



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CESAG
Master in Banking and Finance
MBF



Année académique: 2014 – 2015
Option: **Marché financier et finance d'entreprise**

Thème

Création d'une société de financement des organisations par crédit-bail de matériels agricoles : SCBRA

Présenté par :
GOUZAE Na-Allah Nassira
Stagiaire MBF
14^è Promotion

Sous la direction de :
M. Boubacar AW
Coordonnateur projet CLEAR
Professeur Permanent au CESAG

Dakar, Juin 2015

DEDICACE

A l'honneur de ma mère et de mon père,

Vous avez tout sacrifié pour vos enfants n'épargnant ni santé ni efforts. Vous m'avez donné un magnifique modèle de labeur et de persévérance. Je suis redevable d'une éducation dont je suis fier.

REMERCIEMENTS

Avant tout développement de ce projet professionnelle, il paraît opportun de commencer cette étude par des remerciements adressés à :

- Allah le Tout Puissant ;
- notre encadreur M. Boubacar AW, je tiens à exprimer toute ma reconnaissance pour la promptitude et la disponibilité avec laquelle vous avez accepté de nous encadrer ;
- tout le staff du programme MBF : le Professeur Alain KENMOGNE SIMO, Mme OUEDRAOGO Chantal, M. OUATTARA et M. LEYE. Nous vous remercions pour tout l'effort consenti pour la réussite de ce programme. Merci aussi pour vos conseils et encadrement ;
- Pr. Boubacar BAIDARI, M. Gilles MORISSON ;
- à tous ces Professeurs intervenants, je présente mes remerciements, mon respect et ma gratitude ;
- toute la 14^e promotion du MBF, merci pour la parfaite collaboration et l'esprit de fraternité ;
- enfin, mes remerciements vont à l'égard de tous mes amis et frères de Dakar, sachez que vous représentez une seconde famille pour moi, je vous remercie du fond du cœur pour tous ces liens indéfectibles.

Liste des abréviations et sigles

- AGR:** Activité Génératrice de Revenu
- ANIP-MF :** Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Microfinance
- BAD :** Banque Africaine De Développement
- BAGRI :** Banque Agricole
- BCEAO :** Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'ouest
- BFCE:** Besoin En Fonds Pour Le Cycle D'exploitation
- BM:** Banque Mondiale
- CCT :** Crédit Court Terme
- CESAG:** Centre Africain d'Etudes Supérieures En Gestion
- CLT:** Crédit Long Terme
- CMT:** Crédit Moyen Terme
- CRDA :** Centre De Coopération Pour La Recherche Agronomique
- FAO:** Food and Agriculture Organization
- FIDA :** Fonds International Pour Le Développement Agricole
- FIRA :** Fonds International Pour La Relève Agricole
- IMF:** Institution De Microfinance
- INS :** Institut National de la Statistique
- I3N:** Initiative 3 N
- LBO:** Leverage Buy Out
- ONG :** Organisation Non Gouvernementale
- OP :** Organisation Paysanne
- PAC:** Parents Amis et Connaissances
- PIB :** Produit Intérieur Brut
- PTF:** Partenaires Techniques Et Financiers
- SCBRA:** Société De Crédit-Bail Pour La Relève Agricole
- SDR :** Stratégie De Développement Rural
- SFD:** Système De Financement Décentralisé
- UEMOA :** Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
- VAN :** Valeur Actuelle Nette
- 3N :** les Nigériens Nourrissent les Nigériens

Liste des tableaux et figures

Tableau

Tableau 2 :	27
Tableau 3	28
Tableau 4	29
Tableau 5	31
Tableau 6	35
Tableau 7	35

Figure 1 : présentation de l'organigramme de la SCBRA	32
Figure 2 : Evolution du chiffre d'affaire	34
Figure 3 : Montage financier	36
Figure 4	37

CESAG - BIBLIOTHEQUE

DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
Liste des abréviations et sigles.....	iv
Liste des tableaux et figures.....	v
Chapitre 1 : Généralité sur le financement de l'agriculture au Niger et spécificité du financement par crédit-bail	8
1.1 Généralité sur le financement du secteur agricole au Niger.....	8
1.2 Cadre réglementaire et normatif d'une société de crédit-bail	17
Chapitre 2 : Business plan	20
2.1. Description sommaire du projet	20
2.2. Etude de marché	22
2.3. Plan des Ressources Matérielles	28
2.4. Structure juridique et plan des Ressources Humaines.....	30
Chapitre 3 : Résultats attendus et plan de financement.....	33
3.2. Plan financier	35
3.3. Etude de la rentabilité	37
CONCLUSION	38
ANNEXES	40

Annexe 1.....	41
Annexe 2 : Quelques chiffres clés.....	43
Bibliographie.....	50

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Depuis une cinquantaine d'années, la croissance démographique exceptionnelle de l'Afrique subsaharienne est en train de provoquer une nécessité des changements des systèmes agricoles. Comme dans toutes les régions du monde, l'agriculture de l'Afrique subsaharienne doit relever le défi de l'amélioration de la productivité des sols et du travail, non seulement pour satisfaire des marchés de plus en plus urbains, mais aussi pour survivre en assurant à la fois sécurité alimentaire et revenus. De ce point de vue, le passage d'une agriculture manuelle à de nouveaux systèmes d'exploitation ayant un niveau plus performant de mécanisation/motorisation est un processus incontournable.

Au Niger, l'économie repose avant tout sur le secteur rural, particulièrement l'agriculture. Il représente plus de 41 pour cent du PIB national et constitue la principale source de revenus pour plus de 80 pour cent de la population. L'agriculture contribue elle seule à plus de 27% du PIB (INS, 2014). Malgré l'importante place qu'elle occupe dans l'économie, l'agriculture est structurellement déficitaire avec une faible mécanisation et une persistance des systèmes de production traditionnels. En absence de technologies appropriées, la culture extensive est le seul recours pour accroître la production. Or le système agricole traditionnel a atteint ses limites en raison de la pression démographique et des contraintes naturelles. Cela se traduit par une baisse de plus en plus progressive de la productivité. C'est pourquoi l'un des objectifs affichés du gouvernement Nigérien est d'améliorer la performance de l'agriculture, à travers sa modernisation. La finalité de cette modernisation est d'accroître la productivité agricole, de sorte à augmenter les revenus des paysans à terme et à accélérer la marche vers la réduction de la pauvreté.

D'un autre côté, le Niger dispose de nombreux atouts écologiques, agronomiques socio-économiques. La diversité des zones bioclimatiques et des zones agro-écologiques est un atout important à exploiter des zones propices pour des systèmes de production intensifs, notamment le développement de l'irrigation. Aussi, des marchés agricoles porteurs peuvent enclencher une nouvelle dynamique d'investissements et d'innovations (existence de productions de rente capables de drainer des devises vers le Niger tels que l'oignon, le niébé, le sésame, le souchet, la gomme arabique...). Ils offrent une chance pour les paysans qui ne parvenaient pas, jusqu'à présent, à vivre décemment de leur travail. Mais pour saisir cette opportunité que beaucoup attendent depuis longtemps, il faut qu'ils investissent et accroissent leur production. Le développement de l'agriculture dépend alors de la valorisation des facteurs de production, de l'intégration des techniques innovantes et des disponibilités financières allouées au secteur agricole.

L'investissement dans la mécanisation et, à fortiori, la motorisation, dépasse les capacités d'autofinancement de la plupart des ménages agricoles, rendant incontournable le recours aux crédits à moyen terme (CMT). D'autre part, l'offre de CMT reste peu développée, malgré le regain d'intérêt et de ressources dont bénéficie aujourd'hui la finance rurale. Selon une étude du CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement), les causes de ce rationnement de crédit sont bien connues. Pour les rares banques commerciales qui expérimentent une implantation rurale ; le CMT, plus compliqué et risqué que le crédit court terme, ne soit pas une priorité. Pour la micro finance, le principal facteur de blocage réside dans le manque de ressources financières adaptées. Confrontées à une très forte demande en crédit rural, les institutions de micro finance parent au plus pressé et concentrent leurs ressources sur le crédit court terme. Par ailleurs, le CMT nécessite des ressources financières longues, immobilisées plus de douze mois, qui font souvent défaut à la micro finance. Enfin, comme le CMT porte sur des montants plus importants et des durées plus longues que le crédit court terme, les prêteurs font face à des contraintes à cause du risque plus élevé et plus difficile à gérer. Les rares banques qui sont prêtes à offrir des CMT exigent des garanties que les paysans ne peuvent pas fournir. Le manque de financement des investissements constitue ainsi un frein aux progrès des techniques agricoles et à l'amélioration des rendements et de la qualité.

Or si on veut s'inscrire dans la nouvelle dynamique de l'Etat, il faut innover. Il faut des structures souples et des mécanismes adaptés au financement de l'agriculture. C'est donc pour répondre à cette attente que nous proposons à travers notre projet professionnel « Création d'une société de financement des organisations agricoles par crédit-bail au Niger », une stratégie qui permet la rentabilisation des ressources investies tout en atténuant les risques spécifiques au financement des activités agricoles.

Des initiatives portant sur le financement du secteur agricole ont été faites par nos prédécesseurs tels que TRAORE MOUSTAPHA (13^e promotion) qui proposait la mise en place d'une structure d'octroi de crédit basé sur le système de crédit par caution solidaire pour le financement des cultures d'exportation en Côte d'Ivoire. L'idée est intéressante en ce sens qu'elle permet de résoudre le problème de garantie que rencontrent les emprunteurs. D'autres aussi ont proposé des solutions de financement mais sur des produits agricoles spécifiques. Nous pouvons entre autre citer l'initiative de YAO MAKI JEROME (13^e promotion) qui proposait la mise en place de structure de financement de la production de maïs en Côte d'Ivoire ; une idée intéressante aussi puisqu'elle permet de favoriser la production d'une des

cultures vivrières et ainsi d'assurer une autosuffisance du maïs en Côte d'Ivoire. Mais au Niger, nous avons constaté qu'il n'y a pas assez de produits financiers offerts aux agriculteurs pour une meilleure promotion de l'agriculture, sa modernisation. Certes les crédits dont ils bénéficieront leur permettent d'investir pour produire, mais pour la plupart du temps ce sont des crédits à court terme et ne serviront que pour des faibles investissements et se contentent ainsi des techniques culturales traditionnelles. C'est pourquoi nous proposons notre projet de création d'une société de crédit-bail en matériels agricoles dans laquelle des fonds seront mobilisés ; ces derniers serviront pour acquérir des matériaux agricoles qui seront octroyés aux agriculteurs par un modèle de crédit-bail.

Ce projet professionnel vise à répondre à la problématique suivante : Quelles sont les modalités de création d'une structure de financement du secteur agricole par crédit-bail au Niger ?

L'objectif général de ce projet est l'étude de faisabilité de la mise en place de la société de crédit-bail. Plus spécifiquement, il s'agit :

- d'étudier l'opportunité de la mise en place d'une telle structure ; la concurrence du secteur ;
- d'évaluer les ressources (humaines, matérielles,...) nécessaires à sa mise en place et sa gestion;
- d'évaluer le coût de sa mise en place et les modalités de son financement.

Ce projet présente un intérêt certain pour moi, le CESAG et le NIGER.

À titre personnel, il nous permettra de renforcer mes capacités à assurer l'étude de la faisabilité technique, économique et financière d'un projet de création d'une société de crédit-bail.

Pour le CESAG, il s'agit d'une opportunité pour confirmer son engagement à mettre à la disposition des économies de la sous-région des cadres performants capable d'entreprendre pour contribuer au développement de notre continent et de disposer dans sa bibliothèque d'un projet de création d'un fonds d'investissement agricole .

