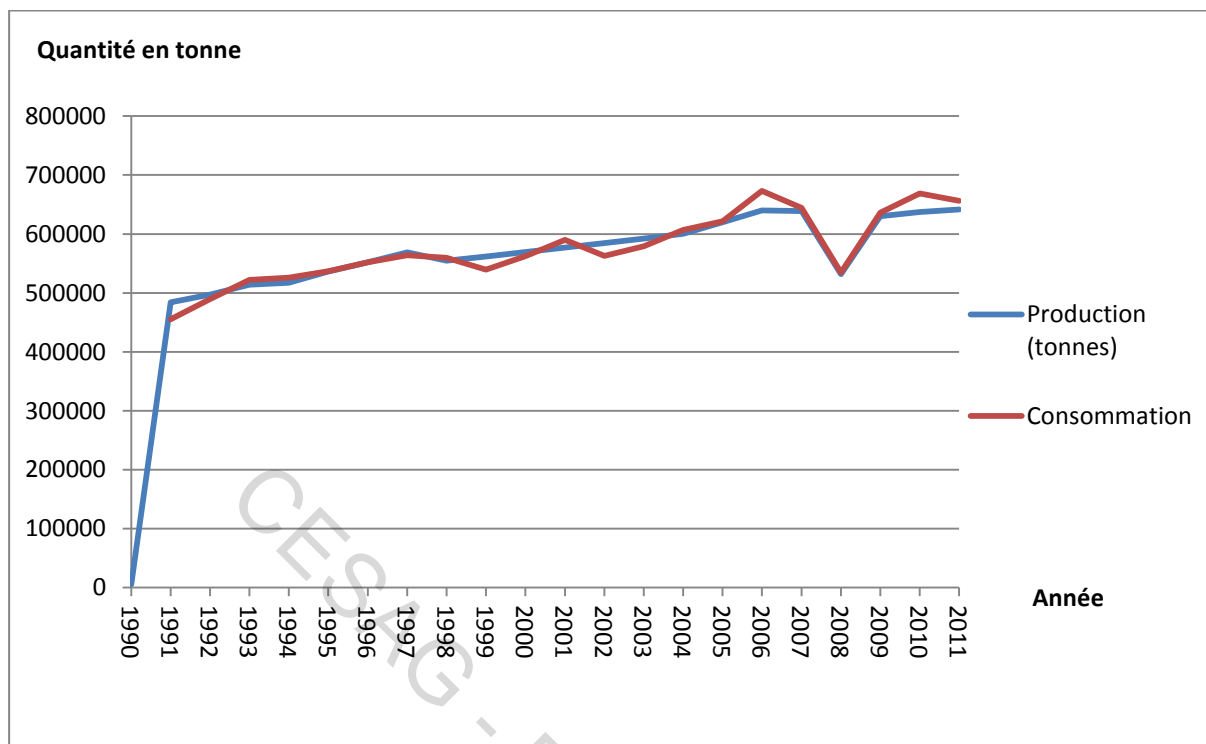
Le maïs est consommé sous forme de graines entières. Lorsqu'il est frais, les épis peuvent être bouillis et prendre le nom " Kaba-bélégué ", en malinké, ou simplement braisés. Les grains de certaines variétés sont éclatés et consommés sous le nom de Bon-maïs. Aussi, le maïs, réduit en farine est préparé sous forme de bouillies, de galettes cuites ou encore sous une forme plus compacte appelée "Kabatoth" en langue malinké. Le maïs est aussi consommé sous forme de couscous. Certaines entreprises fabriquent des aliments de nourrissons à partir de maïs et de blé. On peut tirer de la fermentation des grains de maïs de l'alcool qui sert notamment, en compléments d'autres sources, à la préparation de boissons (le tchapalo, la bière, le whisky, etc.).

1.2 L'alimentation animale

La plante entière peut être consommée pour le bétail comme fourrage frais ou sec ou comme ensilage. Le maïs est une plante d'élevage, elle permet donc d'engraisser plus rapidement les bovins et augmente ainsi la production de lait des vaches. La graine de maïs est aussi transformée pour l'alimentation des volailles.

Le graphique ci-dessous montre l'évolution de la production et de la consommation de maïs de 1990 à 2011.

Figure 2: Evolution de la production et de la consommation de maïs de 1990 à 2011



Source : FAOSTAT (faostat.fao.org)

2. Les risques liés à la maïsiculture ivoirienne

Comme toute activité économique, la maïsiculture ivoirienne comporte des risques qui ont des répercussions sur son niveau de production. Il s'agit principalement :

- des risques climatiques, généralement dus aux intempéries (caractère instable de la pluie) ;
- des risques socio-politiques, attribuables en grande partie aux problèmes fonciers et aux événements politiques ;
- des risques de variation de prix dus à la grande volatilité des prix du maïs sur le marché mondial.

III. La commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire

La commercialisation du maïs se traduit par l'existence d'un marché, les exportations, les importations et le prix auquel le maïs est vendu.

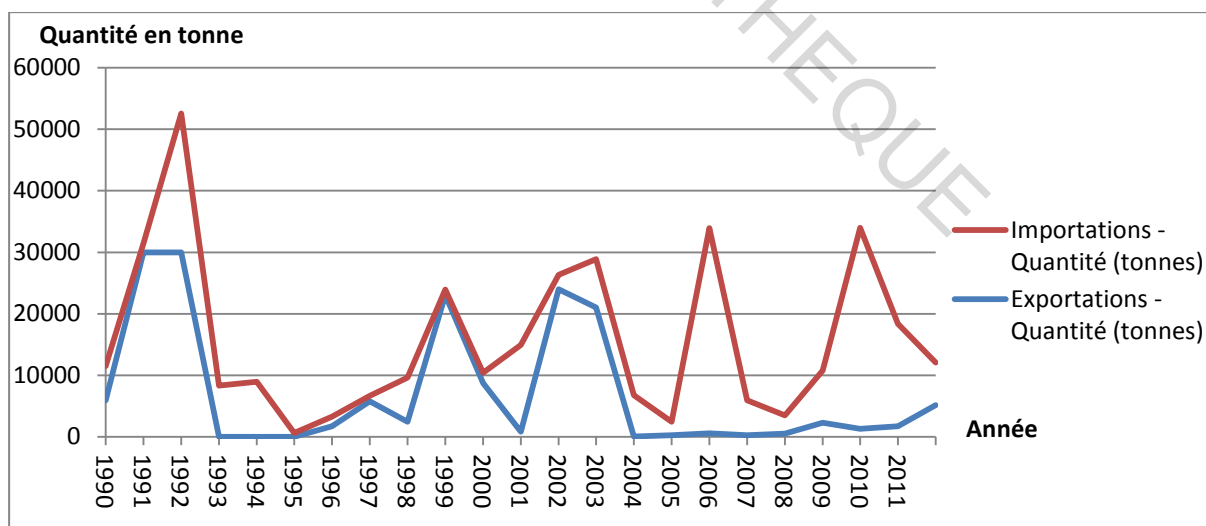
1. Le marché du maïs en Côte d'Ivoire

Le marché du maïs en Côte d'Ivoire a connu un développement considérable depuis les années 1970 dû à la croissance urbaine et à la mise en place d'industrie des aliments du bétail. Le prix du maïs sur le marché est constitué du prix d'achat qui est le prix auquel les acheteurs achètent le maïs auprès des producteurs et le prix de vente qui est celui auquel les commerçants vendent le produit aux consommateurs. Dans le prix de vente on distingue le prix de gros et le prix de détail.

2. Les exportations et les importations de maïs en Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire importe la plus grande part de son maïs de la France (63,48%), de l'Argentine (18,90%) et de l'Afrique du sud (17,55%). Selon (FAOSTAT) en 2011. Les variétés de maïs prises en compte sont EV 8766-SR-MRP, DMR-ESR-Y qui sont destinées la plupart du temps aux entreprises pour la fabrication de boisson ou d'aliments. Concernant les exportations, les plus importantes se font de la Côte d'Ivoire vers les pays de la sous-région à savoir le Mali (51,99%), le Sénégal (25,10%), le Burkina Faso (11,62%). Ces exportations concernent les variétés EV99-MRP et F8128.

Figure 3: Evolution des importations et des exportations du maïs de la Côte d'Ivoire



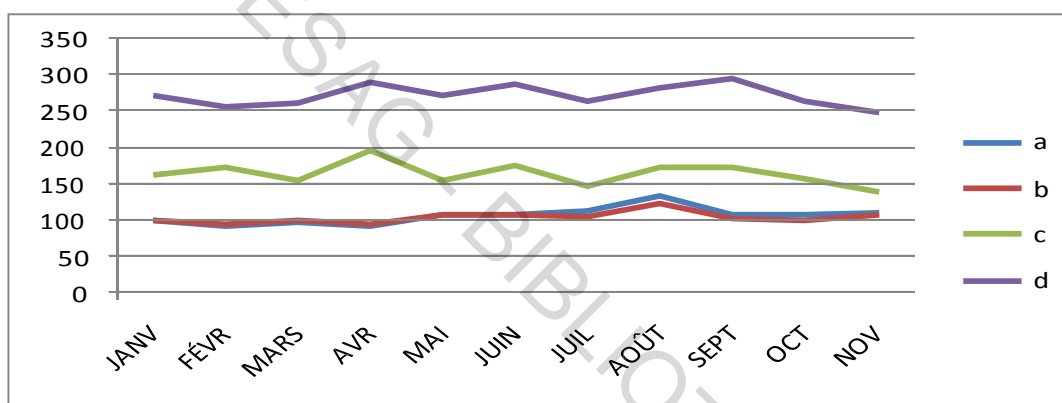
Source : FAOSTAT (faostat.fao.org)

Le graphique tel que représenté, nous montre que la Côte d'Ivoire est dépendante de l'extérieur pour son approvisionnement en maïs. En effet sur la période de 1990 à 2011, les exportations de la Côte d'Ivoire excèdent ses importations.

3. Evolution du prix de maïs en Côte d'Ivoire

Le prix du maïs est variable sur le marché en Côte d'Ivoire. Ce prix dépend généralement de la position géographique du produit à vendre. Il faut noter par ailleurs que les entreprises de fabrication d'aliment, qui sont les grands consommateurs du maïs, se situent aux alentours et à l'intérieur d'Abidjan. Ce qui fait différer les prix selon qu'on est à Abidjan ou à l'intérieur du pays. On distingue le prix de gros et le prix de détail. Le prix de gros est le prix auquel les acheteurs grossistes achètent le maïs aux producteurs et le prix de détail est celui auquel certains détaillants revendent aux consommateurs. Les prix observés par l'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV) sur les marchés ivoiriens sont présentés dans les graphiques qui suivent. Le prix est en FCFA.

Figure 4: Evolution du prix de maïs en 2010



a = prix de détail à l'intérieur c = prix de gros Abidjan.

b = prix de gros à l'intérieur d = prix de détail Abidjan.

Source : OCPV (fsg.afre.msu.edu/srai/RCI_Rapport_competitivite_maïs_RCI.pdf)

4. Le système de collecte, de distribution et d'information du marché

Il s'agit du système de collecte, de distribution et du système d'information du marché qui permet de réguler le marché

4.1 Le système de collecte et de distribution

La collecte du maïs se fait par un circuit informel, animé par les collecteurs privés et entretenu par la forte demande du fait de l'urbanisation et surtout l'installation d'industries d'aliments. La "vente bord champ" est la forme de vente fréquemment pratiquée par les paysans. L'achat se fait par des collecteurs qui sillonnent les marchés et même les villages pour acheter le maïs. Le produit ainsi collecté est vendu à des grossistes qui ont des contrats de livraison avec les usines qui assurent la livraison finale. Les transporteurs privés assurent la quasi-totalité du transport du maïs vers le marché d'Abidjan.

4.2 Le système d'information du marché

Le Système d'Information des Marchés (SIM) a pour but d'assurer la transparence du marché afin que les paysans en tirent les plus grandes marges possibles. Le SIM est assuré par l'Office Nationale d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV). L'objectif est de ressortir les informations sur les prix bord champ, les prix de gros et de détail, les quantités des productions, les stocks disponibles, le nombre de commerçants grossistes, le nombre de commerçants détaillants, etc. Le SIM est un moyen qui permet d'améliorer l'efficacité des systèmes de commercialisation et d'assurer une plus grande stabilité des cours. Les informations recueillies constituent une importante base de données pour les producteurs, les opérateurs économiques, les commerçants eux-mêmes et pour l'Etat dans un souci de planification. Une meilleure information devrait permettre aux agriculteurs de mieux planifier leur production en fonction de la demande du marché.

IV. Les acteurs de la filière de maïs en Côte d'Ivoire et le crédit agricole

Il s'agit des producteurs, des acheteurs, des prestataires de services, des structures de développement agricole et des instituts de recherche et de formation agricole

1. Les acteurs de la filière agricole en Côte d'Ivoire

Il s'agit principalement des producteurs, des acheteurs et des prestataires de services qui interviennent dans la filière maïs.

1.1 Les producteurs

La production du maïs en Côte d'Ivoire est assurée d'une part par les producteurs individuels et d'autre part, par les producteurs regroupés en OPA (Organisation Professionnelle Agricole). Il existe aujourd'hui 2,700 GVC recensés en Côte-d'Ivoire, fédérés au sein d'une organisation faîtière, l'ANOPACI (Association Nationale des OPA de Côte d'Ivoire). On distingue ainsi les petits producteurs, les grands producteurs, et les sociétés coopératives productrices

1.1.1 Les petits producteurs

Ils cultivent des superficies n'excédant pas généralement 2 hectares (Ha). Pour cette catégorie de producteurs, l'activité de production de vivriers y compris le maïs est une activité secondaire venant en appoint à une activité principale constituée pour la plupart du temps par les cultures pérennes. Pour les populations chez qui le maïs rentre dans les habitudes alimentaires, la production est destinée essentiellement à l'autoconsommation. Seul le surplus dégagé est vendu quand le producteur en éprouve le besoin. Les seules améliorations apportées à ce système sont l'utilisation des désherbants chimiques du fait de la faible

disponibilité en main d'œuvre et la mécanisation de l'égrenage. Le rendement moyen à la récolte est compris entre 1 t et 2 t /Ha.

