



CESAG CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION



PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

— MBF —

ANNEE ACADEMIQUE 2013- 2014

OPTION: MARCHES FINANCIERS ET FINANCE D'ENTREPRISE

PROJET PROFESSIONNEL

THEME :

**CREATION D'UN CABINET DE CONSEIL EN FINANCE ET FORMATION AU
PROFIT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AGRICOLES EN COTE
D'IVOIRE**

Présenté par :

M. Kple N'Gouan Jean Martin,

13^{ème} Promotion

Sous la supervision de :

Dr. Modou DIENG

Enseignant au CESAG

Dakar, juillet 2014

DEDICACE

Nous dédions ce projet professionnel à :

- notre très chère mère Dakon AGNIMOU ;
- notre papa KPLE ;
- tous mes frères et sœurs pour leurs soutiens et prières.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Nous remercions notre créateur Dieu, de nous avoir donné le souffle de vie et l'inspiration pour rédiger ce projet.

Aussi, nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont participé à notre formation académique ainsi qu'à notre encadrement.

Nos remerciements vont à l'endroit de :

- professeur Alain KENMOGNE SIMO, Coordonnateur du Master Banque et Finance (MBF) ;
- Docteur Modou DIENG, professeur au CESAG, notre encadreur, pour son immense concours ;
- Monsieur Aboudou OUATTARA pour sa disponibilité et son encadrement;
- Madame Chantal OUEDRAOGO, assistante de programme en Master Banque et Finance (MBF) pour les conseils et soutiens.
- Mes collègues du Master Banque et Finance, pour leur soutien.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- ANADER** : Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
- ANOPACI** : Association Nationale des Organisations Professionnelles Agricole en Côte d'Ivoire
- ARCA** : Autorité de Régulation des cultures Coton-Anacarde
- ARCC** : Autorité de Régulation du Café Cacao
- BFA** : Banque pour le Financement de l'Agriculture
- BFR** : Besoin en Fond de Roulement
- BNDA** : Banque Nationale pour le Développement de l'Agriculture
- CA**: Chiffre d'Affaire
- CAF** : Coût Assurance Fret/ **CAF**: Capacité d'Auto Financement
- CESAG** : Centre Africain d'Etude Supérieure en Gestion
- CMPC** : Coût Moyen Pondéré du Capital
- COOPEC** : Coopérative d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire.
- CV** : Curriculum Vitae
- DOPA** : Direction des Organisations Professionnelles Agricoles
- DR** : Délai de Récupération
- FCFA** : Franc de la Communauté D'Afrique Francophone
- FIRCA** : Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
- IP** : Indice de Profitabilité
- OHADA**: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
- OPA** : Organisation Professionnelle Agricole
- PME/PMI** : Petite et Moyenne Entreprise/Petite et Moyenne Industrie
- PNIA** : Finalisation du Programme National d'Investissement Agricole
- PV** : Procès-verbal
- SARL** : Société A Responsabilité Limité
- SCOOP** : Société Coopérative Simple
- SCOOP-CA** : Société Coopérative avec Conseil d'Administration
- SWOT**: Strengths weaknesses opportunities threats
- TRI** : Taux de Rentabilité Interne
- VAN** : Valeur Actuelle Net

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Nombre et CA des coopératives par filières.....	8
Tableau 2: Analyse de l'environnement externe.....	11
Tableau 3: Analyse des forces et faiblesses des concurrents	16
Tableau 4:Fiche de poste.....	23
Tableau 5 : les investissements	34
Tableau 6: plan de financement initial.	37
Tableau 7: Remboursement des emprunts	38
Tableau 8: Compte de résultat prévisionnel du projet.....	41
Tableau 9:Plan de financement sur 5ans	42
Tableau 10: Calcul du Coût moyen pondéré du capital (CMPC)	44
Tableau 11:Calcul de (la VAN, TRI, IP et du DRI).....	44
Tableau 12 : chronogramme de lancement	48
Tableau13 : Immobilisations corporelles	54
Tableau14 : immobilisations corporelles suite.....	55
Tableau15 : Immobilisations financières/incorporelles	55
Tableau16 : Détermination des salaires et charges sociales.....	56
Tableau17 : Amortissements des immobilisations et calcul des valeurs nettes comptables	57
Tableau 18 : Budget de vente.....	58
Tableau 19 : Budget de trésorerie de la première année en millier de FCFA	58
Tableau 20 : budget de trésorerie deuxième année en millier de FCFA	60
Tableau 21 : Budget de trésorerie troisième année en millier de FCFA	61
Tableau22 : Détermination des indicateurs de rentabilité	62

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Répartition des besoins en conseil.....	18
Graphique 2: Evolution du chiffre d'affaire sur 5ans.....	35
Graphique 3: Proportion des charges d'exploitation par année.....	39
Graphique 4: évolution du résultat net	40
Graphique 5 : Evolution de la CAF	43

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Organigramme AGRO-CONSULTING	24
---	----

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Tableaux des immobilisations, Amortissement et budgets.....	54
Annexe 2 : Questionnaire.....	63

CESAG - BIBLIOTHEQUE

SOMMAIRE

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	III
LISTE DES TABLEAUX.....	IV
LISTE DES GRAPHIQUES	IV
LISTE DES FIGURES.....	IV
LISTE DES ANNEXES.....	V
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1. : PRESENTATION DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE	4
I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE	4
II. LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AGRICOLES (OPA).....	5
III. IMPORTANCE ET PROBLEME DE FINANCEMENT DES OPA	7
CHAPITRE 2. : DIAGNOSTIC DU MARCHE DE CONSEIL EN GESTION EN COTE D'IVOIRE	10
I. PRESENTATION DU MARCHE DE CONSEILS EN GESTION.....	10
II. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE CONSEIL DANS LE MILIEU AGRICOLE.....	17
CHAPITRE 3. : ORGANISATION, PROPOSITIONS TECHNIQUES, MARKETING ET FINANCIERES DU CABINET	20
I. PRESENTATION DE LA STRUCTURE.....	20
II. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET FONCTIONNELLE	21
III. PROPOSITIONS TECHNIQUES ET PLAN MARKETING	27
III. ÉTUDE FINANCIERE DU PROJET	33
IV. L'ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET	46
V. MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET	47
CONCLUSION.....	51
ANNEXES	53
TABLE DE MATIERES.....	66

INTRODUCTION

Depuis son indépendance, le développement économique de la Côte d'Ivoire repose principalement sur l'agriculture. Les principales cultures sont le cacao et le café auxquelles viennent s'ajouter l'hévéa, le palmier à huile, l'anacarde, le coton, l'ananas, la banane douce, la canne à sucre, la papaye. Selon le site officiel du ministère de l'agriculture, ces cultures participent à hauteur de 30% du Produit Intérieur Brut de la Côte d'Ivoire. Aussi 40 à 70% des recettes d'exportation proviennent de ces différentes cultures. L'agriculture offre deux tiers (2/3) des emplois et contribue de manière significative à la réduction de la pauvreté.

Ainsi, pour rendre plus performant le secteur agricole ivoirien et permettre aux acteurs d'être plus efficaces, la loi N°66-251 du 05 Août 1966 publié dans le Journal Officiel N° 38 du jeudi 18 août 1966, fut créée. Elle permet le regroupement des agriculteurs et planteurs en coopérative¹ ou en association². A la suite de cette loi, plusieurs regroupements agricoles sont nés en se constituant sous l'une des deux formes.

Une analyse faite par le ministère de l'agriculture³ sur l'efficacité des coopératives existantes en Côte d'Ivoire a montré que 91% de ces structures sont inefficaces. Cette inefficacité est à 81%⁴ d'ordre endogène (organisationnel ou fonctionnel). L'acte uniforme OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) relatif au droit des sociétés coopératives, adopté le 15 décembre 2010 à Lomé (Togo), vient apporter une solution aux problèmes d'ordre endogène. Un changement majeur va se faire dans la structuration des coopératives, qui peuvent être désormais constituées sous deux formes soit en société coopérative simplifiée ou soit en société coopérative à conseil d'administration.

Les autres causes de l'inefficacité des OPA sont d'ordre exogène. Elles sont dues au manque de mesures d'accompagnement et de financement de leurs activités. Selon la même source, cette difficulté que rencontrent les OPA se justifie non seulement par leur incapacité à gérer les fonds disponibles mais aussi à trouver des ressources financières externes par des

¹ Une coopérative vise la satisfaction des besoins de ses membres et à but lucratif.

² Une association est un groupement d'individus réunis pour développer une activité à but non lucratif.

³ Site du ministère d'agriculture de la CI: Direction des Organisation Professionnelles agricoles (DOPA), « note sur les coopératives ». consulté le 15 mars 2013.

⁴ Site du ministère d'agriculture de la CI: Direction des Organisation Professionnelles agricoles (DOPA), « note sur les coopératives ».consulté le 15 mars 2013.

instruments de mobilisations de fonds. Il est donc impératif de mettre en place des structures pour les accompagner dans l'exercice de leurs activités.

L'Etat, à travers le ministère de l'agriculture et l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) ainsi que les autres acteurs comme l'Association Nationale des Organisations Professionnelles Agricole (ANOPACI) mènent déjà des missions d'accompagnement et d'encadrement dans le sens de la mise en application de la loi sur les coopératives. En plus de ces deux structures citées certains cabinets offrent des services dans d'autres domaines tels que le renforcement de capacité. Cependant, l'accompagnement dans la recherche de financement au niveau de ce secteur est insuffisant pour la simple raison qu'avant l'application de la nouvelle loi de l'OHADA sur les coopératives, la majeure partie des OPA n'avaient pas de statut légal et exerçaient dans l'informel.

Pour pallier à ces insuffisances de mobilisation de financement, nous avons eu l'idée de créer une structure de conseil et de formation aux OPA dénommée (AGRO -CONSULTING). La spécificité du cabinet est de proposer des services sur mesures et regroupés en terme de package comprenant le montage de projets de financement et les services d'accompagnement sur la gestion des finances et la tenue de leur comptabilité. Le cabinet jouera sur cette proximité avec les clients pour une bonne compréhension des besoins et un réajustement progressif des services proposés.

Sur la base des développements précédents, la question que nous nous posons est : **Quelle est la faisabilité d'un cabinet de conseil et de formation en vue d'accompagner les OPA dans l'optimisation de leur gestion financière ?**

L'objectif général de ce projet est de mener une étude de faisabilité d'un cabinet de conseil et d'accompagnement des organisations professionnelles agricoles (OPA) en Côte d'Ivoire.

Plus spécifiquement, il s'agira de:

- montrer les enjeux de la bonne gestion financière pour les OPA ;
- montrer les intérêts de se faire assister par des professionnels ayant une bonne maîtrise de la gestion financière des exploitations agricoles;
- de faire l'état des lieux du marché de conseil en finance en général et du conseil orienté vers les structures agricoles en particulier ;
- de faire les propositions techniques, juridiques, marketing et financières du cabinet ;

- de définir les modalités de mise en œuvre de ce cabinet.

La mise en place du cabinet revêt plusieurs intérêts :

- ✓ pour nous, cette structure est source de création d'emplois ainsi que pour les autres collaborateurs ;
- ✓ pour les OPA, cette offre de service leur permettra de mobiliser des fonds pour le financement de leurs activités et d'améliorer leur production ;
- ✓ Pour le CESAG, le document que nous allons produire va servir de source d'information pour les futurs stagiaires.

Pour réaliser notre projet et atteindre les objectifs fixés, nous aurons recours essentiellement à deux outils de collectes des informations à savoir : une revue documentaire, et une enquête d'un échantillon de 30 coopératives choisies sur l'ensemble des OPA. Cette enquête sera réalisée par internet. Nous enverrons sur les différents adresses e-mails des OPA choisies, un questionnaire qui sera renseigné et nous sera retourné par le même canal.

Notre projet sera structuré en trois chapitres:

- ✓ dans le chapitre 1, nous présenterons le secteur agricole en Côte d'Ivoire;
- ✓ ensuite dans le chapitre 2, nous exposerons la structuration de notre cabinet, son organisation et son fonctionnement;
- ✓ enfin le dernier chapitre présentera le diagnostic du secteur de conseil en finance et de celui orienté vers le secteur agricole ; les propositions techniques, juridiques, marketings et financières puis les modalités de mise en œuvre du cabinet.

Chapitre 1. : PRESENTATION DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE

Dans ce chapitre, nous aborderons tout d'abord l'état des lieux du secteur agricole, ensuite présenterons les organisations professionnelles agricoles, enfin nous parlerons de leurs importances dans l'économie ivoirienne et le problème de financement dont elles font face.

I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE

La Côte d'Ivoire est un pays à caractère essentiellement agricole. Le secteur agricole comprend les productions végétales et l'industrie agroalimentaire. Il est basé essentiellement sur les cultures vivrières et les cultures d'exportations telles que le cacao, le bois, le café et les fruits tropicaux.

Le café et le cacao participent à près de 50 % de la valeur ajoutée agricole et occupent la première place de culture de rente en Côte d'Ivoire et le premier rang mondiale pour le cacao d'après le discours liminaire du ministre de l'agriculture, du lundi 12 septembre 2011.

En dehors de ces principales cultures, le palmier à huile, le cocotier, l'hévéa, la banane, l'ananas, le coton et l'anacarde occupent une place aussi importante dans l'agriculture ivoirienne. Parmi ces cultures, certaines telles que le palmier à huile, l'hévéa le canne à sucre sont exploitées par des complexes agro-industriels associés à des plantations villageoises.

L'agriculture vivrière est aussi non négligeable car elle permet d'atteindre l'autosuffisance dans la consommation de l'igname, du manioc, de la banane plantain et les fruits de manière générale.

L'agriculture en Côte d'Ivoire contribue grandement à la réduction de chômage, il occupe près de 66% de la population active, contribue à hauteur de 70 % aux recettes d'exportations Aussi il induit les 3/4 de la croissance économique et représente entre 25 et 45% du produit intérieur brut (PIB) selon le discours liminaire du ministre de l'agriculture du lundi 12 septembre 2011, publié sur le site du ministère de l'agriculture de Côte d'Ivoire.

En outre, le système agricole ivoirien connaît depuis plusieurs années des contreperformances. Les raisons de ces contreperformances sont multiples. L'une d'entre elles est la libéralisation du secteur agricole, qui est confiée au privé et organisations professionnelles qui n'étaient malheureusement pas suffisamment préparées à cette mesure.

Pour y remédier, l'Etat ivoirien a procédé à la relance durable du secteur en appliquant plusieurs mesures dont l'une d'elles est l'assainissement des coopératives par adoption de l'acte uniforme relative aux sociétés coopératives.

II. LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AGRICOLES (OPA)

Les organisations professionnelles agricoles sont régies par l'acte uniforme et comprennent les sociétés coopératives ainsi que les faitières.