La réalisation de ce projet aura à terme un impact sur l'Economie Nigérienne grâce notamment à la promotion et la modernisation de l'agriculture en plus du retour sur investissement dont bénéficiera la population.

Notre étude s'inscrit dans le cadre d'une recherche plus large sur le financement du secteur agricole au Niger. La démarche est globalement exploratoire mais sera accompagnée d'enquêtes. Elle vise à fournir des informations pertinentes, dans une perspective inductive

d'identifier les conditions de mise en place d'une telle structure. Elle s'appuie à la fois sur une méthodologie quantitative et qualitative, nous permettant d'intégrer à l'analyse diverses sources de données hétérogènes.

Les données primaires, d'une part, rassemblent des rapports des institutions et ONG concernés par le développement du secteur (l'Etat Nigérien, FAO, FIDA etc...) des statistiques sur des produits financiers agricoles disponibles et d'autres parts sur les résultats de nos enquêtes.

Les données secondaires proviennent principalement d'une série d'entretiens menée auprès des spécialistes en crédit-bail, des documents de référence ainsi que des rapports et études d'experts en financement de l'agriculture.

Le déroulement de la collecte et du traitement de ces données hétérogènes s'est effectué en trois grandes phases, résumées dans l'encadré suivant :

- **Phase 1:** Collecte et analyse approfondie des données primaires. Identification des besoins de financements des agriculteurs.
- **Phase 2:** Entretiens ouverts sur la dynamique des fonds d'investissement qui nous ont permis d'appréhender les différents produits financiers.
- **Phase 3 :** Croisement des entretiens et des données de la phase 1 qui nous a permis de mettre en place une stratégie de financement selon les besoins identifiés.

Pour mieux cerner et résoudre le problème que nous avons posé, nous avons structuré le rapport en trois chapitres. Le premier présentera les difficultés liées au financement et les différents systèmes de financement du secteur agricole au Niger afin de faire ressortir l'opportunité de la création de la société de crédit-bail envisagée. Le deuxième chapitre sera consacré à la description de notre projet. Pour finaliser, le troisième chapitre retrace l'évaluation des coûts de sa mise en place, les modalités de son financement et l'impact économique et social de notre projet.

Chapitre 1 : Généralité sur le financement de l'agriculture au Niger et spécificité du financement par crédit-bail

L'objet de ce chapitre est de donner d'une part une vision globale du secteur agricole et de son financement au Niger, et d'autre part le modèle de financement par crédit-bail.

1.1 Généralité sur le financement du secteur agricole au Niger

Afin de faire ressortir les difficultés actuelles liées au financement du secteur agricole, nous allons d'abord étudier les différentes politiques menées par l'Etat depuis les années 60 et donner une idée des systèmes de financements qui existent.

1.1.1 Les politiques de financement du secteur agricole

Les décennies 1960 et 1970 sont marquées par les cours favorables des matières premières et une forte présence de l'Etat dans la majorité des activités économiques. Au regard de la rente qui en découle et de la nécessité de mieux orienter le financement de l'activité agricole, les décideurs publics encouragent la création d'établissements publics spécialisés et des banques agricoles qui octroient des crédits à des taux bonifiés. Dans cette approche de « crédit agricole », le crédit est considéré comme un instrument politique, un « levier » que l'Etat utilise légitimement pour orienter le développement et favoriser le cercle vertueux de l'investissement rural.

La deuxième moitié des années 1980 se caractérise par la détérioration de la situation macroéconomique couplée à la dégradation des bilans des banques. Dans ce contexte, les entreprises publiques comme privées réagissent en effectuant des retraits massifs auprès des banques, créant ainsi un mouvement de « panique bancaire ». Afin de restaurer le système bancaire défaillant, des restructurations sont entreprises. On assiste à des liquidations de certaines banques et à la fusion ou la recapitalisation d'autres banques. Cette phase de gestion de crise se caractérise particulièrement par le désengagement de l'Etat durant la première moitié des années 1990 de la plupart des activités économiques. Le « crédit agricole » est remplacé par les « marchés financiers ruraux ». Dans cette nouvelle approche des marchés financiers, le crédit est une transaction s'inscrivant dans un marché : c'est un achat d'argent.

Les différents programmes et politiques agricoles mis en œuvre jusqu'à présent n'ont pas permis d'atteindre les objectifs de sécurité alimentaire que l'Etat du Niger s'était fixé au lendemain de l'indépendance du pays en 1960. La question de la sécurité alimentaire ayant été le plus souvent abordée sous un angle plus technocratique que politique, le Niger continue à connaître de façon cyclique des crises alimentaires d'où un défi immense à relever. C'est

pourquoi les autorités de la 7^{ème} République se sont engagées dans une politique faisant de la question de la sécurité alimentaire des nigériens la priorité des priorités. Ainsi conformément à cet engagement, le Gouvernement à travers la Déclaration de Politique Générale du Premier Ministre a fait de l'initiative « 3N » un des axes majeurs de sa politique au cours du quinquennat du Président de la République avec l'injection de plus de US\$ 900 milliards sur la période pour réaliser l'Initiative 3N « Les Nigériens Nourrissent les Nigériens ». Cette initiative s'inspire des leçons tirées de la mise en œuvre des politiques agricoles successives au Niger ainsi que des expériences réussies de certains pays aux conditions agro économiques similaires à celles du Niger. Elle intègre également les bonnes pratiques nationales, régionales et internationales.

1.1.2 Difficulté de financement de l'agriculture

Suite au désengagement de l'Etat durant la première moitié des années 1990 de la plupart des activités économiques, l'intérêt du secteur bancaire pour le milieu rural pratiquant essentiellement l'agriculture diminue progressivement. Ce déclin s'explique en partie, d'une part, par le manque de garanties classiques et la précarité de l'activité agricole, et, d'autre part, par la distance. Les bureaux ou agences de crédit sont pour la plupart localisés en milieu urbain et dans les zones moins enclavées. Ce qui constitue un obstacle à l'accès aux crédits pour les populations pauvres qui se trouvent en majorité en zone rurale.

De plus, il est difficile pour ces banques d'établir une relation de confiance avec leurs clients comme dépourvus de toutes garanties. Les coûts associés aux prêts bancaires dans les zones rurales restent donc élevés car ils intègrent à la fois les coûts de transaction et le risque encouru. On constate dans ce cadre une exclusion financière dont les facteurs sont à la fois endogènes (relatifs à la nature de l'activité du client et à son niveau de vie) et exogènes (relatifs aux facteurs environnementaux et aux objectifs de la structure bancaire). En vue de résoudre ce problème de financement, les populations rurales en général font appel aux prêteurs semi formels (microfinance, coopératives, mutuelles, banques rurales). Indiscutablement, la microfinance a permis d'étendre le financement des activités rurales et d'inclure dans le marché financier des populations rurales exclues du secteur bancaire classique. Toutefois, l'inclusion de l'agriculture reste difficile. Pourquoi peine-t-elle alors à inclure l'agriculture ?

Au sein des activités rurales, l'agriculture présente des caractéristiques spécifiques qui compliquent son financement dans un cadre de marché. Ces spécificités sont évoquées brièvement ici :

- **l'agriculture requière des volumes financiers importants**

Le financement des campagnes agricoles requière des volumes de financement d'autant plus importants que les productions sont intensives (intrants, main d'œuvre, prestation de service, ...). Ces volumes importants dépassent souvent largement les ressources disponibles dans les IMF à leur stade de développement actuel. Ils constituent ainsi le premier facteur de blocage d'un partenariat entre microfinance et agriculture et peuvent être l'argument décisif conduisant l'agriculture à rechercher un partenariat auprès des banques.

- **l'agriculture a des besoins de services financiers diversifiés**

L'activité agricole requière des crédits de court terme pour financer le cycle de production (crédit de campagne). Ces productions peuvent être variées au sein d'une même exploitation, entraînant une diversité de besoins de crédit de campagne. La durée de ces cycles est variable, mais en règle générale s'échelonne sur plusieurs mois. La microfinance rurale maîtrise le crédit de court terme, mais préfère souvent investir dans des cycles très courts permettant une rotation rapide du capital (commerce, ...).

Les ménages agricoles ont besoin de crédit pour moderniser leurs équipements, acheter et aménager du foncier, faire des plantations de cultures pérennes... C'est donc du crédit moyen terme qui est requis. La microfinance a développé des innovations dans ce sens, mais peine à les étendre, notamment par manque de ressources financières adaptées.

Les besoins des ménages agricoles peuvent porter aussi sur des crédits de stockage, des crédits pour faire face à l'urgence, des crédits de consommation. Par ailleurs, les acteurs agricoles sont eux-mêmes diversifiés : agriculteurs vivriers faiblement insérés dans le marché, agriculteurs vendant occasionnellement leurs surplus, agriculteurs fortement insérés dans des filières, entrepreneurs agricoles ou pluriactifs, organisations agricoles ...Chacune de ces catégories d'acteurs agricoles a des besoins de financement spécifiques. C'est donc à une diversité de besoins qu'il s'agit de répondre. Or, la microfinance s'est concentrée jusqu'ici sur le développement du crédit de court terme. A quelques exceptions près, les portefeuilles de crédit des IMF peinent à se diversifier en une large gamme de crédits et la combinaison de

différents crédits par un même ménage reste une procédure difficile à gérer par la microfinance.

- **Financer l'agriculture est risqué**

L'activité agricole est plus risquée que la plupart des autres activités économiques rurales. Elle conjugue trois types de risques :

- le risque de production : celle-ci peut être compromise par les aléas climatiques (L'agriculture nigérienne est une agriculture vivrière de subsistance dominées par la culture pluviale), le risque sanitaire ;
- le risque économique : les fluctuations des prix et des marchés agricoles, faiblement régulés, sont importantes ; le degré actuel d'organisation de l'agriculture ne permet pas de juguler ce risque ;
- le risque individuel du producteur, de sa famille, de sa force de travail : maladie, décès;

Le risque de production et le risque économique présentent la spécificité d'être largement « covariants » : tous les producteurs d'une même zone peuvent être touchés en même temps par une inondation, une sécheresse ou une épizootie, ce qui limite fortement l'utilisation des formes de garantie sociale développées par la microfinance à travers la caution solidaire. Les biens matériels que les ménages agricoles pourraient donner en garantie sont faiblement reconnus par la microfinance : les terres ne sont le plus souvent pas titrées, le cheptel est considéré comme une garantie trop risquée.

- **Agriculture et systèmes financiers se connaissent mal et se font peu confiance**

Les relations entre agriculture et systèmes financiers sont souvent marquées par une histoire difficile. Pour les institutions financières, l'agriculture est un secteur qui rembourse mal parce qu'il a longtemps été protégé par l'Etat ; il en a résulté des impayés importants, des effacements de dette engendrant une dégradation des mentalités par rapport au crédit. Du côté des agriculteurs, les institutions financières sont souvent perçues comme un secteur rapace appliquant des taux d'intérêt prohibitifs, marqué par des faillites ou des détournements qui ont engendré la disparition de l'épargne des populations. On peut souvent dire que les IF raisonnent « marché », là où les agriculteurs et leurs organisations raisonnent « développement social ».

Ajoutons à cela que les degrés de structuration des deux secteurs sont souvent inégaux : la microfinance a eu des appuis importants et est aujourd'hui relativement bien structurée, elle dispose d'outils de gestion, de capacité de réflexion stratégique, d'une audience auprès de l'environnement, là où beaucoup d'organisations paysannes peinent encore à se faire entendre.

