



CENTRE AFRICAÏN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION

--CESAG--

PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

--MBF--

Année Académique 2015-2016



**Option: Marchés Financiers et Finance d'Entreprise**

**PROJET PROFESSIONNEL**

**THEME :**

**MODALITES DE FINANCEMENT D'UNE SOCIETE  
FINANCIERE DE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE  
VIVRIERE EN COTE D'IVOIRE :  
SOFIDAV**



**Présenté par :**

**KOUAME JEAN-YVES**

*15<sup>ème</sup> Promotion MBF*

**Sous la supervision de :**

**M. Alexis KOUASSI**

*Directeur Administratif et*

*Financier du CESAG*

Dakar, Juillet 2016

## DEDICACES

Je dédie ce document

*A JESUS CHRIST, Seigneur de ma vie ;*

*A mon père, KOUAME Yao Félix ;*

*A ma feuè mère, KOUADIO Athè ;*

*A ma sœur KOUAME Anne Christèle ;*

*A mon oncle KOUASSI Kouadio Jacques ;*

*Et à tous ceux qui m'ont toujours soutenu de près ou de loin par leurs actions multiples.*

## REMERCIEMENTS

Je voudrais tout d'abord dire merci à l'Eternel Dieu vivant, qui m'a fait la grâce de participer à cette formation, à lui soit toute la gloire.

Je voudrais exprimer toute ma gratitude à l'égard de toutes les personnes qui ont contribué à ma formation et à la rédaction de ce projet professionnel.

Mes remerciements vont à l'endroit de :

- Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), avec à sa tête le Professeur Boubacar BAIDARI, pour le cadre et les infrastructures dont nous avons bénéficiés ;
- tous les membres de la coordination du programme Master en Banque et Finance, pour tous les efforts consentis pour nous assurer une formation de qualité ; j'ai nommé, Mme. Chantal OUEDRAOGO, le Professeur Alain KENMOGNE, Coordonnateur dudit programme, Dr. Aboudou OUATTARA, et M. Mamadou LEYE.
- Monsieur Alexis KOUASSI, Directeur Administratif et Financier du CESAG, et mon encadreur dans ce projet, pour son attention et sa disponibilité à mon égard ;
- Messieurs DINGUI Charlie et NANGAN Vincent pour leurs contributions à la réalisation de ce projet et tous leurs encouragements ;
- Monsieur ANDE et Mon oncle Gnamien KOUADIO qui ont toujours cru en moi ;
- Mes frères Albert KOUASSI, Mahamadou MOROU, Anael ASSOGBA, Abdoulaye RABIOU, Stéphane BOGBE, Yves Landry ASSIE et Marc Aurel KRA, OREGA Yves, Wilfried KOUAME et Phréjus N'GUIA pour leur accueil, à Dakar, leur aide et pour avoir rendu mon séjour agréable ;
- Mes amis et frères N'guessan N'GORAN, Marc Francis YAO et Noel N'GUESSAN, qui n'ont ménagé aucun effort pour me fournir les informations nécessaires à la réalisation de ce projet ;
- Tous mes camarades Mastériens de la 15<sup>ème</sup> promotion, spécialement Luc Sosthène KAKOU, Jean François KOUADIO, Amara TOURE et Kassoum DAMBE pour l'ambiance fraternelle, tous ces moments inoubliables vécus ensemble et la solidarité manifestée à mon égard.

## LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

AFD	Agence Française de Développement
ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
BFA	Banque pour le Financement de l'Agriculture
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CAF	Capacité d'Autofinancement
CP	Certificat de Provenance
CESAG	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CNAVICI	Confédération Nationale des Acteurs de Vivriers de Côte d'Ivoire
CNRA	Centre National de Recherches Agronomique
COCOVI	Coopérative de Commercialisation des produits Vivriers de Cocody
COOPEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
CSRS	Centre Suisse de Recherches Scientifiques
DGE	Direction Générale de l'Economie
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FENASCOVICI	Fédération Nationale des Sociétés Coopératives de vivriers de Côte d'Ivoire
FIDES	Fonds Ivoir-Suisse de Développement Economique et Social
FIRCA	Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
INS	Institut National de la Statistique
MBF	Master en Banque et Finance
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture
OCPA	Office de Commercialisation des Produits Agricoles
REOSAO	Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Alimentaire de l'Afrique de l'Ouest
REPROVICI	Réseau des Productrices de Vivriers de Côte d'Ivoire
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité limitée
SCS	Société en Commandite Simple
SNC	Société en Nom Collectif
SNDCV	Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières autre que le riz
SODEFEL	Société de Développement des Fruits et Légumes
SOFIDAV	Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VA	Valeur Ajoutée
VAN	Valeur Actuelle Nette

## TABLE DES ILLUSTRATIONS

### Tableaux

Tableau 1 : Les différents produits vivriers .....	15
Tableau 2 : Evolution de l'offre globale d'aubergine, chou, tomate 2004 à 2013 .....	19
Tableau 3 : Présentation des Opportunités et menaces de la création de SOFIDAV.....	26
Tableau 4 : Présentation des différents packs offert par SOFIDAV .....	35
Tableau 5 : Facturation des différents packs d'investissement offert par SOFIDAV .....	40
Tableau 6 : Répartition des dépenses d'investissement .....	43
Tableau 7 : Budget de trésorerie mensuel .....	44
Tableau 8 : Frais généraux et de culture annuels .....	45
Tableau 9 : Répartition du contrôle de l'entreprise.....	46
Tableau 10 : Calcul du CMPC .....	48
Tableau 11 : Budget de trésorerie annuel.....	49
Tableau 12 : les indicateurs de rentabilité.....	52
Tableau 13 : Analyse de la rentabilité économique et financière de l'entreprise .....	53
Tableau 14 : Le détail de l'évolution des effectifs de SOFIDAV .....	62
Tableau 15 : La revalorisation salariale annuelle de SOFIDAV .....	63
Tableau 16 : Masse salariale .....	64
Tableau 17 : Les ressources matérielles de SOFIDAV.....	66
Tableau 18 : Le détail des investissements de SOFIDAV .....	67
Tableau 19 : Tableau d'amortissement des immobilisations .....	68
Tableau 20 : Détermination du Chiffre d'Affaire prévisionnel.....	69
Tableau 21 : compte de résultat prévisionnel.....	71
Tableau 22 : Amortissement Emprunt AFD .....	72
Tableau 23 : Amortissement Emprunt Oikocredit .....	72
Tableau 24 : Amortissement crédit-bail .....	72

### Figures

Figure 1 : Evolution de la production vivrière de 2011 à 2014.....	16
Figure 2 : Evolution de la production de tomate de 2004 à 2013 .....	17
Figure 3 : Evolution de la production d'aubergine de 2004 à 2013 .....	17
Figure 4: Evolution de la production de chou de 2004 à 2011 .....	18
Figure 5 : Evolution des importations de tomate, de l'aubergine et du chou de 2004 à 2015 .....	19
Figure 6 : Adhésion des populations à l'offre en matière d'investissement dans le vivrier .....	22

Figure 7 : Niveau d'épargne des populations.....	23
Figure 8 : Montant d'investissement souhaité.....	23
Figure 9 : Répartition du capital social de la SOFIDAV .....	31
Figure 10 : L'Organigramme de SOFIDAV .....	33

**Annexes**

Annexe 1 : Questionnaire et synthèse des résultats.....	59
Annexe 2 : Effectif et salaires de SOFIDAV .....	62
Annexe 3 : Le plan de production de SOFIDAV .....	65
Annexe 4 : Les immobilisations de SOFIDAV.....	66
Annexe 5 : Détermination du chiffre d'affaire et compte de résultat prévisionnel.....	69
Annexe 6 : Amortissement des Emprunts et crédit-bail.....	72

## **SOMMAIRE**

<b>DEDICACES</b> .....	
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	ii
<b>LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS</b> .....	iii
<b>TABLE DES ILLUSTRATIONS</b> .....	
<b>SOMMAIRE</b> .....	
<b>INTRODUCTION</b> .....	1
<b>CHAPITRE I : Opportunité de la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière (SOFIDAV)</b> .....	5
<b>1.1. Le secteur du vivrier dans l'univers économique ivoirien</b> .....	5
<b>1.2. Contraintes et perspectives</b> .....	10
<b>1.3. Analyse de l'offre et de la Demande</b> .....	15
<b>CHAPITRE II : Présentation de la Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière (SOFIDAV)</b> .....	28
<b>2.1. Organisation, Fonctionnement et plan des Ressources Humaines</b> .....	28
<b>2.2. Etude technique du projet</b> .....	34
<b>2.3. Stratégie marketing et marketing Mix</b> .....	38
<b>CHAPITRE III : Coût, modalités de financement et rentabilité de SOFIDAV</b> .....	43
<b>3.1. Coût du projet et frais de fonctionnement</b> .....	43
<b>3.2. Modalités de financement</b> .....	45
<b>3.3. Rentabilité du projet et identification des risques</b> .....	47
<b>CONCLUSION</b> .....	56
<b>Références Bibliographiques</b> .....	57
<b>WEBOGRAPHIE</b> .....	58
<b>ANNEXES</b> .....	59