1.1.2 Les grands producteurs

Il s'agit des exploitants dont les cultures se font sur une superficie de plus de 2 ha. En général, l'exploitation est stable et l'activité se mène comme une sorte d'entreprise (PME). Le système de production est très souvent mécanisé avec utilisation d'intrants agricoles plus ou moins de qualité.

1.1.3 Les sociétés coopératives productrices

Ce sont toutes les organisations formelles de producteurs dont les activités principales sont la production et la commercialisation du maïs. Ces sociétés ont l'avantage d'être structurées mais aussi de structurer considérablement le milieu. Elles constituent un maillon essentiel de la chaîne de valeur.

1.2 Les acheteurs

Les acheteurs de maïs sont constitués principalement des commerçants, des industries et des pays de la sous-région qui viennent s'approvisionner en Côte d'Ivoire.

1.2.1 Les commerçants

Ils interviennent généralement dans la commercialisation de maïs grain pour la consommation humaine et comme intermédiaire dans la revente aux éleveurs de façon locale.

1.2.2 Les industries

Dans cette catégorie d'acheteurs, on distingue d'une part les brasseries qui sont des sociétés de transformation du maïs en alcool (SOLIBRA et la nouvelle BRASSERIE ABIDJANAISE). et d'autre part des provendiers qui sont des sociétés de fabrication d'aliment de bétail.(IVOGRAIN, FACI, COCO service et FOANI service.) ces dernières travaillent en partenariat avec les acheteurs à travers des contrats de livraison bien définis auparavant.

1.3 Les prestataires de services

Il s'agit d'une part des propriétaires privés qui disposent de matériels agricoles tels que les tracteurs qu'ils mettent à la disposition des producteurs et d'autre part des particuliers (les acheteurs le plus souvent) qui disposent de leurs propres moyens de transport qu'ils mettent en location pendant les périodes de faibles activités. Le transport est facturé par sac (50 à 80 kg environ) de maïs à raison de 300 FCFA à 500 francs en fonction de la distance et de l'état de la route.

1.4 Les structures de développement agricole.

D'une manière ou d'une autre, chaque organisme de développement agricole a eu à contribuer à la promotion de la culture du maïs. Le déterminant était les moyens et la vocation première de l'organisme fixés selon les grands axes des ministères de tutelle. Des structures d'appui en amont ou en aval, à la production agricole, ou à la transformation de celle-ci :

- OSP : Office de Semences et Plants ;
- CIRT : Centre Ivoirien de Recherche Technologique ;
- OCPV : Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers ;
- MOTORAGRI : Société pour le développement de la Motorisation de l'Agriculture.

1.5 Les instituts de recherche et de formation agricole

Les instituts de recherche et de formation agricole peuvent être présentés de la manière suivante.

Tableau 2: les instituts de recherche et de formation agricole

APPELLATION	SIGLE	DATE CREATION
Compagnie Ivoirienne pour le Développement des Textiles	CIDT	1974
Agence Nationale d'Appui au Développement Rural	ANADER	1993
Centre National de Recherche Agronomique	CNRA	1998
Centre Ivoirien de recherche économique et social	CIRES	1971

Source : nous-mêmes

2 Le crédit agricole.

Depuis, la faillite de la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole) en 1990, aucune structure dédiée au financement de l'agriculture à l'instar de cette dernière n'a été mise en place. Malgré la mise en place des fonds sociaux pour favoriser l'insertion des catégories sociales fragilisées, les besoins de financement demeurent toujours insatisfaits.

Le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA) est un instrument professionnel au service des filières de production et des pouvoirs publics chargé de financer les programmes de recherche appliquée, de conseil agricole, de formation aux métiers et de renforcement des capacités des organisation agricoles et forestières. Il finance des programmes d'intérêt général mais ne finance pas des structures ou des opérateurs individuels. Il n'accorde pas de prêts individuels ou collectifs non plus. A ce

jour la filière maïs n'est pas reconnue en tant que telle au niveau du FIRCA. Le système dont bénéficie le maïs est celui du coton. En effet, les intrants distribués pour la culture du coton sont utilisés parfois pour cultiver le maïs.

L'étude de la filière maïs en Côte d'Ivoire nous a permis de déceler quelques points saillants qui caractérisent cette dernière. Ces points peuvent se résumer en Forces, faiblesses, opportunités et menaces.

Tableau 3: Analyse SWOT de la filière maïs

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">• Disponibilité de terres favorables à la culture de maïs.• Climat propice à l'agriculture.• Affluence de producteurs de maïs• Existence d'un système d'information du marché• Existence de structure d'encadrement et de recherche agricole.	<ul style="list-style-type: none">• Faible niveau d'organisation des producteurs• Faible mécanisation de l'agriculture• Absence de structure de financement• Fort taux d'analphabétisme des producteurs de maïs.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">• Volonté affichée par l'Etat de développer l'agriculture à travers le programme PNIA.• Projet de loi en cours pour régler le problème foncier.• Volonté politique d'assurer l'autosuffisance alimentaire	<ul style="list-style-type: none">• Instabilité socio-politique.

Source : nous-mêmes

Au vu de l'analyse des forces et faiblesses, opportunités et menaces de la filière maïs ivoirienne, nous pouvons conclure que cette filière regorge d'énormes potentialités qui méritent d'être exploitées

Chapitre II : présentation générale de la création de la structure "MA-FINANCE"

Ce chapitre est consacré à la présentation générale du projet. Il traitera du contexte qui sous-tend la mise en place d'une telle structure, de l'étude juridique, de son organisation, et l'étude technique Il permettra ainsi de se faire une idée globale du projet.

I. Historique et justificatif du projet MA-FINANCE

L'élaboration du présent projet part du constat d'une demande de plus en plus accrue du maïs tant au plan national que sous-régional depuis la crise alimentaire survenue en 2008. En effet, La production nationale actuelle de cette céréale est d'environ 600 000 tonnes pendant que la seule demande exprimée par l'Interprofession Avicole (IPRAVI) hormis celle des industries et des ménages nationaux avoisine les 550 000 tonnes ; d'où une insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Cette situation conduit ainsi la Côte d'Ivoire à importer le maïs (en moyenne 42000⁶ tonne par an) malgré les atouts naturels et les structures hautement qualifiées en agriculture telle que l'ANADER dont elle dispose.

La situation telle que décrite, est perçue par le promoteur du présent projet comme une opportunité d'affaire qui pourrait non seulement générer des profits mais aussi satisfaire le besoin sans cesse croissant en maïs Pour ce faire, il a décidé de mettre en place une structure dont la mission est de financer la production du maïs et de le commercialiser à travers un mécanisme de financement instauré à cet effet.

Cependant, le choix de la création d'une filiale a été motivé par l'analyse des scénarios ci-dessous.

⁶ Selon l'ANAPROM-CI : Association Nationale des Producteurs de Maïs en Côte d'Ivoire

Tableau 4: Scenario d'articulation entre une entreprise nouvelle et une entreprise filiale

	Entreprise nouvelle	Entreprise filiale
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ○ Méconnaissance de la filière maïs ○ Manque d'expertise dans les pratiques culturelles ○ Coût élevé d'implantation ○ Construire des relations de confiance ex nihilo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Manque d'autonomie dans la définition des objectifs et des stratégies ○ Lourdeur dans les prises de décision t
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ○ Autonomie de gestion 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Bénéficiaire de l'image de la société mère ○ Profiter de l'expertise du personnel de la maison mère ○ Moindre coût d'implantation et de gestion ○ Facilité de mobilisation des ressources

Source nous-mêmes

II. Etude juridique du projet

Au regard de la loi, c'est la forme juridique qui précise l'identité de la future entreprise .elle régit les rapports entre les différentes parties de l'organisation, et détermine le type le degré de responsabilité de l'entreprise. Elle a pour objectif de choisir le meilleur cadre juridique dans lequel les activités de la future entreprise se dérouleront. Elle est composée des éléments suivants :

- la forme juridique ;
- le capital social ;
- la structure organisationnelle et la gouvernance ;
- les échelles de pouvoirs au sein de l'organisation ;
- les démarches de la constitution de MA-FINANCE.

1. Forme juridique de l'entreprise : dénomination, objet et adresse

Le choix du statut de l'entreprise est fonction du nombre minimum d'associés, du capital minimum requis, du régime fiscal, du statut social du dirigeant, du mode de fonctionnement et de gestion, du degré d'engagement et de responsabilité du créateur, des potentialités de développement et des possibilités de transmission.

Dans le cas d'espèce, notre activité sera exercée sous la forme d'une Société Anonyme (SA).cette dernière apportera des ressources nécessaires à la production du maïs et se chargera par la suite de le commercialiser sous une forme transformée ou non. Elle sera soumise aux obligations des sociétés commerciales notamment en matière fiscale (IS=25% payable au plus tard le 30 Avril de chaque exercice.

La société prendra la dénomination sociale de « MA-FINANCE », appellation qui découle de la jonction de deux mots (MAïs, FINANCE). Conformément aux dispositions régissant les SA, la MA-FINANCE, aura une durée de vie de 99 ans, à partir de son inscription au registre du commerce et du crédit mobilier, sauf cas de dissolution anticipée ou de prorogation prévue par les statuts.

En ce qui concerne le siège social, il sera situé à Yamoussoukro pour tenir compte de la situation géographique stratégique de cette ville et de sa proximité par rapport aux zones de production. Par ailleurs, des antennes seront localisées en milieu rural en vue d'être plus proche des producteurs

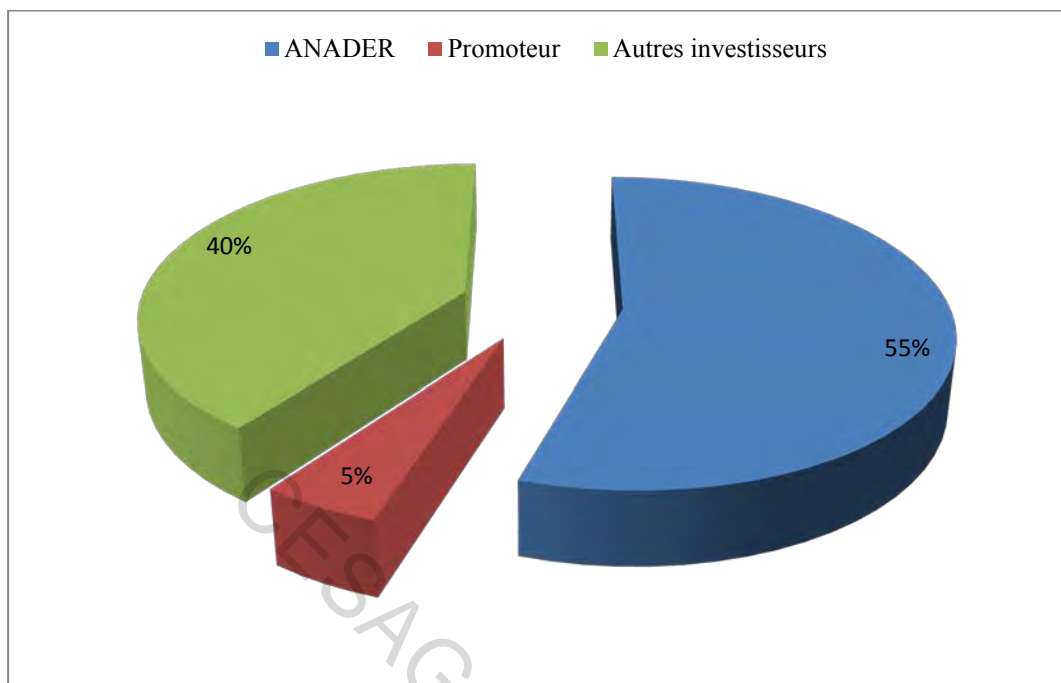
2. Capital social de MA-FINANCE

Le capital social est constitué de l'ensemble des apports effectués par les actionnaires ou associés au moment de la création ou de l'augmentation de capital d'une société. Les apports peuvent- être faits en numéraire, en nature ou en industrie

Dans une SA, le capital social minimum est fixé à (10) millions de francs CFA et est divisé en parts sociales ou actions dont la valeur nominale ne peut-être inférieure à dix mille francs CFA. Dans notre cas, notre entreprise disposera d'un capital de 1.656.000.000 de francs CFA pour le démarrage de ses activités. Elle pourra par la suite procéder à d'éventuelles augmentations ou réduction de capital. Le capital social sera reparti comme suit :

- l'ANADER détiendra 55% du capital équivalant à un montant de 910 800 000 FCFA ;
- le promoteur détiendra 5% du capital équivalant à un montant de 82.800.000 FCFA ;
- les autres investisseurs détiendront 40% du capital équivalant à un montant de 745.200.000 FCFA.