Les ressources financières limitées, la difficulté de diversifier les portefeuilles de crédit, la difficulté à gérer les risques agricoles et une « méfiance sectorielle historique » contribuent à expliquer pourquoi il est si difficile pour la microfinance de financer l'agriculture.

Dans la nouvelle approche du financement rural, toutes ces institutions financières sont engagées dans une logique de marché. Elles doivent atteindre leur autonomie financière et dégager des ressources permettant leur développement. Il est donc logique qu'elles s'orientent vers les secteurs les plus rentables et les plus sécurisés, et que ce faisant, elles fassent montre d'une grande prudence dans le financement de l'agriculture.

1.1.1. Inventaire des différents systèmes de financement de l'agriculture

L'offre en matière de financement rural est réalisée par une série d'acteurs pouvant se regrouper en trois grandes classes en fonction du type de financement public ou privé:

Typologie	Acteur
<i>Acteurs publics</i>	<i>Ministère du développement de l'agriculture et de l'élevage, de l'environnement et de l'hydraulique, de l'aménagement et de l'urbanisme</i>
<i>Acteurs privés formels</i>	<i>Banque commerciale et Système Financier Décentralisé (SFD)</i>
<i>Acteurs privés informels</i>	<i>Familial, commerçant et tontines</i>

Source : nous même

1.1.2.1 Les acteurs publics

Le financement rural public est une préoccupation constante de l'état nigérien. Actuellement, la SDR est en train d'être intégrée dans une politique de sécurité alimentaire et de développement agricole introduite par le président Issoufou Mahamadou et dénommée

l'Initiative « les Nigériens Nourrissent les Nigériens » (I3N). Celle-ci tient compte de l'ensemble des axes qui ont été définis par la SDR (RECA, 2012). Elle s'approprie et capitalise les actions menées lors de la mise en place de la SDR. Dans le paysage institutionnel, l'I3N est l'unique politique de référence en matière de développement agricole et de sécurité alimentaire (Haut-Commissariat à l'Initiative 3N, 2012). La politique 3N identifie les programmes et axes stratégiques en matière de financement rural. Elle détermine le cadre opérationnel et budgétaire de l'ensemble des ministères du secteur. Les financements publics dans le secteur rural dépendent du budget de l'état, des collectivités mais aussi des apports financiers des Partenaires Techniques Financiers (PTF). L'offre en matière de crédit public s'effectue à travers les projets de développement avec un volet crédit rural. Elle continue à être la seule source de crédit dans certaines zones du Niger. En 2011, une banque publique a été créée et se nomme la Banque Agricole (BAGRI). Elle propose des crédits à l'agriculture à des taux qui varient entre (12-13%) mais finance tous les secteurs de l'économie du Niger. Néanmoins, son réseau est encore trop peu décentralisé pour permettre de toucher les populations rurales cibles¹.

1.1.2.2 Les acteurs privés formels

Le secteur privé formel constitue le deuxième type de financement rural. Il regroupe les banques commerciales et les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Ces institutions offrent trois types de produits : le crédit, l'épargne et l'assurance.

Les banques commerciales sont des institutions financières privées et polyvalentes avec des capitaux importants. Elles sont encore trop peu nombreuses du fait de l'ajustement structurel qui a réduit drastiquement leur nombre. Celui-ci a réduit très fortement le nombre de banques agricoles et de banques de développement présentes dans les pays de l'UEMOA. En 2013, les établissements bancaires et financiers nigériens s'élèvent à douze dont respectivement onze pour les établissements bancaires et un établissement financier avec un capital global de 81,955 milliards (rapport commission bancaire UEMOA, 2013). Le réseau bancaire couvre surtout le secteur urbain. Pour des raisons d'éloignement, très peu de guichets sont situés en milieu rural. Le taux de pénétration des banques en milieu rural est quasi nul. Les crédits accordés au milieu rural se concentrent surtout sur les exploitations de grandes superficies et sont très limités. Toutefois, le financement rural provenant des banques commerciales pourraient évoluer positivement à cause d'une surliquidité et de la restriction des placements

¹ Étude sur les systèmes financiers décentralisés
Et la finance rurale, FIDA.

rémunérateurs auprès de la banque centrale. Seule la SONIBANK a établi des collaborations avec des ONG et des SFD (KOKARI) mais les risques sont très limités étant donné l'importance des fonds de garantie couvrant généralement 90% des impayés de crédit. Malgré l'importance de l'agriculture, l'élevage et la pêche dans l'économie du Niger, l'utilisation des crédits déclarés à la centrale des risques concernant ce secteur ne dépasse pas les 1,5% du total de crédits octroyés au Niger. La durée des crédits est surtout caractérisée par des crédits à court terme (INS, 2012).

Le second type de financement rural formel concerne le secteur de la microfinance. Celle-ci est définie comme étant un service financier développant des provisions à petite échelle pour les personnes n'ayant pas accès aux services bancaires traditionnels (Karlan et Golberg, 2011). En 2012, le nombre de SFD est estimé à 110-115 SFD dont seulement 10 à 15 travaillant réellement dans le secteur rural (ANIP-MF,). Les autres se concentrent surtout sur les secteurs urbains, périurbains et rurbains. Les principales SFD sont la MCPEC, la CEC KAANI, la MECREF, l'UMEC, ASUSU CIIGABA, KOKARI. Au Niger, une majorité des SFD est membre de l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Microfinance (ANIP-MF). Celle-ci a entre autres objectifs, de permettre l'accès des populations au financement rural. Le taux de pénétration des IMF est supérieur à celui des banques commerciales mais il ne dépasse pas les 7%. Les taux d'intérêt pratiqués par les IMF sont supérieurs à 12%. Au Niger, les deux plus importantes IMF sont l'institution KOKARI et ASUSU Asuba. ASUSU Asuba a été créée en 2005 sous forme d'association et s'appelait ASUSU CIIGABA. En 2010, elle a obtenu son agrément et est devenue une société anonyme. Les agences d'ASUSU SA couvrent l'ensemble du territoire du Niger à l'exception de la zone saharienne mais son taux de pénétration en milieu rural ne dépasse pas les 0,67% (Planet Rating, 2010). La deuxième IMF en termes de portefeuille est KOKARI. Celle-ci a été créée en 1994 avec un soutien financier de l'ONG américaine CLUSA. Elle développe des crédits en collaborant avec la SONIBANK. Cette collaboration permet de financer des bénéficiaires ruraux en passant par les Organisations Paysannes (OP). Les crédits à court terme de KOKARI couvrent plusieurs segments : Financement de la campagne agricole (intrant agricole) ; Financement de la commercialisation des produits agricoles à la récolte (stockage) ; Financement d'AGR (Activité Génératrice de Revenu) et de l'embouche (transformation agricole) ; Les cultures de contre-saison.

Les SFD atteignent certaines limites en matière de financement rural étant donné les risques élevés de ce secteur et les garanties demandées par les banques commerciales pour fournir les crédits.

1.1.2.3 Les acteurs privés informels

La troisième source de financement rural provient du secteur informel. Ces sources sont caractérisées par une extrême diversité. Au Niger, il existe trois types d'acteurs : les parents, amis et connaissances (PAC) ; les usuriers ; les regroupements (tontines). Ce secteur informel offre des outils d'épargne (en nature, tontines, banquiers ambulants), de crédits (prêts personnels à taux usuriers ou nul) et de l'assurance (caisse de solidarité autonome ou liés aux tontines).

Les crédits usuriers sont souvent effectués sur de faibles sommes à des taux élevés (30%-40% pour 6 mois). Ils accordent rapidement des prêts sans garanties.

Les tontines sont des moyens de faire circuler de l'argent et de créer une accumulation de liquidité entre les membres de celles-ci. Cette liquidité est utilisée à tour de rôle par les membres d'une tontine.

Par manque de moyen provenant des financements public ou privé formel, les ménages ruraux se concentrent et développent des systèmes d'épargnes, de crédits et d'assurances informels pour répondre à leurs besoins en matière de financement rural. Le financement par des agents privés informels est rapide, de proximité, relativement efficace avec de faibles sommes pouvant varier mais l'inconvénient majeur de ce type de prêt est le taux d'intérêt très élevée allant de 15 à 20% par mois.

s

1.1.3 Spécificité du financement par crédit-bail

Un autre mécanisme de financement alternatif qui peut être mis à disposition dans le secteur agricole au Niger est le crédit-bail.

1.1.4 Définition et principe du crédit-bail

Le crédit-bail ou leasing est un contrat entre une partie détentrice d'actifs (le bailleur) qui autorise une autre partie (le titulaire du bail) à utiliser ces actifs pour une durée déterminée par le contrat et moyennant le versement périodique de loyers. Il opère une séparation entre utilisation et propriété des actifs de production.

Selon l'article 8, alinéas 1 et 2 de la loi portant réglementation bancaire de l'UEMOA, sont considérées comme opérations de crédit-bail, « les opérations de location de biens d'équipement ou de matériel ou d'outillage qui, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir, à une date convenue avec le propriétaire, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix arrêté d'accord parties et prenant en compte les paiements effectués à titre de loyers » ; « les opérations, quelle que soit leur qualification, par lesquelles une entreprise finance, pour son compte, l'achat et/ou la construction de biens immobiliers à usage professionnel, afin de les donner en location à des personnes à la demande desquelles elle a agi et qui pourront en devenir propriétaires de tout ou partie, au plus tard à l'expiration du bail ».

1.1.5 Enjeu du système de financement agricole par crédit-bail au Niger

Les agriculteurs et les sociétés agricoles comptent habituellement sur des revenus saisonniers et doivent attendre pendant longtemps la maturation des cultures, en plus d'être exposés à des risques considérables. Le caractère saisonnier des activités agricoles requiert des services financiers et des conditions bien adaptées, notamment des échéances plus longues, avec des différés d'amortissement, des remboursements moins fréquents ou la location de produits. C'est pourquoi nous proposons un financement par crédit-bail. C'est un instrument de financement particulier qui permet d'acquérir des immobilisations (le matériel, les installations d'entrepôt, les machines agricoles...) plutôt que d'avoir du cash. En créant un système de maintien de propriété sous condition de remboursement total des sommes dues, un actif peut être utilisé pour apporter une garantie. Par exemple, dans le cas de financement par warrantage, les produits agricoles constituent des actifs de production donnés en garantie sans qu'il y ait transfert de propriété. Il s'agit là d'une possibilité offerte particulièrement importante, surtout dans les cas où les moyens classiques de garantie n'existent pas ou quand ils sont insuffisants.

Certaines études menées par la Banque Mondiale ont montré que le crédit-bail, ou « contrat de location achat », était un type de crédit alternatif important concernant le matériel et les immobilisations agricoles. Il est caractérisé par trois traits principaux:

- Amortissement du montant de l'actif avec option d'achat pour un montant décidé à l'avance ou versé à échéance du bail ;
- entretien du bien, le titulaire du bail est responsable de l'entretien du bien et supporte tous les risques traditionnellement associés à la propriété, sans pour autant être propriétaire du bien ;
- impossibilité de résiliation ou de modification des accords stipulés au moment du contrat (Kloppinger-Todd, 2007). Le contrat de crédit-bail constitue un engagement définitif, délimité dans le temps, obligeant l'entreprise à verser les loyers à date fixe. A défaut, elle sera forcée de restituer le bien et de verser tous les loyers encore dus jusqu'à l'échéance du contrat.

1.2 Cadre réglementaire et normatif d'une société de crédit-bail

Au sein de l'UEMOA, l'activité d'une société de crédit-bail est régie par la loi-cadre portant réglementation bancaire. Ainsi, au Niger, l'activité est régie par la Loi n°2008-33 du 3 Juillet 2008 portant réglementation bancaire de l'UEMOA. Les éléments constitutifs sont : la demande d'agrément et les conditions d'exercice.