## INTRODUCTION

Le modèle économique de la Côte d'Ivoire depuis son accession à l'indépendance est basé principalement sur la production et l'exportation de matières premières agricoles telles que le cacao et de café. Ce modèle a été à l'origine de la croissance fulgurante qu'a connue le pays au cours des années 70, devenant ainsi « la locomotive » de l'Afrique de l'Ouest. Cependant, la dépendance de l'économie ivoirienne à ces cultures de rente, expose fortement le pays à la fluctuation des prix. C'est ainsi qu'au milieu des années 80, la forte baisse du prix du café et du cacao, a marqué la fin du "miracle ivoirien". La hausse des cours des matières premières et la dévaluation du franc CFA, en 1994, ont permis à la Côte d'Ivoire de renouer avec la croissance. Mais le pays demeure vulnérable et, à la fin des années 1990, est plongé dans une crise économique et sociale, qui s'est doublé de troubles politiques qui a duré plus de dix ans (République de Côte d'Ivoire, 2012).

A ce jour, l'agriculture reste le pilier de l'économie ivoirienne et a été longtemps dominée par le binôme Café-Cacao pour lesquels elle occupe respectivement le 5ème (Café Robusta)<sup>1</sup> et 1er rang mondial. Ce secteur qui occupe plus de 46% de la population active (recensement 2014), représente 22.3% du PIB et 47% des exportations globales (62% hors pétrole) du pays en 2013<sup>2</sup>. En vue de tirer meilleure partie du secteur agricole et de garantir l'autosuffisance alimentaire face à l'accroissement de la population, l'Etat ivoirien s'est engagé dans une politique de diversification agricole, caractérisée notamment par la promotion des cultures vivrières. Le secteur du vivrier occupe désormais une place de choix dans l'économie nationale. Il représente 85% de la population active agricole et sa part dans le PIB nationale est estimée à plus de huit cent milliards de FCFA (N'GORAN, 2012). Toutefois, la filière du vivrier rencontre de nombreuses difficultés, accentuées par la crise alimentaire de 2008. Au nombre des problèmes qui minent ce secteur, nous pouvons citer l'insuffisance de moyens financiers pour développer la production et la commercialisation. Cette difficulté entrave fortement la qualité de la production et la quantité produite. A cela, nous pouvons ajouter les difficultés rencontrées par les producteurs pour écouler leurs marchandises, liées à l'insuffisance des infrastructures routières et à l'absence de moyens de transport qui leur sont propres, qui font que les producteurs subissent le dictat de nombreux intermédiaires (DE KOFFIE-BIKPO et NASSA, 2011). En plus, il faut

---

<sup>1</sup> Données Bloomberg :

<http://www.bloomberg.com/news/articles/2011-08-19/world-s-top-10-coffee-producing-countries-in-2010-2011-table> , page consultée le 06/03/16

<sup>2</sup> (Ministère Français de l'Agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, 2015).

noter que l'insuffisance des infrastructures modernes de commercialisation, notamment celles relatives à la conservation sont d'un enjeu crucial dans la mesure où pour la plupart des producteurs, une bonne récolte, se traduit par une production non vendue qui se dégrade en quelques jours faute de moyens de conservation appropriés.

Toutes ces difficultés qui sont la source principale du faible approvisionnement du marché local en produits vivriers, représentent un frein à la politique de sécurité alimentaire du gouvernement et rendent la Côte d'Ivoire tributaire de l'extérieur en termes de produits agricoles de première nécessité. Ainsi, elle importe environ 50% de ces besoins de consommation en riz et 60% de ses besoins en produits maraîchers<sup>3</sup>. Si elle veut parvenir un jour à la souveraineté alimentaire, la Côte d'Ivoire va devoir miser sur la modernisation du marché, de la production et sur des ressources humaines qualifiées. Cela passe par une offre de financement adaptée au secteur agricole.

En effet, de la BNDA à la BFA, toutes les initiatives de l'Etat ivoirien pour assurer au secteur agricole, le financement nécessaire, se sont avérées infructueuses. Au niveau des banques privées, le ton reste à la prudence quant au crédit agricole. Cette incapacité du système financier classique à apporter les ressources nécessaires au secteur agricole, à favoriser la naissance d'un nouveau type de sociétés agricoles avec leur propre modèle de financement. Ces entreprises collectent directement l'épargne des ménages et le réinvestissent dans la production agricole et procèdent ensuite au partage des bénéfices de la commercialisation de ces produits. Certaines entreprises évoluant sur ce segment, en raison du rendement élevé qu'elles offrent à leurs souscripteurs connaissent un franc succès et ont permis de montrer tout l'intérêt que porte le grand public à ce nouveau type d'investissement. Cependant, le véritable obstacle pour ce type d'entreprise, reste l'insuffisance de ressources financières au démarrage.

C'est fort de tous ces constats que nous avons trouvé pertinent de mettre en place une structure moderne spécialisée dans l'investissement et le développement agricole. L'activité de l'entreprise sera d'accompagner tout investisseur intéressé par le secteur du vivrier, à la réalisation de son projet. L'entreprise sera chargée donc d'investir les ressources financières de ses clients sur le court/moyen terme, dans l'agriculture vivrière, par la production et la commercialisation de quelques produits. Ce projet axé sur les cultures vivrières de courte durée vise dans un premier temps à apporter une offre formelle supplémentaire et une expertise à un secteur évoluant en grande partie dans l'informel. Il permettra aussi de promouvoir

---

<sup>3</sup> [http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com\\_content&view=article&id=122&Itemid=301](http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=122&Itemid=301), page consultée le 06/03/16.

l'investissement agricole en permettant à un plus grand nombre d'individus d'y effectuer des placements et de tirer ainsi partie d'un secteur prometteur et très porteur.

La principale motivation de notre projet professionnel est de répondre à la question suivante : quelles sont les modalités de financement adaptées pour la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire ?

L'objectif global de l'étude est de concevoir et de proposer un modèle de financement optimal à la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière. Plus spécifiquement, il s'agit de :

- présenter l'opportunité de la création d'une nouvelle entreprise dans le secteur du vivrier pour la Côte d'Ivoire ;
- d'évaluer le Coût de ce projet et de présenter les modalités de financement.
- et d'étudier sa rentabilité.

La création d'une offre adaptée en termes de produits vivriers (produits maraichers) répondant aux besoins des populations, pourrait affranchir ces dernières des nombreuses pénuries créées par la faible production et la saisonnalité de ces cultures. Son intérêt réside dans le fait qu'une claire définition de sa mise en œuvre, pourrait constituer un repère pour l'investissement et l'entrepreneuriat dans ce secteur. Ce projet constituera ainsi une modeste contribution à l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire, à la politique de lutte contre la pauvreté et le chômage des jeunes, entamée par la Côte d'Ivoire.

En outre, notre entreprise vise à faire la promotion de l'investissement vivrier auprès des ménages en leur offrant des rendements très élevés que ne peuvent offrir les placements bancaires. Notre modèle de financement innovant pourrait être aussi d'un intérêt considérable pour nos établissements financiers partenaires dans la mesure où cela leur permettra d'augmenter leur revenu par l'accroissement de leur clientèle.

Notre projet est avant tout nécessaire pour l'obtention de notre diplôme en Master en Banque et Finance. Il devrait être le reflet de la qualité de la formation donnée au CESAG. Il vient enrichir la bibliothèque du CESAG et sera sûrement utile aux futures générations.

Sur le plan personnel, ce projet devrait nous permettre d'améliorer notre capacité de rédaction et de synthèse. Il devrait aussi renforcer notre capacité de conception et d'analyse de projets d'investissement.

Pour la réalisation de l'étude de faisabilité de ce projet, nous procéderons principalement à une étude secondaire documentaire pour la collecte des données via :

- les documents obtenus à l'INS, Ministère de l'Agriculture et le Ministère de l'économie et des finances de la Côte d'Ivoire ;
- la base de données des projets professionnels MBF CESAG ;
- des recherches en ligne sur les sites de la BCEAO et de la FAO ;
- via tout document pédagogique et/ou articles traitant du financement de projet, de l'agriculture et du secteur du vivrier en Côte d'Ivoire.