1. L'acte uniforme de l'OHADA relatif aux sociétés coopératives

L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) a été créée par le Traité relatif à l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique signé le 17 octobre 1993 à Port-Louis et révisé à Québec au Canada, le 17 Octobre 2008.

Le Traité est ouvert à l'adhésion de tout Etat membre de l'Organisation de l'Unité Africaine (UA) ainsi qu'à l'adhésion de tout autre Etat non membre de l'UA invité à y adhérer du commun accord de tous les Etats parties.

Son siège est à Yaoundé et elle compte aujourd'hui 17 pays membres. Il comprend 9 actes uniformes dont l'acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives qui est entré en vigueur en mai 2011.

Cet acte uniforme relatif aux coopératives agricole, contribue à proposer des solutions aux difficultés qu'elles rencontrent, ensuite leur permet de connaître leurs obligations et droits tout en les incitant à se tourner vers le secteur formel.

Les coopératives déjà existantes dans l'espace OHADA, sont tenues de mettre leurs statuts en harmonie avec les dispositions de l'Acte Uniforme dans un délai de deux ans à compter de son entrée en vigueur, soit au plus tard en mai 2013.

2. Les sociétés coopératives

Dans cette partie nous donnerons la définition de la société coopérative et présenterons par la suite les différents types de sociétés coopératives.

2.1. Définition de la société coopérative

la société coopérative⁵ est un groupement autonome de personnes volontaires réunies pour satisfaire leurs aspirations, ainsi que leurs besoins économiques et socio-culturelles communs, au moyen d'une entreprise dont la propriété et la gestion sont collectives et où le pouvoir est exercé démocratiquement et selon les principes coopératives. (l'adhésion volontaire à tous, le pouvoir démocratique exercé par les coopérateurs, la participation économique des coopérateurs, l'autonomie et l'indépendance, l'éducation, la formation et l'information, la coopération entre organisations à caractère coopératif, l'engagement volontaire envers la communauté).

2.2.1. Les sociétés coopératives simplifiées

La société coopérative simplifiée (SCOOP), est constituée de cinq personnes physiques ou morales au minimum et dirigée par un comité de gestion composée de trois à cinq personnes en fonction du nombre de membres. Elle est dotée d'une commission de surveillance composée de trois à cinq personnes physiques élu par l'assemblée générale. Elle a pour objet de fournir à ses membres l'objet de sa constitution, de contribuer à la satisfaction des besoins de ses membres, à la promotion de l'activité ainsi qu'à leur formation.

Elle peut effectuer des opérations commerciales civiles et mobilières et ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet de la société.

Elle a une obligation comptable qui est tenue selon les règles du droit comptable de l'OHADA.

2.2.2. Les sociétés coopératives avec conseil d'administration

La Société Coopérative avec Conseil d'Administration⁶ (SCOOP-CA) est constituée de 15 personnes physiques ou morales au moins et dirigée par 3 à 12 membres d'un conseil d'administration. Tout comme la SCOOP elle a une obligation comptable et a pour objet de

⁵ www.ohada.org/lohada.html, site officiel de l'OHADA

⁶ Note circulaire du ministre d'agriculture sur l'acte uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives du 23 janvier 2014.

fournir à ses membres l'objet de sa constitution, de contribuer à la satisfaction des besoins de ses membres, à la promotion de l'activité ainsi qu'à leur formation.

Elle effectue des opérations commerciales civiles et mobilières et ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet de la société.

3. Les faitières

Les faitières comprennent les unions les fédérations les confédérations et les réseaux.

3.1. Les unions

L'union de sociétés coopératives est le fait pour deux ou plusieurs sociétés coopératives ayant les mêmes activités de s'unir pour la gestion de leurs intérêts communs.

3.2. Les fédérations

La fédération de sociétés coopératives est le regroupement de deux ou plusieurs unions mêmes si elles ont des objets différents de s'unir pour la gestion de leurs intérêts communs.

3.3. Les confédérations

La confédération est le regroupement de deux ou plusieurs fédérations même si elles ont des objets différents, de s'unir pour la gestion de leurs intérêts

III. IMPORTANCE ET PROBLEME DE FINANCEMENT DES OPA

Dans cette partie, nous allons montrer le poids des organisations professionnelles agricoles dans l'économie ivoirienne et expliquer le problème de financement dont elles font face.

1. Importance des OPA dans l'économie ivoirienne

Les sociétés coopératives, de par leur grand nombre et leur capacité à lever d'importantes ressources financières, participent énormément au développement économique de Côte d'Ivoire.

Ainsi, selon le ministère de l'agriculture de Côte d'Ivoire dans son article sur les sociétés coopératives, publié en 2012, l'on a dénombré en 2012 au total, 3125 coopératives agricoles en Côte d'Ivoire dont 2134 sont issues de la filière café cacao et 189 coopératives de la filière coton et anacarde. Aussi il existe 115 unions de coopératives et 4 fédérations coopératives.

Le chiffre d'affaire annuel de l'ensemble des coopératives ivoirienne s'estime à plus 242 milliards de FCFA dont 180 milliards provient du couple café- cacao et 32 milliards FCFA du coton selon la même source.

En outre ces entreprises contribuent énormément à la réduction du chômage, en offrant au total 10000 emplois permanant et près de 30000 emplois temporaires en période d'intenses activités.

Tableau 1: Nombre et CA des coopératives par filières

Eléments	Nombre de coopératives	Poids	CA/milliards	%/ CA
Coopératives café- cacao	2134	68,29%	180	77,59%
Coopératives coton- anacarde	189	6,05%	32	13,79%
Unions des coopératives	115	3,68%		
Fédérations de coopératives	4	0,13%		
Autres filières	688	22,02%	20	8,62%
Total	3125	100%	232	100%

CA : chiffre d'affaire

Source : Ministère d'agriculture de Côte d'Ivoire, année 2012

2. Problème de financement des activités des OPA

Le problème de financement des activités agricoles en Côte d'Ivoire, est devenu crucial.

Les OPA bénéficiaient des subventions, de l'Etat et des financements de la banque publique nationale pour le développement de l'agriculture (BNDA) tombé en faillite dans les années 1980.

Suite à la libéralisation de l'économie ivoirienne et les privatisations que celle-ci implique, les fonds publics pour le financement de l'agriculture ont été réduits. La banque pour le financement de l'agriculture (BFA) fut créée en 2002 pour apporter une solution aux problèmes des agriculteurs. Mais malgré l'existence de cette banque sensée apporter une solution au problème de financement des coopératives agricoles, elles continue de vivre ces difficultés financières, et se voient donc obligées de se tourner vers les banques privées, les

micro-finances telle que la Coopérative d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (COOPEC) pour la recherche de crédit. Le bon environnement socio-économique de l'agriculture ivoirienne qui se justifie par le taux de croissance agricole estimé à 3,5% selon la chambre de commerce et de l'industrie Côte d'Ivoire, ne rassure pas les banques à accorder des crédits aux coopératives car d'importants facteurs d'inquiétude subsistent.

En effet les agriculteurs ont une faible culture du crédit ; ils continuent de croire que le crédit est une aide et par conséquent non remboursable.

Aussi, la majorité des OPA ne maîtrisent pas le mécanisme de prêt qui consiste en la constitution d'un dossier comprenant des documents administratifs et financiers tels que, le statut juridique, les procès-verbaux (PV) de réunion de l'assemblée générale, et le business plan.

Ainsi, l'accès au crédit devient une grande préoccupation des OPA dont, nous devons apporter des solutions par la mise en place de structures pouvant les accompagner dans la recherche de financement. A titre d'exemple, dans la filière coton, les problèmes de financement des besoins professionnels et privés, s'estiment à **(23,3%)** sur l'ensemble des problèmes rencontrés par les coopératives, selon une enquête faite par "inter coton" en 2013, pour la mise en place d'une famille des "cotonculteurs".

Chapitre 2. : DIAGNOSTIC DU MARCHÉ DE CONSEIL EN GESTION EN COTE D'IVOIRE

Pour tout projet de création d'entreprise, la réalisation d'une étude de marché s'impose. L'étude de marché permet de déceler le potentiel du marché et de bénéficier d'une visibilité sur sa viabilité.

C'est dans cette optique que nous avons effectué cette étude en se servant des documents, des sites internet, ainsi qu'un questionnaire adressé à 30 OPA.

En ce qui concerne l'envoi du questionnaire, nous avons d'abord contacté par appel téléphonique 30 OPA, dont 15 de la filière café cacao, 5 faitières et 10 de la filière coton anacarde et autres.

Ensuite, le questionnaire élaboré par le biais de Google drive a été envoyé dans leurs différentes boîtes mails.

Cette étude nous a permis d'aborder ces points suivants :

- la tendance du marché ;
- l'analyse de l'environnement ;
- la concurrence ;
- l'offre et la demande.

Les points abordés seront présentés en deux grandes parties, qui sont la présentation du marché de conseil en gestion et l'étude de l'offre et la demande.

I.PRESENTATION DU MARCHÉ DE CONSEILS EN GESTION ET DE FORMATION

Dans cette partie nous allons d'abord parler de la tendance du marché de conseil et de formation, ensuite faire une analyse de l'environnement externe et enfin terminer par l'analyse de la concurrence.

1.Les tendances du marché de cabinet de conseil et de formation

Afin d'avoir une vision globale du marché sur lequel on souhaite entrer, il est intéressant dans un premier temps de déceler les tendances du marché.

En effet, le marché du conseil en gestion et formation en Côte d'Ivoire, dominé par les grands cabinets tel que Deloitte, Mazard, Price Water Cooper, est en pleine expansion.

L'Etat pour encourager l'auto-emploi, a allégé les formalités de création d'entreprise ce qui a entraîné la naissance de plusieurs autres cabinets de conseil en finance qui ont pour principaux clients, les PME/PMI.

Par contre le conseil en finance dans le milieu agricole malgré qu'il existe sur ce marché quelques prestataires de service, est naissant la raison étant que les coopératives agricoles avant la récente loi prise par le gouvernement pour assainir le milieu, n'étaient pas structurées, alors elles ne pouvaient pas constituer de potentiels clients pour les cabinets de conseil.

2. Analyse de l'environnement du projet

L'analyse de l'environnement consistera à étudier les opportunités mais également les menaces sur l'environnement externe de notre marché.

L'environnement à prendre en compte dans notre cas est celui de la Côte d'Ivoire et plus particulièrement son secteur agricole.

Les différents variables environnementales que nous allons utiliser pour cette analyse sont les suivantes:

- l'environnement socio politique ;
- l'environnement économique ;
- l'environnement légal ;
- l'environnement socio-culturel ;
- l'environnement démographique.

Tableau 2: Analyse de l'environnement externe

Environnements	Eléments importants	Opportunités /menaces
Economique	<ul style="list-style-type: none"> • Processus en cours pour la réforme du système bancaire public et privé permettant le financement des exploitations agricoles ; • ⁷croissance économique de 8,8% en Côte d'Ivoire • Amélioration de l'environnement des affaires en Côte d'Ivoire. • Croissance régulière de l'agriculture en Côte d'Ivoire (+ 3,5 %) 	Opportunités

⁷ Site officiel de la chambre de commerce et d'industrie française en Côte d'Ivoire, situation-économique-2011 et-perspectives année 2012-2014.

[Création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des OPA]

	<ul style="list-style-type: none"> • Finalisation du Programme National d'Investissement Agricole (PNIA) ; • Floraison de cabinet de conseil. 	Menaces
Politique	<ul style="list-style-type: none"> • Stabilité politique en Côte d'Ivoire ; • Décision de l'Etat portant formation et organisation des agriculteurs. 	Opportunités
	<ul style="list-style-type: none"> • Décision de l'Etat de renforcer les capacités de la direction (DOPA), 	Menaces
Lois et règlements	<ul style="list-style-type: none"> • Création du Guichet unique de formalité d'entreprises permettant de créer une société dans un bref délai en 48 heures ; • Décision d'assainissement du fichier des coopératives et d'adaptions de loi coopérative aux normes communautaires ; • ⁸ Processus en cours pour le décret d'application complémentaire de la loi de 1960 permettant la réglementation de l'action des associations qui ont pour objet d'intervenir dans le secteur agricole ; • Défisicalisation du secteur coopérative pour la majorité de leurs activités ; 	Opportunités
Socio culturel et démographique	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance de la population de la Côte d'Ivoire • Environnement climatique favorable à l'agriculture. 	Opportunités
	<ul style="list-style-type: none"> • Taux élevé d'analphabètes dans le milieu agricole • Le non recours habituel aux cabinets de conseil par les OPA 	Menaces

Après cette analyse, nous pouvons conclure que la volonté du gouvernement d'accompagner les agriculteurs pour la recherche de financement ainsi que l'institution de différents cadres économiques et financiers facilitant l'accès au crédit agricole, nous paraissent favorable pour la création de structure accompagnant les agriculteurs dans leurs recherches de financement. En outre certains éléments tels que le taux élevé d'analphabétisme dans le milieu agricole la floraison des cabinets de conseil, sont des menaces à prendre en compte dans l'élaboration de notre stratégie.

⁸ Discours liminaire du ministre de l'agriculture, lundi 12 septembre 2011

3. Analyse de la concurrence

Une analyse de la concurrence se fera tout d'abord par une présentation des différents intervenants du milieu agricole.

Ensuite nous mettrons en exergue leurs forces et leurs faiblesses.

3.1. Présentation des principaux intervenants dans le milieu agricole

Les revues documentaires et l'enquête menées, nous donnent une vue des principaux intervenant dans le milieu agricole.

Dans cette partie nous allons montrer les différentes structures étatiques et privées qui interviennent dans le milieu agricole,

3.1.1. Les structures étatiques

Les structures Etatiques concernent le Ministère de l'agriculture et les sociétés d'Etat, elles font des prestations à but non lucratif.

3.1.1.1. Le ministère de l'agriculture

Le Ministère de l'agriculture⁹ à travers la Direction des organisations professionnelles agricoles (DOPA), crée des cadres réglementaires d'organisation des producteurs de base et des conditions d'évaluation, d'épanouissement et de responsabilisations pour une meilleure intégration des OPA dans le tissu socio-économique.

L'objectif général de la DOPA est de contribuer à la promotion et au développement des organisations coopératives pour qu'elles deviennent des entreprises rentables et performantes.

3.1.1.2. L'ANADER

L'agence nationale d'appui au développement rural (ANADER) est une société anonyme, née entre 1992 et 1993.

L'ANADER assure l'encadrement technique des planteurs et agriculteurs en Côte d'Ivoire. Elle possède plusieurs compétences entre autres, la formation, la planification du

⁹ Site officiel du ministère d'agriculture en Côte d'Ivoire direction de d'organisation professionnelle agricole, année 2012

développement local, le suivi, l'évaluation et l'impact de projet, la gestion de l'environnement, l'étude de faisabilité de projet, structuration du milieu agricole, la production des matériels de production et de reproduction.