1.2.1 Demande d'agrément

Conformément aux articles 15 et 16 de la présente Loi, les demandes d'agrément sont adressées au Ministre chargé des Finances et déposées auprès de la Banque Centrale qui les instruit. Celle-ci vérifie si les personnes morales qui demandent l'agrément satisfont aux conditions et obligations prévues aux articles 25, 26, 29, 34 et 36. Elle s'assure de l'adéquation de la forme juridique de l'entreprise à l'activité de banque ou d'établissement financier à caractère bancaire. L'agrément est prononcé par arrêté du Ministre chargé des Finances, après avis conforme de la Commission Bancaire de l'UMOA, ci-après dénommée la Commission Bancaire. L'agrément est réputé avoir été refusé s'il n'est pas prononcé dans un délai de six (6) mois à compter de la réception de la demande par la Banque Centrale, sauf avis contraire donné au demandeur.

L'agrément est constaté par l'inscription sur la liste des banques ou sur celle des établissements financiers à caractère bancaire.

1.2.2 Les conditions d'exercice

Les conditions d'exercice se résument en cinq points à savoir : la forme juridique, capital et réserve spéciale, opérations, comptabilité et information de la BCEAO et de la Commission Bancaire, et l'organisation de la profession.

1.2.2.1 La forme juridique

Les établissements financiers à caractère bancaire sont constitués sous forme de sociétés anonymes à capital fixe, de sociétés à responsabilité limitée ou de sociétés coopératives ou mutualistes à capital variable et doivent avoir leur siège social sur le territoire d'un des Etats membres de l'UMOA.

L'instruction n°011-12/2010/RB de la Banque Centrale précise, en cas de besoin, la forme juridique que doivent adopter les diverses catégories d'établissements financiers à caractère bancaire.

1.2.2.2 Capital et réserve spéciale

Dans l'optique de la promotion d'un système financier sain et solide, susceptible de contribuer efficacement au financement du développement économique des Etats membres de l'UMOA. Le Conseil des Ministres de l'Union a décidé, en sa session ordinaire du 17 septembre 2007, de relever le capital social minimum applicable aux établissements financiers de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) à 3 milliards². Les fonds propres de base doivent à tout moment, être au moins égaux au montant minimal.

En vue notamment de favoriser un renforcement systématique de leurs fonds propres par l'affectation des résultats bénéficiaires, Article 37 de la nouvelle loi portant réglementation bancaire impose aux banques et établissements financiers de constituer une réserve spéciale, incluant toutes réserves éventuellement exigées par les lois et règlements en vigueur, alimentée par un prélèvement annuel sur les bénéfices nets réalisés, après imputation, le cas échéant, du report à nouveau déficitaire. Le taux est fixé à 15%. La dotation à la réserve spéciale est obligatoire, quel que soit le niveau atteint par le montant cumulé de cette réserve par rapport au capital social de la banque ou de l'établissement financier concerné³.

² Avis N° 01/2007/RB aux banques et établissements financiers relatif au relèvement du capital social

³ DISPOSITIF PRUDENTIEL APPLICABLE AUX BANQUES

1.2.2.3 Opérations

Les opérations des diverses catégories d'établissements financiers à caractère bancaire sont réglementées par l'instruction n°011-12/2010/RB de la Banque Centrale, en fonction de la nature de leur activité et sous réserve des dispositions de l'article 56.

1.2.2.4 Comptabilité et information de la BCEAO et de la Commission Bancaire

Les EF sont tenus d'organiser leur comptabilité selon le plan comptable bancaire de l'UEMOA entré en vigueur depuis le 1^{er} Janvier 1996.

Avant le 30 juin de l'année suivante, ils doivent communiquer à la Banque Centrale et à la Commission Bancaire, leurs comptes annuels, dans les délais et conditions prescrits par la Banque Centrale. Ces comptes doivent être certifiés réguliers et sincères par un ou plusieurs commissaire (s) aux comptes, choisis sur la liste des commissaires aux comptes agréés par la Cour d'appel ou tout autre organisme habilité en tenant lieu. Le choix du Commissaire aux comptes est soumis à l'approbation de la Commission Bancaire.

1.2.2.5 Organisation de la profession

Les établissements de crédit doivent, dans le mois qui suit leur inscription sur la liste des banques ou sur celle des établissements financiers à caractère bancaire, adhérer à l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers.

A l'issue de l'analyse du secteur agricole, on remarque que le niveau de financement est très faible, conséquence d'un niveau de risque très élevé. Ce risque peut en grande partie être contourné avec l'utilisation du leasing comme instrument alternatif de financement du secteur.

Chapitre 2 : Business plan

Ce chapitre est consacré à la description de notre projet, l'étude du marché ainsi que l'étude technique du projet.

2.1. Description sommaire du projet

Cette partie est destinée à la présentation du projet c'est-à-dire l'idée, les particularités de l'entreprise, le secteur d'activité et la présentation du promoteur.

2.1.1. Présentation de l'entreprise

Le projet consiste en la création d'une société de financement spécialisée en crédit-bail de matériels agricoles, la « SCBRA ». L'idée de création d'une telle société est le résultat d'une réflexion profonde et d'un ensemble de constat fait par rapport à la situation actuelle du secteur :

- Besoin d'accroissement du niveau de la production agricole ;
- faible niveau du financement du secteur ;
- du besoin de modernisation des techniques culturales ;
- du risque très élevé du secteur agricole.

La SCBRA se donne pour mission de mettre à la disposition des agriculteurs Nigériens, du matériel agricole plus adapté pour une performance de leur activité et s'entend devenir le leader sur le marché de financement du secteur agricole par la diversité et la qualité de ces produits ainsi que la compétence de son équipe.

Notre secteur d'activité est donc le secteur du financement en particulier celui du secteur agricole. Dans le secteur agricole, il existe différents types de financement (CCT, CMT...) mais la particularité de notre société est le financement du matériel agricole par CB. Ceci permet aux paysans qui n'ont pas accès au financement de pouvoir accéder à des équipements adéquats tout en contournant les problèmes de garantie auxquels ils sont confrontés.

2.1.2. Présentation de l'équipe de direction et chronogramme des activités

L'équipe de direction se compose du promoteur et de ses associés.

2.1.2.1. Présentation du promoteur

La promotrice, Mademoiselle Gouzae Nassira est spécialisée en Finance et entrepreneur dans le secteur agricole. Bien que n'ayant pas fait des études agronomiques, l'entrepreneuriat dans les cultures de contre saison nous ont permis de nous familiariser avec les différentes contraintes rencontrées par les cultivateurs pour mener à bien leur

production agricole et dans de meilleures conditions. Aussi, l'expérience dans les différentes associations et équipes que nous avons dirigées nous ont permis de construire en nous un leadership nous permettant de bien gérer aussi bien le travail que l'Homme.

Plusieurs raisons justifient notre motivation pour ce projet :

- D'abord du point de vue social, la réalisation de ce projet permettra d'améliorer les conditions de travail et le niveau de leur production pour qu'ils puissent vivre décemment de leur travail et assurer une sécurité alimentaire dans le pays.
- du point de vue économique, la réussite de ce projet est une contribution à la vie économique du Niger. en effet, les autorités, dès leur arrivée ont mis en place une politique relance du secteur agricole. cette politique ne se réalisera qu'avec la participation de l'entrepreneuriat privé. ce projet entre dans ce cadre et en même temps apporter sa contribution pour la réalisation de cette ambition.
- la réalisation de ce projet sera l'accomplissement d'un rêve, celui de réussir tout en participant au développement de notre pays, notre continent.

2.1.2.2. Les associés

Nos différents associés sont la BAGRI, le fonds d'investissement AB ainsi que la FIRA (Fonds d'Investissement pour la Relève Agricole). Ce dernier est un partenaire stratégique car spécialisé dans le financement du secteur agricole et surtout dans le CB.

Avec nos différents partenaires, nous pouvons mobiliser le fonds nécessaire et bénéficier d'appui technique nécessaire pour une gestion performante de notre activité.

2.1.2.3. Chronogramme de démarrage

Pour mener à bien l'exécution de notre projet, nous allons suivre ces diverses étapes :

- Suivi du calendrier d'exécution des travaux d'aménagement et d'agencement

L'aménagement commencera par le siège, ensuite il sera question des succursales (représentation dans les sept autres régions à savoir Agadez, Dosso, Diffa, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder).

- Recrutement du personnel

Il va s'appuyer sur des critères stricts relevant des compétences professionnelles et personnelles des postulants. La maîtrise de la langue locale et des techniques de marketing seront de mise. Chaque employé devra inspirer confiance conformément à l'image de la société.

- Choix des fournisseurs et des prestataires
- Acquisition de la documentation réglementaire

Il faudra obtenir remplir les formalités et obtenir les autorisations comme prévue par la loi.

La formalisation des contrats avec l'administration publique et les organismes sociaux

- La mise en place des procédures

Il s'agira de rédiger les statuts, le règlement intérieur et de mettre en place les différentes procédures administratives. On définira aussi la culture d'entreprise.

- L'élaboration du budget

Le budget de démarrage des activités sera élaboré au moment de la conception du projet par les différents actionnaires et le directeur général.

- Des contacts au niveau de toutes les organisations agricoles
- De la communication et de la publicité

On diffusera des spots publicitaires avec des acteurs locaux dans chaque région dans les différentes langues. On utilisera également les panneaux publicitaires.

- Des contacts d'affaires
- Le lancement /démarrage des activités

2.2. Etude de marché

Il s'agira dans cette partie d'analyser l'environnement externe et l'environnement interne de notre projet.

2.2.1. Etude de l'environnement externe

Notre étude sur l'environnement externe a porté sur l'analyse de l'environnement macroéconomique, l'environnement socioculturel, l'environnement politique, l'environnement technologie et l'environnement légal, réglementaire.

2.2.1.1. Environnement macroéconomique

Après une croissance de 11.1 % en 2012 tirée par le démarrage de la production de pétrole brut et une bonne récolte agricole, la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel s'est établie à 3.6 % en 2013. Ce repli s'explique par le ralentissement de la production agricole affectée par un déficit pluviométrique au cours de la campagne agricole 2013/14 et par le ralentissement de la production minière, conséquence des arrêts temporaires survenus dans certains sites uranifères et aurifères. L'inflation est restée maîtrisée en dessous de la norme communautaire de 3.0 %, grâce aux actions sociales menées par l'État et à une campagne agricole 2012/13 satisfaisante. La croissance économique s'est accélérée en 2014 pour atteindre 6,5 %, grâce au rebond de la production agricole et à d'importants projets d'investissement public avec des perspectives pour 2015 qui font état d'une croissance économique favorable. Le développement du secteur rural devrait également bénéficier des possibilités d'une plus grande commercialisation et diversification des cultures de rente qu'offre le commerce régional. Cette stratégie offre des possibilités au Niger en raison de l'enclavement du pays, les liens linguistiques et culturels avec les pays voisins, et l'exploitation des complémentarités de la production agricole et de l'élevage.

. Le pays s'est doté d'une charte nationale de bonne gouvernance dans la gestion des ressources minérales et a atteint en 2012 le statut de conformité totale de l'Initiative pour la transparence des industries extractives (ITIE). Mais le développement du secteur privé à même d'accompagner la diversification de l'économie nécessaire pour la croissance inclusive reste un défi⁴.