Des entretiens avec des experts du monde agricole et une enquête auprès du public afin d'évaluer le comportement des investisseurs potentiels, viendront consolider de cette étude secondaire.

Notre projet professionnel s'articule autour de trois chapitres. Le premier chapitre traite de l'opportunité de la création de notre structure. Il s'agira de faire une présentation du secteur du vivrier en Côte d'Ivoire, des difficultés rencontrées par les principaux acteurs et l'opportunité d'y investir. Nous avons aussi étudié l'offre et la demande des cultures que nous produisons (Tomate, chou, aubergine) et effectué une étude de marché sur l'investissement dans ce secteur. Nous avons terminé notre étude par l'analyse de l'intensité concurrentielle selon M. Porter et par un tableau des opportunités et menaces de la création de notre entreprise.

Le deuxième chapitre a été consacré à la présentation de l'entreprise et de son fonctionnement. Dans ce chapitre, nous avons défini le mode d'organisation et les ressources nécessaires au fonctionnement de « SOFIDAV » ainsi que l'étude technique et la stratégie marketing de l'entreprise.

Enfin, le troisième chapitre constitue le volet financier du projet. Nous sommes amenées à évaluer le coût de de création et de gestion de « SOFIDAV ». Aussi avons-nous présenté les modalités de financement de l'entreprise tout mettant en avant la rentabilité du projet et les risques auxquels nous devons faire face.

## **CHAPITRE I : Opportunité de la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière (SOFIDAV)**

Dans ce chapitre, il est question de la présentation du secteur du vivrier à travers son rôle dans l'économie, ses différents produits, son cadre réglementaire et ses acteurs. Le second volet de ce chapitre s'attardera à présenter les principales difficultés rencontrées par les principaux acteurs de ce secteur, les défis auxquels ils devront faire face et l'opportunité de création d'une structure agricole d'investissement dans le vivrier. La troisième partie quant à elle est consacrée dans un premier temps à l'étude de l'offre et de la demande des produits vivriers que nous produirons les cinq premières années, à savoir le chou, la tomate et l'aubergine. Nous sommes aussi amenés à étudier l'offre et la demande en termes d'investissement dans ce secteur.

### **1.1. Le secteur du vivrier dans l'univers économique ivoirien**

Les cultures vivrières occupent désormais une place importante dans la politique agricole de la Côte d'Ivoire et cela pourrait s'apprécier par leur impact économique et social. Ainsi pour favoriser l'essor du secteur du vivrier, un cadre réglementaire et institutionnel a été mis en place.

#### **1.1.1. Importance de la production vivrière dans le paysage économique et social de la Côte d'Ivoire.**

L'économie de la Côte d'Ivoire repose sur l'agriculture, qui a connu un essor fulgurant dès l'indépendance du pays en 1960. Le succès du secteur agricole ivoirien a été longtemps porté par les principales cultures de rente que sont le Café et le Cacao pour lesquels le pays compte parmi les premiers producteurs mondiaux. Le développement de l'agriculture d'exportation a été rendu possible par les politiques agricoles adéquates de l'époque, initiées par le Feu Président Felix HOUPHOUËT BOIGNY et aux prix élevés des matières premières sur les marchés internationaux. Toutefois à partir de 1980, les performances remarquables du secteur ont fortement décliné, provoquant une récession économique généralisée. En cause, l'obsolescence du système de production (la non-modernisation de l'agriculture) à laquelle il faudra rajouter, l'effondrement des prix des principales cultures d'exportation sur les marchés internationaux et la forte croissance démographique de cette période. Afin de relancer un secteur agricole en perte de vitesse et de garantir la sécurité alimentaire à une population en forte augmentation, l'Etat a opté pour une politique agricole, basée sur la diversification, avec cette fois une importance accordée à la production vivrière.

Depuis lors, la place occupée par le secteur vivrier dans le paysage économique de la Côte d'Ivoire n'est pas à négliger. Au sein du secteur primaire, les cultures vivrières ont été le principal facteur de la croissance dans les années 2000, un véritable changement par rapport aux années 70 et 80 où les cultures d'exportation occupaient le premier rang dans l'agriculture et dans la croissance économique de la Côte d'Ivoire (Banque Mondial). En effet le secteur vivrier occupe 85% de la population active agricole dont 90% sont des femmes. Les cultures vivrières contribuent pour plus de 17% au PIB (PNIA, 2012). Ce secteur pourrait jouer un rôle de premier plan dans la mise en œuvre d'une politique visant l'autosuffisance alimentaire et la réduction de la perte de devises due aux importations massives de denrées alimentaires. Ainsi pour réduire considérablement les charges financières qui pourraient être affecté à des secteurs clés tels que l'éducation et la santé, l'Etat ivoirien a pris la résolution d'accroître sa production vivrière à travers divers programmes et réformes dans le secteur. Pour ce qui est de l'autosuffisance alimentaire, l'Etat de Côte d'Ivoire pense que la mise en œuvre globale du programme de relance de la production vivrière permettra à la Côte d'Ivoire de rétablir son équilibre « production - consommation » et de constituer des stocks de sécurité à partir de 2017. En 2006 la production vivrière ivoirienne est estimée à 9.000.000 tonnes et occupe une superficie de 2.448.000 ha. La production vivrière (sans le riz) connaît une progression moyenne de 3,8% par an grâce à un accroissement des surfaces cultivées et non du fait de l'intensification.

Sur le plan social, le secteur de s'avère être un moyen de lutte contre l'extrême pauvreté, surtout en milieu rural. Les cultures vivrières offrent l'occasion d'avoir un impact direct et immédiat sur la pauvreté, du fait qu'un grand nombre de petits exploitants travaillent dans ce secteur. Il représente une source de revenu substantielle pour les différents acteurs. De nombreuses populations vulnérables, notamment les femmes, vivent de la production et du commerce des produits légumiers et protéagineux. Certains intervenants de ce secteur vont jusqu'à affirmer que le vivrier leur garantit une vie décente que le Café et le Cacao n'ont pas pu leur donner. La véracité de cette affirmation tire son origine du fait que les cultures vivrières assurent aux acteurs un revenu mensuel contrairement au Cacao ou au Café qui leur proposait un revenu saisonnier et dont la stabilisation des prix et la garanti du revenu ne profite pas aux producteurs. En outre, la Côte d'Ivoire affiche à travers son Plan National de Développement, la volonté d'être en Phase avec les OMD, dont le premier objectif concerne la réduction de l'extrême pauvreté et de la faim. Pour y parvenir, Elle place ainsi la couverture

des besoins alimentaires nationaux, par l'accroissement de la production vivrière au cœur de son action.

### **1.1.2. Cadre réglementaire et institutionnel**

La relance du secteur du vivrier passe avant tout par la mise en place d'une réglementation adaptée et par la création d'institutions fortes.

#### **1.1.2.1. Cadre et reformes institutionnels**

L'Etat ivoirien, dans sa volonté de redynamiser le secteur agricole et de garantir la sécurité alimentaire aux populations, a engagé un certain nombre de réformes dans le secteur du vivrier. Les réformes institutionnelles au niveau du vivrier ont débuté en 1972 avec le projet AGRIPAC (société de distribution des produits agricoles et alimentaires) dont l'objectif était de réorganiser et de moderniser la distribution et la commercialisation des produits vivriers. . Il y'a eu aussi la création de la SODERIZ (société de développement de la riziculture) avec pour but d'accroître la production rizicole nationale. D'autres organismes comme l'OCPA, la SODEFEL ont vu le jour plus tard, mais au final toutes ces initiatives étatiques se sont avérées infructueuses et l'Etat a du réorienté sa politique. Il ne s'agira plus pour l'Etat de se poser en opérateur économique de distribution de produits alimentaires mais de mettre en place les conditions pouvant aider les opérateurs du secteur du vivrier à mieux commercialiser les produits. Cette nouvelle politique est fondée sur trois principaux axes à savoir : orienter, appuyer, contrôler.