3.1.1.3.FIRCA

Le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA) a été créé le 11 Décembre 2002. Il est en charge des fonctions suivantes:

- la diffusion des connaissances par l'information, la démonstration la formation le conseil technique et économique, la conduite d'étude d'expérimentation et d'expertises ;
- l'appui à l'amélioration durable de la rentabilité économique des exportations ;
- le renforcement des capacités des OPA ;
- la formation professionnelle des producteurs des dirigeants des OPA et de leur personnel.

3.1.1.4. Les structures de régulation

Les structures de régulations comprennent l'autorité de Régulation des cultures Coton-Anacarde (ARCA) et l'Autorité de Régulation du Café Cacao (ARCC).

Le conseil du Coton et de l'anacarde, l'organe chargé de la régulation, du suivi et du développement des filières coton et anacarde, la mission de la nouvelle structure créée en septembre 2013, a pour but d'optimiser la production et l'amélioration de la qualité du coton et de l'anacarde, la garantie d'un prix rémunérateur aux producteurs au moins égal à 60% du prix CAF, l'amélioration de la gouvernance des deux(2) filières et l'augmentation de la valeur ajoutée par la transformation. Particulièrement pour le coton, le conseil a aussi pour mission d'assister les OPA dans leur fonctionnement.

L'autorité de régulation du couple café-cacao est une société d'Etat en charge des mêmes missions que le conseil coton anacarde mais elle intervient dans la filière café -cacao. Elle a été créée le 10 octobre 2000.

3.1.2.Les structures privées

Les structures privées sont composées des structures faitières(ANOPACI) et les cabinets de conseil en finances.

3.1.2.1.L'ANOPACI

L'Association Nationale des Organisations Professionnelles Agricole en Côte d'Ivoire¹⁰ (ANOPACI).

L'ANOPACI est née en 1998 et regroupe les organisations des filières agricoles ; c'est aussi une plate-forme nationale qui représente les producteurs ivoirien au Réseau des Organisations Paysannes des Producteurs de l'Afrique de l'ouest (ROPPA).

Elle intervient dans les domaines suivants:

- l'animation et l'information du milieu agricole ;
- le conseil technique et le conseil de gestion aux exploitations ;
- la formation aux métiers des producteurs ;
- le renforcement des capacités des OPA.

3.1.2.2. Les cabinets de conseil en finance et formation

Les cabinets de conseil en finance et formation comprennent les structures formelles qui ont l'agrément d'exercer le métier de conseil et les structures informelles qui ne sont pas en règle vis-à-vis de la loi. Ces différents cabinets sont nos réels concurrents car ils interviennent dans le milieu agricole dans le but de réaliser des bénéfices contrairement aux structures étatiques et les structure de régulations.

▪ Les structures formelles

Les structures formelles sont constituées de cabinets spécialistes en conseil et montage financier, de grands cabinets d'expertises comptables et de comptables agréées qui possèdent en leurs seins les départements de conseil. Nous pouvons citer en exemple les cabinets Deloitte, Mazard, Ficoges et Price water Cooper.

L'on dénombre à ce jour 51 sociétés¹¹ d'expertises comptables et 5 sociétés comptables agréées en Côte d'Ivoire.

¹⁰ Site officiel de l'anopaci, (présentation de ANOPACI) année 2012

¹¹ Site officiel de l'ordre des experts comptables et comptables agréées, www.oecci.org, année 2013

▪ **Les structures informelles**

Les structures informelles sont généralement constituées par des personnes qui exercent l'activité de conseil en finance sans avoir l'autorisation préalable de l'Etat. Ces structures ne peuvent être dénombrées puisqu'elles n'existent dans aucune base de données.

3.2. Analyse des forces et faiblesses de structures dans le milieu agricole

Cette analyse va consister à mettre en exergue les forces et les faiblesses de nos différents concurrents dans le but de nous permettre de mettre en place une stratégie adéquate pour y faire face.

Tableau 3: Analyse des forces et faiblesses des concurrents

Structures	Eléments à analyser	Forces/Faiblesse
Etatique (DOPA, ANADER, FIRCA) Les structures de régulation (ARCA, ARCC)	<ul style="list-style-type: none"> • connaissance parfaite des OPA • bénéficie d'une facilité de mobilisation de ressource auprès des bailleurs. 	Force
	<ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines limitées (recours aux cabinets) • Intervention limité à l'encadrement technique. 	Faiblesse
ANOPACI	<ul style="list-style-type: none"> • structure faitière des OPA (connaissance parfaite du milieu agricole • ressource provenant de subvention de l'état et des cotisations des OPA 	Force
	<ul style="list-style-type: none"> • personnel en nombre insuffisant (recours aux cabinets) 	Faiblesse
Cabinets de conseils en finance	<ul style="list-style-type: none"> • disponibilité de moyens (humain, financier et matériel) 	Force
	<ul style="list-style-type: none"> • tarification excessif pour le milieu agricole. 	Faiblesse
Structures informelles	<ul style="list-style-type: none"> • Plus proches des OPA 	Force
	<ul style="list-style-type: none"> • moyens financiers limités • elles n'ont pas les compétences requises pour exercer le métier de conseil. • n'ont pas d'existence légal donc actions limités. 	Faiblesse

Les structures étatiques, l'ANOPACI, ainsi que les structures de régulations bien qu'ayant les moyens financiers, ne constituent pas une menace pour la mise en place de notre cabinet, elles ont recours aux cabinets privés pour les missions de renforcement de capacité et de conseil en gestion dédiées aux OPA.

Par contre nos potentiels concurrents sont les grands cabinets de conseil et les petites structures informelles. Mais la plus part des grands cabinets de conseil, n'ont pas une connaissance parfaite du milieu agricole ; elles ont habituellement comme clients cibles les PME et PMI. Aussi les structures informelles bien qu'étant plus proche des OPA ne possèdent pas de compétences et de moyens nécessaires pour répondre favorablement aux besoins de leurs clients.

II. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE CONSEIL ET FORMATION DANS LE MILIEU AGRICOLE

L'équilibre partiel du marché dépend généralement de la dualité offre et demande. Ces deux paramètres fondamentaux sont généralement pris en considération dès le lancement de l'étude de projet parce qu'ils contribuent à donner une idée plus objective et plus réaliste sur le marché et sur les acteurs qui y sont présents.

1. Analyse de l'offre de conseil et de formation dans le secteur agricole

L'offre de conseil en finance et formation dans le milieu agricole comprend les prestataires formels, les prestataires occasionnels et les prestataires informels.

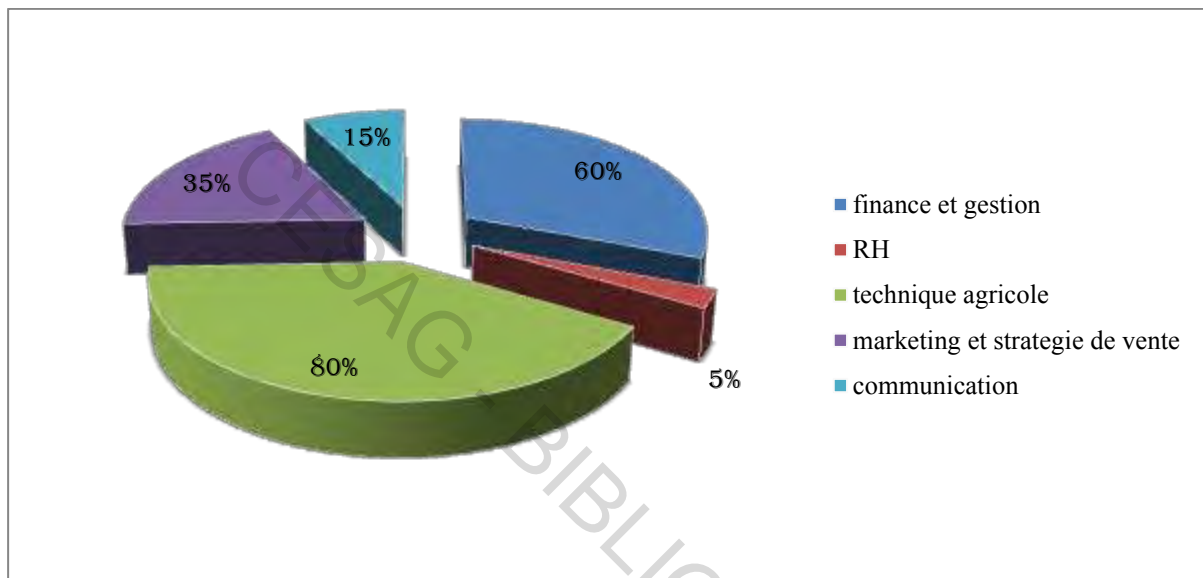
- **Les prestataires formels:**
 - les grands cabinets de conseil;
 - Les sociétés fiduciaires;
 - Les petits cabinets de conseil et formation.
- **Les prestataires occasionnels** sont les prestataires dont la vocation principale n'est pas de fournir des services : ce sont principalement les structures étatiques, les associations.
- **Les prestataires informels** sont des personnes qui ont des relations non économiques avec les entrepreneurs parmi eux figurent les étudiants, les enseignants et chercheurs.

Tous ces prestataires cités offrent comme services :

- Technique agricole ;
- Gestion (comptabilité) ;
- Technique de vente ;
- Formation et renforcement de capacité en technique agricole.

2. Analyse de la demande des services de conseil et de formation dans le secteur agricole

Graphique 1: Répartition des besoins en conseil et formation



Source : enquête réalisée par nous même

A partir de cette étude, nous pouvons déduire que 60%.des OPA sentent le besoin de conseil et de formation.

En effet Les demandes de conseil et formation sont très variées d'après le résultat de nos enquêtes, la majorité des OPA ont souhaité être conseillées dans plusieurs domaines: principalement, marketing, finances, et technique agricole.

Le besoin en conseil et formation en finance management des OPA est estimé à 60 % , celui du technique de vente est de 80% selon notre enquête.

Cette forte demande de conseil en finance est due au manque de moyens financiers pour le déroulement de leurs activités et le manque de maitrise des techniques de montage de dossiers de prêt.

Les coopératives agricoles souhaiteraient bénéficier de conseil et de formation des structures étatiques mais à défaut solliciteraient l'aide des cabinets privés moyennant un prix compris entre 200 000FCFA et 400000FCFA.

Selon notre enquête les différents prix d'acceptabilités sont les suivant :

- la formation est de: 1000 000 FCFA ;
 - l'assistance comptable de: 300 000 FCFA ;
 - le montage de dossier de prêt: 2500 000FCFA ;
 - (Évaluation de coopératives, ingénierie financière):400 000FCFA.
-
- Prix pratiqués par les concurrents pour les mêmes prestations :
 - la formation est de: 2000 0000 FCFA minimum ;
 - l'assistance comptable est de: 600 000 FCFA ;
 - le montage de dossier de prêt: 3000 000 FCFA minimum.

Chapitre 3. : ORGANISATION, PROPOSITIONS TECHNIQUES, MARKETING ET FINANCIERES DU CABINET

Dans le chapitre trois, il s'agira d'abord de faire la présentation de notre structure, ensuite faire une proposition technique, un plan marketing une étude financière et économique et enfin terminer par le chronogramme d'activité.

I.PRESENTATION DE LA STRUCTURE

La présentation de notre structure va consister à monter d'abord son statut juridique fiscal et son organisation, ensuite montrer sa composition humaine.

1.Le statut juridique et fiscal

Nous aborderons dans ce point la forme juridique que va prendre notre cabinet et son statut fiscal.

1.1. le statut juridique

Le cabinet que nous comptons créer sera une société à responsabilité limitée (SARL) avec un capital de 1500 000 FCFA repartie en 150 parts sociales d'une valeur nominale de 10 000 FCFA comprenant deux associés :

- Monsieur KONGO Niaba Jackson (Responsable administratif et financier), avec 30 parts sociales.
- Monsieur KPLE N'Gouan Jean-Martin, gérant de la SARL, avec 70 parts sociales.

Ce choix s'explique par :

- le faible coût du capital ;
- la responsabilité limitée des associés.

1.2. le régime fiscal

Le régime qui s'impose au cabinet AGRO CONSULTING est le régime réel simplifié.

En effet selon la loi fiscale ivoirienne, les entreprises exerçant des activités telle que la prestation de service, qui ont un chiffre d'affaires annuel, toutes taxes incluses, compris entre 25 millions et 75 millions de francs sont soumis au réel simplifié.

Selon nos prévisions les Chiffres d'affaires des deux années sont compris entre 25 et 75 millions.

II. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET FONCTIONNELLE

1. Etude organisationnelle

L'étude organisationnelle comprend le processus de production, la localisation du cabinet son aménagement, le nom, les domaines d'activité.

1.1. Processus de production

Dans le cas d'un cabinet de conseil, nous ne produisons pas de biens, mais plutôt des services que nous commercialisons.

Le processus de production consistera à :

- la recherche de client ;
- négociation des termes de contrat, les honoraires ainsi que la durée des contrats ;
- exécution de mission. et le suivi.

1.2. Localisation du cabinet

Notre objectif étant de trouver un juste équilibre entre l'image de marque et l'économie de notre fonctionnement nous estimons que le meilleur endroit pour situer le siège de notre cabinet est la ville d'Abidjan précisément à Cocody Angré un quartier résidentiel, où il y'a moins de bruit, ce qui nous permettra de travailler dans le calme.

1.3. L'aménagement

Une villa de 4 pièces d'une valeur de 200 000 FCFA abritera notre siège social.

Une caution de deux mois de loyer ainsi qu'un mois d'avance seront payés au préalable.

Les abonnements électriques, téléphoniques et internet seront effectués la même semaine de paiement de la caution.

La pièce principale sera le bureau du Directeur.

Le salon sera cloisonné de telle sorte qu'il puisse comprendre la salle de réception et la salle de réunion.

Les deux autres pièces constitueront les bureaux des autres collaborateurs.

Ces bureaux seront équipés de matériels de bureau modernes et de qualités supérieures.

Le but, est de rassurer nos clients par le confort, de notre sérieux dans le travail et aussi de permettre à nos collaborateurs de travailler dans les meilleures conditions.

1.4. Nom du cabinet

Bien que la plus part des consultants ne s'en rendent pas compte, selon les experts en relation publiques le nom d'un cabinet joue un rôle important dans la transmission de son image aux publiques et aux clients potentiels.

Pour le nom de notre cabinet, nous prendrons le domaine d'activité composé du secteur dans lequel nous interviendrons.

Notre cabinet portera le Nom : « AGRO -CONSULTING »

1.5. Différents départements du cabinet

Notre cabinet sera constitué de 8 agents avec les départements suivants :

- Un gérant ;
- une assistante du gérant ;
- département administratif comptable et financier composé d'un agent, responsable ; de la finance, la comptabilité et de l'administration et d'un agent comptable pour assister les coopératives
- département conseil finance composé d'un responsable et d'un assistant ;
- département formation composé d'un agent ;
- département marketing composé d'un agent marketing et communication.