2.2.1.2. Environnement socioculturel

Le Niger est un vaste pays enclavé d'une superficie de 1,27 million de kilomètres carrés. La population du Niger est estimée à 18 millions d'habitants en 2014. Le pays possède le taux de fécondité le plus élevé au monde avec 7,6 enfants par femme en moyenne⁵. Le Niger a initié plusieurs programmes dans le cadre du plan de développement économique et social (PDES 2012-15), avec l'objectif d'impulser une croissance soutenue et inclusive. Dans ce cadre, la mise en œuvre

⁴ Perspectives économiques au Niger, BAD.

⁵ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Niger#Environnement>, visité le 01 Juin 2015.

de l'initiative 3N (les Nigériens nourrissent les Nigériens) a contribué à l'augmentation de la production irriguée. La réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) fait partie des priorités du gouvernement, même si la plupart d'entre eux restent inatteignables. Les violents affrontements entre Boko Haram et l'armée nigérienne ont conduit plus de 115 000 personnes à fuir le Nigéria pour se réfugier au Niger. Il n'est pas encore possible de dire quelles seront précisément les conséquences économiques et sociales de l'intervention militaire contre Boko Haram qui se déroule actuellement au Nigéria, à la frontière sud-est avec le Niger. Les perspectives à moyen et long terme auraient indubitablement tout à gagner d'un succès militaire rapide.

La force de la cohésion sociale au Niger, c'est sans doute le « cousinage à plaisanterie » qui permet aux différents groupes de se critiquer entre eux sans heurt. C'est un excellent moyen de résorber les problèmes interethniques et cela fait de la société nigérienne une société tolérante⁶.

2.2.1.3. Environnement politique

La victoire du socialiste Mahamadou Issoufou aux élections présidentielles d'avril 2011 marque le retour à la stabilité politique. Un Conseil économique, social et culturel ainsi qu'une Haute cour de justice prévue par la Constitution ont été créés dans la foulée. Mais de nouvelles tensions sont apparues en août 2013 lorsque le président de l'Assemblée nationale Hama Amadou a quitté la coalition au pouvoir pour devenir le principal opposant au président Issoufou. En février 2015, le Parlement nigérien a approuvé à l'unanimité l'envoi de troupes dans le cadre d'une offensive régionale menée contre le groupe armé Boko Haram. Cette résolution autorise l'État à déployer 750 soldats au Nigéria pour rejoindre cette coalition régionale. Bien qu'il abrite des milliers de réfugiés ayant fui le conflit, le Niger a jusqu'à présent été en grande partie épargné par les violences, à l'exception de quelques attaques sporadiques menées sur son territoire au début de l'offensive militaire contre Boko Haram qu'il conduit conjointement avec le Tchad.⁷

2.2.1.3. Environnement technologie

L'insertion du Niger dans les chaînes de valeur mondiales (CVM) est timide en raison d'un appareil de production peu développé. Les secteurs des industries agroalimentaires,

⁶ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Niger#Environnement>, visité le 01 Juin 2015.

⁷ Site web : <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/04/17553109> Niger-vue d'ensemble Consulté le 02 Juin 2015.

extractives et manufacturières peuvent toutefois offrir à terme des perspectives de développement. À condition de mettre en œuvre des politiques visant à améliorer l'environnement des affaires et à favoriser une plus grande interconnexion entre les secteurs d'activités.

2.2.1.4. Environnement légal et réglementaire

Le Code des Investissements du Niger offre des incitations d'ordre fiscal qui augmentent en fonction du montant total de l'investissement. Le Niger permet aux entreprises agréées sous le Code des Investissements d'importer leur équipement et matériel en régime de franchise de droits et de taxes, ainsi que les intrants. Aussi, dans son plan stratégique des axes de l'I3N, l'Etat prévoit de créer les conditions juridiques, institutionnelles et fiscales favorisant le développement agricole, la transformation et la modernisation des systèmes de productions (axe1, point 2)⁸.

2.2.2. Plan marketing

Le plan marketing a essentiellement pour objectif d'exprimer, d'une manière claire et systématique, les options choisies par l'entreprise pour assurer son développement à moyen et long terme. Ces options devront ensuite être traduites en décisions et en programmes d'action (Jean-Jacques Lambin : marketing stratégique et opérationnel, p.536). Ainsi, notre plan marketing portera sur les décisions stratégiques et les choix opérationnels de l'entreprise à travers un programme d'actions précisant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre. Pour ce faire, nous allons dans un premier temps rappeler les objectifs de la SCBRA, les services offerts, son marché et sa mise en marché.

2.2.3. Les objectifs de la SCBRA

La SCBRA vise devenir le leader sur le marché de financement du secteur agricole. C'est pourquoi elle se fixe comme objectif à CT de faciliter aux agriculteurs l'ensemble des équipements dont ils ont besoin et faire de l'agriculture Nigérienne une agriculture moderne. A LT, asseoir une image d'entreprise de référence dans le financement du secteur agricole.

2.2.4. Les services offerts

La principale activité de la SCBRA est le CB du matériel agricole. En plus de cela nous offrons aussi des services de maintenance et des formations paysans. La maintenance et les

⁸ <http://www.lesahel.org/index.php/component/k2/item/838-les-cinq-axes-strategiques-de-linitiative-3n>, consulté le 15 Mai 2015.

formations seront sous traités à travers les différents concessionnaires de matériels (nos fournisseurs).

2.2.5. Le marché de SCBRA

2.2.5.1. Marché visé

Nous visons aussi bien le grand public (promoteurs) qu'institutionnel (organisations agricoles). La clientèle visée par la SCBRA se composera essentiellement des organisations agricoles (ONG, coopératives, organisations paysannes...) et des entrepreneurs agricoles appartenant à une association agricole.

2.2.5.2. Caractéristique de la demande

Le secteur agricole est un secteur à fort besoin de financement et on remarque une évolution sans cesse croissante de la demande. En effet, cette demande est fonction de l'augmentation du niveau de production du fait de forte la croissance démographique qui est de 3,9 % par an⁹. Les demandes sont les CCT, les CMT et de plus en plus les CLT pour financer les lourds investissements, c'est-à-dire le matériel agricole. C'est ce type de demande qui a fait l'objet d'une enquête dans le cadre de notre étude. Il ressort des résultats de l'enquête l'existence d'une forte demande en financements de matériels agricoles. Notre étude de marché a été réalisée à partir de l'exploration de divers rapports (FIDA, Ministère de l'agriculture, BM...) et d'un questionnaire.

L'échantillon était constitué de 10 ONG, 20 Organisations paysannes et 15 entrepreneurs membres d'organisations paysannes, tous du secteur de l'agriculture. Les résultats de cette enquête montrent que 100% de l'échantillon expriment des besoins en matériels agricoles et sont prêts à utiliser le CB pour ce faire financer.

2.2.5.3. Caractéristiques de l'offre

Au 31 décembre 2013, le Niger dispose de 12 établissements de crédits agréés avec une part de marché de 5% dans la zone UEMOA et une croissance de +14,7% par rapport à fin 2012. Ces établissements de crédit se répartissent comme suit :

⁹ Banque Mondiale, Niger - Vue d'ensemble.htm

Tableau 1 : Nombre d'établissement de crédit au Niger

Banques	Succursales bancaires	Etablissement Financier (cautionnement)	Succursales d'établissements financiers	Total
9	2	1	-	12

Source : Rapport 2013 de la commission bancaire UEMOA

Parmi les 11 banques, seule une est spécialisée dans le financement de l'agriculture et aucun établissement n'est spécialisé dans le crédit-bail.

En effet, dans le cadre de la politique de l'Etat pour l'amélioration du financement du monde du monde rural, une banque publique a été créée, la BAGRI pour faire face au gap du financement du secteur rural. A part la BAGRI qui est la seule banque spécialisée dans le financement du secteur agricole, la plupart du financement du secteur se fait à travers les IMF. Ces dernières pour leur part favorisent plus le financement à court terme. Aucune de ces institutions n'opèrent dans le crédit-bail, ce qui nous donne un avantage concurrentiel par rapport à l'offre du crédit-bail. Cependant, la BAGRI et ces IMF constituent pour nous des concurrents indirects et peuvent facilement pénétrer le marché.

2.2.6. La mise en marché de SCBRA

La mise en marché de SCBRA consiste à définir nos politiques de produit, de prix, de distribution, de communication et de l'acquisition du matériel agricole.

2.2.6.1. La politique de produit

Dans notre stratégie, il ne s'agira pas de d'offrir aux paysans du matériel très sophistiqué, mais du matériel adapté à leur besoin avec la technologie appropriée.

Les équipements agricoles mis en bail seront constitués par du matériel lourd et du matériel léger, tous correspondant à chaque étape de la production agricole et suivant le type de culture ainsi que la zone géographique.

Le tableau ci-dessous nous donne une liste du matériel proposé, cf. Annexe 2 pour les modèles:

Tableau 2 : Palette de matériel agricole

Traction	Travail de sol	Plantation	Récolte	Traitement	Opérations culturales
Tracteur agricole	charrue, machine à bêcher, cultivateur	Semoir, planteuse de pomme de terre...	Récolte céréales (moissonneuse-batteuse), autres récoltes (récolteuse, machine à vendanger	pulvérisateur, poudreuse,	Démarieuse, repiqueuse, broyeur

Source : nous même

2.2.6.2. La politique de prix

Pour l'accessibilité de nos produits, nous allons adopter une stratégie de plus bas prix en mettant en compétition nos fournisseurs.

Les taux d'intérêts appliqués sur le CB seront en fonction du niveau de financement souhaité. Ainsi les taux d'intérêt sur le financement de matériel lourd seront inférieurs aux taux de financement de matériel léger. Dans la zone UEMOA, le taux d'intérêt appliqué par sur le CB varient entre et. Nous avons décidé de le faire à du fait des avantages fiscaux dont nous bénéficions. Un taux de 2% sera appliqué comme frais de dossier. Le service maintenance et formation sont assurés par notre fournisseur et sur chaque facture de maintenance nous avons une commission de 5%.

2.2.6.3. La politique de distribution

Nous allons adopter une stratégie de proximité par rapport à notre clientèle ciblée. Ainsi, la SCBRA aura son siège à Niamey, en centre-ville non loin du Ministère de l'agriculture. Aussi, la SCBRA sera représentée dans les sept autres régions à travers une succursale.

2.2.6.4. La politique de communication

On diffusera des spots publicitaires avec des acteurs locaux dans chaque région. On utilisera également les panneaux publicitaires, les flyers, les réseaux sociaux. Nous allons participer à des foires agricoles afin de bénéficier de plusieurs contacts d'affaires.

2.2.6.5. La politique d'acquisition du matériel

Nous allons signer des conventions avec les concessionnaires sur différentes marques. Des catalogues de matériels seront disponibles sur notre site web et dans tous nos services.

2.3. Plan des Ressources Matérielles

Le plan des ressources matérielles de la SCBRA est constitué par l'emplacement de la société, les équipements et aménagements nécessaires et la gestion des activités.

2.3.1. L'emplacement de la SCBRA

Rappelons que la SCBRA aura son siège à Niamey et une succursale dans chacune des sept autres régions. Ainsi elle aura accès aux infrastructures indispensables pour ses relations avec les fournisseurs et clients avec une disponibilité de la main d'œuvre. Elle peut par la suite s'étendre à l'intérieur des différentes régions.