La matérialisation concrète de cette nouvelle politique se traduira par la création de l'Office d'aide à la Commercialisation du vivrier (OCPV), le 27 juillet 1984 (SYLLA, 2007). L'O.C.P.V est un établissement public à caractère administratif (organisme administratif doté de la personnalité morale, jouissant d'une certaine autonomie et assurant un service déterminé en un lieu donné). Cette structure va permettre aux cultures vivrières de connaître une légère prospérité et jouer un rôle déterminant dans l'économie nationale. Des progrès ont, par ailleurs, été enregistrés tels que le renforcement de la modernisation des circuits de distribution de produits vivriers, l'effectivité de la politique d'affichage des prix et le financement de certaines coopératives de ce secteur par la COOPEC, la BFA et la BRS (PNIA, 2012).

En outre il faut préciser que malgré l'existence de structures faitières organisées autour de la commercialisation du vivrier, ce secteur demeure encore informel et repose encore sur un système plus ou moins traditionnel dominé par des réseaux de coopératives. Il fallait donc organiser les coopératives de ce secteur afin de permettre une gestion efficiente. C'est dans ce

sens que la Fédération Nationale des Coopératives de vivriers de Côte d'Ivoire (FENACOVICI) a été créée en 1998 sur l'initiative de Mme IRIE LOU Colette. Elle est connue désormais sous la dénomination Fédération Nationale des Sociétés Coopératives de Vivriers de Cote d'Ivoire (FENASCOVICI) depuis le 11 mars 2016 conformément aux dispositions de l'acte uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives.

#### **1.1.2.2. Le cadre réglementaire**

Un cadre réglementaire a été mis en place en vue d'une meilleure gestion de la politique agricole vivrière en Côte d'Ivoire. Ainsi, le décret No 84-934 du 27 juillet 1984 a vu la création de l'OCPV. Ce décret a été modifié par le décret No 92-14 du 8 janvier 1992. Par ailleurs, en vue de l'amélioration de la compétitivité, la viabilité et l'efficacité des coopératives qui domine le paysage du vivrier en Côte d'Ivoire, une nouvelle loi coopérative, loi n°97-721 du 23 décembre 1997 a été adoptée. Elle fait suite aux nombreux amendements du cadre juridique des coopératives initiées par les pouvoirs publics en 1972 et 1977 par les lois n°72-853 du 21 décembre 1972 et n°77-332 du 01 juin 1977. La nouvelle loi vise dans un premier temps à accorder plus de responsabilités aux acteurs économiques locaux et veut mettre un terme aux pratiques coopératives traditionnelles pour être au diapason avec les changements induits par la libéralisation. A tout cela, il faudra rajouter le Certificat de Provenance (CP), créé par la Loi des Finances N°92-948 du 23 décembre 1992 et destiné à faciliter les activités des commerçants de produits vivriers d'origine végétale, animale et halieutique.

#### **1.1.3. Les principaux acteurs de la filière**

Le monde du vivrier en Côte d'Ivoire est composé de différents acteurs qui jouent un rôle déterminant dans ce secteur. Ce sont :

- les producteurs et opérateurs économiques ;
- les transporteurs et les consommateurs ;
- la structure de gestion de la filière ;
- les structures techniques.

##### **1.1.3.1. Les producteurs et opérateurs économiques**

Les producteurs et les opérateurs économiques sont les principaux acteurs du secteur. Les opérateurs économiques sont les coopératives qui sont composées de certains producteurs, de commerçants grossistes et de commerçants détaillants (qui se retrouvent sur les différents marchés). Les coopératives jouent un rôle central dans le développement du vivrier en Côte

d'Ivoire. Il existe un grand nombre d'organisations coopératives, toutes dirigées par des femmes. Ce sont entre autres Le Réseau des producteurs de vivriers de Côte d'Ivoire (REPROVICI), le Réseau des opérateurs économiques du secteur alimentaire de l'Afrique de l'Ouest (REOSAO) , la Coopérative des commerçants de vivriers de Cocody (COCOVIKO), la Fédération nationale des coopératives de produits vivriers de Côte d'Ivoire (FENASCOVICI), la Confédération nationale des acteurs de vivriers de Côte d'Ivoire (CNAVICI). La plus importante à ce jour reste la FENASCOVICI qui compte à elle seule plus de 1800 coopératives et groupements coopératifs légalement constitués pour plus de 36.000 membres répartis sur toute l'étendue du territoire Ivoirien.

### **1.1.3.2. Les transporteurs et les consommateurs**

Ils constituent un maillon essentiel de l'activité vivrière. La consommation en produits vivriers est très forte et est due à la forte croissance de la population ivoirienne ces dernières années et à l'urbanisation rapide<sup>4</sup>. Malgré cette forte consommation, la demande nationale en produits vivriers reste insatisfaite, ce qui explique la forte quantité de produits importés surtout au niveau du riz. Les transporteurs jouent un rôle déterminant dans l'approvisionnement des zones urbaines en produits vivriers et ils sont très importants dans le processus de détermination des prix sur les marchés. Cependant le transport des produits vivriers reste l'une des principales préoccupations du secteur.

### **1.1.3.3. La structure de gestion de la filière**

L'OCPV est la principale structure de gestion et la véritable vulgarisatrice de la filière du vivrier en Côte d'Ivoire. Elle est une structure étatique, née le 27 juillet 1984, dans le but d'aider l'Etat de Côte d'Ivoire à bien mener sa politique d'autosuffisance alimentaire axée sur la diversification des cultures. Elle est placée sous la double tutelle du Ministère du Commerce et du Ministère de l'Economie et des Finances. Elle a pour mission de fournir une aide pour l'amélioration de la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire, la distribution effective de ces produits étant réservée à l'initiative privée. Elle est chargée d'étudier les problèmes relatifs à la collecte et à la distribution des produits vivriers, de contribuer à l'organisation des marchés des produits vivriers (gros et détail) en vue d'une meilleure performance des mécanismes et infrastructures de ces marchés, de participer à la définition et à l'application de toute politique visant à l'amélioration de l'approvisionnement

---

<sup>4</sup>Le taux d'urbanisation de la Côte d'Ivoire est passé de 32% en 1975 à 42,5% en 1998 et se trouve autour de 50% en 2014 avec par une multiplication des villes ivoiriennes passant de 54 à 200 en 2014 (Koffi, Gogbe, Moussoh, 2014)

et de la distribution des produits vivriers, d'apporter son assistance aux opérateurs de produits et d'une manière générale de favoriser la valorisation et la promotion de ces produits. Afin de mieux accomplir les missions qui lui sont dévolues, l'OCPV est organisé en sous-directions, Antennes régionales, bureaux permanents et postes d'observation.

Par ailleurs, l'OCPV utilise un certain nombre d'outils afin de lui permettre d'atteindre ses objectifs. Le plus remarquable est le certificat de provenance qui a été remis en circulation le 8 Aout 2014, après avoir été suspendu le 28 janvier en 2013. Le Certificat de Provenance vise avant tout un objectif statistique car il permet de capter les flux commerciaux des produits vivriers sur le territoire ivoirien ou à l'exportation. Ensuite, le deuxième objectif est économique dans la mesure où il sert de laisser-passer aux différents postes de contrôle et donne le bénéfice de la priorité devant les autres chargements. En plus de cela, Ce certificat a un objectif financier. En effet il servira à la mise en place un fonds de garantie pour soutenir les activités des acteurs du secteur du vivrier.

L'OCPV depuis sa création, à contribuer considérablement à l'amélioration du secteur du vivrier en Côte d'Ivoire. En effet durant près de deux décennies l'OCPV, grâce à sa couverture nationale, va apporter une assistance technique aux producteurs en les organisant en coopératives afin d'améliorer leurs productions. Elle va aussi créer les infrastructures nécessaires à la collecte et au groupage pour une meilleure distribution des produits favorisant l'approvisionnement des marchés et aider à leur meilleure commercialisation. Cette politique s'est avérée payante car la production vivrière s'est accrue. (Sources PNIA)

#### **1.1.3.4. Les structures Techniques**

Ce sont tous les partenaires techniques qui évoluent dans la recherche agronomique et dont l'intervention permet d' » améliorer la qualité et la productivité agricole vivrière. Il s'agit plus précisément de l'ANADER (agence nationale d'appui au développement rural), le FIRCA (fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole) et le CNRA (Centre national de recherches agronomique)

### **1.2. Contraintes et perspectives**

Comme nous avons pu le voir plus haut, le secteur des produits vivrier est déterminant pour l'économie. En effet il présente de nombreux enjeux tant pour les producteurs, les commerçants, les consommateurs, les investisseurs et pour la Côte d'Ivoire. Malgré la place la place de choix de l'agriculture vivrière, force est de constater que ce secteur souffre depuis toujours de nombreux difficultés, qui en dépit des efforts consentis par l'Etat et les bailleurs

de fonds, ne cesse de perdurer. Toutes ces difficultés peuvent être appréciées au niveau de la production et de la commercialisation. Toutefois nous remarquerons que la plupart de ces contraintes sont liés à une insuffisance de moyens financiers.