Pour des besoins très spécifiques nécessitant des compétences extérieurs nous ferons appel à des consultants. Dans chaque domaine spécifique, nous aurons cinq(5) consultants de niveau minimum BAC+5, retenus après analyse de CV. Le répertoire sera suivi par le service administration qui pour chaque contrat fera une sélection après entretien.

Tableau 4:Fiche de poste

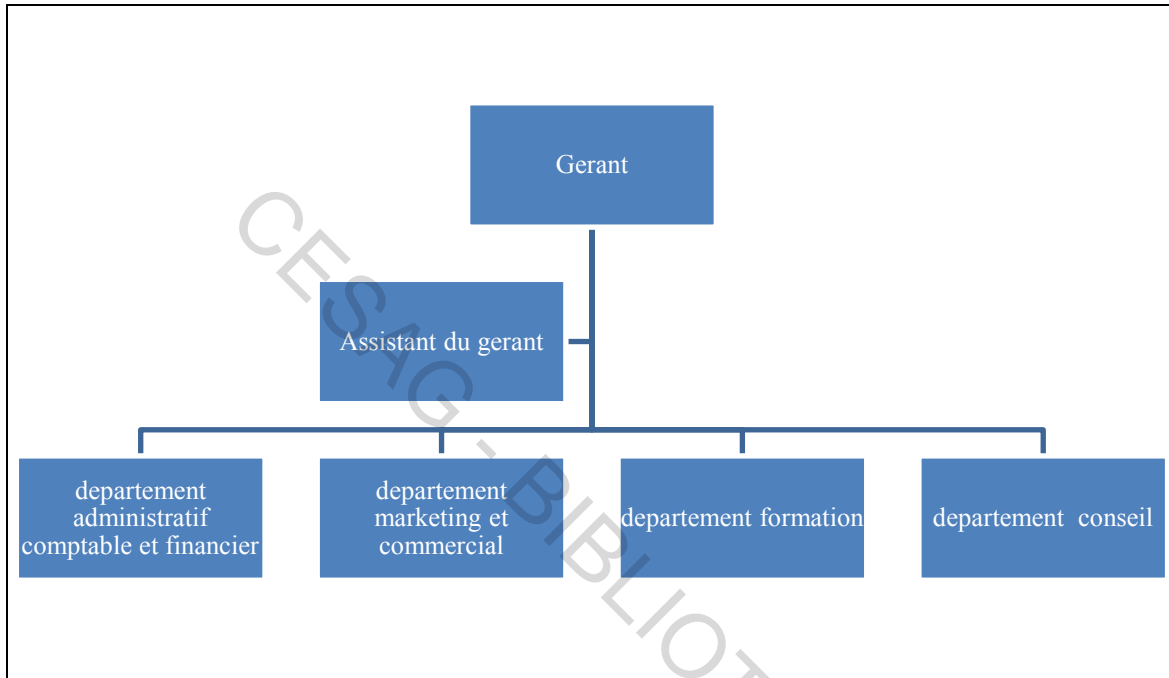
Fonctions	Responsabilité
Gérant de la SARL	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer coordonner les activités du cabinet • Etre le représentant légal du cabinet. • résoudre les litiges juridiques liés a l'activité.
Assistante du gérant	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de l'emploi du temps du DG, • Gestion de courriers • Réception d'appel téléphonique • Organisation de réunions et de RDV • Reprographie • Saisie de documents
Département Administratif comptable et financier	<ul style="list-style-type: none"> • Enregistrement comptable. • gestion de la paie • Gestion du portefeuille client. • Gestion du personnel. • Gestion des immobilisations. • recherche de clientèle. • chargé du recrutement. • Tenue de la comptabilité des clients • Etablissement des états financiers des clients • déclaration d'impôts • Renforcement de capacité en en gestion • Recherche de clientèle
Département marketing et commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser le marché • Elaborer le plan d'action stratégique • Etude de la concurrence choix des axes publicitaires • Commercialisation de service • Recherche de clients
Département formation	<ul style="list-style-type: none"> • Animation de séminaire et de formation • renforcement de formation • coaching des entreprises • Recherche de clientèle
Département conseil	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration de business plan • Evaluation d,entreprise • Autre montage financier • Recherche de clientèle

1.6. Organigramme du cabinet

Dans l'objectif d'être plus efficace, notre choix se portera sur une structure simplifiée enfin de réduire le temps de prise de décision et de transmission de l'information.

Ainsi donc l'organigramme d'AGRO-CONSULTING se présentera comme suite:

Figure 1 : Organigramme AGRO-CONSULTING



2. Fonctionnement du cabinet

Dans cette sous partie nous allons montrer dans un premier temps notre politique des ressources humaines, partant du processus de recrutement à la motivation des collaborateurs.

Nous terminerons par le mode gestion de nos missions.

2.1. Politique de ressources humaines

Notre politique sera basée sur la garantir, le respect des principes d'objectivité, d'éthique de non-discrimination lors de nos recrutements et aussi basé sur l'équité de ce qui est de la rémunération des collaborateurs.

2.1.1. Politique de recrutement

Notre jeune structure ayant pour crédo le dynamisme et la rigueur, va adopter une politique très rigoureuse pour la sélection de ses collaborateurs.

Ainsi tous les candidats seront sélectionnés selon les critères suivants :

- niveau d'étude minimum : BAC+3 pour les assistants et BAC+4 ou 5 pour les responsables ;
- minimum 2ans d'ancienneté dans un cabinet pour les postes de responsabilité ;
- aptitude à apprendre rapidement et facilement ;
- imagination créative ;
- aptitude à travailler en équipe ;
- aptitude à communiquer et à persuader ;
- confiance en sois ;
- intégrité.

2.1.2. Politique de rémunération

La politique de rémunération de notre cabinet de conseil en finance, reposera sur certains principes de bases :

- la complexité technique et les exigences particulières du travail effectué ;
- le talent des collaborateurs ;
- le niveau de responsabilité ;
- la santé financière du cabinet ;
- la contribution de chaque collaborateur au développement et aux résultats financiers du cabinet.

2.1.3. La motivation des collaborateurs

Le salaire n'est pas le seul moyen pour motiver les collaborateurs. Les collaborateurs en plus de leurs salaires, percevront des bonus qui seront fonction de leur contribution à trouver des nouveaux contrats et à renforcer l'image de marque du cabinet par des actions individuelles.

3. Gestion des missions

Toute stratégie adoptée par le cabinet doit se refléter dans l'organisation des missions et techniques d'intervention. Le client juge le cabinet non seulement, en fonction du contenu et de la pertinence du service fourni mais aussi de l'organisation et de la gestion de la mission.

Ainsi chaque mission suivra ces étapes suivantes :

3.1. Programmation et composition des équipes

Cela consiste dans un premier temps à définir la date exacte du départ pour la mission et ensuite de constituer l'équipe qui interviendra selon le profil des collaborateurs et leur disponibilité.

Ensuite un plan général d'exécution qui présente les principales activités de l'équipe au regard d'un calendrier établi selon la durée de la mission, sera effectué.

3.2. Préparation de la mission

Cette étape consiste à informer le client de l'arrivée de l'équipe d'intervention dans ses locaux, ensuite, à effectuer une mission de prospection sur le lieu d'intervention dans le but d'anticiper les éventuelles difficultés auxquelles peut faire face l'équipe lors de sa mission.

3.3. Exécution de la mission

Pendant la mission, pour garder une bonne image de notre structure, les collaborateurs sont appelés à être, disciplinés et le plus professionnel possible. Ils doivent respecter les horaires de travail et exécuter avec dévouement et professionnalisme les tâches qui leurs sont confiées. Le superviseur de la mission doit s'assurer que ses collaborateurs avancent dans le travail sans difficultés.

3.4. Clôture de la mission

Le chef d'équipe doit annoncer par une lettre de notification la fin de la mission. Cette lettre doit contenir certains points tels que le niveau d'achèvement de la mission et la date à laquelle le rapport final sera émis.

III. PROPOSITIONS TECHNIQUES ET PLAN MARKETING

1. Propositions techniques

La proposition technique consiste à présenter les activités proposées et les moyens matériels.

1.1. Les activités proposées

Notre activité comprendra 4 domaines qui sont :

- Conseil en finance (Evaluation des coopératives, Ingénierie financière) ;

Le conseil en finance, consiste à évaluer la performance des coopératives analyser les états financiers et a les conseiller sur l'utilisation optimal des ressources.

- Montage de dossier de prêt (élaboration de business plan) ;

Le montage de dossier de prêt consiste au montage financier pour l'obtention de prêts bancaires

- Assistance comptable ;

L'assistance comptable consiste au suivi comptable, l'établissement des états financiers, les déclarations fiscales et sociales.

- Formation.

La formation consiste à renforcer la capacité de responsables de coopératives sur les outils de gestion.

En effet un nombre limité à 5 membres de direction de la coopérative qui sollicitera notre expertise seront formés dans le domaine de la gestion précisément en finance. Nous leurs proposerons des modules adaptés à leurs besoins

1.2. Les moyens matériels

Les moyens matériels sont constitués de tous les matériels qui nous permettrons de mener à bien notre mission et de satisfaire nos clients.

Ils comprennent essentiellement le matériel et mobilier de bureau, le matériel informatique le matériel de transport et le matériel de formation.

1.2.1. Matériel et mobilier de bureau

Un bureau avec une salle aménagée appropriée permettra de faire des formations, des restitutions et de mener des réflexions.

Le matériel de pointe permettra de satisfaire le client à temps. Tout le personnel sera doté d'outils bureautiques et informatiques de dernière génération afin de leur permettre d'être opérationnels à tout moment et dans n'importe quel lieu.

1.2.2. Matériel informatique

Notre cabinet sera doté de 6 ordinateurs portables et un ordinateur de bureau ;

- 1 pour le Directeur ;
- 2 pour le département assistance comptable ;
- 1 pour le département marketing et communication ;
- 2 pour le département formation ;
- l'ordinateur de bureaux sera acheté pour l'assistante de Direction.

1.2.3. Matériel de transport

Un véhicule sera mis à la disposition du cabinet. Dans le cas de besoins supplémentaires des véhicules seront loués chez des fournisseurs agréés.

1.2.4. Matériel de formation

Le cabinet disposera de matériels didactiques :

- 2 vidéos projecteurs ;
- 2 tableaux Padex ;
- 1 Scanners ;
- 1 photocopieuse ;
- des marqueurs.

2. Le plan marketing

Dans le plan marketing, nous allons montrer les différents segments du marché, les clients cibles, le positionnement et le parler du mix marketing.

2.1.Segmentation

Notre marché est composé de deux segments à savoir :

- **Segment 1 :**

Les coopératives à la recherche de financement.

- **Segment 2 :**

Les coopératives qui ont besoin de conseil et formation pour la gestion optimale des ressources financières.

2.2.Les clients cibles :

Nos clients cibles sont les coopératives agricoles, leurs faitières et leurs unions.

2.3.Positionnement

Les qualités les plus appréciées par nos potentiels clients sont la qualité de la prestation, la réactivité, la proximité et le coût accessible de la prestation.

Ainsi donc le positionnement d'AGRO CONSULTING, se fera sur deux points essentiels à savoir proposer aux clients, un service sur mesure et adopter, une politique de proximité pour permettre aux clients d'avoir plus rapidement accès à nos services.

2.3.1.Service sur mesure

En s'appuyant sur les compétences de notre équipe et sur une veille permanente du marché, AGRO consulting développera une stratégie claire et cohérente, qui consistera à se positionner comme un cabinet spécialiste en finance qui proposera des services très adaptés à la réalité du milieu agricole.

2.3.2.Proximité

Notre politique de réactivité consistera à ouvrir à partir de la troisième année des bureaux de représentation un peu plus proche des coopératives de sorte à être plus réactif et accessible.

2.4.Le mix marketing

Le marketing mix est l'ensemble des actions ou politiques dosées et cohérentes, axées sur 4 éléments qui sont:

- le produit ou le service ;
- le prix ;
- la distribution ;
- la communication.

2.4.1. Politique de produit/service

Comme le montre le chapitre précédent, la plupart des intervenants dans le milieu agricole n'offre qu'une assistance technique aux OPA.

Pour faire une différence d'avec nos concurrents, notre cabinet sera spécialisé dans le conseil en finance et formation qui représentera 60% du Chiffre d'affaire mais en plus de cela, il y aura des services complémentaires. Il mènera sa politique de produit sur deux points essentiels qui sont la qualité des services et la proximité des clients.

- **Services spécifiques**

Le Conseil en finance et la formation seront nos services spécifiques ; il consisterons en l'élaboration de business plan, à l'évaluation d'entreprise, l'ingénierie financière et la formation dans le domaine de gestion.

Notre objectif est de créer un profil type pour notre cabinet et qu'il soit reconnu comme spécialiste en finance intervenant dans le milieu agricole.

- **Service complémentaire**

Par soucis d'élargir les débouchés et de mieux servir nos clients en leur offrant une gamme plus complète de service intégrés, nous proposerons en plus du service conseil et formation un service complémentaire qui est l'assistance comptable.

Les services d'AGRO-CONSULTING doivent être de qualité afin de devancer les concurrents.

Nous miserons sur le professionnalisme de nos collaborateurs, le respect des délais d'exécution et sur la qualité du rapport.

2.4.2. Politique de prix

L'un des facteurs psychologiques qui peut influencer le choix d'un client pour la sélection d'un consultant est le coût du service. Ainsi des honoraires excessifs peuvent faire perdre toutes chances d'être retenu.

Notre cabinet adoptera une politique de pénétration. De ce fait, il fixera des prix aussi voire un peu plus bas que ceux de la concurrence, pour permettre d'atteindre la plus grande cible possible de clients et de réaliser un chiffre d'affaire important.

La technique de taxation utilisée est la taxation forfaitaire pour toutes les prestations sauf l'élaboration de business plan, pour le quel l'on percevra en plus du montant forfaitaire : un pourcentage du montant perçu par le client.

Pour pouvoir déterminer le prix de service nous avons calculé les frais afférents à une mission qui sont comme suite :

- Nombre de jours moyen pour un service de conseil 5 jours (une semaine jours ouvrés)

Nombre moyen de consultant par prestation : un consultant

perdiem 15 000 FCFA le jour : 75000 FCFA par prestation

Frais de déplacement: forfait 50 000

Budget de communication : 15000 FCFA

Total pour un service de conseil (75000+50000+15000) = 140000 FCFA

- Nombre de jours moyen pour un service d'assistance comptable : 3 jours

Nombre moyen de consultant par prestation : un consultant

perdiem 15 000 FCFA par jour: 45000 FCFA par prestation

Frais de déplacement: forfait : 50 000

Budget de communication: 10000 FCFA

Total pour un service de conseil (45000+50 000+10000)= 105000 FCFA

- Nombre de jours moyen pour une formation: 5 jours

Nombre moyen de consultant par prestation: deux(2) consultants

Perdiem : 25 000 FCFA par jour et par personne : 250 000 FCFA par prestation

Frais de déplacement: forfait 50000 par personne = 100 000 FCFA

Budget de communication : 10000 FCFA par personne= 20000 FCFA

Confection de manuel des apprenants : forfait : 200 000FCFA

Total pour un service de formation (250000+100 000+20 000+200000FCFA) = 570 000 FCFA.