Figure 5: Structure du capital de la société MA-FINANCE



Source : nous-mêmes

3. La structure organisationnelle de MA-FINANCE

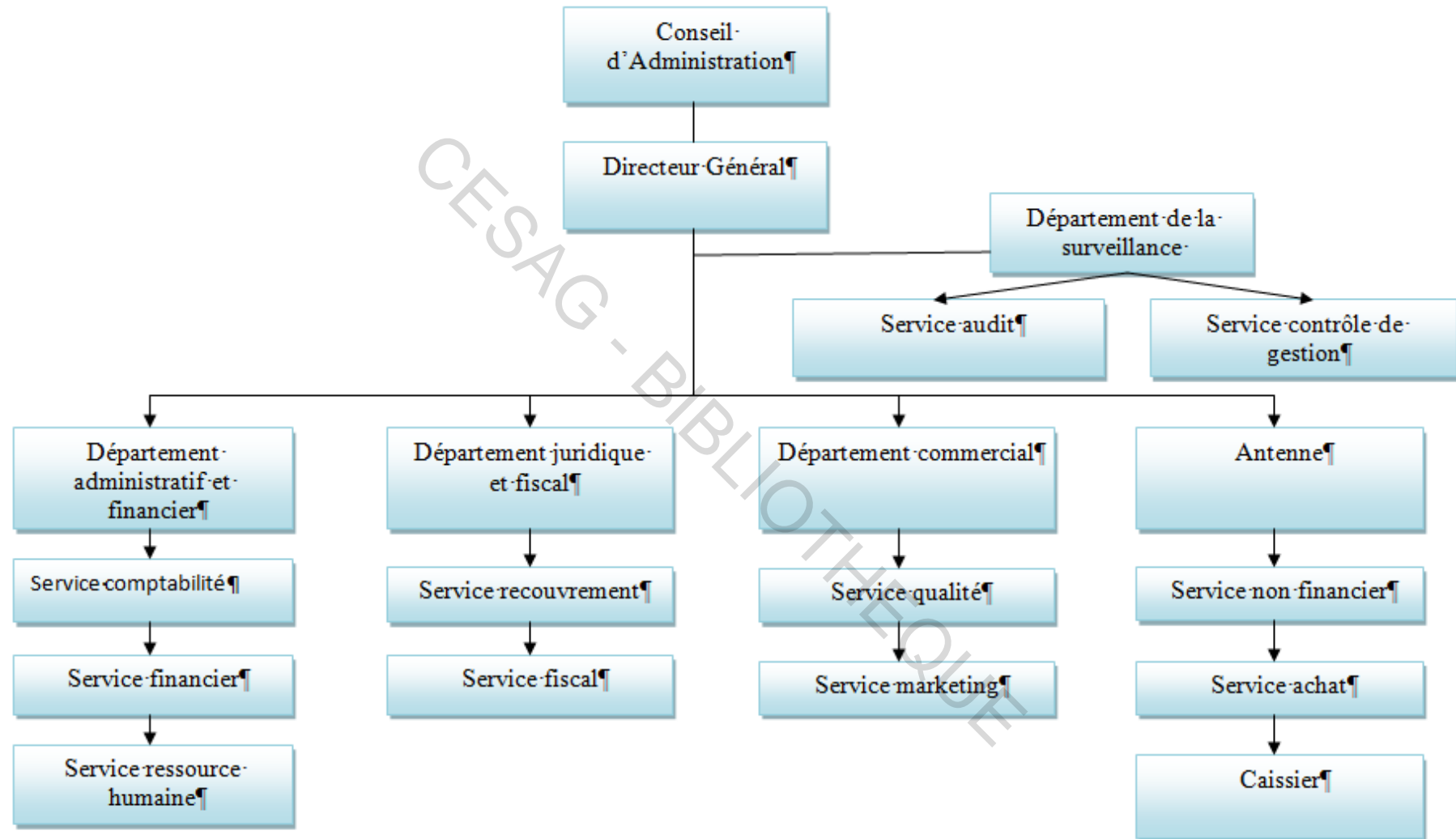
La structure managériale de MA-FINANCE se fait de la façon suivante :

- le Conseil d'Administration : qui est l'organe de conduite de l'entreprise, il définit les objectifs à atteindre et veille à ce que les actions et les initiatives prises par l'organe de directions soient en adéquation avec les objectifs définis ;
- la Direction Générale : qui est chargée de piloter les affaires courantes de l'entreprise et veille au bon déploiement de la stratégie ;
- le Département de Surveillance Financière : dont la fonction est de s'assurer de la régularité des opérations effectuées au sein de l'entreprise et aussi du respect des budgets alloués.
- le département administratif et financier qui aura en charge l'administration du personnel, la gestion des finances, et de la comptabilité de la structure ;

- l'antenne, elle est la représentation locale de l'entreprise En tant que l'unité opérationnelle de la structure, elle alliera proximité et efficacité. Elle fournira les services de travaux agricole mécanisé, de vente d'intrants, les services de transport, ainsi que l'achat de la production ;
- le département commercial qui sera chargé de la commercialisation des produits, et développera en son sein les bonnes techniques de vente afin de fidéliser la clientèle ;
- Le département juridique et fiscal qui aura pour charge de s'assurer du respect des obligations commerciales par l'entreprise et de la défendre dans les contentieux.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Figure 6: Organigramme de la société MA-FINANCE



4. Les échelles de pouvoir au sein de l'organisation.

Trois types de pouvoirs seront distingués au sein de l'organisation : le politique, le stratégique et l'opérationnel.

- le pouvoir politique : il sera constitué par l'Assemblée Générale et du Conseil d'Administration. Il s'agira pour eux de veiller au bon fonctionnement et à la bonne gestion de la structure ;
- le pouvoir stratégique : il sera constitué de la direction générale qui aura pour mission de traduire dans la réalité à l'aide des opérationnels les choix majeurs décidés par le pouvoir politique ;
- le pouvoir opérationnel : il sera formé par l'ensemble du personnel, il jouera un rôle très important dans la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise.

5. Les démarches de la constitution de MA-FINANCE

La constitution d'une SA répond aux formalités suivantes :

- la rédaction des statuts : les statuts sont les règles qui gouvernent le fonctionnement d'une société. Ils contiennent des énonciations particulières qui la caractérisent à savoir la forme, la dénomination sociale, l'objet social, le siège social, la durée de vie. Dans le cas de la société MA-finance, les statuts seront établis par actes notariés ;
- le dépôt des statuts au greffe du tribunal ;
- l'insertion d'avis dans un journal d'annonces légales : pour faire part de manière officielle de l'existence de ladite société aux tiers. Cette formalité a été accomplie au sein du journal officiel pour un montant de 30 000 FCFA ;
- la déclaration de conformité et de régularité : c'est l'affirmation que la constitution a été effectuée avec les règlements.

III. Mode de fonctionnement de MA-FINANCE

Le fonctionnement de la présente structure sera basé sur quatre principales composantes notamment les antennes, les coopératives productrices ou OPA, et les producteurs individuels

Les antennes : en tant qu'unité opérationnelle de l'organisation, elles doivent allier à la fois les objectifs de proximité et d'efficacité. Elles ont pour fonction d'offrir des services financiers constitués principalement de prêts et de services non financiers (travaux agricoles mécanisés, le transport, intrants et matériels agricoles) aux OPA et aux producteurs individuels moyennant l'achat de leur production de maïs. Les services ainsi offerts seront facturés et déduits du prix d'achat préalablement convenu. La société MA- FINANCE

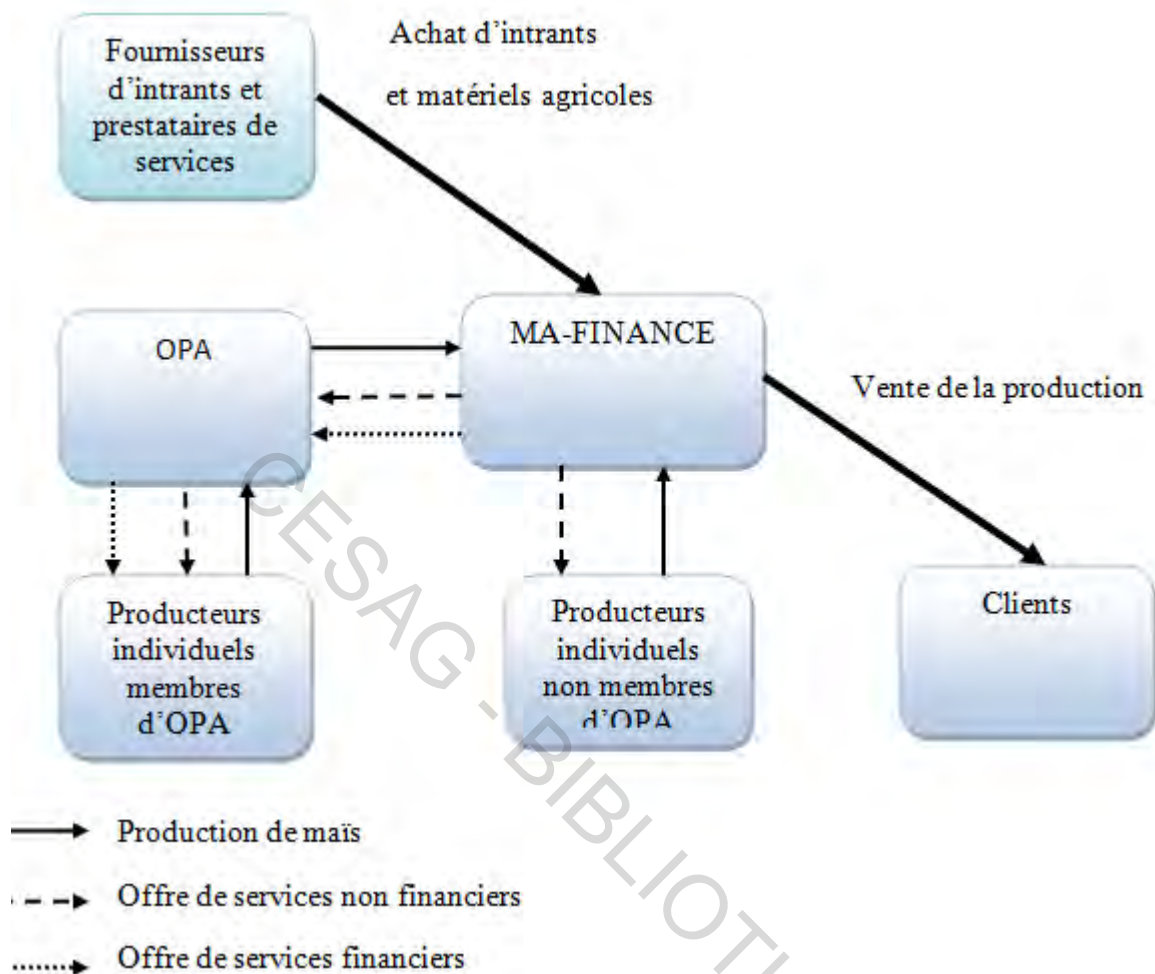
disposera de cinq antennes dont trois dans la phase de démarrage (Vavoua, Boundiali, Touba) et les deux autres (Mankono, Bouna) dans la phase de développement.

Les OPA (Organisation Professionnelle Agricole) : elles joueront un rôle d'intermédiaire entre les producteurs membres et la société MA-FINANCE notamment en termes d'offre de services financiers et non financiers. Elles permettront de réduire les coûts de transaction et les difficultés de stockage des producteurs individuels

Les producteurs individuels : nous en distinguons deux types (les producteurs membres des OPA et les producteurs non membres des OPA). Ils sont chargés de produire le maïs et de le vendre à la société MA-FINANCE. En contrepartie, ils bénéficieront de l'encadrement, et de l'assistance financière et non financière de la part de cette dernière.

Les partenaires commerciaux : il s'agit des fournisseurs d'intrants, des prestataires de service et des clients avec qui la société MA-FINANCE va nouer des contrats d'achat et de vente.

Figure7: Schéma descriptif du mode de fonctionnement de la société MA-FINANCE.



Source : nous-mêmes

IV. Etude technique du projet

Il s'agit de définir les critères de choix des zones du projet, de définir les besoins humains, immatériels et matériels à pourvoir

1. Justification du lieu d'implantation des antennes.

Le choix du lieu d'implantation des antennes obéit à des critères suivants : le niveau de production dans la zone, la présence des sites ANADER, la disponibilité des terres cultivables et l'existence d'OPA ou de coopératives agricoles impliquées dans la culture du maïs.

1.1 Le niveau de la production

Tableau 5: Situation de la production de maïs dans les zones en 2012

Zones	Exploitants	Superficie en Hectare	Superficie par Exploitant	Production en tonne	Rendement
Bouna	37 000	18 500	0,5	7 215	0,39
Boundiali	6 573	8 123	1,2	12 600	1,55
Mankono	5 000	15 000	3,0	16 000	1,07
Touba	6 200	3 250	0,5	39 00	1,20
Vavoua	22 500	24 600	1,1	61 500	2,50
Total	77 273	69 473	-	101 215	-

Source : ANADER (données provenant de l'enquête du projet agricole relatif à la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire)

Les productions de maïs dans ces zones sont de 101 215 tonnes sur l'année 2012 soit un rendement moyen de 1,46 tonnes par hectare avec des quantités importantes à Vavoua(61 500 tonnes), Mankono (16 000 tonnes) et Boundiali (12 600 tonnes).

1.2 La présence des sites ANADER

Les antennes définies sont localisées dans sites ANADER suivants :

- Bouna dans la région administrative du Boukani (direction régionale ANADER centre Est) ;
- Boundiali de la région administrative de la Bagoué (direction régionale ANADER Nord) ;
- Mankono de la région administrative du Béré (direction régionale ANADER Centre) ;
- Vavoua de la région administrative du Haut Sassandra (direction régionale ANADER Centre Ouest) ;
- Touba de la région administrative du Bafing (direction régionale ANADER Ouest).

1.3 La disponibilité des terres cultivables

La disponibilité des terres dans ces zones ne se pose pas de façon particulière car les exploitants sont propriétaire de leur terre. Par contre dans la zone de Vavoua, certains grands exploitants notamment les allogènes et les allochtones louent les terres pour leur culture de maïs.

1.4 Existence d'OPA ou coopérative agricole

L'implication des Organisations Professionnelles Agricoles (OPA) dans la commercialisation du maïs s'observe dans les zones de Mankono avec 2 OPA, Touba avec 1 OPA et Vavoua

avec 1 OPA. Ce sont les Coopérative Agricole Betako de Bouandougou (CABB) et Coopérative Agricole des Producteurs Maïs, Riz, Manioc et Cajou (COOPAMARICA) pour Mankono, la Coopérative des jeunes Agriculteurs de VAVOUA et la Coopérative de Production et de Commercialisation du Soja (COPROCOM-SOJA) pour Touba.