### **1.2.1. Les contraintes rencontrées par le secteur vivrier et l'opportunité de la création d'entreprises dédiée à l'investissement dans ce secteur**

Nous essayerons de relever dans cette section les contraintes généralement rencontrées dans le secteur du vivrier et l'opportunité de la création d'une structure dédiée à l'investissement dans ce secteur.

#### **1.2.1.1. Contraintes au niveau de la production**

La première difficulté à relever est l'accès aux facteurs de production et l'insuffisance du système d'encadrement. Les contraintes à l'accès aux facteurs de production sont liées soit à leur disponibilité physique en qualité et en quantité, soit à leur coût d'acquisition élevé. En effet le coût des intrants (semences, engrais, outillage, technologie) reste élevé et n'est pas à la portée d'un grand nombre de producteurs et leur accès au crédit est très limité. De même, les acteurs du monde agricole sont insuffisamment encadrés. Les structures étatiques d'encadrement que sont le C.N.R.A, l'A.N.A.D.E.R, bien que déployées dans tout le pays, ont pour priorité les cultures de rente et la proximité avec les producteurs de cultures vivrières telle que les cultures maraichères reste un défis majeure.

A Cela, il faut ajouter le problème d'accès aux infrastructures de production qui crée de nombreux conflits fonciers. Les réserves forestières s'épuisent considérablement et la nécessité d'intensifier les systèmes de production a engendré la remise en cause des conventions foncières signés entre autochtones et allogènes.

Enfin l'une des contraintes qui touche à la production reste l'aléa naturel. Pour certains experts, le changement climatique a un impact non négligeable sur les cycles de production. La déforestation et la baisse de la pluviométrie pourraient constituer un danger pour la production vivrière nationale. A titre d'exemple, la production agricole ivoirienne de «type pluvial» a baissé de moitié ces dernières années en raison du phénomène de changement climatique, selon l'ANADER (DAGOU, 2009).

#### **1.2.1.2. Contraintes au niveau de la commercialisation**

La plus grande difficulté rencontrée par les individus désirant se lancer dans le commerce de produits vivriers est la possibilité d'obtenir du crédit pour le financement du stock de départ. Cette barrière constitue une sélection naturelle sur le marché. Elle contribue à écarter ceux qui n'ont pas assez de moyens du marché. Une enquête réalisée en 2010 dans la région de

Méagui montre que la plupart des grossistes sont des héritiers du commercial. Cette enquête a permis de faire ressortir une typologie des sources de financement au niveau des commerçants (DAGOU, 2009).

En second lieu, nous pouvons faire ressortir le problème du transport qui est un problème majeur car il influence de même que la saisonnalité des cultures, la fluctuation des prix du vivrier sur les marchés. La contrainte du transport tire son origine de plusieurs autres difficultés. On pourrait citer, l'enclavement de nombreuses zones de productions du au mauvais état des routes. Il y a aussi l'atomisation et la dispersion de la production vivrière qui occasionne de longues tournées de collecte, de longues immobilisations des véhicules et ainsi un renchérissement des coûts de collecte. A cela l'on pourrait ajouter les nombreuses tracasseries routières dues aux contrôles policiers intempestifs, le racket, et l'insécurité routière qui s'est accrue après la crise post électorales (le phénomène des coupeurs de routes). De plus l'approvisionnement en produits vivrier souffre d'un manque d'infrastructures, de stockage, de conservation et de commercialisation. Ainsi ces produits étant des denrées périssables, les pertes post-récoltes sont très importantes. Enfin, il est nécessaire de souligner qu'il y a un problème d'asymétrie d'information au niveau des prix sur les marchés terminaux qui ne profite pas aux producteurs ; et ce malgré l'existence d'une structure officielle de diffusion de l'information, notamment l'OCPV.

### **1.2.1.3. L'opportunité de la création d'entreprises dédiée à l'investissement dans ce secteur vivrier en Côte d'Ivoire**

Le secteur agricole et plus précisément celui du vivrier est un secteur très porteur en Côte d'Ivoire. Il joue un rôle prépondérant dans la constitution du PIB et procure à ces principaux acteurs d'importantes marges bénéficiaires. Il représente donc une réelle opportunité d'investissement pour tout opérateur économique dans la mesure où il y a encore d'importantes parts de marché à se faire. Toutefois de nombreuses difficultés sont à relever. Elles constituent un véritable frein à l'initiative privée dans ce secteur. Nous pouvons résumer ces difficultés à l'insuffisance de ressources financières nécessaires au fonctionnement.

C'est ainsi qu'un nouveau type d'entreprises spécialisées dans l'investissement agricole a vu le jour. Elles offrent de véritables solutions de placements financiers dans le secteur vivrier à leurs clients en investissant les fonds de ces derniers dans la production et la commercialisation de produits vivriers. Ce mécanisme permet en effet à ces entreprises qui interviennent elle-même dans la production vivrière, de faire financer leurs différents cycles de production par les ménages. Même si le coût de ce financement paraît très élevé, il permet

de contourner le système financier classique, qui est encore incapable de d'apporter une réelle solution au problème du financement agricole.

Ce type d'entreprise représente une véritable aubaine pour la Côte d'Ivoire qui s'est engagé dans le développement du secteur vivrier qui représente un véritable enjeu dans l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire et de la réduction de la pauvreté. Ces entreprises pourraient favoriser le développement de l'agriculture vivrière par le drainage d'importants capitaux vers ce secteur, sa professionnalisation, l'amélioration des techniques culturales. Ces entreprises pourraient donc contribuer à accroître considérablement la production vivrière.

La création de ce genre d'entreprise permettra aux ménages d'accroître leur revenu. L'investissement dans le vivrier propose des rendements que les autres produits de placements classiques ne peuvent offrir. L'entreprise d'investissement permet aussi d'affranchi toutes personnes désireuses d'investir dans ce secteur, de toute contrainte technique.

### **1.2.2. Avancées et perspectives**

Les difficultés rencontrées par les producteurs et les commerçants de produits vivriers sont réelles et persistantes. Néanmoins quelques avancées dans ce secteur ont été enregistrées et sont à relever.

#### **1.2.2.1. Les avancées**

De nombreux progrès ont été réalisés dans le domaine du vivrier pour booster la production et faciliter la commercialisation de ces produits. Au nombre de ces progrès, s'inscrit la mise sur pieds du Programme National d'Investissement Agricole (PNIA). Ce programme qui vise à renouer avec l'investissement agricole en relevant la qualité de la cohérence des politiques et stratégies de l'Etat a permis d'enregistrer un certain nombre de progrès notamment au niveau des secteur vivrier. Ce sont en autres :

- infrastructures hydro-agricoles (Aménagements de 1050 ha bas-fonds, construction de 8 barrages) ;
- mise à disposition des petits producteurs vivriers des semences de qualité ;
- 21100 Km de pistes de desserte agricole créés et réhabilités en 2013 et 2014.

Au final, ce programme a permis d'accroître de quatre (4) millions de tonnes, la production vivrière globale entre 2011 et 2014, soit une hausse de 33%.

Par ailleurs, d'autres mesures ont déjà été prises par l'Etat dans ce même sens :

- la redynamisation de l'OCPV ;

- la mise en œuvre, depuis juillet 2014, du Certificat de Provenance (CP) nouvelle formule sous la forme d'un laissez-passer ;
- l'appui à la FENACOVICI, à travers l'achat de véhicules pour le transport des produits vivriers des zones de production vers les zones de consommation ;
- La création pour le développement des cultures vivrières intensives ;
- Le désenclavement des zones de production à travers un vaste programme de création de pistes villageoises ;
- La levée des barrages routiers afin de faciliter l'écoulement des produits et l'interdiction du racket.