Le cabinet adoptera le prix d'acceptabilité qui a été calculé dans notre étude qui est de : 2 500.000 FCFA minimum pour l'élaboration de business plan, 400.000 FCFA minimum pour le conseil en ingénierie financière, évaluation de coopératives, 300 000FCFA pour une assistance comptable et 1 000.000 FCFA minimum pour une formation d'une semaine maximum, par structure et limité à 5 personnes.

Pour une meilleure gestion de notre trésorerie un calendrier des paiements sera établi pour toute prestation.

Nous exigerons des avances avant l'achèvement des prestations. Les échéances seront les suivantes : 30 % à la signature du contrat, 30% au dépôt du rapport provisoire et le reste 40 % dès la réception par le client du rapport final et de la facture définitive.

2.4.3. Politique de communication

La politique de communication consistera à trouver des stratégies adéquates pour attirer un plus grand nombre de clients ou de renforcer au mieux le portefeuille clients déjà existant.

Plusieurs techniques sont généralement utilisées pour l'approche des clients mais notre cabinet se basera essentiellement sur les quatre approches suivantes qu'elle juge plus pertinentes.

2.4.3.1. Contacts fondés sur les références et sur les relations

Cette technique va consister à contacter certains clients cibles que nous connaissons personnellement pour le fait d'avoir travaillé dans le secteur. Aussi nous comptons passer par les structures étatiques et les ONG qui œuvrent dans le milieu agricole pour faire des contacts.

2.4.3.2. Contacts impromptus

On entend par contacts impromptus, les visites, les lettres, les mails et appels téléphoniques par lesquels le cabinet s'adresse à un client dans le but de lui vendre une prestation.

Tout d'abord le client cible sera soigneusement sélectionné ensuite le cabinet lui proposera ces différents produits via ces canaux.

2.4.3.3. Invitation à soumissionner

Par cette technique on peut établir de nouveau contact en répondant aux appels d'offre par présentation d'une proposition technique, dans ce cas, nous nous ferons connaître par le client lors de la soumission de notre offre technique.

III.ÉTUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière (prévisions financières) consiste à traduire en termes financiers, tous les éléments réunis pour la constitution du coût du projet.

Elle consiste ensuite à vérifier sa viabilité tout en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment significative.

1. Les investissements du projet

Pour la création de notre cabinet, nous avons besoin d'investir en frais d'établissement, en immobilisations corporelles et incorporelles ainsi qu'en immobilisations financières.

1.1. Frais d'établissement

Les frais d'établissement sont composés des dépenses liées aux dossiers de constitutions du cabinet.

Elles comprennent:

- les frais d'acte notarié ;
- les frais d'annonces publicitaire dans un journal officiel ;
- les frais d'études de dossier ;
- les autres frais.

Le montant des frais d'établissement est estimé à 350 000 FCFA

1.2. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont constituées de:

deux(2) logiciels de gestion (SAARI et d'un logiciel d'évaluations de coopérative) ;

des frais de recherche et développement.

Le montant total des immobilisations incorporelles est estimé à **850.000 FCFA** (cf. Tableau 16).

1.3. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constituées de:

équipements d'exploitations (véhicule) ;

matériel et Mobiliers de bureau ;

installations, travaux et agencement.

Le montant total des immobilisations corporelles est estimé à **11 285 000 FCFA**.

(cf. tableau :14),(cf. tableau :15)

1.4. Immobilisations financières

Les immobilisations financières, comprennent les dépôts et les cautions pour le loyer, le téléphone, l'électricité et l'eau. Elles sont estimées à

1 045 000 FCFA. (cf. tableau : 16).

Tableau 5 : les investissements

DESIGNATION	Montants
frais d'établissement	350 000
immobilisations incorporelles	850 000
frais de recherche et développement	150 000
autre logiciel (évaluation)	500 000
logiciels Saari 100	200 000
immobilisations corporelles	11 285 000
équipements et exploitation	5 000000
matériel et mobilier de bureau	5 365 000
installation travaux et agencement	920 000
immobilisation financière	1 045 000
dépôts et caution versé	1 045 000
Investissement Total	13 530 000

2. Chiffre d'affaires prévisionnel

Nos clients sont regroupés dans les quatre Zones d'Abidjan, Bouaké, Abengourou et Korhogo. Nos hypothèses de prévision de chiffre d'affaire : (cf. tableau 20) sont les suivantes : 60% des encaissements se feront le même mois et 40% le mois suivant.

Pendant la première année nous estimons notre chiffre d'affaire à 67 700 000 FCFA. Le mois de janvier, aucun chiffre d'affaire ne sera réalisé nos activités démarreront lentement en février. En moyenne tous les mois de la première année, nous aurons un (1) client par prestation.

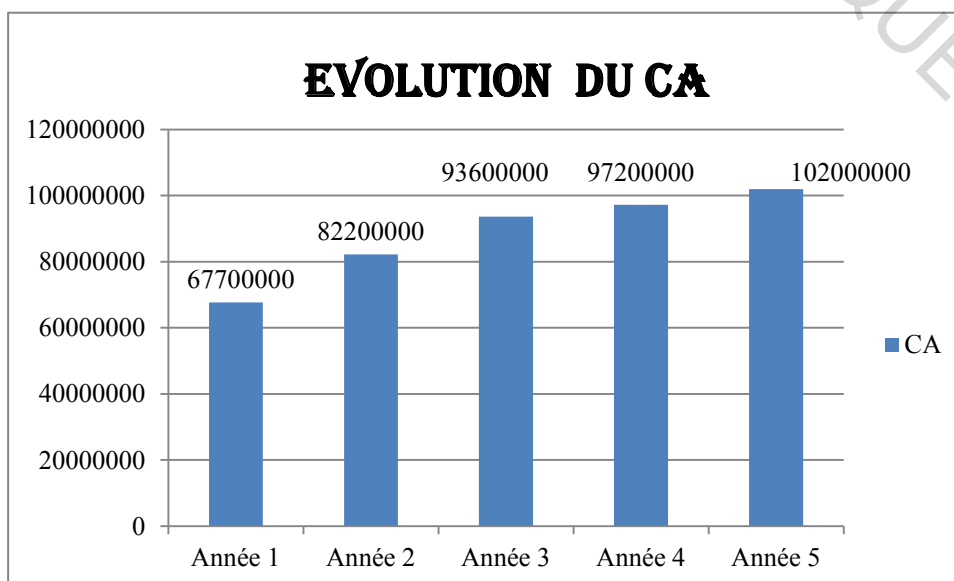
À la deuxième année, le CA est estimé à 82 200 000 FCFA. En moyenne nous aurons deux clients tous les mois en conseil, en suivi comptable, en montage de dossier de prêt et un client tous les mois en formation.

A la troisième année le chiffre d'affaire sera de 93 600 000 FCFA. En moyenne nous aurons deux(2) clients tous les mois, en suivi comptable et en montage de dossier de prêt trois clients en conseil un client tous les mois en formation.

A la quatrième année le (CA) est estimé à 97 200 000 F. Nous aurons en moyenne trois(3) clients tous les mois en conseil, en suivi comptable, deux(2) clients en montage de dossier de prêt et un client tous les mois en formation.

A la cinquième année le (CA) sera de 10 200 000 FCFA. Nous comptons obtenir quatre(4) clients tous les mois en conseil, trois(3) clients en suivi comptable deux(2) clients en montage de dossier de prêt et un client tous les mois en formation.

Graphique 2: Evolution du chiffre d'affaire sur 5ans



Nous aurons une croissance plus que proportionnel du chiffre d'affaire(CA) de la première à la troisième année. Dans nos prévisions, la troisième (3^{ème}) année sera l'année de pleine capacité. A partir de la troisième année, les écarts entre les CA ne seront pas aussi grands.

Après avoir faire les prévisions du chiffre d'affaire, nous allons par la suite montrer les différents investissements que nous ferons pour la création de notre cabinet.

3. Le plan de trésorerie initial

Le plan de trésorerie sur 12 mois est un tableau qui permet, sur une période relativement courte, de s'assurer que le cabinet nouvellement créé pourra toujours, sur la base de ce que l'on peut raisonnablement prévoir, faire face à ses engagements financiers.(cf. tableau:21)

Le plan de trésorerie nous a permis de déterminer le besoin en fond de roulement d'un montant de 9 188 427 FCFA. Ce fond sera disponible sur le compte bancaire de l'entreprise.et nous permettra de faire face aux charges en attendant l'entrée d'argent provenant des prestations.

Le plan de trésorerie de la deuxième année est en annexe 1(cf. tableau 22); celui de la troisième année est en annexe 1(cf. tableau 23)

4.Le système de financement et les états prévisionnels du projet

Dans cette partie nous allons tout d'abord, montrer à travers les tableaux de financements, comment nous comptons financer notre projet de création de cabinet et ensuite présenter le compte de résultat prévisionnel qui ressort certains éléments tels que les charges, le résultat et la capacité d'autofinancement (CAF).

4.1.Plan de Financement initial

Le plan de financement initial indique les capitaux à réunir pour pouvoir lancer le projet dans de bonnes conditions.

Les capitaux nécessaires au financement du projet sont constitués dans notre cas d'emprunt bancaire et de capitaux propres.

Tableau 6: plan de financement initial

EMPLOIS	ANNEE 1	RESSOURCES	ANNEE 1
Frais d'établissement	350 000	Fonds propres (34% coût des investissements)	7 718 427
Immobilisations incorporelles	850 000	Capital social	1 500 000
Immobilisations corporelles	11 285 000	Compte courant d'associé	6 218 427
immobilisations financières	1 045 000	Emprunt (66% coût des Investissements)	15 000 000
BFR	9 188 427		
TOTAL EMPLOIS	22 718 427	TOTAL RESSOURCES	22 718 427

4.1.1. Capitaux propres

Les capitaux propres s'estiment à 34% du montant total des ressources. Ils sont constitués du capital de 1 500 000 FCFA et d'un apport en compte courant d'associé de 6218427 FCFA. Le coût total des capitaux propres est de 7 718 427 FCFA.

4.1.2. Emprunt

L'emprunt bancaire initial est estimé à 15 000 000 FCFA rémunéré au taux de 10% sur 3 ans, il représente 66% du coût total du projet.

Pour bénéficier d'un taux aussi abordable, nous prévoyons mettre en garanti notre plantation familiale d'hévéa de 5 hectares estimé 20 000 000 FCFA.

4.1.2.1. Le remboursement de l'emprunt

Au vue des prévisions de rentabilité et de notre capacité d'auto financement qui est positif sur toute la période de projection, nous comptons rembourser l'emprunt initial sur une période de trois(3) ans. (cf. Tableau7)

Tableau 7: Remboursement des emprunts

ECHEANCIER DE REMBOURSEMENT D'EMPRUNT DU PROJET				
Fin de Période	Montant du Remboursement annuel (versement annuel)	Intérêts	Remboursement du capital	Solde de la dette (capital restant dû)
				15 000000
Année1	6 031 722	1 500 000	4 531 722	10 468 278
Année2	6 031 722	1 046 828	4 984 894	5 483 384
Année3	6 031 722	548 338	5 483 384	0
TOTAL	18 095 166	3 095 166	15 000000	

4.2. États prévisionnelles du projet

Les états prévisionnels que nous allons présenter, comprennent:

- le compte de résultat prévisionnel ;
- le plan de financement sur 5 ans.

4.2.1. Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat pour les cinq(5) années, nous permet de juger, la rentabilité future de la nouvelle entreprise.

Il comprend, des éléments clés qui sont:

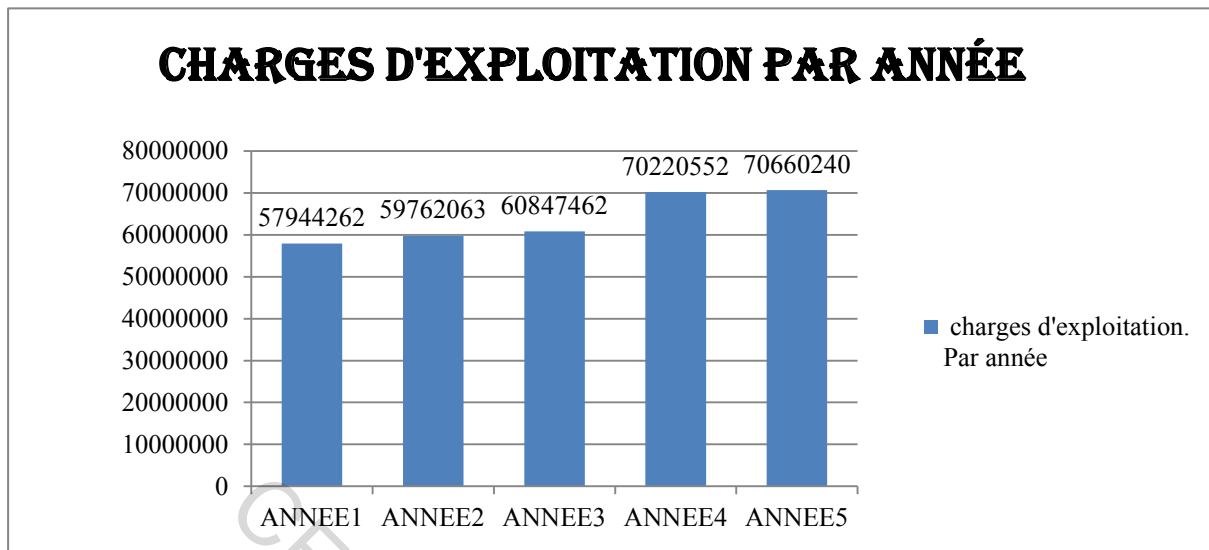
- le chiffre d'affaire(CA) ;
- les charges:(charges d'exploitation et charges financières) ;
- le résultat Net.

4.2.1.1. Les différents éléments du compte de résultat prévisionnel

Les différents éléments importants du compte de résultat sont :

- le salaire qui est l'une des charges les plus importantes de notre cabinet elles sont résumés en annexe 1(cf. tableau 17) ;
- les charges d'exploitation ;
- les charges financières ;
- les amortissements ;
- le résultat net.
- **Charges d'exploitation**

Graphique 3: Proportion des charges d'exploitation par année



Dans nos hypothèses, la croissance des charges d'exploitations est proportionnelle au chiffre d'affaire réalisé c'est-à-dire que, les charges d'exploitations croissent en fonction du chiffre d'affaire réalisé.