2. Les moyens humains

Les ressources humaines étant un facteur essentiel à la réussite de tout projet humain, nous en faisons une priorité dans le cadre de la société MA-FINANCE afin d'atteindre nos objectifs. Ainsi, le personnel de MA-FINANCE sera constitué de personnes hautement qualifiées (bac+3, bac+4 et bac+5) avec une expérience professionnelle de 2ans minimum. Nous mettrons en place une politique de motivation qui consistera à responsabiliser le personnel et à leur définir des objectifs à atteindre.

Tableau 6: Les postes, qualifications et salaires

Fonction	qualification	Nombre	Salaire mensuel brut	Total	Salaire annuel brut
Directeur Général	BAC + 5	1	2 500 000	2 500 000	30 000 000
Sécrétaire	BAC + 3	1	300 000	300 000	3 600 000
Département de la surveillance					
Auditeur interne	BAC + 5	1	1 200 000	1 200 000	14 400 000
Controleur de gestion	BAC + 5	1	1 200 000	1 200 000	14 400 000
Département Administratif et Financier					
Directeur financier et comptable	BAC + 5	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
Analyste crédit	BAC + 5	1	1 200 000	1 200 000	14 400 000
Directeur des ressources humaines	BAC + 5	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
Comptable	BAC + 3	1	600 000	600 000	7 200 000
Département Juridique et Fiscal					
juriste	BAC + 4	1	1 100 000	1 100 000	13 200 000
Fiscaliste	BAC + 5	1	1 100 000	1 100 000	13 200 000
Département Commercial					
Directeur commercial	BAC + 5	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
responsable marketing	BAC + 4	1	1 400 000	1 400 000	16 800 000
responsable contrôle qualité	BAC + 4	1	1 400 000	1 400 000	16 800 000
Antenne					
Chef d'Antenne	BAC + 5	3	1 500 000	4 500 000	54 000 000
responsable services non financier	BAC + 3	3	1 400 000	4 200 000	50 400 000
responsable Achat	BAC + 3	3	1 400 000	4 200 000	50 400 000
chauffeurs	BEPC	6	175 000	1 050 000	12 600 000
caissier	BAC + 3	3	400 000	1 200 000	14 400 000
gardien		3	150 000	450 000	5 400 000
Total		34		32 100 000	385 200 000

Source : nous-mêmes

3. Les moyens matériels et immatériels

Il s'agit des principalement des immobilisations incorporelles et corporelles dont nous avons besoin pour démarrer notre activité (les logiciels, les équipements d'exploitation les matériels et mobiliers de bureau). Par ailleurs, il ya quelques aménagements, et réhabilitations à réaliser ainsi que les frais d'établissement.

3.1 Les Charges immobilisées

Il s'agit des dépenses préalables à la constitution de la société et au démarrage des activités (les frais d'établissement et les charges à répartir sur plusieurs exercices).

Tableau 7: Les charges immobilisées

Eléments	Montant Hors Taxe(HT) en FCFA
Frais d'établissement	45.000.000
Frais de constitution	5.000.000
frais de prospection et de formation	40.000.000
Charges à répartir sur plusieurs exercices	40.000.000
Réparation, réhabilitation	40.000.000
Total	85.000.000

Source : nous-mêmes

3.2 Les moyens immatériels

Il s'agit principalement des logiciels de gestion (logiciel sage de gestion commercial et de stocks, logiciel sage de comptabilité, logiciel sage de gestion de la paie).

Tableau 8: Les immobilisations incorporelles

Eléments	Montant HT en FCFA
Logiciels	4.200.000
Total	4200.000

Source : nous-mêmes

3.3 Les moyens matériels

Il s'agit des matériels et outillages, des matériels informatiques et mobiliers de bureau.

Tableau 9: Les moyens matériels

Eléments	Quantité	Montant unitaire HT	Montant Total en FCFA
Matériels et outillages			
Véhicule 4X4	4	10 000 000	40 000 000
Camions bennes	6	20 000 000	120 000 000
Egreneuses	6	30 000 000	180 000 000
Humidimètres	6	400 000	2 400 000
Pont bascule 30 tonnes	4	8 000 000	32 000 000
Bascule 1 tonne	6	600 000	3 600 000
Palettes (4 mètres carré) pour 5 tonnes	20000	3 000	60 000 000
Bâches 100 mètres carrés	12	200 000	2 400 000
Autres matériels			20 000 000
Total matériels et outillages			460 400 000
Matériels informatiques			
Fax	4	50 000	200 000
Scanneurs	4	50 000	200 000
Ordinateurs portables	4	450 000	1 800 000
ordinateurs bureautiques	20	400 000	8 000 000
Onduleurs	10	30 000	300 000
Imprimantes	20	160 000	3 200 000
Photocopieuses	10	600 000	6 000 000
Total matériels informatiques			19 700 000
Mobiliers de bureau			
Bureau	20	200 000	4 000 000
Fauteuils	30	75 000	2 250 000
Armoire de rangement	20	50 000	1 000 000
Autres mobiliers de bureau			5 000 000
Total mobilier de bureau			12 250 000
Total immobilisation matérielles			492 350 000

Source : nous-mêmes

4. Calendrier de préparation et d'exécution des activités.

Le calendrier de préparation et d'exécution des activités vise à décrire les différentes phases à suivre pour le démarrage effectif des activités de la société MA-FINANCE. Il se traduit par le tableau ci-dessous.

Tableau 10: Calendrier de préparation et d'exécution des activités

Phases	Actions
Détermination des ressources	Il s'agit d'évaluer les différents coûts (matériels et mobiliers, charges du personnel).
Recherche de financement	Il consiste à chercher les institutions financières susceptibles de financer le projet.
Acquisition, réhabilitation ou location des locaux	Il s'agit de trouver des locaux pour le siège et les différentes antennes.
Achat et installation du matériel d'exploitation et mobilier de bureau	Cela consiste à l'approvisionnement en matériels performants, par la sélection des fournisseurs en termes de prix et de qualité, et aussi à l'installation des logiciels de travail.
Recrutement du personnel	Il s'agit du recrutement d'un personnel de qualité répondant aux critères de sélection et aux objectifs de l'entreprise, qui se fera par le biais d'un avis de recrutement qui sera publié par voie de presse ou sur le site d'ANADER.
Formation du personnel	IL s'agit du renforcement de capacité du personnel surtout ceux des antennes.
Elaboration des statuts et règlements	Cela consiste principalement à l'élaboration des politiques et manuels de procédures.
Elaboration des programmes	Il s'agit de la planification des activités et de l'élaboration des budgets.
Sélection des producteurs et OPA	Cela consiste à lancer des campagnes de sensibilisation et de sélection des producteurs et des OPA.
Organisation et formation des producteurs	il s'agit des séances de formation relatives au projet et de l'organisation des producteurs en groupement.
Démarrage des activités	Il s'agit du début des activités.

Source- nous-mêmes

L'idée de contribuer à l'augmentation de la production de maïs grain en Côte d'Ivoire et partant, de réduire sa dépendance vis-à-vis de l'extérieur, nous a conduit à mettre en place une société anonyme (MA-FINANCE), filiale de l'ANADER et dont le capital social est de 1200 000 000 de franc CFA. Cette société sera chargée de financer la production de maïs en Côte

d'Ivoire et assurera également la commercialisation de la production de maïs qui en résultera. Pour ce faire, le siège de ladite société sera localisé à Yamoussokro et elle pour zones d'implantation (Vavoua, Bouna, Boundiali, Mankono et Touba).

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre III : le plan d'affaire du projet

Ce chapitre est consacré au fonctionnement concret du projet, il traitera des données du secteur, de la stratégie d'approvisionnement, de la stratégie marketing, des risques inhérents au projet, de l'étude financière et des impacts du projet.

I. Présentation des données du secteur.

Les données présentées ici sont des données secondaires provenant d'une étude réalisée par l'ANADER dans le cadre de son projet agricole relatif à la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire ; étude réalisée en 2013.

1. Les données relatives à la production, à la superficie et au rendement des zones d'implantation

Tableau 11: Situation de la production, de la superficie et du rendement dans les zones d'implantation

Zones	Exploitants	Superficie 2011 en hectare	Superficie moyenne 2011 et 2012	Production 2012 en tonne	Superficie/ Exploitant	Rendement 2012 en tonne/hectar
Bouna	37 000	16 400	17 450	7 215	0,5	0,4
Boundiali	6 573	7 255	7 689	12 600	1,2	1,6
Mankono	5 000	9 000	12 000	16 000	3	1,1
Touba	6 200	1 800	2 525	3 900	0,5	1,2
Vavoua	22 500	26 800	25 540	61 500	1,1	2,5
Total	77 273	61 255	65 204	101 215	0,9	1,5

Source : ANADER (données provenant de l'enquête du projet agricole relatif à la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire)

L'estimation des superficies sur les deux dernières années (2011/2012) montre une moyenne de mise en culture de 65 473 hectares de maïs. Les superficies mises en valeur les plus importantes s'observent à Vavoua (25 540 Ha) suivi de Bouna (17 450 Ha) et de Mankono (12 000 Ha). On constate une évolution de ces superficies (2011 à 2012) de 14% d'une année à l'autre.

Les productions de maïs dans ces zones sont de 101 215 tonnes sur l'année 2012 avec des quantités importantes à Vavoua (61 500 tonnes), Mankono (16 000 tonnes) et Boundiali (12 600 tonnes).

La superficie moyenne par exploitation qui se dégage dans les 5 zones est de 0,9 ha. Les zones de Mankono (3 Ha), Boundiali (1,2 Ha), Vavoua (1,1 Ha) ont les plus grandes moyennes par exploitant tandis que Touba et Bouna ont des moyennes de 0,5 Ha par exploitant.

Les producteurs de référence identifiés dans ces zones exploitent en moyenne onze (11) ha de culture de maïs avec des pics de quarante (40) ha chez des producteurs de Touba, de Mankono (20 Ha) et Boundiali (15 Ha). Les plus petits producteurs ont des exploitations de deux (2) hectares.

2. Les données relatives au prix du maïs dans les zones d'implantation

Les prix pratiqués varient d'une zone à une autre et dépendent des périodes de pénurie ou d'abondance.

Tableau 12: Situation du prix de maïs dans les zones d'implantation et à Abidjan

Eléments	Bouna	Boundiali	Mankono	Touba	Vavoua	PRIX Moyen	Abidjan
Prix en période de pénurie en FCFA	200	175	150	200	150	175	250
Prix en période d'abondance en FCFA	125	100	70	150	75	104	165

Source : nous-mêmes

La période de pénurie se situe dans les mois de mars à juin de l'année et constitue en moyenne 30% de production. La période d'abondance se situe dans les mois de juillet à novembre de l'année et constitue en moyenne 70% de la production.

3. Analyse de la situation actuelle du marché.

La situation actuelle du marché de maïs en Côte d'Ivoire est caractérisée par une insuffisance de l'offre par rapport à la demande qui ne cesse de croître.

3.1 Analyse de la demande.

Le maïs constitue l'aliment de base de nombreuses populations ivoiriennes. Il est un aliment de substitution ou complémentaire au riz, à la banane et au manioc selon les communautés. Il est aussi utilisé dans l'alimentation animale (volailles, porcs, bovins) et sert de matière première dans certaines industries (brasserie, savonnerie, huilerie, etc.).

La consommation alimentaire de cette denrée est sans cesse croissante. Les besoins de consommation humaine en Côte d'Ivoire estimés à l'horizon 2020 font état de 1 400 000⁷ tonnes de maïs. Cette forte demande en 2020 est consécutive d'une part à la consommation humaine qui a accru de 3,8% à 6,8% entre 1980 et 2000 pour s'établir à 22 Kg/personne/an⁸ et d'autre part au besoin croissant d'un secteur industriel en émergence (le secteur avicole et

⁷ Document atelier du projet de Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières autres que le Riz (SNDCV) Gd Bassam du 09 au 13 juillet 2013

⁸ Selon l'étude d'un projet de développement de la filière maïs en Côte d'Ivoire, réalisée par le FIRCA en 2009

celui de la brasserie). En effet la seule demande de l'interprofession avicole avoisine les 550 000 tonnes ; à cela, il faut ajouter les importations de maïs faites par la Côte d'Ivoire qui sont de l'ordre de 42000 tonnes par an en moyenne.

3.2 Analyse de l'offre.

Face à la demande projetée pour la consommation humaine à l'horizon 2020 de 1 400 000 tonnes⁹ de maïs, la production attendue dans les conditions de cultures actuelles sera de 800 000 tonnes soit un déficit à combler de 600 000 tonnes pour les seules besoins en consommation humaine. L'offre de maïs grain est essentiellement assurée par les producteurs individuels et les organisations professionnelles agricoles qui ravitaillent le marché ivoirien.

Cette situation traduit une insuffisance réelle de l'offre par rapport à la demande et laisse entrevoir une opportunité d'affaire dont la clientèle cible sera constituée :

- des ménages ;
- des industries de brasserie ;
- des industries avicoles.

⁹ Document atelier du projet de Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières autres que le Riz (SNDCV) Gd Bassam du 09 au 13 juillet 2013

4. L'analyse PESTEL du projet.

Tableau 13: Analyse PESTEL du projet

ELEMENTS	COMPOSANTES	OPPORTUNITES	MENACES
POLITIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Risque politique ✓ Lois et politique fiscale ✓ Politique agricole 	<ul style="list-style-type: none"> • Fin de la crise • Fiscalité souple pour les investissements en fonds propres • Mise en place du PNIA 	Stabilité politique fragile
ECONOMI-QUE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Taux d'inflation, d'intérêt ✓ Pouvoir d'achat ✓ Politiques économiques et budgétaires ✓ Croissance économique 	<ul style="list-style-type: none"> • Taux d'inflation maîtrisé • Taux d'intérêt en baisse dans la zone • Bonne croissance économique • Marché existant et en croissance. 	Pouvoir d'achat faible Taux de chômage élevé
SOCIETAL	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Démographie ✓ Niveaux d'éducation ✓ Taux de croissance de la population ✓ Lois sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Population en forte croissance • Population jeune • Société civile active • Projet de loi sur le foncier 	Taux d'analphabétisme élevé
TECHNOLOGIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mécanisation de l'agriculture ✓ Transfert de technologie ✓ Intensité et création technologique 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès des NTIC en hausse • Main d'œuvre qualifiée 	Faible niveau de mécanisation de l'agriculture Capacité d'innovation presque inexistant Faible transfert de technologie
ENVIRONNEMENTAL	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilité sociale ✓ Environnement des affaires ✓ Interconnexion avec les autres Etats 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises moins polluées • Bon réseau routier 	Presque pas de réglementation sur l'environnement
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Droit du travail ✓ Normes comptables ✓ Les jurisprudences ✓ Droits coutumiers 	<ul style="list-style-type: none"> • SMIG élevé • Normes comptables efficaces • Lutte contre la corruption 	Corruption élevée Justice pas trop efficace

Source : nous-mêmes

L'analyse PESTEL montre que la société MA-FINANCE a de bonnes chances de percer le marché ivoirien. En effet, nous remarquons que les forces et opportunités rattachées à la création de ladite société sont significativement plus importantes par rapport aux faiblesses et aux menaces.