### **1.2.2.2 Les Perspectives**

Les efforts déjà consentis par l'état et ses partenaires pour développer le secteur du vivrier, sont louables. Toutefois des insuffisances sont encore à relever et dans sa volonté d'assurer la sécurité alimentaire des ivoiriens, l'Etat envisage de mener de nouvelles actions. Les principales interventions prévues concernent :

- Renforcement de l'appui aux produits vivriers par la mise en place d'un fonds d'appui et de subvention pour l'acquisition des facteurs de production ;
- La sécurisation foncière qui vise à apporter un appui pour faciliter l'accès à la terre et qui passe par la mise en place de la loi foncière ;
- Amélioration des conditions de circulation du vivriers par la mise en place d'un fonds national d'entretien des pistes rurales et agricoles, en vue d'assurer la praticabilité du réseau en toute saison et garantir ainsi de façon continue, un meilleur approvisionnement des populations en denrées alimentaires ;
- Diversifier la production en accordant une place de choix aux vivriers légumineux et fruitiers ;
- Moderniser les techniques de conservation, stockage, transformation après récolte surtout pour assurer les périodes de soudure ;
- Renforcement de l'investissement public nécessaire : passé à 10 % du budget national ;
- Valoriser les productions vivrières et les rendre compétitives ;
- Assurer la professionnalisation de l'agriculture vivrière.

### 1.3. Analyse de l'offre et de la Demande

Dans cette section, il s'agira pour nous dans un premier temps de faire une analyse de l'évolution de la production vivrière ivoirienne et de la demande des produits vivriers. Nous insisterons cependant sur les produits maraichers que sont la tomate, le concombre et le chou, qui appartiennent à la catégorie des légumes et que notre entreprise commercialisera les (5) premières années. Ensuite à partir d'un questionnaire, nous évaluerons les potentiels souscripteurs pour l'investissement dans le vivrier et nous donnerons un bref aperçu des entreprises évoluant sur ce même segment. Nous finirons notre étude par l'analyse de l'environnement concurrentiel selon Porter.

#### 1.3.1. Le marché du vivrier en Côte d'Ivoire

L'agriculture vivrière est une agriculture essentiellement tournée vers l'autoconsommation et l'économie de subsistance. La production vivrière est en grande partie destinée à la consommation locale. Bien qu'essentiellement limité au « tiers monde » ou « pays du Sud », cette forme d'agriculture demeure très importante, représentant environ 20 % de la production alimentaire mondiale<sup>5</sup>.

##### 1.3.1.1. La production vivrière en Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, il existe une multitude de produits vivriers classés par famille de produits. Ainsi nous avons les féculents, les céréales, les fruits, les légumes, les oléagineux.

**Tableau 1 : Les différents produits vivriers**

<b>LES FECULENTS</b>	Banane plantain, Igname, Manioc, Patate, Taro
<b>LES CEREALES</b>	maïs, riz, mil, sorgho, fonio
<b>LES LEGUMES</b>	Aubergine, Piment, Tomate, Gombo, Concombre, Chou, Courge.
<b>LES FRUITS</b>	Ananas, mangue, banane douce, orange, avocat
<b>LES OLEAGINEUX</b>	Graines, Coco, Arachide.

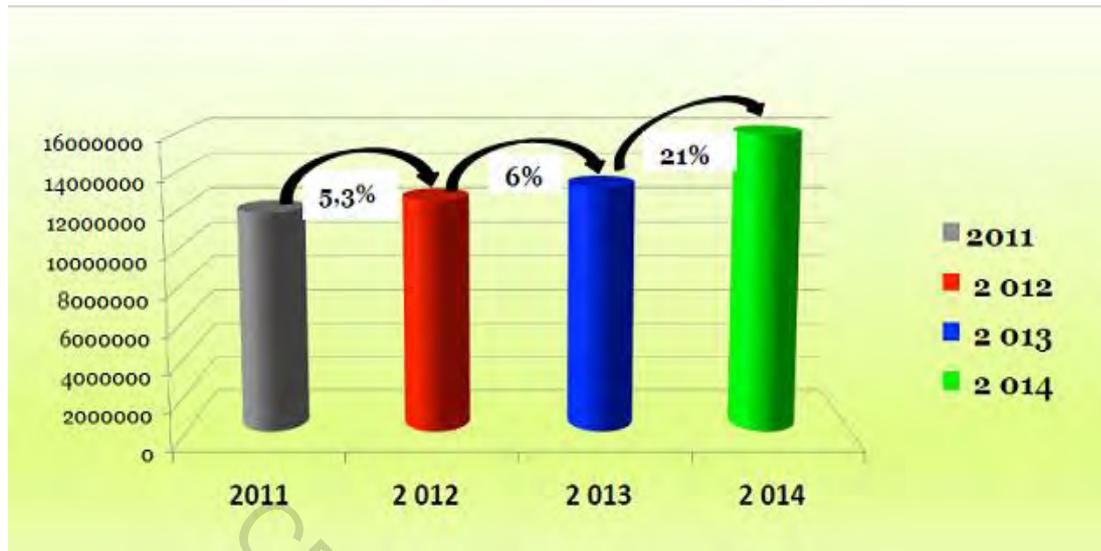
**Source :** DAGOU, 2009, page 52

La production vivrière dans son ensemble a connu une augmentation régulière entre 2011 et 2014, avec la mise en place du PNIA. Elle est passée de 12 millions de tonnes environ en 2011 à près de 16 millions de tonnes en 2014. Soit un taux de croissance annuel moyen de 13.5%.

---

<sup>5</sup> « Fait et chiffres sur l'alimentation et la biodiversité », sur idrc.ca, Centre de recherches pour le développement international (consulté le 7 juin 2016).

Figure 1 : Evolution de la production vivrière de 2011 à 2014

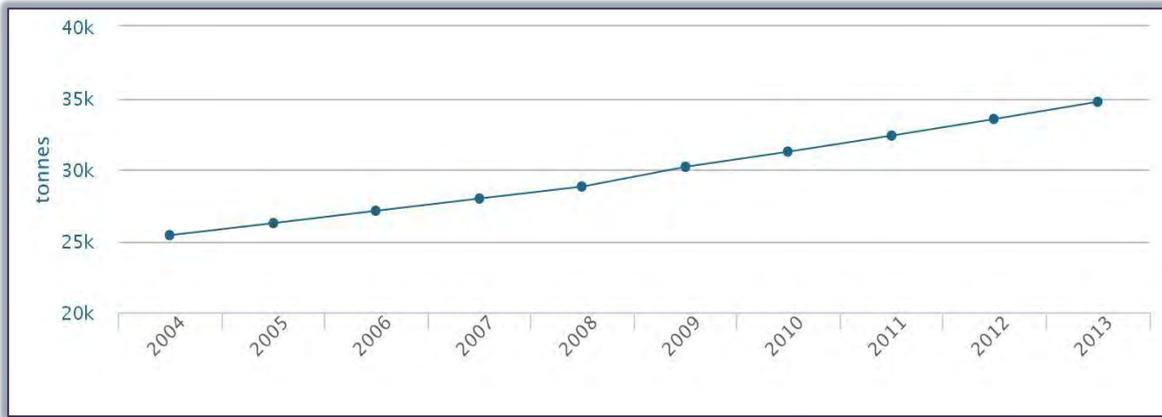


Source : MINAGRI, 2015, page 18

Cette forte croissance de la production vivrière a été portée par les principales cultures vivrières. En effet, en 2012 la production nationale de riz blanchi qui était estimée à 983 906 tonnes, est passée à 1 343 000 tonnes en 2014, soit un taux de croissance de 36%. La production de Riz Paddy est quant à elle passée de 702 434 tonnes en 2011 à 2 053 520 tonnes en 2014. Le manioc, l'igname, la banane plantain, le maïs et le mil connaissent aussi une forte progression. En effet, leurs taux de progression varient de 7,1% à 79,7%. En ce qui concerne les cultures maraichères qui nous intéressent à savoir la tomate, le chou, l'aubergine, nous sommes amenés à faire une analyse de l'évolution de la production sur la période 2004-2013.

Pour ce qui est de la tomate, la production locale a connu une croissance sur la période 2004-2013. Elle est passée de 25395 en 2004 à 34734 tonnes en 2013. A partir de juin jusqu'en décembre, la quasi-totalité de l'offre provient de l'Est de la Côte d'Ivoire avec la plus grande part pour la zone d'Abengourou. Avant cette période l'offre se répartit entre cette zone, le Nord de la Côte d'Ivoire (Ferkessédougou) et le Burkina Faso.