Nous allons expliquer la détermination de certaines charges

en effet à partir de la 4^{ème} année les salaires augmenteront en fonction de la croissance du CA; les frais de mission concernent les perdièmes de mission et honoraires. ils sont égaux à 5% du chiffre d'affaire réalisé; les fournitures de bureau concernent l'ancre de l'imprimante, le papier RAM les marqueurs stylo; les classeurs).

- **Les charges financières**, sont constituées des intérêts de l'emprunt bancaire initial de **15 000 000 FCFA**, rémunéré au taux de 10%.
- **Les amortissements**

Les immobilisations corporelles seront amorties sur une période minimum de 5 ans et les immobilisations incorporelles sur une période de 3 ans. A la cinquième année, la valeur résiduelle des immobilisations de durée de vie supérieure à 5 ans, est de 2 826 190 FCFA. (cf. tableau 19)

- **Le résultat net**

Dans nos estimations, à la première année d'exercice, le cabinet ne dégagera pas une grande marge bénéficiaire ce n'est qu'à la deuxième année qu'elle commencera à faire des résultats assez élevés.

Graphique 4: évolution du résultat net

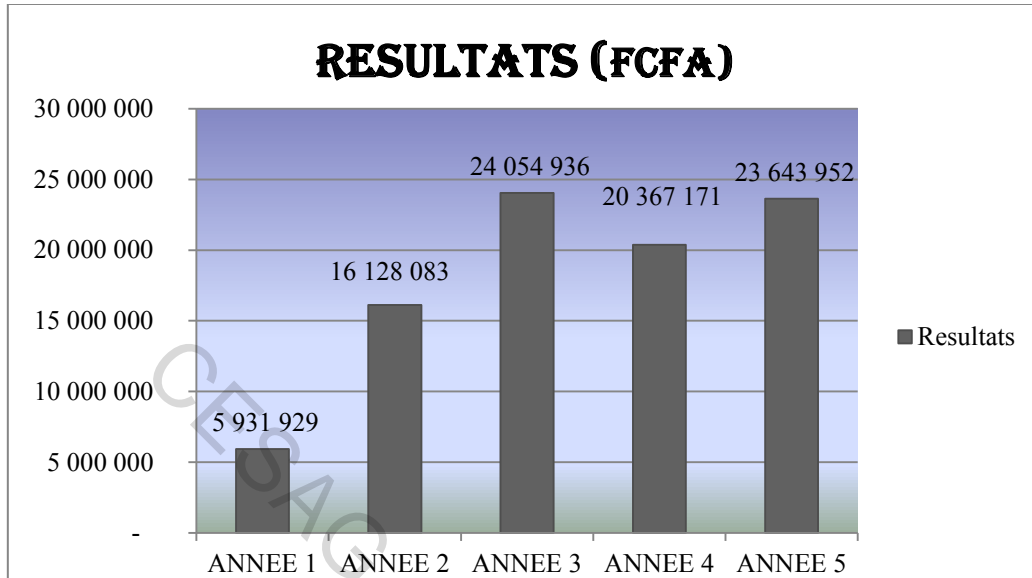


Tableau 8: Compte de résultat prévisionnel du projet

Désignations	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Produits d'exploitation	67 700 000	82 200 000	93 600 000	97 200 000	102 000 000
Chiffre d'Affaire	67 700 000	82 200 000	93 600 000	97 200 000	102 000 000
Achat de fourniture	1 020 000	1 078 800	1 234 200	1 281 669	1 317 085
Eau	60 000	68 400	90 600	94 085	98 731
Electricité	600 000	600 000	600 000	623 077	653 846
Fournitures de bureau	360 000	410 400	543 600	564 508	564 508
Charges externes	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000
Loyers et charges locatives	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Assurances	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Entretien (locaux, matériel)	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
autres charges externes	7 083 500	8 133 000	9 426 000	9 569 741	9 965 284
Téléphone	600 000	684 000	906 000	940 846	987 308
Internet	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
publicité	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
CARBURANT Voyages et déplacements	1 200 000	1 368 000	1 812 000	1 722 895	1 807 976
frais de mission	3 385 000	4 110 000	4 680 000	4 860 000	5 100 000
Divers	338 500	411 000	468 000	486 000	510 000
VA (valeur ajoutée)	56 296 500	69 688 200	79 639 800	83 048 589	87 417 631
salaires charges sociales	45 025 500	45 025 500	45 025 500	54 030 600	54 030 600
salaires	39 000 000	39 000 000	39 000 000	46 800 000	46 800 000
charges sociale	6 025 500	6 025 500	6 025 500	7 230 600	7 230 600
Excédent brut d'exploitation(EBE)	11 271 000	24 662 700	34 614 300	29 017 989	33 387 031
Dotation aux amortissements	1 861 762	1 861 762	1 861 762	1 861 762	1 861 762
Total charges d'exploitation :	58 290 762	59 399 062	60 847 462	70 043 772	70 474 731
Résultat d'exploitation	9 409 238	22 800 938	32 752 538	27 156 228	31 525 269
Charges financières	1 500 000	1 296 828	679 291		
Impôts sur les bénéfices	1 977 310	5 376 028	8 018 312	6 789 057	7 881 317
Résultat NET	5 931 929	16 128 083	24 054 936	20 367 171	23 643 952
Capacité d'autofinancement	7 793 690	17 989 845	25 916 697	22 228 933	25 505 714

4.2.2. Plan de financement

Le plan de financement montre que l'activité dégagera de la trésorerie négative à la première année, mais à partir de la deuxième année le cabinet aura un solde de trésorerie positive qui permettra de faire face à ses engagements financiers.

Tableau 9: Plan de financement sur 5ans

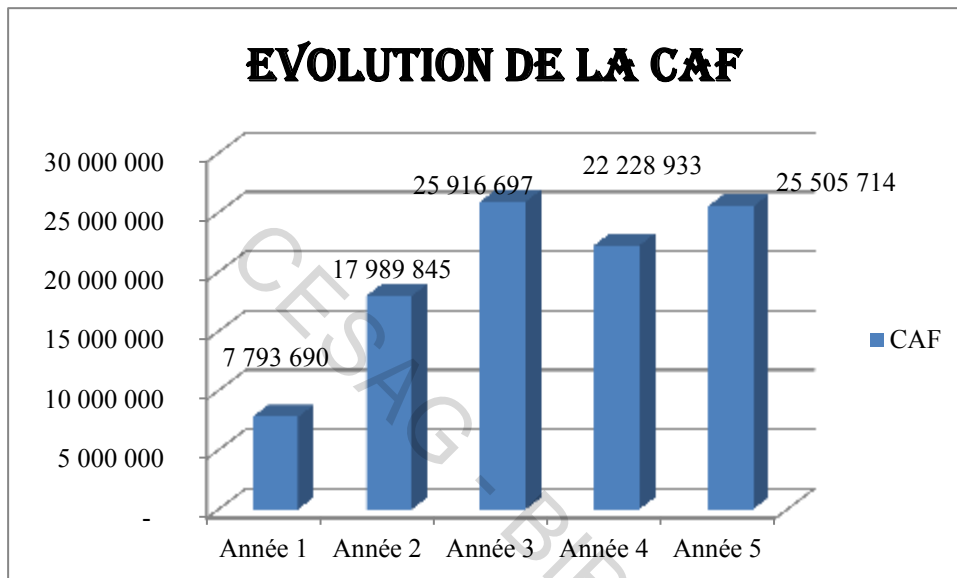
DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES					
CAF	7 793 690	17 989 845	25 916 697	22 228 933	25 505 714
Apport en capital	1 500 000				
Apport en comptes courants d'associés	6 218 427				
Emprunt bancaire	15 000 000				
Reprise du BFR					3 400 000
TOTAL ressources(A)	30 512 117	17 989 845	25 916 697	22 228 933	28 905 714
Emplois					
Investissement et renouvellement	13 530 000				
BFR	9 188 427				
Variation du BFR		-	380 000	120 000	160 000
remboursement du principal	4 531 722	4 984 894	5 483 384		
Dividende				5 091 793	5 910 988
TOTAL (B)	27 250 149	4 984 894	5 863 384	5 211 793	6 070 988
SOLDE De trésorerie (A-B)	3 261 968	13 004 950	20 053 314	17 017 140	22 834 726
SOLDE CUMULE	3 261 968	16 266 919	36 320 233	53 337 372	76 172 098

5. L'analyse de la rentabilité financière du projet

La rentabilité financière du projet va s'observer par des indicateurs tels que la CAF, la VAN, le TRI et le DRI.

5.1. La Capacité d'auto financement (CAF)

Graphique 5 : Evolution de la CAF



Pour déterminer la CAF, nous avons additionné au résultat net comptable, les dotations aux amortissements.

Les CAF des 5 années de prévisions sont positives. Cela montre la capacité du cabinet à faire face à ses engagements financiers.

5.2. Les indicateurs de rentabilité

Les indicateurs de rentabilité nous permettront de vérifier la rentabilité du projet. Ce sont principalement:

- la valeur actuelle nette (VAN)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- L'indice de profitabilité (IP),
- Le délai de récupération de l'investissement (DRI)

Tableau 10: Calcul du Coût moyen pondéré du capital (CMPC)

Désignation	Valeurs	commentaire
Capitaux propres (CP)	7 718 427	CP moyens sur 5 ans
Coût des capitaux propres (rentabilité exigée par les investisseurs (R.e))	18%	rentabilité exigée par les investisseurs du projet.
Dettes(D)	15 000000	
Coût net de la dette(CD)	8%	taux d'intérêt de la dette)*(1-taux IS)
Actif économique(AE)	22 718 427	CP+D
CMPC	11%	$CD*(D/AE)+Re*(CP/AE)$

Le coût moyen pondéré du capital qui est égal à la moyenne arithmétique pondérée du coût réel des dettes financières (emprunt) qui est de **8%** dans notre cas et du coût des capitaux propres de **18%**.

Le CMPC est de **11%**, il nous servira de taux pour l'actualisation des flux nets de trésorerie générés par le projet.

Tableau 11: Calcul de (la VAN, TRI, IP et du DRI)

Valeur Actuelle Nette(VAN)	47 067 349
Taux de Rentabilité Interne(TRI)	63,77%
Indice de Profitabilité (IP)=(VAN/I)	3,07
Délai de récupération de l'investissement (DRI)	2 ans 1 mois 3 jours.

5.2.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN)

La VAN est égale à la différence entre, d'une part, les flux de trésorerie actualisés engendrés par l'investissement et d'autre part, le montant de l'investissement

Si la VAN est positif (>0) alors le projet est rentable.

Sur les cinq années de prévision, la VAN du projet est positif et estimée à 47 067 349 FCFA, ce qui démontre que le projet est très rentable.

5.2.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le TRI est le taux d'actualisation pour lequel la VAN est nulle (VAN=0)

Pour que le projet soit rentable il faut que le TRI soit supérieur au taux de rentabilité espéré par les actionnaires.

Le taux de rentabilité interne est supérieur au coût moyen pondéré du capital.

($TRI=63,77\% > (18\%)$), le taux espéré par les actionnaires, le projet est donc rentable du point de vue du TRI.

5.2.3. L'indice de profitabilité (I P)

L'indice de profitabilité du projet de création du cabinet AGRO-CONSULTING est de 3,07 sur une prévision de 5ans.

Cette valeur est largement supérieure à un, ($IP>1$) ce qui justifie une fois de plus que le projet est rentable du point de vue de l'indice de profitabilité.

5.2.4. Délai de récupération (D RI) de l'investissement

Le délai de récupération, nous renseigne sur la période nécessaire de récupération du montant investi dans le projet.

Le délai de récupération (DRI) est de 2 ans 1mois 3 jours.

6. Les risques liés au projet

Les sources d'échecs sont toujours les mêmes et sont intimement liées à trois (3) facteurs principaux:

- **le créateur lui-même et ses limites**: elles varient en fonction de sa culture, son expérience, sa capacité d'analyse et sa motivation.
- **l'insuffisance et la qualité des moyens disponibles**, qu'il s'agisse des fonds propres, d'emprunt ou de ressources humaines (associé, personnel polyvalent);
- **l'inadéquation du couple marché** (produit ou service) Les marchés évoluent de plus en plus rapidement ce qui nécessite une réactivité certaine ainsi qu'un travail de veille permanent sur les évolutions à venir,

Dans notre cas les deux premiers éléments cités, ne posent pas de problèmes.

En effet notre formation en finance ainsi que le personnel compétant que nous envisageons recruter permettra de mener à bien notre activité dans le but d'éviter une quelconque faillite.

Les problèmes qui peuvent se poser à nous sont tout d'abord:

6.1. Le risque lié au marché

Nous devons veiller non seulement à la concurrence mais aussi évaluer à chaque période les besoins réels des coopératives de sorte à pouvoir adapter nos différents produits à leurs besoins de sorte à ne perdre les clients.

6.2. Risque lié au non-respect de délai de paiement

Dans nos prévisions, les clients doivent payer 40% de la facture après dépôt du rapport final. Le risque que nous courrons dans ce cas est le non-respect de l'engagement du client, ce qui peut entraîner des risques de liquidité donc des conséquences négatives sur nos prévisions de trésorerie.

6.3. Risque lié au non remboursement du prêt

Pour faire face à ce risque nous comptant mettre en garanti un bien matériel que possède la coopérative de sorte que ce bien soit confisqué lorsque la coopérative est incapable de rembourser le prêt obtenu.

IV. L'ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET

L'objectif de l'analyse économique est d'évaluer un projet sur la base de tous ses effets sur l'économie. Notre analyse économique portera essentiellement sur les effets sociaux et économiques du projet.

1.L'impact du projet sur l'économie du pays

AGRO CONSULTING à travers le paiement d'impôt qui s'estime sur les cinq années de prévision à FCFA, participera à la croissance économique du pays.

En effet l'impôt recueilli par l'état servira à la construction d'infrastructures telles que les routes les hôpitaux, et les écoles)

Aussi notre projet contribuera à la valeur ajoutée nationale, qui sera mesurée à partir du cumul des valeurs ajoutées sur les cinq années de prévision.

2. L'impact du projet sur la société

Comme mentionné dans l'introduction de ce document, la création du cabinet AGRO CONSULTING contribue à la réduction du chômage par la création d'emplois au sein du cabinet et au niveau des coopératives.

En effet l'assistance que nous comptons apporter aux coopératives agricole va leur permettre d'accroître leurs chiffres d'affaires et leurs revenus. et donc leur permettre d'embaucher plus d'employés.

En conclusion, l'étude financière nous montre que le projet de création du cabinet Agro consulting est non seulement faisable mais rentable, au vu des indicateurs de rentabilités tels que la VAN, le TRI et le délai de récupération qui confirment la rentabilité du projet.

Le projet aura un coût global de 22 718 427 FCFA que nous comptons financer par apport personnel de 7 718 427 FCFA et avec un emprunt de 15 000 000 FCFA que nous comptons acquérir auprès des banques en Côte d'Ivoire.

V. MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET

Les modalités de mise en œuvre comprennent le chronogramme de lancement, les démarches administratives et les compétences mobilisées.

1. Chronogramme de lancement

Le chronogramme de lancement décrit le processus de mise en œuvre de notre projet partant des formalités légale de création d'un cabinet au démarrage de l'activité Dans nos hypothèses notre activité démarrera ces formalité a partir du premier janvier 2015.

Tableau 12 : chronogramme de lancement

Activités	Durée (en mois)	Janvier2015				Février 2015				Mars 2015				Avril2015				Mai 2015				Juin2015			
		S 1	S 2	S 3	S 4	S1	S2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4
Formalités légales de création du cabinet CI	02 mois																								
Demande d'agrément auprès du Ministre chargé des finances de la Côte d'Ivoire	01 mois																								
Droit d'enregistrement																									
Frais d'immatriculation																									
Frais de formalité légale																									
Frais de modification Déclaration Fiscale d'Existence																									
Honoraires du notaire																									
publicité - annonces légales																									
Recrutements																									
Responsables du cabinet																									
Assistants																									
Responsables de dossier																									
Définition orientations stratégiques - formation du personnel																									
Passation commande - immobilisations																									
Travaux d'aménagement des locaux																									
Livraison des immobilisations																									
Publicité - promotion des activités																									
lancement des activités																									

S : semaine

2. Les démarches administratives

Les démarches administratives comprennent les demandes d'agrément au métier de conseil et de formation ainsi que les déclarations aux impôts et à la Caisse Nationale de Prévoyance sociale (CNPS).

2.1. Conditions d'agrément au service conseil et comptable

Le métier de conseil et de comptable requiert un agrément pour son exercice. Les conditions d'agrément sont les suivantes :

- L'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier auprès du greffe du tribunal de première instance d'Abidjan ou du greffe du Tribunal du siège de la société.
- Avoir une existante légale: le registre de commerce et un numéro de compte contribuable
- Immatriculation à la caisse nationale de prévoyance sociale déclaration fiscale d'existence auprès de la prévoyance.
- Obtenir l'agrément du ministère de l'économie et des finances

2.2. Conditions spécifiques d'habilitation à la formation.

L'habilitation des cabinets de formation est une procédure administrative qui permet aux structures d'être éligibles aux financements du FDFP. C'est également une présomption de compétence accordée aux cabinets par rapport aux domaines pour lesquels ils ont reçu l'habilitation.

La condition d'habilitation à la formation comprend trois points essentiels qui sont l'existence légale, l'existence physique constatée et la capacité formative

❖ Existence légale

La structure qui désire avoir une habilitation à la formation doit apporter la preuve de son existence légale et administrative. Il doit donc remplir les conditions suivantes :

- inscription au registre de commerce
- attestation d'existence fiscale
- attestation de mise à jour CNPS
- attestation d'identité bancaire

❖ **Existence physique constaté**

L'existence physique constatée consiste pour la FDFP d'effectuer une visite des locaux et des installations pour vérifier la conformité des déclarations avec la réalité du terrain. Il va donc s'agir plus spécifiquement de vérifier les éléments suivants.

- Local fonctionnel comprenant un bureau et une salle de formation
- Structure administrative minimale
- Equipements et matériels pédagogiques adéquats.

❖ **capacité formative**

La capacité formative est attestée principalement par le profil des intervenants et leur adéquation avec les domaines de formation sollicités. La vérification va porter sur les éléments suivant :

- domaine de formation
- identification et profil des intervenants par domaine de formation
- curriculum Vitae des formateurs
- fonctionnalité des locaux et des équipements
- lettres d'engagement manuscrites des intervenants

CONCLUSION

Au terme de notre projet qui a pour objectif de mener une étude de faisabilité de la création d'un cabinet de conseil et d'accompagnement des organisations professionnelles agricoles (OPA) en Côte d'Ivoire, nous pouvons conclure que notre projet est réalisable.

Pour atteindre notre objectif, nous avons tout d'abord effectué une étude de marché avec un échantillon de 30 coopératives agricoles qui nous a permis de connaître leurs besoins réels ainsi que les contraintes liées à la réalisation du projet de création, ensuite une stratégie marketing a été élaborée, pour faire face à ces contraintes.

Enfin nous avons réalisé une étude financière pour vérifier la rentabilité de notre projet. Ainsi cette étude financière nous a rassurés de la faisabilité et de la rentabilité de notre projet qui dégagera un bénéfice cumulé sur les cinq années de prévisions, de 90 126 070 FCFA. La création de ce cabinet n'a pas seulement pour objectif de dégager des marges bénéficiaires. Il a été démontré dans le présent document, sa contribution à la croissance économique, ainsi qu'à la réduction du chômage par la création d'emplois.

Nous retenons que notre document ainsi présenté, servira d'outil pour l'obtention d'un financement mais aussi d'outil de stratégie et de gestion pour la mise en œuvre de notre projet.

Nous somme conscient des limites et risques de notre projet dues à l'étude de marché fait sur un échantillon de petit taille par rapports au nombre de coopératives existantes en Côte d'Ivoire, mais il est important de mettre en place ce cabinet, pour accompagner les coopératives dans leur recherche de financement et de la gestion optimal des ressources financières.

Nous voudrions malgré ces risques inhérents à ce projet, réussir à le réaliser, non seulement pour notre propre intérêt mais aussi pour contribuer au développement de notre économie qui, depuis des années peine à se relever.

BIBLIOGRAPHIE

➤ OUVRAGES GENERAUX

- [1]. Jean-Yves Eglem, André Philipps, Christian et Christiane Raullet, (2002), analyse comptable et financière, 9eme édition DUNOD ,428 pages
- [2]. Georges Sauvageot, (1998), précis de finance, édition NATHAN, 159 pages
- [3]. Pierre Vernimmen, finance d'entreprise, 7 ème édition Dalloz, Paris ,2009
- [4]. Jean Baptiste Hugo, (2003), le guide des cabinets de conseils en management, les éditions du management, 495pages.
- [5]. Muller Jean-Louis, (2005), management de projet, Edition AFNOR paris ,123 pages.
- [6]. Milan kubr, (1998), le conseil en management guide de la profession, 3 éditions Tercas, 876 pages

➤ PROJETS PROFESSIONNELS

- [7]. KARENE Hamado, (2012), Création d'un cabinet de conseils en montage financiers et en fiscalité au profit des PME du Burkina Faso, projet professionnel pour l'obtention du Master professionnel en Banque et Finance, CESAG, Sénégal, 65 pages.
- [8]. GREKOULET Simplicie, (2013) La création d'un cabinet d'audit et de conseil en république centrafricaine, projet professionnel pour l'obtention du Master professionnel en Banque et Fiance, CESAG, Sénégal, 70 pages.

➤ WEBOGRAPHIE

- [9]. -Ministère d'agriculture de la Côte d'Ivoire www.agriculture.gouv.ci
 - [10]. www.ohada.com, acte-uniforme-relatif-au-droit-des-sociétés-coopératives
 - [11]. www.africaneconomicoutlook.org/fr/pays/afrique-de-louest/cote-divoire/,(page consulté le 15 juin 2014)
 - [12]. www.oecdi.org (page consulté le 10 juin 2014)
 - [13]. Ministère d'agriculture de la cote d'ivoire www.agriculture.gouv.ci,(page consulté en janvier 2014)
 - [14]. www.ohada.com,acte-uniforme-relatif-au-droit-des-sociétés-coopératives,(page consulté en janvier 2014)
 - [15]. www.erails.net/CI/anopaci/anopaci/Home;(page consulté en janvier 2014)
 - [16]. <http://www.ohada.org/lohada.html>, (page consultée le 11 juillet 2014)
-



ANNEXES

Annexe 1 : Tableaux des immobilisations, Amortissement et budgets

Tableau13 : Immobilisations corporelles

équipements d'exploitation			
Désignation	quantités	prix unitaire	Montants
véhicule Peugeot 406	1	5 000000	5 000000
Total	1		5 000000

Désignations	quantités	Prix unitaires	Montants
Ordinateurs portable	8	200000	1600000
Ordinateurs de bureau compact	1	200000	200000
climatiseurs	4	200000	800000
Tables de bureaux	8	100000	800000
Tableau Padex	2	80000	160000
marqueurs	4	500	2000
Fauteuils salle de réunion	12	12000	144000
Tables de réunion	6	50000	300000
Vidéo projecteurs	2	300000	600000
Chaises visiteurs	4	12000	48000
Fauteuils bureau	8	12000	96000
imprimantes	2	100000	200000
scanners	1	75000	75000
photocopieuse	1	140000	140000
Armoire deux battants	2	100000	200000
Total(FCFA)	65		5365000

Tableau14 : immobilisations corporelles suite

Désignations	Montants
Electricité (installation de courants)	40000
Téléphones (installation)	20000
EAU plomberie	40000
internet:(installation)	20000
Achat et installations d'enseigne	250000
Peinture et décoration	550000
Total	9200000

Tableau15 : Immobilisations financières/incorporelles

Désignations	Montant (FCFA)
Caution de location (200000*2)	600000
loyer	200000
Total loyer caution	800000
eau	50000
électricité	135000
téléphone	30000
internet	30000
Total(FCFA)	1045000

Désignation	quantité	Montants
Frais de recherche et développement		150000
Autre logiciel d'évaluation)	1	500000
Logiciel (sarri)	1	200000
Total		850000

Tableau16 : Détermination des salaires et charges sociales

POSTES	Nombres requis	Niveaux d'étude	Salaire Mensuel brut	charges
Directeur général	1	Bac+5 en gestion 3ans d'expérience	800000	123600
Assistant du Directeur comptable	1	Bac+2en assistanat de Direction	250000	38625
Responsable formation	1	Bac+3 en finance 3ans d'expériences	400000	61800
Responsable conseil en finance	1	Bac+5 en gestion 3ans d'expériences	500000	77250
Responsable Administratif comptable et financier	1	Bac+5 en finance 3ans d'expériences	500000	77250
Responsable marketing	1	Bac+5 en comptabilité 3ans d'expériences	500000	77250
Junior conseil en finance	1	Bac+3 en marketing	400000	61800
	1	Bac+3 en finance	300000	46350
Total mensuel	8		3650000	563925
Total annuel			43800000	6767100

Tableau17 : Amortissements des immobilisations et calcul des valeurs nettes comptables

Désignations	Montants	Durées	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5	valeur nette comptable année5
frais d'établissement	350 000	3	116 667	116 667	116 667			
immobilisations incorporelles	850 000	5	170 000	170 000	170 000	170 000	170 000	-
frais de recherche et développement	150 000							
logiciels SARRI 100	200 000							
autres logiciels (évaluation)	500 000							
immobilisations corporelles								
véhicule de service	5 000 000	6	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333
matériels et mobiliers de bureau	5 365 000	7	766 429	766 429	766 429	766 429	766 429	1 532 857
installation travaux et agencement	920 000	10	92 000	92 000	92 000	92 000	92 000	460 000
Totaux	13 335 000		1 861 762	1 861 762	1 861 762	1 861 762	1 861 762	2 826 190

Tableau 18 : Budget de vente

Désignation	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	CA Annuel
Année 1	-	3 200 000	3 200 000	3 200 000	6 700 000	7 000 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000	67 700 000
Année 2	7 400 000	6 400 000	7 400 000	6 400 000	7 400 000	5 800 000	7 400 000	6 400 000	7 400 000	6 400 000	7 400 000	6 400 000	82 200 000
Année 3	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	7 800 000	93 600 000
Année 4	8 500 000	8 100 000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	8100000	97 600 000
Année 5	8 500 000	8 500 000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	8500000	102 000 000

Tableau 19 : Budget de trésorerie de la première année en millier de FCFA

[Création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des OPA]

Désignations	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
ENCAISSEMENTS(A)d'e												
Chiffre d'affaires TTC encaissé	-	1920	3200	3200	5300	6880	7240	7400	7400	7400	7400	7400
Hors exploitation												
capital social												
compte courant d'associé												
emprunt												
TOTAL (A)	-	2 266	3 776	3 776	6 254	8 118	8 543	8 732	8 732	8 732	8 732	8 732
DECAISSEMENTS(B)												
Eau			15			15			15			15
Electricité		100		100		100		100		100		100
Fournituresde bureau	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Loyers et charges locatives	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Assurances	300											
Entretien (locaux, matériel)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Téléphone	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Internet	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
(carburant)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Publicité	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
charges financieres	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Divers	-	19	32	32	53	69	72	74	74	74	74	74
Reglement de TVA	-	270	441	426	1 055	1 074	1 164	1 144	1 160	1 144	1 162	1 142
frais de mission	-	154	160	160	265	344	362	370	370	370	370	370
salaires	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250
charges sociale			1 506			1 506			1 506			1 506
decaissements hors exploitation												
investissements												
remboursment d'emprunt												
TOTAL (B)	4 123	4 366	5 977	4 541	5 196	6 931	5 421	5 511	6 948	5 511	5 429	7 030
TRESOREIRE INITIAL	-	4 123	- 6 222	- 8 424	- 9 188	- 8 130	- 6 943	- 3 820	- 599	1 185	4 407	7 710
SOLDE DU MOIS (A-B)	- 4 123	- 2 100	- 2 201	- 765	- 1 058	- 1 187	- 3 123	- 3 221	- 1 784	- 3 221	- 3 303	- 1 702
SOLDE CUMULE	- 4 123	- 6 222	- 8 424	- 9 188	- 8 130	- 6 943	- 3 820	- 599	- 1 185	- 4 407	- 7 710	- 9 412

[Création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des OPA]

Tableau 20 : budget de trésorerie deuxième année en millier de FCFA

Désignations	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
ENCAISSEMENTS D'exploitation												
Chiffre d'affaires TTC encaissé	4 440	6800	7000	6800	7000	6440	6760	6800	7000	6800	7000	6800
Hors exploitation												
capitaux propre												
emprunt												
TOTAL (A) encaissement	5 239	8 024	8 260	8 024	8 260	7 599	7 977	8 024	8 260	8 024	8 260	8 024
DECAISSEMENTS												
Eau			17	17	17	17			17			17
Electricité		114		114		114		114		114		114
Fournituresde bureau	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Loyers et charges locatives	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Assurances	300											
Entretien (locaux, matériel)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Téléphone	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57
Internet	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
(carburant)	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114
Publicité	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
charges financieres	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Divers	44	68	70	68	70	64	68	68	70	68	70	68
Reglement de TVA	1 143	963	1 195	996	1 195	892	1 200	999	1 195	999	1 198	996
frais de mission	355	544	350	340	350	322	338	340	350	340	350	340
salaires	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250
charges sociale			1 506			1 506			1 506			1 506
decaissements hors exploitation												
investissements												
remboursement d'emprunt	4 532											
TOTAL (B)	10 218	5 533	6 982	5 379	5 476	6 759	5 450	5 365	6 982	5 365	5 462	6 886
TRESOREIRE INITIAL	-	- 4 979	- 2 488	- 1 210	1 434	4 218	5 058	7 585	10 244	11 522	14 180	16 978
SOLDE DU MOIS (A-B)	- 4 979	2 491	1 278	2 645	2 784	840	2 527	2 659	1 278	2 659	2 798	1 138
SOLDE CUMULE	- 4 979	- 2 488	- 1 210	1 434	4 218	5 058	7 585	10 244	11 522	14 180	16 978	18 117