2.3.2. Les équipements et aménagements nécessaires

Les investissements nécessaires au démarrage de notre société et leur montant en FCFA présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Détail des investissements

Nature	Quantité	PU	Montants
Frais d'établissement			16 350 000
Immobilisations incorporelles			
Logiciel	1	5 000 000	5 000 000
Immobilisations corporelles			
Terrain et viabilisation			500 000 000
Batiments, installations techniques et agencements			530 000 000
Véhicule	10	8 000 000	80 000 000
Matériels et mobiliers de bureau			
Fauteuils de bureaux	18	30 000	540 000
Fauteuils ministres	2	55 000	110 000
Chaises visiteurs	77	10 000	770 000
Tables	43	15 000	645 000
Ordinateurs	26	450 000	11 700 000
Imprimantes	13	150 000	1 950 000
Photocopieuses	9	350 000	3 150 000
Scanneur	8	150 000	1 200 000
Armoires	14	70 000	980 000
Dépôt et cautionnement			900 000
TOTAL			1 153 295 000

Source : nous même

2.3.3. La gestion des activités de la SCBRA

Pour le lancement de notre activité, nous allons organiser une foire agricole qui sera parrainée par le Président de la République en partenariat avec les différents concessionnaires. Au cours de cette foire des échantillons de diverses machines agricoles seront déjà sur la place et des catalogues contenant divers modèles et marques seront disponibles. Nos invités seront les organisations agricoles et promoteurs du secteur agricole.

Une fois l'activité lancée, les clients peuvent se rendre à nos différents services pour passer leur commande. Toutes les commandes seront remontées au siège ou notre juriste va se charger de l'élaboration des contrats. Ensuite, les commandes sont renvoyées auprès de nos fournisseurs concessionnaires.

2.4. Structure juridique et plan des Ressources Humaines

Nous allons d'abord décrire la structure juridique avant de donner notre plan des ressources humaines.

2.4.1. Proposition juridique

La société SCBRA sera créée sous la forme d'une SA (société anonyme) au capital de 3milliards de FCFA. Son activité principale est le financement des organisations agricoles ou membre en matériels agricoles par crédit-bail. La société prendra la dénomination sociale de « SCBRA » qui découle de la jonction des initiaux de son activité : Société de Crédit-Bail pour la Relève Agricole.

2.4.2. Plan des ressources humaines

Cette partie retrace les fonctions à créer dès le démarrage, les effectifs de chaque fonction, l'évolution des effectifs la rémunération correspondante ainsi que l'organigramme de la SCBRA.

2.5.1. Les différentes fonctions

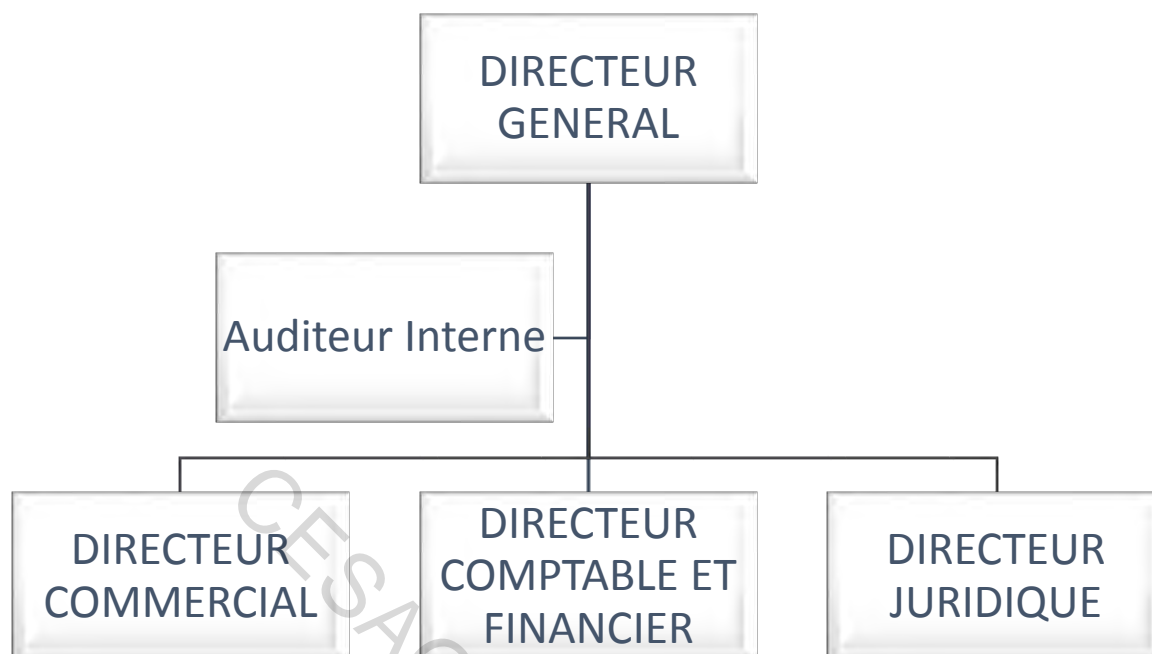
Tableau 4 : listes des différentes fonctions

FONCTIONS	TACHES ET ATTRIBUTIONS	EFFECTIF DE DEPART	EVOLUTION DE L'EFFECTIF	COMPETENCES ET PROFIL	REMUNERATION (FCFA)
SIEGE					
La fonction de direction	Administrer et exécuter la politique de la société	1	1	Associé	1 000 000
La fonction contrôle et audit interne	Etablissement et contrôle de l'exécution effective du budget	1	2	BAC+5	600 000
La fonction commerciale et marketing	Définir la politique commerciale et marketing	1	2	BAC+5	600 000
La fonction comptable et financière	S'occupe de la comptabilité	5	10	BAC+5 BAC+4 BAC+3(assistant)	650 000 (DFC) 500 000 (Chef comptable, Chef financier 300 000(autres)
La fonction juriste	Elaboration des contrats avec les tiers(fournisseurs, clients et autres prestataires et règlement de litige)	1	1	BAC+5	500 000
SUCCURSALES					
Gérant/comptable	Gestion et comptabilité	7	14	Bac + 4	500000
Assistant	Assiste le gérant dans sa tâche	1	1	BAC+3	300 000
Caissière	S'occupe des petites dépenses ou recette	1	2	Diplôme de caissière	150 000
Chauffeur	Réception et livraison des marchandises	2	5	Permis de conduire	100 000
Courtier (agent commercial)	Cherche les marchés auprès des promoteurs	1	2	BTS en gestion commercial	150 000

Source : nous même

L'organigramme

Figure 1 : présentation de l'organigramme de la SCBRA



Source : nous même

L'organigramme de départ de la SCBRA SA est très simple car il comporte seulement les fonctions de base nécessaire au démarrage de l'activité. Mais au cours du développement de la société, il est prévu un agrandissement par la création d'autres fonctions ainsi que l'augmentation du nombre d'employés. Il sera donc créé plus tard une direction contrôle de qualité qui pour l'heure est rattachée à la direction commerciale. Il faut préciser que cet organigramme concerne uniquement le siège social, dans les succursales seules les fonctions précitées seront créées.

Chapitre 3 : Résultats attendus et plan de financement

L'objectif de réalisation de projet passe par la mobilisation de financements, il convient donc d'identifier d'abord ce besoin en financement et le résultat. C'est l'objet de ce troisième chapitre dans lequel nous évoquerons d'une part le coût du projet, son impact économique et social et d'autre part le plan financier.

3.1. Coût du projet

Il englobe l'ensemble des investissements à réaliser et le Besoin en Financement du Cycle d'Exploitation (BFCE) nécessaire pour la mise en œuvre effective du projet.

3.1.1. Coût d'investissement

Après analyse des frais nécessaires à la création de la SCBRA, on constate que les travaux d'aménagement et de frais d'établissement s'élèvent à **153 295 000FCFA**. (Voir page).

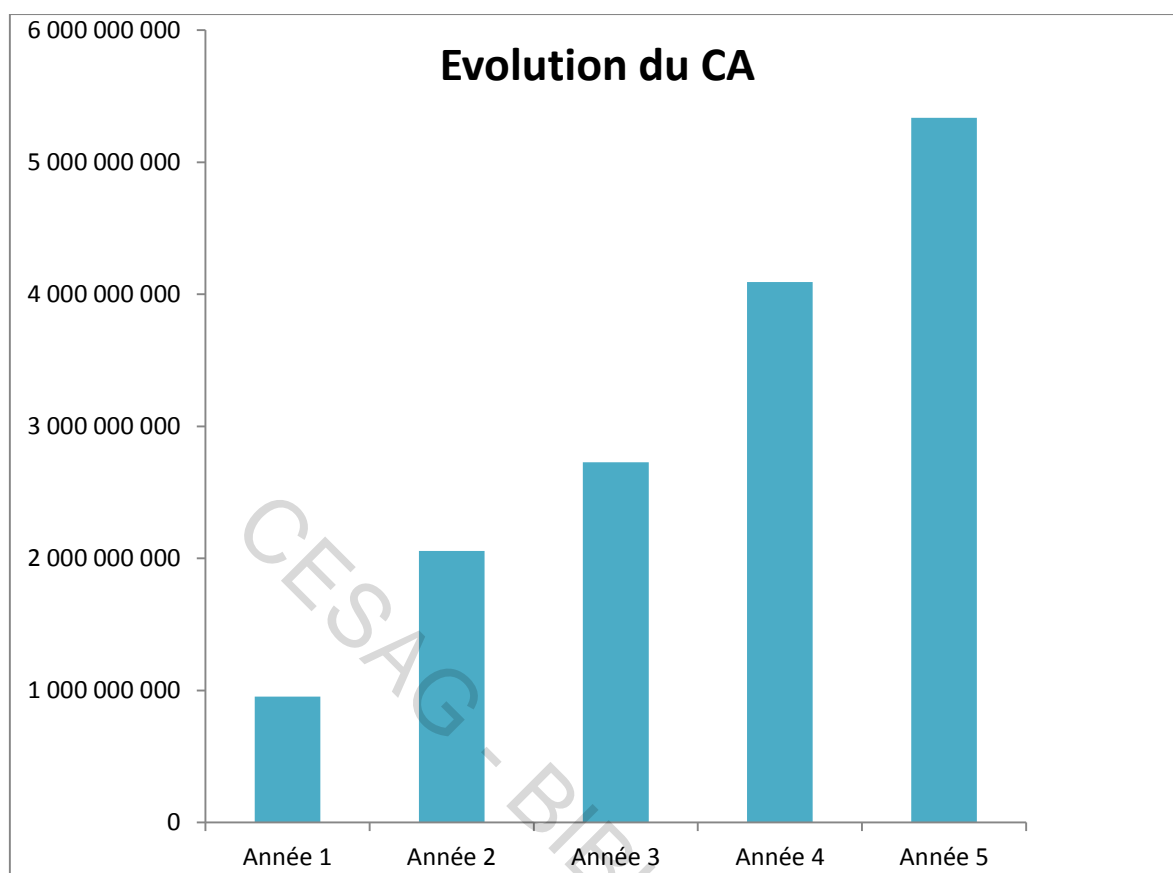
3.1.2. Détermination du besoin en financement du cycle d'exploitation

La détermination du BFCE de SCBRA passe obligatoirement par la détermination de son chiffre d'affaires prévisionnel et l'estimation des charges prévisionnelles d'exploitation.