II. Politiques d'approvisionnement et condition d'accès aux services financiers et non financiers

Il s'agit de mettre en place des politiques d'approvisionnement ainsi que des conditions d'accès aux services financiers et non financiers.

1 Politiques d'approvisionnement.

Il s'agit des politiques relatives à l'approvisionnement d'intrants et de sacheries et de la location des matériels agricoles

1.1 Approvisionnement d'intrants et de sacherie

Il s'agit de mettre en place une politique visant à assurer non seulement l'approvisionnement régulier en intrants (semences, engrais et herbicides) et de sacherie ; mais aussi à les négocier à des prix favorables par rapport à ceux du marché compte tenu de l'importance des volumes négociés. Pour cela, nous signerons des contrats de livraison avec des fournisseurs agréés qui seront sélectionnés par le mécanisme d'appel d'offre.

1.2 Location de matériels agricoles et de transport

Il s'agit essentiellement de la location des tracteurs et des machines égreneuses et de camions de collecte au près des prestataires de travaux mécanisés pour couvrir le gap des besoins non satisfaits par ceux de la société. Pour ce faire, nous négocierons des contrats de partenariat avec des prestataires de travaux mécanisés à des prix favorables par rapport à ceux du marché

1.3 Achat du maïs grain auprès des producteurs ou OPA.

Il s'agit de signer des contrats de livraison avec des OPA et des producteurs individuels de sorte à garantir l'approvisionnement en maïs-grain. Toutefois, nous proposerons un prix concurrentiel par rapport à celui du marché afin d'amoindrir voire annuler le risque de non livraison.

2 Les conditions d'accès aux services financiers et non financiers

Il s'agit des conditions relatives aux services financiers et non financiers fournis la société MA-FINANCE

2.1 Les conditions d'accès aux services non financiers.

Les conditions d'accès aux services non financiers s'articulent autour des points suivants :

- être volontaire ;

- disposer de terre adaptée à la culture de maïs ;
- s'engager à respecter les règlements du projet (obligation de vendre sa production à la société) ;
- être membre d'une OPA ou accepter d'être membre d'une OPA.

2.2 Les conditions d'accès aux services financiers

Les services financiers sont constitués essentiellement de prêt à court terme (maximum un an). Les prêts sont octroyés aux producteurs par l'intermédiaire des OPA qui sont chargées d'endosser les montants empruntés. Ces prêts seront accordés à partir de la sixième année.. Le montant maximum de prêt à accorder par chaque antenne est de l'ordre de 100.000.000 FCFA par an. Les conditions d'accès aux services financiers sont les mêmes que celles d'accès aux services non finances mais avec l'obligation faite aux producteurs d'être membres d'une OPA.

III. La stratégie marketing : orientations et choix stratégiques

Il s'agit principalement du marketing mix, de la stratégie de développement et du positionnement choisi

1. Stratégie d'activité : marketing mix

Le marketing mix est perçu comme l'ensemble des outils dont dispose toute entreprise pour atteindre son objectif auprès du marché cible (**LAMBIN & MOERLOOSE, 2008**)

1.1 Politique de produit

Notre clientèle étant constituée principalement de sociétés industrielles et de ménages qui demande du maïs-grain bien séché et de bonne qualité, nous proposerons à ces derniers des variétés de maïs tels que le GMRP-18, le EV 8766-SR-MRP, le DMR-ESR-Y et le DMR-ESR-W bien séchés avec un taux d'humidité compris entre 12% et 14% Aussi, un suivi régulier des variétés demandées sera fait afin de mieux adapter l'offre à la demande et de fidéliser la clientèle. A cet effet, un label qualité répondant aux standards internationaux sera créée et géré de façon efficace.

1.2 Politique de prix

Nos prix seront fixés en fonction des prix en vigueur sur le marché avec un délai maximum de règlement de 30 jours. Toutefois, des remises allant de 1% à 3% au maximum seront accordés aux clients qui règlent au comptant.

1.3 Politique distribution

Pour faire connaître notre produit et faciliter sa commercialisation, nous ouvrirons des magasins de vente à Abidjan et à Yamoussoukro avec une logistique chargée de distribuer le

produit à la clientèle. Par ailleurs, nous signerons des contrats de vente avec des clients dont la demande est régulière et nous créerons une interface de la société sur le site web de l'ANADER afin vendre notre produit.

1.4 Politique de communication commerciale.

Pour faire connaître notre produit, nous aurons recours à la communication média. Les moyens de communication que nous utiliserons seront la presse écrite, la télévision, les radios nationales qui feront des communiqués, des spots publicitaires, et des publi-reportages. Ces modes de communication nous permettront de toucher un grand nombre de clients.

En outre, nous nous baserons sur notre force de vente qui sera axé sur l'accueil de la clientèle et les visites clientèles. Cela sera effectué par le service marketing de la société.

2 Stratégie de développement

Notre stratégie de développement sera basée sur l'extension de nos zones d'implantation à travers une multiplication de nos antennes. Ainsi dans le moyen terme, nous augmenterons le nombre de nos antennes à cinq et dans le long terme nous étendrons le projet à toutes les zones de production de maïs. Aussi, dans un souci de diversification de produit, nous allons développer en interne un dispositif de transformation de maïs afin d'élargir notre portefeuille clientèle.

3 Positionnement choisi.

Nous voulons nous positionner sur le marché comme une structure socialement responsable et financièrement viable et surtout construire une image de référence sur toute l'étendue de la Côte d'Ivoire. Aussi, compte tenu de l'absence de concurrents directs sur le marché, notre position de leader sera pérenne.

IV. La gestion des risques liés à l'activité de la société MA-FINANCE.

La gestion de toute activité économique comporte des risques qu'il convient de gérer. Toutefois la nature des risques et leur possibilité de réalisation sont liées au secteur d'activité dans lequel l'on exerce. Dans le cas d'espèce, nous avons énuméré un certain nombre de risque probable et préconisé les stratégies de gestion de ces risques à travers le tableau ci-dessous.

Tableau 14: Enumération des risques et stratégies de gestion

Nature du risque	Cause du risque	Impact sur le projet	Gestion du risque
Risque de production	<ul style="list-style-type: none"> • Les aléas climatiques • Absence d'appui à la production 	Baisse de rendement des parcelles cultivées	<ul style="list-style-type: none"> • Fournir des conseils agricoles aux producteurs • Mettre à leur disposition des services d'appui à la production • Proposer des variétés de semence à cycle court.
Risque de perte post-récolte	<ul style="list-style-type: none"> • L'autoconsommation • Taux d'humidité 	Faible niveau de production par rapport aux prévisions.	<ul style="list-style-type: none"> • Signer les contrats de livraison. • Prévoir un taux de perte de 5%
Risque de non livraison de la production à la société (risque de contrepartie)	<ul style="list-style-type: none"> • Absence d'organisation • Prix d'achat très faible par rapport à celui du marché 	Réalisation de perte due à l'impossibilité de recouvrer les frais des services fournis	<ul style="list-style-type: none"> • Exiger la mise en place d'OPA responsable pour garantir les services fournis et encadrer celles déjà existantes. • Pratiquer des prix concurrentiels.
Risque économique (fluctuation des prix)	<ul style="list-style-type: none"> • Conjoncture économique • Fluctuation des cours mondiaux 	Perte de profit due à un minimum de prix garanti aux producteurs.	<ul style="list-style-type: none"> • Signer des contrats de vente à terme avec les clients de sorte à garantir le prix à la vente
Risque de crédit	<ul style="list-style-type: none"> • Problème de garantie 	Réalisation de perte.	Les prêts seront accordés sous forme de caution solidaire (garantir par les OPA)

Source : nous-mêmes

A travers le tableau ci-dessus, il ressort que la gestion de la plupart des risques passe par le canal des OPA. Pour cela, un certain nombre de critères leur seront exigés afin de s'assurer de leur crédibilité¹⁰.

V. Etudes financière et impacts du projet.

Il s'agit de faire une analyse financière afin de juger de la faisabilité et de la rentabilité du projet et de mettre en évidence les impacts économiques, sociaux et environnementaux qui pourraient résulter de celui-ci.

1 Etude financière du projet.

L'étude financière sera faite de la manière suivante :

- Evaluer le coût du projet et déterminer la structure de financement.
- Etablir les prévisions du prix d'achat et du chiffre d'affaires qui nous permettront d'apprécier la valeur que ce projet est susceptible de créer.
- Etablir les états financiers prévisionnels et analyser la rentabilité à travers le calcul de la Valeur Actuelle Nette(VAN), du Taux de Rentabilité Interne(TRI), de l'Indice de Profitabilité(IP) et du Délai de Récupération de l'Investissement(DRI)

1.1 Coût du projet et modalité de financement.

Il s'agit d'évaluer le coût du projet et d'en prévoir les modalités de financement.

1.1.1 Coût du projet.

Le Coût du projet revêt deux composantes à savoir les investissements immatériels et matériels à réaliser et les Besoins en Fonds de Roulement (BFR) que va engendrer la mise en œuvre du projet.

1.1.1.1. Les investissements immatériels et matériels.

Il s'agit des charges immobilisées estimées à 85.000.000 FCFA, des immobilisations incorporelles estimées à 4.200.000 FCFA et des immobilisations corporelles estimées à 492.350.000 FCFA. Le récapitulatif des investissements figure dans le tableau ci-dessous.

¹⁰Confère Annexe 1 : Tableau des critères d'évaluation de la qualité et de la fiabilité des OPA

Tableau 15: Récapitulatif des investissements matériels et immatériels

Nature	Montant en FCFA
Charges immobilisées	85.000.000
Frais d'établissement	45.000.000
Charges à répartir sur plusieurs exercices	40.000.000
Immobilisations incorporelles	4.200.000
Logiciels	4.200.000
Immobilisations corporelles	492.350.000
Matériels et outillages	460.400.000
Matériels Informatiques	19.700.000
Mobiliers de bureau	12.250.000
Total investissement	581.550.000

Source : nous-mêmes

1.1.1.2 Le besoin en fonds de roulement.

Le Besoin en Fond de Roulement (BFR) est une donnée issue de l'exploitation correspondant (dans le cas où il est positif) à une mobilisation de ressources au même titre que l'investissement. (HOUDAYER, 1988). Il correspond au déficit des ressources d'exploitation pour financer les emplois d'exploitation. Autrement dit, le BFR résulte des décalages entre les décaissements et encaissement des flux liés à l'activité de l'entreprise.

Dans le cadre de la société MA-FINANCE dont l'activité consiste à acheter le maïs grain au comptant auprès des producteurs ou OPA et à le revendre avec un délai de règlement maximum de 30 jours, le BFR est estimé à 1 990 215 220¹¹ FCFA. La détermination de ce BFR est subordonnée aux hypothèses suivantes.

- faire coïncider les délais de règlement des fournisseurs d'intrant (semences, engrais NPK, engrais urée, herbicides sélectifs et herbicides totales) au délai d'encaissement des créances avec un versement initial égal à 20 % du montant ;
- négocier le délai de règlement de location des tracteurs à cinq mois (Février à Juin) ;
- négocier le délai de règlement de location des égreneuses à quatre mois (Juillet à Octobre) ;
- prévoir cinq mois d'achat du maïs grain (d'Août à Décembre) ;
- prévoir six mois de vente du maïs (d'Août à Janvier) ;
- Prévoir une vente de 98% des quantités achetées la première année et 95% les autres années ;
- Prévoir un encaissement de 95% du Chiffre d'affaires.

¹¹ Confère annexe 2 : Tableau de détermination du BFR

Ainsi, le coût global du projet est obtenu en additionnant le montant des investissements immatériels et matériels (581.550.000 CFA) à celui du BFR (1 990 215 220 FCFA). Le coût global résultant est égal à 2 571 765 220 FCFA.

1.1.2 Modalité de financement.

Le coût du projet sera financé d'une part par les fonds propres à hauteur de 1.656 000 000 FCFA et d'autre part par les dettes à moyen terme à hauteur 915 765 220¹² FCFA. Le financement du projet est résumé dans le ci-dessous.

Tableau 16: Modalité de financement du projet

Eléments	Montant en FCFA	Conditions
Capitaux propres	1.656 000 000	Rémunération exigée : 25%
Emprunt à moyen terme	915 765 220	Taux d'intérêt : 10% Durée : 5 ans

Source : nous-mêmes

1.2 Les prévisions du prix d'achat du maïs grain et du chiffre d'affaires

Le prix d'achat du maïs grain ainsi que celui de la vente sont fixés en fonction des prévisions qu'il convient de préciser.