[Création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des OPA]

Tableau 21 : Budget de trésorerie troisième année en millier de FCFA

Désignations	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
ENCAISSEMENTS(A) d'exploitatio												
Chiffre d'affaires TTC encaissé	4 680	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800
Hors exploitation												
capitaux propre												
emprunt												
TOTAL (A)	5 522	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204	9 204
DECAISSEMENTS(B)												
Eau			23			23			23			23
Electricité		100		100		100		100		100	100	100
Fournituresde bureau	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Loyers et charges locatives	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Assurances	300											
Entretien (locaux, matériel)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Téléphone	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
Internet	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
(carburant)	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151
Publicité	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
charges financieres	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Divers	47	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
Reglement de TVA	1 128	940	1 176	982	1 180	870	1 180	982	1 176	982	1 162	978
frais de mission	374	624	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390
salaires	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250	3 250
charges sociale			1 506			1 506		1 506				1 506
decaissements hors exploitation												
investissements												
remboursement emprunt	4 985											
TOTAL (B)	10 741	5 648	7 079	5 456	5 554	6 873	5 554	5 456	7 079	5 456	5 636	6 981
TRESOREIRE INITIAL		- 5 219	- 1 662	463	4 211	7 861	10 192	13 842	17 590	19 715	23 463	27 031
SOLDE DU MOIS (A-B)	- 5 219	- 3 556	2 125	3 748	3 650	2 331	3 650	3 748	2 125	3 748	3 568	2 223
SOLDE CUMULE	- 5 219	- 1 662	463	4 211	7 861	10 192	13 842	17 590	19 715	23 463	27 031	29 254

Tableau22 : Détermination des indicateurs de rentabilité

Désignations	Année initial	Année 1	Année2	Année3	Année4	Année5
Taux CMPC (T)	12%					
Coût initial de l'investissement	22 718 427					
Capacité d'Auto Financement (CAF)		7 793 690	17 989 845	25 916 697	22 228 933	25 505 714
Valeur nette comptable des immobilisations						2 826 190
variation du BFR			380000	120000	160000	0
Récupération du BFR						3 400 000
Flux Nets de Trésorerie		7 793 690	17 609 845	25 796 697	22 068 933	28 905 714
Facteur de valeur actualisée (1/(1+T)^n)		0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
Flux nets actualisés		6 958 652	14 038 460	18 361 580	14 025 206	16 401 878
Cumul flux nets actualisés		6 958 652	20 997 113	39 358 692	53 383 898	69 785 776
Valeur Actuelle Nette(VAN)	47 067 349					
Taux de Rentabilité Interne(TRI)	63,77%					
Indice de Profitabilité (IP=(VAN/I))	3,07					
Délai de récupération de l'investissement (DRI)	2 ans 1 mois 3 jours.					

Annexe 2 : Questionnaire

QUESTIONNAIRE :

DANS LE CADRE DUN PROJET DE CREATION D'UN CABINET DE CONSEIL EN FINANCE ET DE FORMATION, NOUS VOUS INVITONS A PARTICIPER A CETTE ENQUETE.

1. Considérez-vous aujourd'hui être suffisamment conseillé(e) dans votre coopératives ?

- Oui
- Non

2. Si non dans quel(s) domaine souhaitez-vous être conseillé(e) ?

- Communication.
- Marketing,
- Finance gestion
- Ressource humaine
- technique agricole
- Stratégie de vente.

3. Dans votre activité professionnelles vers qui vous tournez vous lorsque vous recherchez des conseils.

- Coopérateurs
- ANADER
- Cabinet de conseil
- Consultant free-lance
- ANOPACI
- FIRCA
- DOPA
- Autre à préciser

4. Connaissant les éventuels problèmes de votre coopérative pensez-vous qu'elle est besoins de conseils extérieurs ?

- Oui
- Non

5. Selon vous, vers quel(s) types(s) de structure(s) votre coopérative doit-elle s'orienter afin d'être conseillée au mieux ?

- Expert-comptable
- Avocat
- Société de conseil
- ANADER
- FIRCA
- ANOPACI

- Structures de régulation
- Autres

6. Si vous devriez travailler avec une société de conseil, qu'en attendriez-vous principalement ? (classez 1 à 3 les critères suivants les choix d'un cabinet de conseil)

- Multi compétence
- Rapidité
- Disponibilité
- Interlocuteurs unique
- Proximité
- Tarifs accessible
- Autre

7. En général combien payez- vous pour un tel service ?

- Moins de 200 000 FCFA
- 200 000-400 0000 FCFA
- 400 000-600 000 FCFA
- Plus de 600 000 FCFA

8. Comment vous choisissez vous cabinets de conseil ?

- Demande conseil à un ami
- Regardez l'annuaire
- Visitez internet
- Autre à préciser
- Lancer un appel d'offre
- Dans la presse
- faire recours a la DOPA

9. Nous envisageons de créer un service qui vous proposerait des conseils et de l'assistance dans la gestion de vos entreprises.

10. Combien seriez-vous prêts à payer pour ce service?

- Moins de 200 000 FCFA
- 200 000-400 0000 FCFA
- 400 0000-600 000 FCFA
- Plus de 600 000 FCFA

11. Dans combien de temps voudriez-vous recevoir la proposition de solution a vos problèmes ?

- 1 semaine
- 1mois
- plus d'un mois
- autre à préciser

12. Quelles formes de restitutions de résultat préféreriez-vous ?

- Support papier
- sur CD
- Présentation power point
- autre à préciser

13. Que pensez-vous du prix de 400 000fcfa minimum pour un service de conseil et de 300000fcfa minimum pour l'assistante comptable ?

- Cher
- Pas cher
- autre à préciser

14. Quelle somme d'argent seriez-vous prêt payer à une structure pour vous aider à trouver un financement ?

- 2000 000-2500 000 FCFA
- 2500 000 -4000 000 FCFA

CSAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DE MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	III
LISTE DES TABLEAUX.....	IV
LISTE DES GRAPHIQUES	IV
LISTE DES FIGURES.....	IV
LISTE DES ANNEXES.....	V
SOMMAIRE	vi
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1. : PRESENTATION DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE	4
I. ETAT DES LIEUX DU SECTEUR AGRICOLE EN COTE D'IVOIRE	4
II. LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AGRICOLES (OPA).....	5
1. L'acte uniforme de l'OHADA relatif aux sociétés coopératives	5
2. Les sociétés coopératives.....	5
2.1. Définition de la société coopérative.....	6
2.2.1. Les sociétés coopératives simplifiées.....	6
2.2.2. Les sociétés coopératives avec conseil d'administration	6
3. Les faitières.....	7
3.1. Les unions	7
3.2. Les fédérations	7
3.3. Les confédérations	7
III. IMPORTANCE ET PROBLEME DE FINANCEMENT DES OPA	7
1. Importance des OPA dans l'économie ivoirienne	7
2. Problème de financement des activités des OPA	8
CHAPITRE 2. : DIAGNOSTIC DU MARCHE DE CONSEIL EN GESTION EN COTE D'IVOIRE	10
I. PRESENTATION DU MARCHE DE CONSEILS EN GESTION ET DE FORMATION	10
1. Les tendances du marché de cabinet de conseil et de formation	10
2. Analyse de l'environnement du projet.....	11
3. Analyse de la concurrence.....	13
3.1. Présentation des principaux intervenants dans le milieu agricole	13
3.1.1. Les structures étatiques	13
3.1.1.1. Le ministère de l'agriculture.....	13

3.1.1.2. L'ANADER.....	13
3.1.1.3. FIRCA	14
3.1.1.4. Les structures de régulation.....	14
3.1.2. Les structures privées	14
3.1.2.1. L'ANOPACI.....	15
3.1.2.2. Les cabinets de conseil en finance et formation.....	15
3.2. Analyse des forces et faiblesses de structures dans le milieu agricole	16
II. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE CONSEIL ET FORMATION DANS LE MILIEU AGRICOLE.....	17
1. Analyse de l'offre de conseil et de formation dans le secteur agricole	17
2. Analyse de la demande des services de conseil et de formation dans le secteur agricole	18
CHAPITRE 3. : ORGANISATION, PROPOSITIONS TECHNIQUES, MARKETING ET FINANCIERES DU CABINET.....	20
I. PRESENTATION DE LA STRUCTURE.....	20
1. Le statut juridique et fiscal	20
II. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET FONCTIONNELLE	21
1. Etude organisationnelle	21
1.1. Processus de production.....	21
1.2. Localisation du cabinet	21
1.3. L'aménagement.....	21
1.4. Nom du cabinet.....	22
1.5. Différents départements du cabinet	22
1.6. Organigramme du cabinet.....	24
2. Fonctionnement du cabinet.....	24
2.1. Politique de ressources humaines	24
2.1.1. Politique de recrutement.....	25
2.1.2. Politique de rémunération	25
2.1.3. La motivation des collaborateurs	25
3. Gestion des missions	26
3.1. Programmation et composition des équipes	26
3.2. Préparation de la mission	26
3.3. Exécution de la mission	26
3.4. Clôture de la mission	26
III. PROPOSITIONS TECHNIQUES ET PLAN MARKETING	27

1. Propositions techniques	27
1.1. Les activités proposées	27
1.2. Les moyens matériels.....	27
1.2.1. Matériel et mobilier de bureau	27
1.2.2. Matériel informatique.....	28
1.2.3. Matériel de transport	28
1.2.4. Matériel de formation.....	28
2. Le plan marketing.....	28
2.1. Segmentation.....	28
2.2. Les clients cibles :.....	29
2.3. Positionnement.....	29
2.3.1. Service sur mesure	29
2.3.2. Proximité	29
2.4. Le mix marketing.....	29
2.4.1. Politique de produit/service.....	30
2.4.2. Politique de prix	30
2.4.3. Politique de communication.....	32
2.4.3.1. Contacts fondés sur les références et sur les relations.....	32
2.4.3.2. Contacts impromptus.....	32
2.4.3.3. Invitation à soumissionner.....	32
III. ÉTUDE FINANCIERE DU PROJET	33
1. Les investissements du projet	33
1.1. Frais d'établissement	33
1.2. Immobilisations incorporelles.....	34
1.3. Immobilisations corporelles.....	34
1.4. Immobilisations financières	34
2. Chiffre d'affaires prévisionnel.....	35
3. Le plan de trésorerie initial.....	36
4. Le système de financement et les états prévisionnels du projet	36
4.1. Plan de Financement initial.....	36
4.1.1. Capitaux propres	37
4.1.2. Emprunt.....	37
4.1.2.1. Le remboursement de l'emprunt.....	37
4.2. États prévisionnelles du projet	38

4.2.1. Le compte de résultat prévisionnel.....	38
4.2.1.1. Les différents éléments du compte de résultat prévisionnel.....	38
<input type="checkbox"/> Charges d'exploitation	38
<input type="checkbox"/> Le résultat net	39
4.2.2. Plan de financement	42
5. L'analyse de la rentabilité financière du projet	43
5.1. La Capacité d'auto financement (CAF).....	43
5.2. Les indicateurs de rentabilité	43
5.2.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN)	44
5.2.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	44
5.2.3. L'indice de profitabilité (I P)	45
5.2.4. Délai de récupération (D RI) de l'investissement	45
6. Les risques liés au projet	45
6.1. Le risque lié au marché.....	46
6.2. Risque lié au non-respect de délai de paiement	46
6.3. Risque lié au non remboursement du prêt.....	46
IV. L'ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET	46
1. L'impact du projet sur l'économie du pays.....	46
2. L'impact du projet sur la société	47
V. MODALITES DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET.....	47
1. Chronogramme de lancement.....	47
2. Les démarches administratives.....	49
2.1. Conditions d'agrément au service conseil et comptable.....	49
2.2. Conditions spécifiques d'habilitation à la formation.....	49
CONCLUSION	51
ANNEXES	53
TABLE DE MATIERES.....	66

RESUME :

Création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des OPA en Côte d'Ivoire.

Ce projet consiste en la création d'un cabinet de conseil en finance et formation au profit des organisations professionnelles agricole en Côte d'Ivoire.

En effet le constat qui est fait dans le milieu agricole ivoirien est que, par manque de moyen pour le financement de leurs activités et à cause de la mauvaise gestion de fonds disponibles, plusieurs coopératives agricoles quelques années après leur création disparaissent.

Au vu de ce constat, l'idée nous est venue de créer le cabinet Agro consulting, afin d'essayer de conseiller au mieux ces organisations en leur proposant, des services tels que l'élaboration de business plan, le conseil en finance et le renforcement de capacité dans le domaine de la gestion.

Ce projet Débutera avec un coût global de 22 718 427 FCFA composé de 34% % de fonds propres estimé à 7 718 427 FCFA et environ 66% d'emprunt d'une valeur de 15000 000 FCFA remboursable sur 3 ans.

Aussi, le projet sera source de création de huit (8) emplois permanents et aura des effets positifs sur l'économie ivoirienne à travers, le paiement d'impôt sur le bénéfice industriel et commercial ainsi que sa contribution à la valeur ajoutée.

L'étude financière, non seulement confirme la faisabilité du projet, mais aussi, nous permet de savoir qu'il est rentable au vu des résultats prévisionnels qui durant les cinq années, se chiffrent à 90 126 070 FCFA et de certains indicateurs tels que la valeur actuelle nette (VAN) qui est positive.

Mots clés : : Formation, financement ; cooperative agricole, business plan.

ABSTRACT

Creating a finance consultancy and training in favor of OPA in Côte d'Ivoire.

This project involves the creation of a finance consultancy, and training firm in favor of agricultural professional organizations in Côte d'Ivoire.

Indeed, the observation is made in the Ivorian agricultural sector, for the lack of means to finance their activities, making several agricultural cooperatives to disappear few years after their creation.

In view of this, the idea came to us to create the firm Agro consulting, to try to best advise these organizations seeking funding for their business by offering them services such as the development of business level, financial advisory and capacity building in the field of management.

We will start this project with a total cost of 22, 718, 427 FCFA composed of 34% equity estimated at 7,718,427 FCFA and approximately 66 % loan worth 15 million FCFA repayable over 3 years.

Also, the project will be creating (8) permanent jobs and will have positive effects on the Ivorian economy through the payment of tax on business profits as well as its contribution to the value added .The financial study does not only confirms the feasibility of the project, but also lets us know the profitability given the projected results during the five years totaled 90,126,070 FCFA and some indicators such as net present value (NPV) is positive.

Key words : training, funding agricultural cooperative, business plan.