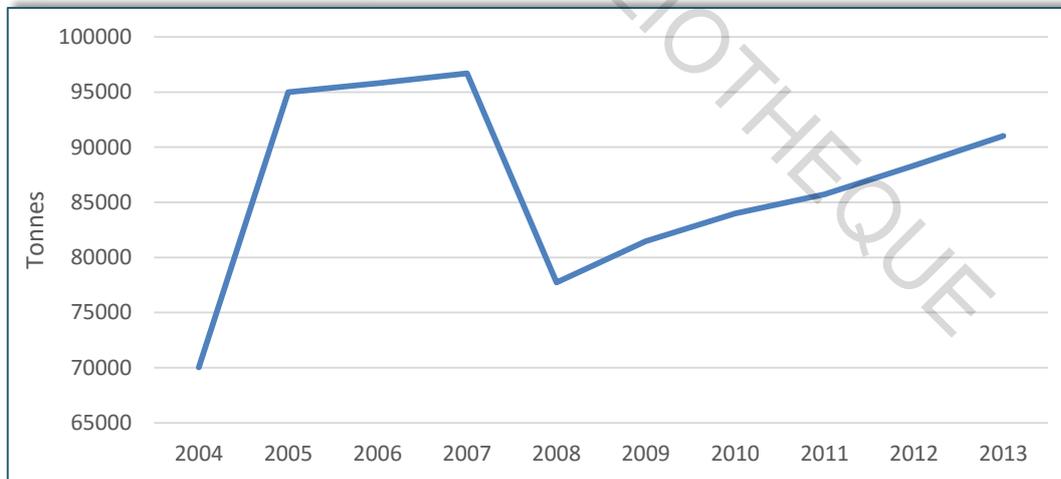
**Figure 2 : Evolution de la production de tomate de 2004 à 2013**



**Source** : FAOSTAT, <http://faostat3.fao.org/browse/Q/QC/E>, page consultée le 02/7/2016

La production locale d'aubergine a aussi augmenté globalement sur cette même période et est passée de 70 039 tonnes en 2004, à 91 032 tonnes en 2013. On observe une atomisation de l'offre d'aubergine par rapport à l'origine (de petites quantités fournies par de nombreuses localités). Les sources d'approvisionnement en aubergine sont essentiellement nationales. Le Nord (Korhogo, Ferkessédougou) et l'Est (Abengourou, Kotobi) sont les plus grands fournisseurs avec une offre marginale issue de l'Ouest (Zuenoula).

**Figure 3 : Evolution de la production d'aubergine de 2004 à 2013**

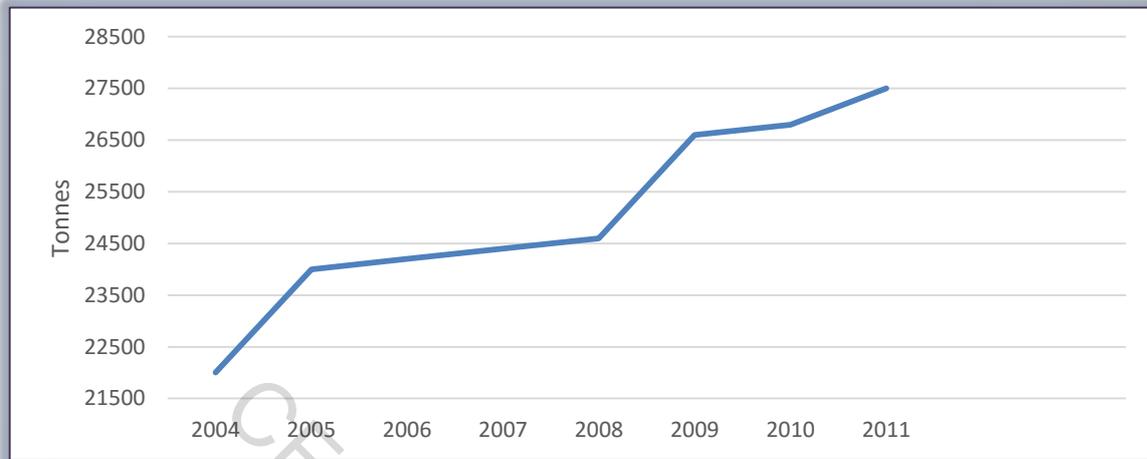


**Source** : FAOSTAT, <http://faostat3.fao.org/browse/Q/QC/E>, page consultée le 02/7/2016

La production locale de chou estimée à 22 000 tonnes en 2004. En 2011 la production est estimée à 27 500 tonnes. Contrairement à l'Aubergine, l'offre de chou provient essentiellement du Burkina Faso. En 2002, une enquête menée par le CSRS, FIDES dans le cadre du Programme de développement des Cultures Vivrières Intensives (PCVI), a révélé

que 97% de l'offre de chou émanait du Burkina Faso entre Février et Juin. En Côte d'Ivoire, la principale pourvoyeuse en chou est la région d'Abengourou, à l'Est du pays.

**Figure 4: Evolution de la production de chou de 2004 à 2011**

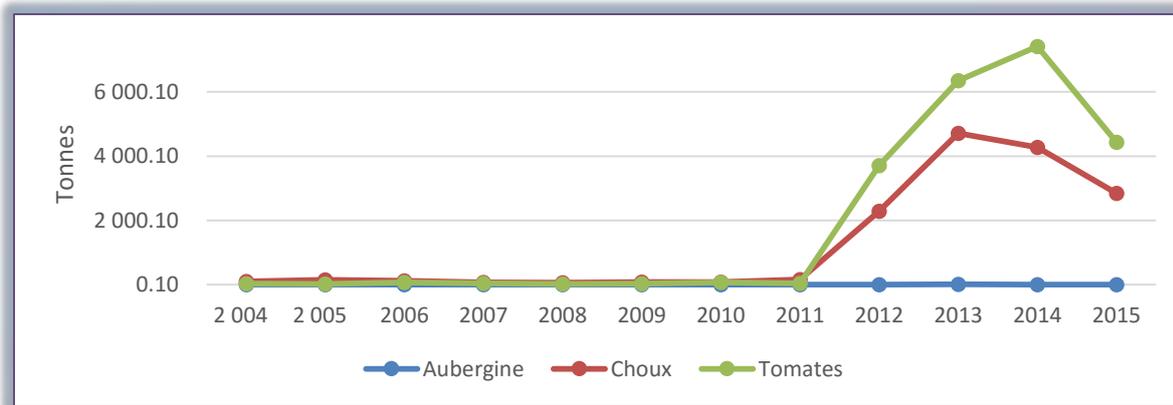


**Source :** FAOSTAT, <http://faostat3.fao.org/browse/Q/QC/F>, page consultée le 02/7/2016

Nous n'avons pas de données chiffrées actualisées sur la production de ces cultures vivrières mais nous estimons que cette production a pu bénéficier comme la plupart des cultures vivrières, de la mise en place du PNIA et de la fin de crise militaro politique en Côte d'Ivoire. La production locale de ces produits est assurée principalement par les petits producteurs et les coopératives.

En vue de satisfaire la demande de consommation de ces produits, la Côte d'Ivoire a réalisé des importations. Les quantités importées de chou, de tomate et d'aubergine, sont restées faibles jusqu'en 2011. C'est à partir de 2012 que les quantités importées de choux et de tomates ont passé le cap des milles tonnes. En 2014, On constate que ces importations connaissent entame une phase de baisse. Cela pourrait s'expliquer par l'augmentation de la production locale provoquée par la mise sur pied du PNIA en 2011. En 2015, les importations de tomates, chou et aubergine s'élevèrent respectivement à 4437 tonnes, 2847 tonnes et 2 tonnes.

**Figure 5 : Evolution des importations de tomate, de l'aubergine et du chou de 2004 à 2015**



**Source :** INS, Importations de légumes sur la période 1998-2015, 2015

A partir donc des données sur les importations, nous pouvons aisément estimer le volume de l'offre globale de ces différents produits.

**Tableau 2 : Evolution de l'offre globale d'aubergine, chou, tomate 2004 à 2013**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Aubergine (en tonnes)</b>	70 039	95 003	95 802	96 704	77 745	81 479	83 985	85 730	88 348	91 042
<b>Chou (en tonnes)</b>	22 104	24 155	24 324	24 470	24 662	26 704	26 894	27 690	N/D	N/D
<b>Tomate (tonnes)</b>	25 425	26 258	27 177	28 002	28 820	30 180	31 318	32 407	37 240	41 080

**Source :** Synthèse de l'auteur à partir des données de l'INS et de FAOSTAT

### 1.3.1.2. La demande de consommation en produits vivriers

En Côte d'ivoire la demande de consommation locale en produits vivriers, qui constituent l'alimentation de base des ivoiriens est très forte. Cela explique l'importation massive de produits vivriers comme le riz et justifie les efforts consentis par l'Etat pour parvenir à un niveau acceptable en termes de sécurité alimentaire. Le bilan alimentaire reste structurellement déficitaire en céréales, en particulier en riz et en blé dont les approvisionnements se caractérisent par des importations massives qui se chiffraient en 2009 respectivement à 919 081 et 494 765 t pour des coûts de 234 milliards et de 72,3 milliards de francs CFA. Les féculents concourent à l'atteinte d'un certain niveau d'autosuffisance ; par contre, les cultures maraîchères et protéagineuses ne couvrent qu'à peine 60 % des besoins nationaux (YABILE, 2011).