1.2.1 Les prévisions du prix d'achat du maïs grain.

La détermination du prix d'achat du maïs grain est fonction d'une part des prestations fournies aux producteurs et d'autre part du prix d'achat bord champ en vigueur sur le marché fixé ici à 125¹³ FCFA. L'estimation du coût des prestations fournies aux producteurs reposent sur les hypothèses suivantes :

- négocier le prix de revient d'un Kg de semence à 660 FCFA ;
- négocier le prix de revient d'un Kg d'engrais NPK à 317 FCFA ;
- négocier le prix de revient d'un Kg d'engrais Urée à 296 FCFA ;
- négocier le prix de revient d'un litre d'herbicide Total à 2935 FCFA ;
- négocier le prix de revient d'un litre d'herbicide Sélectif à 5.373 FCFA ;
- négocier le prix de labour d'un hectare à 16.250 FCFA ;
- négocier le prix d'égrenage d'un hectare de maïs à 16.250 FCFA ;
- majorer les prix de revient des intrants et des prestations de travaux mécanisés d'un taux de 5%.

¹² Confère annexe 3 : Tableau d'amortissement de l'emprunt

¹³ Prix obtenu par la moyenne des prix moyens à la période d'abondance et à celle de pénurie pondéré au poids de la production dans chaque période (70% pour la période d'abondance et 30% pour la période de pénurie).

Le coût des prestations fournies résultant de ces hypothèses est de 45¹⁴ FCFA le kg. Cela implique que le prix d'achat d'un Kg de maïs grain auprès des producteurs est de 80¹⁵ FCFA et celui d'une tonne est de 80 000 FCFA.

1.2.2 Les prévisions du chiffre d'affaires.

Les prévisions du chiffre d'affaires sont tributaires d'une part des volumes de production qui dépendent du nombre d'hectare cultivé, du rendement et du taux de réfraction¹⁶ et d'autre part du prix de vente du maïs grain qui est fonction du coût de commercialisation (coût de stockage, coût d'emballage, coût de main d'œuvre et de distribution), du prix d'achat bord champ et du taux de marge commercial.

Les hypothèses qui sous-tendent les volumes de production sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 17: Prévision des quantités de maïs-grain en tonne

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité produite en tonne	63 000	64 890	66 837	68 842	70 907
Quantité vendue en tonne	60 000	61 800	63 654	65 564	67 531
Nombre d'hectare	14 000	14 420	14 853	15 298	15 757
Rendement (tonne/hectare)	4,5				
Taux de croissance	3%				
Taux de réfraction	5%				

Source : nous-mêmes

Les hypothèses qui sous-tendent la détermination du prix de vente sont les suivantes :

- négocier le prix d'achat de 100 Kg à 150 FCFA ;
- négocier le prix de location des magasins de stockages de 40 tonnes à 25.000 FCFA par mois avec trois rotations au minimum ;
- négocier les frais de transport des livraisons à 800 000 FCFA par camion de 40 tonnes pour une livraison de l'antenne à Abidjan ;
- négocier les frais de main d'œuvre (chargement/déchargement) à 2.000 FCFA la tonne ;
- fixer un taux de marge commercial de 17%.

¹⁴ Confère annexe 4 : les tableaux retraçant le calcul du Coût des prestations fournies.

¹⁵ Prix d'achat = prix d'achat bord champ – le coût des prestations fournies.

¹⁶ Taux de réfraction c'est le taux de perte de la quantité de maïs produite dû à l'autoconsommation et au taux d'humidité.

Le tableau ci-dessous résume le calcul du coût de commercialisation d'un Kg de maïs grain

Tableau 18: Tableau de calcul du coût de commercialisation d'un Kg de maïs-grain en FCFA

Eléments	Unité	Quantité	prix unitaire	Montant
Sacherie				1 500
Sac de collecte pour la commercialisation	Tonne	10	150	1 500
Charges externes				19 500
Frais de location annuelle des magasins de stockage	Tonne	1	2500	2 500
Main d'œuvre du chargement/déchargement des sacs	Tonne	1	2 000	2 000
Location de camion de livraison	Tonne	1	15 000	15 000
Coût de commercialisation total				21 000
Quantité vendue	Kg	1 000		
Coût de commercialisation d'un Kg de Maïs	FCFA/Kg			21

Source : nous-mêmes

Le prix de vente d'un Kg de maïs grain est obtenu par la somme du prix d'achat bord champ et du coût de commercialisation majoré du taux de marge commerciale. Cela nous conduit à un prix de vente de 170 FCFA le Kg et à celui de 170.000 FCFA la tonne.

Ainsi, nous aboutissons aux prévisions du chiffre d'affaires suivant :

Tableau 19: Prévision du chiffre d'affaires en millier de FCFA

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité vendue en tonne	58 800	59 910	63 561	65 468	67 432
Chiffre d'Affaires en FCFA	9 796 138	10 180 680	10 805 485	11 129 649	11 463 539

Source : nous-mêmes

Le chiffre tel que décrit dans le tableau évolue à un taux de croissance de 3% par an. Il est constitué principalement de vente du maïs grain et des marges sur les prestations fournies aux producteurs qui sont incorporées au prix de vente.

1.3 Etats financiers prévisionnels et analyse de la rentabilité

Il s'agit d'élaborer les états financiers prévisionnels notamment le bilan et le compte de résultat prévisionnel afin de dégager les flux servant de base à l'analyse de la rentabilité.

1.3.1 Les états financiers prévisionnels

Il s'agit du compte de résultat et du bilan d'ouverture et du bilan prévisionnel¹⁷ qui sont établis sur les hypothèses suivantes :

- les activités commencent le 01 janvier et prennent fin le 31 décembre de l'année considérée ;
- le raisonnement stratégique est basé sur un horizon temporel de cinq ans ;

les immobilisations sont amorties sur une durée supérieure ou égale à 5 ans¹⁸, sauf les charges immobilisées dont la durée d'amortissement est de 2 ans et les camions bennes, les machines égreneuses et les bascules (1 tonnes) dont les durées d'amortissement sont de 8 ans.

1.3.1.1 Le bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture est une synthèse des emplois (les immobilisations et le BFR) et des ressources constituées principalement de capitaux propres et de dette financière.

Tableau 20: Bilan d'ouverture

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
ACTIF IMMOBILISE	85 000 000	CAPITAUX PROPRES	100 000 000
Charges immobilisées	85 000 000	Fonds propres	100 000 000
TRESORERIE ACTIF	15 000 000	TRESORERIE PASIF	
TOTAL ACTIF	100 000 000	TOTAL PASSIF	100 000 000

Source : nous-mêmes

1.3.1.2 Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel établi laisse entrevoir les différents soldes intermédiaires de gestion avec un résultat net positif sur les cinq années d'activité.

¹⁷ Confère annexe 6 : bilan prévisionnel

¹⁸ Confère annexe 5 : tableau d'amortissement des immobilisations.

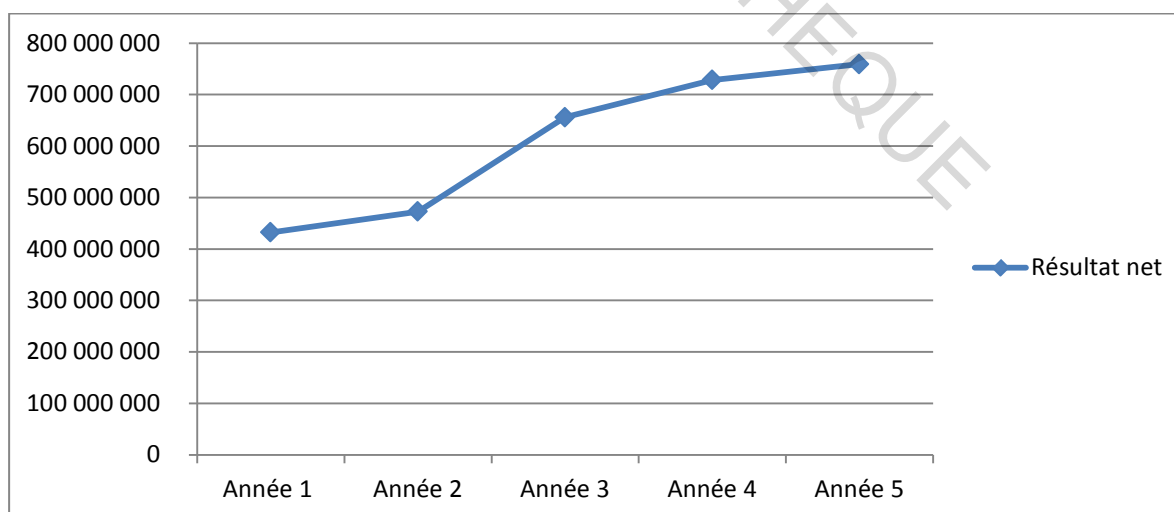
Tableau 21: Le compte de résultat prévisionnel en millier de FCFA

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaires	9 796 138	10 180 680	10 805 485	11 129 649	11 463 539
Achat de marchandises	4 711 138	4 951 502	5 100 047	5 253 048	5 410 640
variation de stock de marchandises	-94 223	-153 352	-7 427	-7 650	-7 880
Achats approvisionnement	1 849 050	1 904 522	1 961 657	2 020 507	2 081 122
Achat Emballages	88 200	92 700	95 481	98 345	101 296
Variation de stock d'emballages	-1 764	-2 871	-1 903	-3 014	-2 051
Marge Commerciale brute	3 243 737	3 388 180	3 657 630	3 768 413	3 880 411
Services extérieurs	1 994 360	2 108 380	2 199 562	2 237 572	2 331 963
Valeur Ajoutée	1 249 377	1 279 800	1 458 068	1 530 841	1 548 449
Salaire et Cotisation Sociale	446 832	446 832	446 832	446 832	446 832
Excédent Brut d'Exploitation	802 545	832 968	1 011 236	1 084 009	1 101 617
Dotation aux amortissements	119 040	119 040	76 540	76 540	76 540
Résultat d'exploitation	683 505	713 928	934 696	1 007 469	1 025 077
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	60 137	22 156	0	0	0
Résultat Courant avant Impôt	623 368	691 772	934 696	1 007 469	1 025 077
Impôt	155 842	172 943	233 674	251 867	256 269
Résultat net	467 526	518 829	701 022	755 602	768 807

Source : nous-mêmes

L'évolution du résultat net est décrite dans le graphique suivant

Figure 1: Evolution du résultat net



Source : nous-mêmes

1.3.2 Analyse de la rentabilité

L'analyse de la rentabilité est faite à travers la détermination des Cash Flow et du taux d'actualisation qui va nous permettre de calculer la VAN, le TRI, l'IP et du DRI.

1.3.2.1 Calcul des Cash Flow

La détermination des Cash des Flow est fonction de la capacité d'autofinancement, de la variation du BFR, de la récupération du BFR et de la valeur résiduelle des immobilisations.

Tableau 22: Détermination des Cash Flow en millier de FCFA

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capacité d'autofinancement	631 669	654 486	777 562	832 142	845 347
Récupération BFR	0	0	0	0	1 990 215
Valeur résiduelle	0	0	0	0	113 850
Cash Flow	631 669	654 486	777 562	832 142	2 949 413

Source : nous-mêmes

1.3.2.2 Calcul du taux d'actualisation

Le financement de notre investissement étant fait par deux types de fonds (fonds propre et dette), la détermination du taux d'actualisation va se faire par la méthode du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC) qui est du montant des capitaux propres, du taux de rémunération des capitaux propres, du montant de la dette et du coût de la dette net du taux d'impôt

- **Le taux de rémunération des capitaux propres** : il résulte de la somme du taux de rémunération du secteur qui est de 20%, du taux moyen d'inflation qui est de 3% et du risque spécifique au projet qui est de 2%. Cela conduit à un taux de rémunération des capitaux de 25%
- **Le taux d'intérêt de la dette** : c'est le taux auquel nous comptons emprunter qui est de 10%. Ce taux de 10% vient du fait qu'étant adossé à une structure crédible et expérimenté dans le domaine agricole, il nous est possible d'emprunter à un taux faible.

Le tableau ci-dessous résume le calcul du taux d'actualisation (CMPC)

Tableau 23: Calcul du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC)

Eléments	valeur	Calcul
Capitaux Propres (CP)	1.656.000.000	
Rémunération des Capitaux propres (RCP)	25%	
Dettes (D)	915 765 220	
Taux d'intérêt (i)	10%	
Montant Investissement(MI)	2.571 765 220	
Taux d'impôt (T)	25%	
Coût Net de la Dette(CND)	8%	$i \times (1-T)$
CMPC	16%	$RCP \times (CP/MI) + CND \times (D/MI)$

Source: nous-mêmes

Le CMPC de 16% va nous servir de taux d'actualisation des CASH FLOW pour la détermination de la VAN, de l'IP, du DRI et pour l'appréciation du TRI.

1.3.2.3 Calcul de la VAN, du TRI, du DRI et de l'IP

Le tableau ci-dessous résume la détermination de la VAN, du TRI, de l'IP et du DRI

Tableau 24: Détermination de la VAN, du TRI, de l'IP et du DRI

Eléments	Début Année 1	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash Flow actualisés en millier de FCFA		544 082	485 570	496 892	458 036	1 398 343
Somme Cash Flow actualisé en millier de FCFA	3 382 924					
Investissement en millier de FCFA	2 571 765					
VAN en millier de FCFA	811 159					
TRI	26%					
IP	1,32					
DRI: 4ans 7 mois 27 jours						

Source : nous-mêmes

➤ La Valeur Actuelle Nette du projet (VAN)

La VAN est un indicateur qui permet d'apprécier la rentabilité d'un projet en ce sens qu'elle correspond au surplus monétaire dégagé après rémunération des capitaux investis. Dans le cas de notre projet, nous trouvons une VAN de 811 158 821 FCFA. Cette VAN étant positive, le projet est donc positif.

➤ **Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) est le niveau de taux d'actualisation auquel le projet n'est ni rentable ni déficitaire. Autrement dit la VAN est nulle. Il est apprécié par comparaison au coût des capitaux investis (CMPC).

Dans le cas du présent projet, le TRI est de 26% supérieur au CMPC qui est de 16% ; le projet est donc rentable.

➤ **L'Indice de Profitabilité (IP)**

L'indice de profitabilité est un critère de rentabilité qui découle de la VAN. Il est apprécié par comparaison à un franc monétaire investi. Dans le cas de notre projet, l'IP est de 1,32 supérieur à 1 donc le projet est rentable.