3.1.2.1. Chiffre d'affaire prévisionnel

Le chiffre d'affaires de notre société provient des loyers reçus de nos clients, des frais de dossiers, des organisations des foires agricoles et des commissions sur les formations faites par les fournisseurs aux paysans. Notons qu'en plus de ce chiffre d'affaires prévisionnel, il existe des revenus provenant de la valeur résiduelle à laquelle nous comptons vendre l'équipement loué à la fin du contrat. Dans nos prévisions, nous n'avons pas pris en compte cette valeur résiduelle puisqu'elle n'intervient qu'à la fin de la période de location. Notre chiffre d'affaire de la première année porte sur le deuxième semestre et nous estimons une augmentation respective de 125% et 30% pour la deuxième et troisième année. Ensuite, ce chiffre d'affaire va croître de 50% à la quatrième année et 30% la cinquième année. Ces différentes évolutions concernent le service de CB, les frais de dossier et les commissions sur formation. A partir de la troisième année, nous allons offrir des services de location simple de terre agricoles qui va aussi impacter positivement le service de CB qui va croître. La répartition du CA se trouve en annexe 2. La figure ci-dessous nous donne une description sommaire du CA sur les 5ans.

Figure 2 : Evolution du chiffre d'affaire



Source : nous même

On remarque que le CA va suivre une évolution croissante sur les trois années, donc l'activité est prometteuse.

3.1.2.2. Estimation des charges prévisionnelles d'exploitation et du BFCE

La réalisation du chiffre d'affaire et du résultat de toute entité économique implique en amont la couverture d'un certain nombre de charges. Au cours de la première année d'exploitation, ces charges s'élèvent à 524 837 517 FCFA et sont réparties entre les charges générales d'exploitation (96%) et les charges de gestion (4%) du fait de la spécificité de l'activité de crédit-bail. Durant les quatre autres années, les charges générales d'exploitation vont suivre le même rythme de croissance que le chiffre d'affaire.

Le BFCE est la dotation au BFR initial pour démarrer l'activité. Au vu de ce qui précède, il correspond à **492 095 862 FCA**.

Tableau 5 : Répartition du BFCE

Répartition du BFCE

Rubriques	Montant
Matériel agricole	442 650 000
Electricité	3 500 000
Eau	645 862
Salaire	44 800 000
Frais généraux	500 000

Source : nous même

La part du BFCE allouée au salaire correspond à 8 mois de salaire en attendant l'entrée des recettes. La part du matériel d'exploitation correspond à l'ensemble du matériel commandé par les clients.

Le cout total du projet se résume ainsi :

Tableau 6 : description du cout du projet

Cout lié à l'investissement initial	1 153 295 000
BFCE	492 095 862
TOTAL	1 645 390 862

Source : nous même

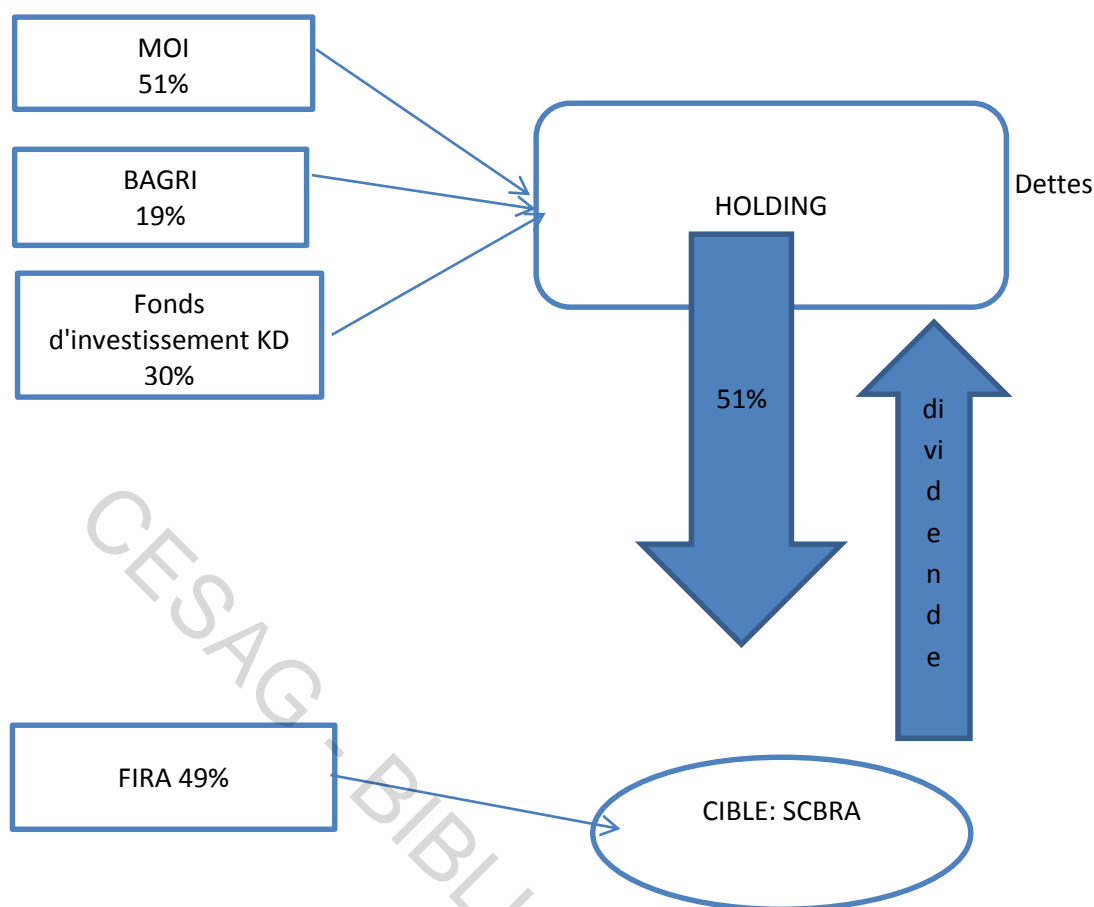
3.2. Plan financier

Au vu de ce qui précède, on voit bien que ce projet est très ambitieux et demande de lourds investissements qui valent le cout. Rappelons que le capital de la SCBRA est de 3 milliards et correspond au minimum exigé par la loi. Pour cela, nous allons d'abord donner notre proposition de montage financier.

3.2.1. Montage financier

Le montage auquel nous avons réfléchi est celui d'un LBO qui nous permet de mobiliser les fonds nécessaires sans perdre le contrôle de notre société. Le mécanisme est décrit par le schéma ci-dessous :

Figure 3 : Montage financier



Source : nous même

Notre objectif, c'est la création d'une société de CB (société cible). Nous allons d'abord créer une société holding avec une banque et un fonds d'investissement. Le capital de la holding est de 1 milliard dont nous allons détenir 51% et les 49% seront détenus par la BAGRI (19%) et le Fonds d'investissement KD (30%).

Par l'intermédiaire de cette société holding, nous allons créer notre entreprise cible qui est la société de crédit-bail avec son capital de 3 milliards avec la présente répartition : Holding (51%) et une autre société spécialisée en CB (49%). Le choix de cette dernière est stratégique et couvre deux aspects, la mobilisation des ressources et aussi l'appui-conseil.

Avec une participation de 51%, la part du capital de la holding est de 1 530 millions or le capital de la holding est de 1 milliard. Les 530 millions à compléter seront mobilisés à travers un compte courant d'associés.

3.2.2. Avantage du montage

Le principal avantage de cette opération est de nous permettre de prendre le contrôle de la société cible avec un apport personnel minimum. L'opération repose en fait sur trois types de

mécanisme de levier tel que le levier juridique, le levier social et le levier financier .Ce dernier type de levier est celui qui nous intéresse le plus en termes de stratégie. L'opération nous permet de faire financer notre projet par la cible.

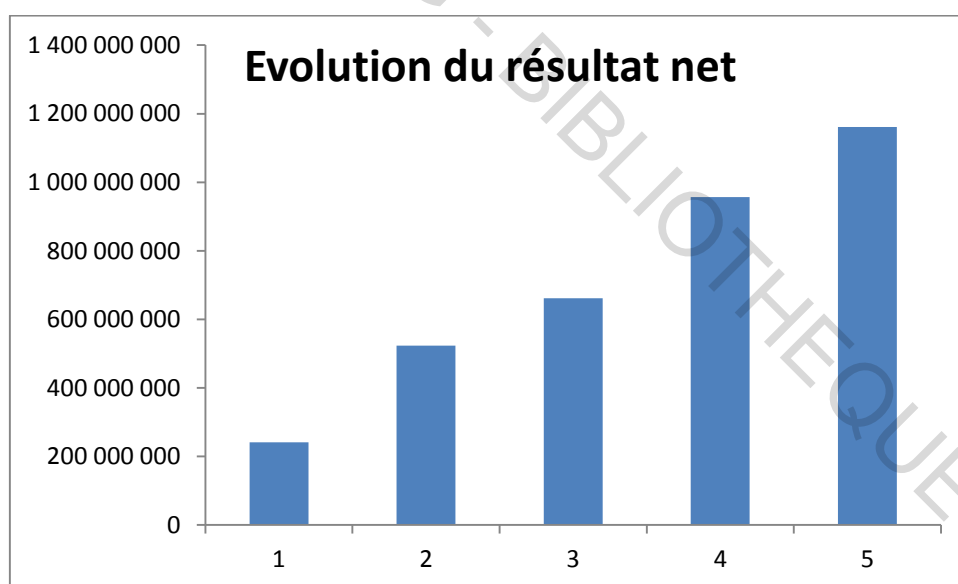
3.3. Etude de la rentabilité

L'étude de rentabilité de notre projet a porté sur l'évaluation de sa VAN (valeur actuelle nette) ainsi que le taux interne de rentabilité. Le tableau des flux financiers de l'annexe nous présente un sommaire de cette évaluation.

Il ressort de l'étude que notre projet est rentable car il dégage une VAN de 2 305 213 714 FCFA lorsqu'on actualise les cash-flows futurs à 14% avec un TRI de 18% supérieur au taux de 15% qui est le taux moyen exigé par les apporteurs de fonds.

L'analyse de l'évolution des résultats sur les cinq viennent confirmer la profitabilité de ce projet qui dégage dès la première année un résultat net de 241 589 301 FCFA. Le graphique ci-dessous donne un aperçu de l'évolution des résultats net au cours des cinq années.

Figure 4



Comme le montre le graphique, le résultat net ne cesse de croître de la première année à la cinquième année avec respectivement une évolution de 116% ; 26 % ; 44% et 21%.

Les études sur la faisabilité prennent fin dans ce troisième chapitre. A l'issu de cette période de référence, la SCBRA a une trésorerie de près de 1020 millions. Elle pourra donc grâce à sa stratégie de diversification, entrer dans une phase de croissance et de développement en élargissant son activité.

CONCLUSION

L'étude du secteur agricole que nous avons réalisée nous a permis de savoir que le manque d'accès au financement de ce secteur, particulièrement les CMT, constitue un handicap à sa modernisation malgré ses atouts et toutes les opportunités d'affaire qu'elle offre.

En nous intéressant à ce secteur, notre principal objectif était d'évaluer la faisabilité de la mise en place d'une société de crédit-bail en matériels agricoles, une alternative qui permet d'atténuer les risques spécifiques au financement des activités agricoles tout en permettant une forte rentabilisation des ressources investies. L'accès à ce type de financement va permettre la modernisation des techniques agricoles, l'autosuffisance et la sécurité alimentaire de la population, l'amélioration de la vie des paysans, ainsi que la création d'emploi et de richesse.

Pour atteindre notre objectif, notre démarche a consisté à faire l'état des lieux concernant le secteur agricole et les différents mécanismes de financement qui existent dans un premier temps. Dans un deuxième temps nous avons étudié les conditions de la mise en place de notre société avec toutes les ressources nécessaires ainsi que son impact économique et social.

Il ressort de l'analyse qu'il existe des besoins de financement du secteur agricole, plus précisément son outil de production et que la réalisation d'un tel projet va permettre une modernisation des pratiques agricoles.