➤ **Le Délai de Récupération de l'Investissement (DRI)**

Le Délai de Récupération de l'Investissement dans le cas du présent projet est de 4 ans 7 mois 27 jours. Ce délai étant inférieur à l'horizon de l'investissement qui est de 5 ans, le projet est donc moins risqué

2 Les impacts du projet

Les impacts du projet s'analysent du point de vue économique, social et environnemental

2.1 Les impacts économiques

La mise en place de ce projet va permettre à la Côte d'ivoire d'accroître son Produit Intérieur Brut à travers la création d'une valeur ajoutée additionnelle. Par ailleurs, il va permettre à la Côte d'ivoire d'améliorer sa balance commerciale par la réduction des importations de celle-ci en termes de maïs. Cela va lui permettre d'assurer à terme son autosuffisance alimentaire

2.2 Les impacts sociaux.

Le projet va permettre aux producteurs de s'assurer un revenu permanent et d'améliorer le bien-être social de leur famille. IL va permettre de créer 34 emplois directs et contribuer ainsi à réduire le chômage en Côte d'Ivoire.

2.3 Les impacts environnementaux

La diffusion de bonnes pratiques agricoles aux producteurs réduira la destruction de l'environnement et réduira de façon notable la perte de fertilité du sol par le recyclage des tiges de maïs. En outre, la réduction de la pratique de l'agriculture itinérante ou extensive va permettre de réduire ainsi la pression foncière et la destruction régulière des forêts.

L'analyse des données du marché et celles découlant de l'investissement nous amène à conclure que ce projet est réalisable et viable et impacte positivement l'économie et la société ivoirienne.

CONCLUSION GENERALE

L'étude de la filière maïs ivoirienne que nous avons réalisée nous a permis de savoir que le manque d'accès au financement reste un facteur important de blocage de la modernisation de cette dernière en dépit des atouts et des opportunités d'affaire qu'elle offre

En nous intéressant à cette filière, notre objectif principal était de trouver une solution qui pouvait non seulement assurer le financement de ladite filière, mais aussi permettre aux différents apporteurs de fonds de rémunérer leurs capitaux investis. C'est pourquoi, nous avons jugé utile de proposer comme projet : la création d'une structure de financement de la production et de la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire, filiale de l'ANADER.

Toutefois, dans un souci d'atteinte de notre objectif, notre démarche a consisté dans un premier temps à faire l'état des lieux de la filière maïs et dans un second temps à faire l'évaluation financière et l'étude de rentabilité de la mise en œuvre d'un tel projet.

Notre analyse des performances du projet s'est avérée concluante notamment avec une VAN de 811 158 821 FCFA et un TRI de 26% qui dépasse largement le rendement minimum exigé par les apporteurs de fonds qui est de 16%.

Par ailleurs, il convient de noter que ce projet va permettre à la Côte d'Ivoire d'accroître son Produit Intérieur Brut(PIB) à travers la création de valeurs ajoutées additionnelles qui sont de l'ordre de 12 49 376 711 FCFA la première année, 1 279 799 891 FCFA la deuxième année, 1 458 067 631 FCFA la troisième année, 1 530 840 825 FCFA et de 1 548 448 522 FCFA la dernière année. De même la Côte d'Ivoire pourra améliorer sa balance commerciale par la réduction de ses importations de maïs. Aussi, ce projet va-t-il permettre aux producteurs de s'assurer un revenu permanent et d'améliorer le bien-être de leur famille

Ainsi, en combinant l'aspect financier et l'aspect économique et social du projet, nous pouvons dire que ce projet est un projet viable et important pour l'économie ivoirienne et mérite de ce fait l'intéressement de l'Etat et l'ensemble des institutions financières.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- COHEN Raphael, (2006), concevoir et lancer un projet, édition d'Organisation, Paris, 231 pages.
- FORGET Jack, (2005), Gestion de Trésorerie, financement et rentabilité des investissements (collection des mémentos finance), Editions d'Organisation, 239 pages.
- HOUDAYER Robert, (1998) évaluation financière des projets, 2^{ème} édition, Economica, Paris, 450 pages.
- HUNTIN Hervé, (2005), Gestion Prévisionnel et Budgétaire (Toute la Finance), Editions d'Organisation, 927 pages.
- LAMBIN Jean-Jacques, Chantal de MOERLOOSE, (2008), Marketing Stratégique et Opérationnel (Marketing à l'orientation du marché), 7^{ème} Edition DUNOD, paris 590 pages

RAPPORT

AKANVOU Louise, AKANVOU René, KOUAME Anguété et DIARRASSOUBA Loseni, (2006), bien cultiver le maïs en Côte d'Ivoire,(4 pages)

SITE WEB

- agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/34-_Cote-d-Ivoire_cle03b18d-1.pdf, les politiques agricoles à travers le monde, quelques exemples, consulté le 15 Mars 2014
- www.fao.org/docrep/012/i1632f/i1632f.pdf, les perspectives de financement carbone pour les projets d'agriculture, de foresterie et d'autres affectations des terres dans le cadre des petits exploitants agricoles, consulté le 17 Avril 2014.
- fsg.afre.msu.edu/srai/RCI_Rapport_competitivite_maïs_RCI.pdf, analyse de la compétitivité de la filière maïs en Côte d'Ivoire, consulté le 20 Mars 2014
- www.firca.ci/.../le-groupement-des-maïsiculteurs-de-cote-d-ivoire-prend-le-groupement-des-maïsiculteurs-de-Côte-d'Ivoire-prend-l'organisation-de-la-filière-en-main., consulté le 20 Avril 2014
- www.anader.ci, consulté le 10 Mai 2014.
- www.firca.ci, consulté le 10 Avril 2014

- www.fao.org/home/fr/, consulté le 27 Avril 2014
- <http://www.agriculture.gouv.ci/>, consulté le 25 avril 2014
- www.iprivi.ci, Consulté le 15 Avril 2014

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 25A: Tableau des critères de sélection des OPA

Critères	Éléments à identifier	Utilité de l'information
Présentation générale de l'OPA	<ul style="list-style-type: none"> • Nom ? • Date de création ? • Statut juridique ? • Organigramme dans ses composantes ? 	Permettre de coopérer avec des OPA ayant un statut juridique clair et reconnu.
Gouvernance de l'OPA	<ul style="list-style-type: none"> • Existence de conseil d'administration ? • Tenue des Assemblée Générale ? • Mode circulation de l'information • Existence d'un contrôle interne ? • Rédaction des procès verbaux ? 	Renseigne sur la solidité organisationnelle de l'OPA
Relation entre l'OPA et ses membres au regard des crédits	<ul style="list-style-type: none"> • Historique de gestion de crédit ? • Les bénéficiaires du crédit ? • Utilisation du crédit ? • Difficulté de remboursement ? • Enseignements tirés 	Montre le degré de familiarité que l'OPA a avec la gestion du crédit, les enseignements qu'elle a tiré de son expérience et renseigne sur les difficultés potentielles de recouvrement des services à fournir.
Résultats financiers	Résultats financiers sur les trois dernières années	Renseigne sur la solidité financière de l'OPA.

Source : nous-mêmes

Tableau 26A: Budget de trésorerie annuel mensualisé première année en million de FCFA

RUBRIQUES	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissement d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	735	1 959	2 449	2 204	1 714
Encaissement CA	0	0	0	0	0	0	0	735	1 959	2 449	2 204	1 714
Encaissement créance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Encaissement hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produits financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Encaissement	0	0	0	0	0	0	0	735	1 959	2 449	2 204	1 714
Décaissements d'exploitation	43	87	458	88	88	125	263	1 556	1 991	1 885	1 571	964
Location de tracteurs	0	46	46	46	46	46	0	0	0	0	0	0
frais de transport de la récolte	0	0	0	0	0	0	105	105	105	0	0	0
frais de séchage et de vannage	0	0	0	0	0	37	37	37	0	0	0	0
location d'egreneuse	0	0	0	0	0	0	57	57	57	57	0	0
Achat d'intrants	0	0	370	0	0	0	0	370	370	370	370	0
Achat de sacherie	0	0	0	0	0	0	22	22	22	22	0	0
Achat de maïs	0	0	0	0	0	0	0	707	1 178	1 178	942	707
Frais de location de magasin	0	0	0	0	0	0	0	25	25	25	25	25
Frais de distribution	0	0	0	0	0	0	0	173	173	173	173	173
fourniture de bureau	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Eau	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Electricité	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Carburant	2	2	2	2	2	2	0	0	0	0	0	0
communication et publicité	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0
Main d'œuvre	0	0	0	0	0	0	0	20	20	20	20	20
Salaire	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
Charges patronales	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Autres charges d'exploitation	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Trésorerie d'exploitation	-43	-87	-458	-88	-88	-125	-263	-822	-31	564	633	750

RUBRIQUES	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Décaissements hors exploitation	582	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	156
Frais d'établissement	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges à répartir sur plusieurs exercices	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acquisition immobilisations corporelles	492	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acquisition immobilisations incorporelles	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt(IS)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	156
Trésorerie hors exploitation	-582	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-156
Solde Encaissement /decaissement	-625	-87	-458	-88	-88	-125	-263	-822	-31	564	633	594
trésorerie initiale	15	-610	-697	-1 155	-1 243	-1 331	-1 456	-1 719	-2 540	-2 572	-2 008	-1 375
Solde cumulé avant financement	-610	-697	-1 155	-1 243	-1 331	-1 456	-1 719	-2 540	-2 572	-2 008	-1 375	-781
Financement : encaissement	1 656	0	0	0	0	0	1 288	0	0	0	0	0
capitaux propres	1 656	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprunt a moyen terme	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprunt à court terme	0	0	0	0	0	0	1 288	0	0	0	0	0
Financement : décaissement	0	0	0	0	0	0	120	119	118	117	116	115
Dividendes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges financières	0	0	0	0	0	0	13	12	11	9	8	7
Remboursement Emprunt	0	0	0	0	0	0	107	107	107	107	107	107
solde de Trésorerie après financement	1 031	-87	-458	-88	-88	-125	904	-940	-149	447	517	480
trésorerie initiale	0	1 031	944	486	398	310	185	1 090	149	0	447	964
Solde cumulé après financement	1 031	944	486	398	310	185	1 090	149	0	447	964	1 444

Tableau 27A: Détermination du BFR en million de FCFA

RUBRIQUES	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Tresorerie d'exploitation	-43	-87	-458	-88	-88	-125	-263	-822	-31	564	633	750
Tresorerie initiale	15	-28	-116	-573	-661	-749	-874	-1 137	-1 959	-1 990	-1 426	-793
Solde cumulé	-28	-116	-573	-661	-749	-874	-1 137	-1 959	-1 990	-1 426	-793	-43
BFR	1 990											

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 28A: Budget de trésorerie annuelle en million de FCFA

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Encaissement d'exploitation	9 061	10 416	10 791	11 114	11 448
Encaissement CA	9 061	9 482	9 766	10 059	10 361
Encaissement créance	0	935	1 024	1 055	1 087
Encaissement hors exploitation	0	0	0	0	0
Produits financiers	0	0	0	0	0
Total Encaissement	9 061	10 416	10 791	11 114	11 448
Décaissements d'exploitation	9 120	9 534	9 834	10 086	10 402
Location de tracteurs	228	234	241	249	256
frais de transport de la récolte	315	324	334	344	355
frais de séchage et de vannage	112	115	119	122	126
location d'égreneuse	228	234	241	249	256
Achat d'intrants	1 849	1 905	1 962	2 021	2 081
Achat de sacherie	88	93	95	98	101
Achat de maïs	4 711	4 952	5 100	5 253	5 411
Frais de location de magasin	123	153	158	163	168
Frais de distribution	864	898	953	955	1 011
fourniture de bureau	1	1	1	1	1
Eau	0	0	0	0	0
Electricité	4	4	4	4	4
Carburant	16	16	16	16	16
communication et publicité	5	5	5	5	5
Main d'œuvre	100	123	127	130	134
Salaire	385	385	385	385	385
Charge patronale	62	62	62	62	62
Autres charges d'exploitation	30	30	30	30	30
Trésorerie d'exploitation	-58	882	957	1 028	1 046
Décaissements hors exploitation	737	173	234	252	256
Frais d'établissement	45	0	0	0	0
Charges à répartir sur plusieurs exercices	40	0	0	0	0
Acquisition immobilisations corporelles	492	0	0	0	0
Acquisition immobilisations incorporelles	4	0	0	0	0
Impôt(IS)	156	173	234	252	256
Trésorerie hors exploitation	-737	-173	-234	-252	-256
Solde Encaissement /décaissement	-796	709	723	776	790
Solde cumulé avant financement	-781	709	723	776	790
Financement : encaissement	2 944	0	0	0	0
capitaux propres	1 656	0	0	0	0
Emprunt a moyen terme	0	0	0	0	0
Emprunt à court terme	1 288	0	0	0	0
Financement : décaissement	704	666	0	0	0
Dividendes	0	0	0	0	0
Charges financières	60	22	0	0	0
Remboursement Emprunt	644	644	0	0	0
solde de Trésorerie après financement	1 444	44	723	776	790
trésorerie initiale	0	1 444	1 488	2 211	2 987
Solde cumulé après financement	1 444	1 488	2 211	2 987	3 776

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Placement	1 440	1 480	2 200	2 980	3 770
TRESORERIE DISPONIBLE	4	8	11	7	6

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 29A: Amortissement de l'emprunt

Année	Mois	Capital	Intérêt	Amortissement	Annuité	Capital dû
Année 1	1	1 287 500 000	10 729 167	107 291 667	118 020 833	1 180 208 333
	2	1 180 208 333	9 835 069	107 291 667	117 126 736	1 072 916 667
	3	1 072 916 667	8 940 972	107 291 667	116 232 639	965 625 000
	4	965 625 000	8 046 875	107 291 667	115 338 542	858 333 333
	5	858 333 333	7 152 778	107 291 667	114 444 444	751 041 667
	6	751 041 667	6 258 681	107 291 667	113 550 347	643 750 000
	7	643 750 000	5 364 583	107 291 667	112 656 250	536 458 333
	8	536 458 333	4 470 486	107 291 667	111 762 153	429 166 667
	9	429 166 667	3 576 389	107 291 667	110 868 056	321 875 000
	10	321 875 000	2 682 292	107 291 667	109 973 958	214 583 333
	11	214 583 333	1 788 194	107 291 667	109 079 861	107 291 667
	12	107 291 667	894 097	107 291 667	108 185 764	0

Tableau 30A: Prix moyen du marché des intrants et travaux mécanisés

Eléments	Quantité	Unité	Prix moyen du marché
Semences	1	Kg	1 000
Engrais NPK	1	Kg	473
Engrais Urée	1	Kg	440
Herbicide total	1	Litre	4 500
Herbicide sélectif	1	Litre	8 250
Labour	1	Ha	25 000
Egrenage	1	Ha	25 000

Source : ANADER

Tableau 31A: Tableau de détermination du coût de revient et du prix d'offre des intrants et travaux mécanisés

Eléments	Quantité	Unité	Coût d'achat unitaire	Frais de transport/unité	Coût de revient unitaire	prix d'offre du projet	Marge unitaire
Semences	1	Kg	650	10	660	693	33
Engrais NPK	1	Kg	307	10	317	333	16
Engrais Urée	1	Kg	286	10	296	311	15
Herbicide total	1	Litre	2 925	10	2 935	3 082	147
Herbicide sélectif	1	Litre	5 363	10	5 373	5 641	269
Labour	1	Ha	16 250		16 250	17 063	813
Egrenage	1	Ha	16 250		16 250	17 063	813

Source : nous-mêmes

Tableau 32A: Quantité d'intrant nécessaire pour la culture d'un Hectare (Ha)

Eléments	Quantité	Unité
Semences	25	Kg
Engrais NPK	200	Kg
Engrais Urée	100	Kg
Herbicide total	4	Litre
Herbicide sélectif	2	Litre

Source : ANADER

Tableau 33A: Calcul du coût des prestations fournies

Eléments	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant Total
Préparation du sol				17 063
Labour du sol	Ha	1	17 063	17 063
Achat d'intrant et traitement				138 679
Semences	Kg	25	693	17 325
Engrais NPK	Kg	200	333	66 665
Engrais Urée	Kg	100	311	31 080
Herbicides Total	litre	4	3 082	12 327
Herbicides sélectifs	litre	2	5 641	11 282
Traitement Herbicides	H/Jr	2	0	0
Opération culturale				0
Sémi manuel	H/jr	2	0	0
Epannage engrais	H/Jr	5	0	0
Sarclage	H/Jr	8	0	0
Récolte				17 063
récolte des épis	H/Jr	8	0	0
Egrenage	Ha	1	17 063	17 063
Opération post récolte				30 500
transport de la recolte au village	Kg	4500	5	22 500
Séchage, vannage et conditionnement	H/Jr	8	1 000	8 000
Cout total de production				203 304
Production de maïs	Kg		4500	
Cout de revient du Kg de maïs produit	FCFA/Kg		45	

Source : nous-mêmes

Tableau 34A: Amortissement des immobilisations

Eléments	Montant	Durée	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	VNC
Frais d'établissement	45 000 000	2	22 500 000	22 500 000				0
Charges à répartir sur plusieurs exercices	40 000 000	2	20 000 000	20 000 000				0
Logiciels	4 200 000	5	840 000	840 000	840 000	840 000	840 000	0
Véhicule 4X4	40 000 000	5	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	0
Camions bennes	120 000 000	8	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	45 000 000
Egreneuses	180 000 000	8	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	22 500 000	67 500 000
Humidimètres	2 400 000	5	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	0
Pont bascule 30 tonnes	32 000 000	5	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	0
Bascule 1 tonne	3 600 000	8	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	1 350 000
Palettes (4mètre carré) pour 5 tonnes	60 000 000	5	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	0
Bâches 100 mètres carrés	2 400 000	5	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	0
Autres matériels	20 000 000	5	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	0
Fax	200 000	5	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	0
Scanneurs	200 000	5	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	0
Ordinateurs portables	1 800 000	5	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	0
Ordinateurs bureautiques	8 000 000	5	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	0
Onduleurs	300 000	5	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	0
Imprimantes	3 200 000	5	640 000	640 000	640 000	640 000	640 000	0
Photocopieuses	6 000 000	5	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	0
Bureau	4 000 000	5	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	0
Fauteuils	2 250 000	5	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000	0
Armoire de rangement	1 000 000	5	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	0
Autres mobiliers de bureau	5 000 000	5	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	0
Total Dotations			119 040 000	119 040 000	76 540 000	76 540 000	76 540 000	
Cumul Dotation			119 040 000	238 080 000	314 620 000	391 160 000	467 700 000	

Source : nous-mêmes

Tableau 35A: Bilan prévisionnel en million de FCFA

ACTIF						PASSIF					
Eléments	Année	Année	Année	Année	Année	Eléments	Année	Année	Année	Année	Année
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
	Net	Net	Net	Net	Net		Net	Net	Net	Net	Net
ACTIF IMMOBILISE	463	343	267	190	114	CAPITAUX PROPRES	2 124	2 642	3 526	4 281	5 050
Charges immobilisées	43	0	0	0	0	Capital social	1 656	1 656	1 656	1 656	1 656
Immobilisations incorporelles	3	3	2	1	0	Réserves indisponibles	0	47	117	187	263
						réserves libres	0	421	1 052	1 683	2 363
Immobilisations corporelles	417	341	265	190	114	résultat net	468	519	701	756	769
						Dettes Financières et Ressources Assimilées	0	0	0	0	0
ACTIF CIRCULANT	861	811	1 048	1 104	1 160	Emprunts	0	0	0	0	0
Stocks	94	248	255	263	271	PASSIF CIRCULANT	0	0	0	0	0
Clients	766	564	793	841	889	Fournisseurs d'exploitation	0	0	0	0	0
TRESORERIE ACTIF	1 444	1 488	2 211	2 987	3 776	TRESORERIE PASSIF	644	0	0	0	0
Valeurs mobilière de placement	1 440	1 480	2 200	2 980	3 770		0	0	0	0	0
Disponibilités	4	8	11	7	6	Banque, découverts	644	0	0	0	0
TOTAL ACTIF	2 767	2 642	3 526	4 281	5 050	TOTAL PASSIF	2 767	2 642	3 526	4 281	5 050

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES	v
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION.....	1
Chapitre I : Généralités sur la filière maïs en Côte d'Ivoire.....	4
I. La production du maïs en Côte d'Ivoire.....	4
1. Les zones de culture de maïs en Côte d'Ivoire.....	4
2. Les modes de culture.....	5
2.1 La culture manuelle.....	5
2.2 La culture attelée	6
2.3 La culture motorisée.....	6
3. Le stockage de maïs	6
4. L'acquisition de terre.....	7
II. L'utilisation du maïs et les risques liés à la maïsiculture ivoirienne.....	8
1. L'utilisation du maïs en Côte d'Ivoire.....	8
1.1 L'alimentation humaine.....	8
1.2 L'alimentation animale.....	8
2. Les risques liés à la maïsiculture ivoirienne.....	9
III. La commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire.....	10
1. Le marché du maïs en Côte d'Ivoire	10
2. Les exportations et les importations de maïs en Côte d'Ivoire.....	10
3. Evolution du prix de maïs en Côte d'Ivoire	11
4. Le système de collecte, de distribution et d'information du marché.....	11
4.1 Le système de collecte et de distribution.....	11
4.2 Le système d'information du marché.....	12

IV.	Les acteurs de la filière de maïs en Côte d'Ivoire et le crédit agricole.....	12
1.	Les acteurs de la filière agricole en Côte d'Ivoire.....	12
1.1	Les producteurs	12
1.1.1	Les petits producteurs.....	12
1.1.2	Les grands producteurs.....	13
1.1.3	Les sociétés coopératives productrices.....	13
1.2	Les acheteurs	13
1.2.1	Les commerçants.....	13
1.2.2	Les industries.....	13
1.3	Les prestataires de services	13
1.4	Les structures de développement agricole.....	14
1.5	Les instituts de recherche et de formation agricole.....	14
2	Le crédit agricole.....	14
Chapitre II : présentation générale de la création de la structure "MA-FINANCE"		16
I.	Historique et justificatif du projet MA-FINANCE.....	16
II.	Etude juridique du projet.....	17
1.	Forme juridique de l'entreprise : dénomination, objet et adresse.....	17
2.	Capital social de MA-FINANCE	18
3.	La structure organisationnelle de MA-FINANCE.....	19
4.	Les échelles de pouvoir au sein de l'organisation.....	22
5.	Les démarches de la constitution de MA-FINANCE.....	22
III.	Mode de fonctionnement de MA-FINANCE	22
IV.	Etude technique du projet.....	24
1.	Justification du lieu d'implantation des antennes.....	24
1.1	Le niveau de la production	25
1.2	La présence des sites ANADER.....	25
1.3	La disponibilité des terres cultivables	25
1.4	Existence d'OPA ou coopérative agricole.....	25
2.	Les moyens humains	26
3.	Les moyens matériels et immatériels	27

3.1 Les Charges immobilisées.....	27
3.2 Les moyens immatériels.....	27
3.3 Les moyens matériels.....	28
4. Calendrier de préparation et d'exécution des activités.....	28
Chapitre III : le plan d'affaire du projet.....	31
I. Présentation des données du secteur.....	31
1. Les données relatives à la production, à la superficie et au rendement des zones d'implantation.....	31
2. Les données relatives au prix du maïs dans les zones d'implantation.....	32
3. Analyse de la situation actuelle du marché.....	32
3.1 Analyse de la demande.....	32
3.2 Analyse de l'offre.....	33
4. L'analyse PESTEL du projet.....	34
II. Politiques d'approvisionnement et condition d'accès aux services financiers et non financiers.....	35
1 Politiques d'approvisionnement.....	35
1.1 Approvisionnement d'intrants et de sacherie.....	35
1.2 Location de matériels agricoles et de transport.....	35
1.3 Achat du maïs grain auprès des producteurs ou OPA.....	35
2 Les conditions d'accès aux services financiers et non financiers.....	35
2.1 Les conditions d'accès aux services non financiers.....	35
2.2 Les conditions d'accès aux services financiers.....	36
III. La stratégie marketing : orientations et choix stratégiques.....	36
1. Stratégie d'activité : marketing mix.....	36
1.1 Politique de produit.....	36
1.2 Politique de prix.....	36
1.3 Politique distribution.....	36
1.4 Politique de communication commerciale.....	37
2 Stratégie de développement.....	37
3 Positionnement choisi.....	37

IV.	La gestion des risques liés à l'activité de la société MA-FINANCE.....	37
V.	Etudes financière et impacts du projet.....	39
1	Etude financière du projet.....	39
1.1	Coût du projet et modalité de financement.....	39
1.1.1	Coût du projet.....	39
1.1.1.1.	Les investissements immatériels et matériels.....	39
1.1.1.2	Le besoin en fonds de roulement.....	40
1.1.2	Modalité de financement.....	41
1.2	Les prévisions du prix d'achat du maïs grain et du chiffre d'affaires.....	41
1.2.1	Les prévisions du prix d'achat du maïs grain.....	41
1.2.2	Les prévisions du chiffre d'affaires.....	42
1.3	Etats financiers prévisionnels et analyse de la rentabilité.....	43
1.3.1	Les états financiers prévisionnels.....	44
1.3.1.1	Le bilan d'ouverture.....	44
1.3.1.2	Le compte de résultat prévisionnel.....	44
1.3.2	Analyse de la rentabilité.....	45
1.3.2.1	Calcul des Cash Flow.....	46
1.3.2.2	Calcul du taux d'actualisation.....	46
1.3.2.3	Calcul de la VAN, du TRI, du DRI et de l'IP.....	47
2	Les impacts du projet.....	48
2.1	Les impacts économiques.....	48
2.2	Les impacts sociaux.....	48
2.3	Les impacts environnementaux.....	48
	CONCLUSION GENERALE.....	49
	BIBIOGRAPHIE.....	50
	ANNEXES.....	52
	TABLE DES MATIERES.....	64
	RESUME.....	68
	ABSTRACT.....	68

RESUME

Le projet de création d'une structure de financement de la production et de la commercialisation du maïs, filiale de l'ANADER nous est venu du constat que le manque d'accès au financement était une contrainte majeure au développement de la filière maïs ivoirienne. En effet, il était question d'étudier les possibilités d'affaire de cette filière et d'apprécier l'idée de création d'une telle structure.

L'étude marketing réalisée nous a révélé l'existence d'un réel marché exploitable et porteur de richesse qui sur le plan financier peut se mesurer par la Valeur Nette Actuelle qui est de 811 158 821 FCFA. Cette VAN destinée aux actionnaires indique bien la création de richesse pour ces derniers.

Par ailleurs, ce projet va permettre à la Côte d'Ivoire d'accroître son Produit Intérieur Brut à travers la création de valeurs ajoutées additionnelles. Il va lui permettre d'améliorer sa balance commerciale par la réduction des importations de maïs et va permettre aux producteurs de s'assurer un revenu permanent.

Mots clés : production de maïs, ANADER, plan d'affaire

ABSTRACT

The project to create a financing structure of the production and marketing of maize subsidiary of ANADER came from the observation that the lack of access to financing is a major constraint to the development of the maize sector in Côte d'Ivoire. Indeed, it was a matter of studying the business potential of this sector and appreciate the idea of creating such a structure.

The marketing study that we have realized, revealed us the existence of a real and growing market exploitable that can be measured in financial terms by the Net Present Value which is 811 158 821 FCFA. This NPV for shareholders indicates the creation of wealth for them.

In addition, this project will enable Côte d'Ivoire to increase its Gross Domestic Product through the creation of additional value added. It will enable it to improve its trade balance by reducing imports of maize and will allow producers to ensure a permanent income.

Keywords: production of maize, ANADER, business plan