Malassis, en 1998 disait que : « C'est dans le secteur agricole que la bataille pour le développement économique à long terme sera gagnée ou perdue ». Cela explique tout l'engagement du gouvernement Nigérien à faire de l'agriculture, le pilier du développement économique et social. Ce projet soutient la stratégie de l'Etat Nigérien et contribue à la réalisation de son objectif de généraliser l'utilisation de techniques et technologies, innovantes et adaptées aux réalités écologiques et socioéconomiques du Niger (axe1, point 1 du plan stratégique de l'I3N).

Vu l'ensemble de tous ces aspects, économiques et financiers, nous pouvons dire que ce projet est viable et mérite l'intéressement de l'Etat et de l'ensemble des institutions financières.

ANNEXES

Annexe 1

Quelques modèles de matériel agricole



Semoir



Pulvérisateur



Herse 5 compartiments

Annexe 2 : Quelques chiffres clés

Chiffres d'affaires prévisionnels

	Libellé	Prix	Nombre de contrats (1ere année)	Année 1	Année2	Année3	Année4	Année5
Matériels lourds	Tracteur	7 000 000	25	339 286 108	763 393 743	992 411 866	1 488 617 799	1 935 203 139
	Charrue	2 200 000	25	106 632 777	239 923 748	311 900 872	467 851 308	608 206 701
	Pulvérisateur à disques	4 000 000	13	100 816 444	226 836 998	294 888 097	442 332 146	575 031 790
	Semoir	2 000 000	25	96 938 888	218 112 498	283 546 247	425 319 371	552 915 182
	Cultivateur lourd	2 100 000	25	101 785 832	229 018 123	297 723 560	446 585 340	580 560 942
	Herse plate légère 5 compartiments	900 000	30	52 347 000	117 780 749	153 114 974	229 672 460	298 574 199
Matériels legers	Repiqueuse	700 000	25	33 928 611	76 339 374	99 241 187	148 861 780	193 520 314
	Poudreuse	455 000	30	26 464 316	59 544 712	77 408 126	116 112 188	150 945 845
	Commission sur formation des paysans	400 000	16	6 400 000	14 400 000	18 720 000	28 080 000	36 504 000
Autres	Frais de dossier	387 100	214	82 839 400	103 549 250	134 614 025	201 921 038	262 497 349
	organisation des foires agricoles			5 000 000	7 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
	Location de terre			-	-	55 000 000	88 000 000	132 000 000
TOTAL CA (HT)				952 439 375	2 055 899 195	2 728 568 953	4 093 353 430	5 335 959 459
TVA				16 955 486	22 410 358	29 133 465	43 700 197	51 774 496
CA TTC				969 394 861	2 078 309 552	2 757 702 418	4 137 053 627	5 387 733 955

- **CB**

Chiffre d'affaires 1ere année= Prix du matériel *nombre de contrats (1+taux CB)⁴. Le bail est sur 4 ans.

Chiffre d'affaires 2è année= Chiffre d'affaires 1ere année *2.25

Chiffre d'affaires 3è année= Chiffre d'affaires 2è année*1.3

Chiffre d'affaires 4èannée= Chiffre d'affaires 3è année*1.5

Chiffre d'affaires 5è année= Chiffre d'affaires 4è année*1.3

- **Frais de dossier**

Chiffre d'affaire = Prix du matériel*nombre de contrats*2%.

- **Location de terre**

Le chiffre d'affaire croit de 60%.

Calcul du TRI et de la VAN

Eléments		Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Résultat net		241 589 301	523 428 464	661 084 835	956 640 633	1 161 455 505
DAT		112 474 286	254 754 643	431 544 107	708 990 804	1 069 671 509
valeur résiduelle du matériel agricole						2 231 127 014
cash-flow		354 063 586	778 183 107	1 092 628 942	1 665 631 436	4 462 254 028
cash-flow actualisé (taux de 14%)	-2 645 390 862	310 582 093	598 786 632	737 493 413	986 187 523	2 317 554 915
somme des CFA		4 950 604 576				
cout du projet		2 645 390 862				
VAN		2 305 213 714				
TRI		18%				

Tableaux d'amortissement**Amortissement matériel agricole**

Valeur d'origine annuelle	442 650 000	995 962 500	1 294 751 250	1 942 126 875	2 524 764 938	Dotation annuelle
Année1	63 235 714					63 235 714
Année2	63 235 714	142 280 357				205 516 071
Année3	63 235 714	142 280 357	184 964 464			390 480 536
Année4	63 235 714	142 280 357	184 964 464	277 446 696		667 927 232
Année5	63 235 714	142 280 357	184 964 464	277 446 696	360 680 705	1 028 607 938
		142 280 357	184 964 464	277 446 696	360 680 705	965 372 223
			184 964 464	277 446 696	360 680 705	823 091 866
				277 446 696	360 680 705	638 127 402
					360 680 705	360 680 705

Tableau sommaire de l'ensemble des amortissements

Désignation	Durées de vie	Valeur d'origine	1	2	3	4	5
Frais d'établissement	2	16 350 000	8 175 000	8 175 000			
Constructions et agencements	20	530 000 000	26 500 000	26 500 000	26 500 000	26 500 000	26 500 000
Matériel agricole	7	valeur croissante	63 235 714	205 516 071	390 480 536	667 927 232	1 028 607 938
Matériel et mobilier de bureau	7	101 945 000	14 563 571	14 563 571	14 563 571	14 563 571	14 563 571
Dotation aux amortissements			112 474 286	254 754 643	431 544 107	708 990 804	1 069 671 509

Compte de Résultats prévisionnels

Eléments	1	2	3	4	5
Chiffres d'affaire	952 439 375	2 055 899 195	2 728 568 953	4 093 353 430	5 335 959 459
Achat matériels	442 650 000	995 962 500	1 294 751 250	1 942 126 875	2 524 764 938
Marge brut	509 789 375	1 059 936 695	1 433 817 703	2 151 226 555	2 811 194 521
Electricité	2 100 000	2 450 000	2 800 000	3 150 000	3 500 000
Eau	387 517	452 103	516 690	581 276	645 862
Frais Généraux	600 000	625 000	650 000	675 000	675 000
Publicité publication, relations publiques	9 500 000	4 000 000	3 500 000	4 000 000	2 800 000
frais de télécommunications	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Valeur Ajoutée	494 801 858	1 050 009 591	1 423 951 014	2 140 420 279	2 801 173 659
Salaire	67 200 000	67 500 000	68 000 000	74 800 000	82 280 000
EBE	427 601 858	982 509 591	1 355 951 014	2 065 620 279	2 718 893 659
dotation amortissements	112 474 286	254 754 643	431 544 107	708 990 804	1 069 671 509
Résultat d'exploitation	315 127 573	727 754 949	924 406 906	1 356 629 475	1 649 222 150
Résultat financier	30 000 000	20 000 000	20 000 000	10 000 000	10 000 000
RAO	345 127 573	747 754 949	944 406 906	1 366 629 475	1 659 222 150
Impôt	103 538 272	224 326 485	283 322 072	409 988 843	497 766 645
Résultat Net	241 589 301	523 428 464	661 084 835	956 640 633	1 161 455 505

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Budget de la trésorerie

Tableau sommaire des encaissements

Encaissement	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaire 1	952 439 375	238 109 844	238 109 844	238 109 844	238 109 844	

Chiffre d'affaire 2	2 055 899 195		513 974 799	513 974 799	513 974 799	513 974 799
Chiffre d'affaire 3	2 728 568 953			682 142 238	682 142 238	682 142 238
Chiffre d'affaire 4	4 093 353 430				1 023 338 358	1 023 338 358
Chiffre d'affaire 5	5 335 959 459					1 333 989 865
Produits financiers		30 000 000	20 000 000	20 000 000	10 000 000	10 000 000
TOTAL ANNUEL ENCAISSE		268 109 844	752 084 643	1 434 226 881	2 457 565 238	3 553 445 259

Tableau sommaire des décaissements annuels

Décaissement	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissement 1ère année	2 153 295 000				
Achat matériel agricole	442 650 000	995 962 500	1 294 751 250	1 942 126 875	2 524 764 938
Autres charges d'exploitation	14 987 517	9 927 103	9 866 690	10 806 276	10 020 862
Total décaissé	2 610 932 517	1 005 889 603	1 304 617 940	1 952 933 151	2 534 785 800

Budget trésorerie	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total annuel encaissé	268 109 844	752 084 643	1 434 226 881	2 457 565 238	3 553 445 259
Total annuel décaissé	2 610 932 517	1 005 889 603	1 304 617 940	1 952 933 151	2 534 785 800
Solde	-2 342 822 673	-253 804 961	129 608 941	504 632 087	1 018 659 460

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Bibliographie

Ouvrages

Financement des chaînes de valeur agricoles, Calvin Miller et Linda Jones , FAO 2013, Outils et leçons. Rome , 216 pages

Financer son entreprise de la création à la transmission par le capital –investissement,
BATTINI Pierre ,2005.

Fundamentals of Corporate Finance, Brealey, Myers et Marcus 3è édition,729 pages.

Evaluation financière des projets, Robert Houdayer, 2è édition, 461 pages.

Maxi-fiche de gestion financière, Dov Ogien , Dunod Paris, 2008, 192 pages.

Moussa Boureima, LES POLITIQUES AGRICOLES AU NIGER, 1960 – 2015, Les Editions
Belle Afrique.

Études

Rapport FAO/CCCE, sur l'analyse du secteur rural et des politiques agricoles au Niger.

Banque Mondiale, Document de stratégie pour le secteur agricole au Niger.

Rapport annuel du FMI, 2014.

Textes juridiques de l'UEMOA relatifs à la création de société de crédit-bail.

Projet professionnel, mise en place d'une structure d'octroi de crédit basée sur le système de
crédit par caution solidaire pour le financement des cultures d'exportation en Côte d'Ivoire,
Moustapha TRAORE ,2014.

Contenu

REMERCIEMENTS	iii
Chapitre 1 : Généralité sur le financement de l'agriculture au Niger et spécificité du financement par crédit-bail	8
1.1 Généralité sur le financement du secteur agricole au Niger.....	8
1.1.1 Les politiques de financement du secteur agricole.....	8
1.1.2 Difficulté de financement de l'agriculture	9
1.1.3 Spécificité du financement par crédit-bail	15
1.1.4 Définition et principe du crédit-bail	16
1.1.5 Enjeu du système de financement agricole par crédit-bail au Niger	16
1.2 Cadre réglementaire et normatif d'une société de crédit-bail	17
1.2.1 Demande d'agrément	17
1.2.2 Les conditions d'exercice.....	18
Chapitre 2 : Business plan	20
2.1.1. Présentation de l'entreprise.....	20
2.1.2. Présentation de l'équipe de direction et chronogramme des activités.....	20
2.2. Etude de marché	22
2.2.1. Etude de l'environnement externe	23
2.2.2. Plan marketing.....	25
2.2.3. Les objectifs de la SCBRA.....	25
2.2.4. Les services offerts	25
2.2.5. Le marché de SCBRA.....	26
2.2.6. La mise en marché de SCBRA	27
2.3. Plan des Ressources Matérielles	28
2.3.1. L'emplacement de la SCBRA.....	29
2.3.2. Les équipements et aménagements nécessaires.....	29
2.3.3. La gestion des activités de la SCBRA.....	30
2.4. Structure juridique et plan des Ressources Humaines.....	30
2.4.1. Proposition juridique.....	30
2.4.2. Plan des ressources humaines	30
Chapitre 3 : Résultats attendus et plan de financement.....	33
CONCLUSION	38
ANNEXES	40
Bibliographie	50

CESAG - BIBLIOTHEQUE