En 2013, l'atelier d'élaboration de la Stratégie Nationale de Développement des Cultures Vivrières autre que le riz (SNDCV), révèle que la forte croissance démographique et l'urbanisation rapide ont eu pour effet de créer un gap entre la demande en produits vivrier et

l'offre effective. En effet la disponibilité de 7 559 477 tonnes de produits vivriers (hors riz) en 2013 est inférieure aux besoins estimés à 11 059 138 tonnes, du fait en partie des pertes post-récolte évaluées à 2 925 008 tonnes.

La tomate est le légume le plus consommé en Côte d'Ivoire. La production annuelle est doublée d'une très forte importation pour satisfaire la demande (YABILE, 2011). La demande de consommation en tomate est estimée à plus de 100 000 tonnes de tomate par an (CNRA, 2012). Malgré l'augmentation des importations nous remarquons qu'il reste un important gap à combler. Il en est de même pour l'aubergine et le chou.

### **1.3.2. L'offre et la demande de service d'investissement dans le secteur vivrier en Côte d'Ivoire**

L'offre de service d'investissement dans le secteur du vivrier consiste à accompagner des investisseurs non avertis désireux de s'aventurer dans le secteur du vivrier. Cette activité est tout à fait nouvelle dans ce secteur et peut être assimilée à une forme de placement financier.

#### **1.3.2.1 Analyse de l'offre**

Les entreprises qui proposent des solutions d'investissement dans le secteur du vivrier sont avant tout des entreprises agricoles, disposant de l'expertise et de la capacité de réaliser des plantations de vivrier et d'une partie de l'équipement nécessaire y compris la terre. Leur activité consiste donc à injecter les fonds des souscripteurs dans la production des produits vivriers (Tomates, chou, aubergine). L'horizon d'investissement est de six mois maximum. L'investisseur n'apporte que les ressources financières. Au terme du contrat, il récupère le montant investi majoré d'un intérêt dont le taux excède généralement les 200%.

Cette forme de service est tout à fait nouvelle dans le monde du vivrier et permettra de drainer des capitaux en destination d'un secteur à fort besoin de financement.

Plusieurs PME tentent désespérément ou avec beaucoup de difficultés, de pénétrer ou de prospérer sur ce segment. A ce jour, seule une poignée d'entreprises ont réussi ce pari et parviennent à attirer quelques investisseurs. L'entreprise leader dans ce secteur d'activité reste Monhévéea.com. Nos entretiens avec certains ménages sur le terrain nous ont montré qu'elle est pratiquement la seule qui est connue.

#### **1.3.2.2. La demande d'investissement dans le secteur vivrier**

L'opportunité que représente le secteur vivrier pour les investisseurs et la prolifération de sociétés d'investissement agricole en Côte d'Ivoire a entraîné la naissance d'une demande en termes d'investissement dans ce secteur. Nous avons trouvé donc pertinent de mener une étude sur cette demande.

### **1.3.2.2.1. Objectif de l'étude**

L'objectif de cette étude est de donner une estimation de la demande potentielle de personnes voulant investir dans le secteur vivrier à travers les sociétés agricoles spécialisées en la matière. Elle nous permettra de connaître les caractéristiques de cette demande, ces exigences, afin de leur fournir une prestation de service adaptée.

### **1.3.2.2.2. Méthodologie adoptée pour l'étude de la demande**

#### **➤ Techniques de collecte des données**

Notre clientèle potentielle est la population ivoirienne. La technique de collecte de données retenues est l'enquête et a été menée par un questionnaire. Le questionnaire a été uniquement composé de questions fermées en vue d'analyser le niveau d'adhésion des populations à notre offre d'investissement dans le domaine vivrier, les facteurs qui motivent leur décision d'investissement, le montant qu'ils seraient prêts à déboursier, etc. Une fois le questionnaire préparé, nous l'avons administré par le biais d'internet.

#### **➤ Méthode d'échantillonnage et taille de l'échantillon**

Nous avons opté pour une méthode d'échantillonnage par quotas. Cette méthode consiste à diviser une population hétérogène en sous-ensembles et à constituer un échantillon qui comprend pour chacun des sous-ensembles formés dans les mêmes proportions que celles de la population mère selon les caractéristiques choisies pour l'étude dans la population visée. Cette méthode permet de reproduire plus fidèlement la population. Cette méthode est simple, plus flexible et moins coûteuse que les autres méthodes. Dans le cadre de notre projet, nous avons identifiés trois critères de découpage de la population cible, ce sont : l'âge, le genre et le lieu d'habitation. Pour ce dernier critère, deux zones ont été définies : Abidjan et hors d'Abidjan. D'après le recensement général de la population 2014, la population ivoirienne s'élève à 22 671 331 habitants dont 52% d'hommes et 48% de femmes. De plus, cette population est répartie comme suit 21% à Abidjan et 79% hors d'Abidjan. Au niveau de la structure de la population par âge, le RGPH fait mention de 55,7% dont l'âge varie entre 15 et 64 ans et de 2,5% pour les personnes de plus de 65 ans. Ainsi dans le souci de rendre fiable notre enquête, nous avons interrogés plus d'hommes que de femmes. De plus l'activité d'investissement agricole n'est pas encore vulgarisée et se concentre dans la ville d'Abidjan qui est le principal centre urbain du pays. Toutes ces considérations faites, notre échantillon sera constitué d'une population majoritairement jeune (de 18 à 35 ans), en grande partie d'hommes (soit environ 70%) et localisée pour la plupart dans une ville (soit 60% à Abidjan). Dans le cadre de notre enquête, nous avons interrogés cent quarante personnes (140).

### 1.3.2.2.3. Résultats de l'étude de la demande

Nous débuterons l'analyse des résultats par l'évaluation de l'adhésion de notre offre au sein de l'échantillon étudié.

#### ➤ Intérêt porté à l'investissement dans le secteur vivrier

Notre offre de service a globalement été bien accueillie par les ménages. Il a été révélé tout d'abord que cette offre de service est encore méconnue des populations. En effet **52.5 %** des personnes disent n'avoir jamais entendu parler d'un tel investissement et de ceux qui le connaissent déjà, seulement **10%** l'ont déjà effectué. Cependant le taux d'adhésion à cette offre reste très élevé avec **94%** d'individus intéressés par cet investissement voir (*figure 6*). La population des adhérents est en majorité jeune et composée en grande partie d'hommes. Ces individus sont de diverses professions (Fonctionnaires, militaires, médecins, entrepreneurs, étudiants...). La demande d'investissement est plus concentrée à Abidjan.

**Figure 6 : Adhésion des populations à l'offre en matière d'investissement dans le vivrier**

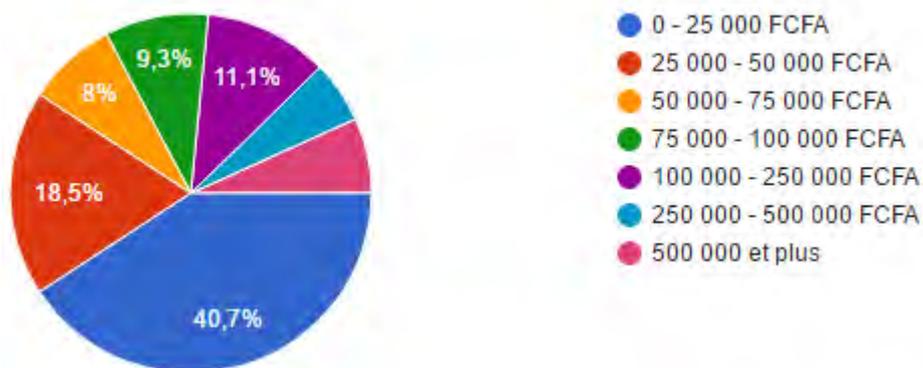


Source : A partir des résultats de l'enquête

#### ➤ Niveau d'épargne et instruments de placement utilisés

L'étude de marché nous a permis de connaître le niveau d'épargne des individus. 40% des personnes interrogés ont une épargne mensuelle comprise entre 0 et 25 000 FCA tandis que les 60% ont une épargne supérieure à 25 000 FCFA. Cette épargne est généralement logée sur les comptes d'épargne auprès des établissements de crédit.

Figure 7 : Niveau d'épargne des populations

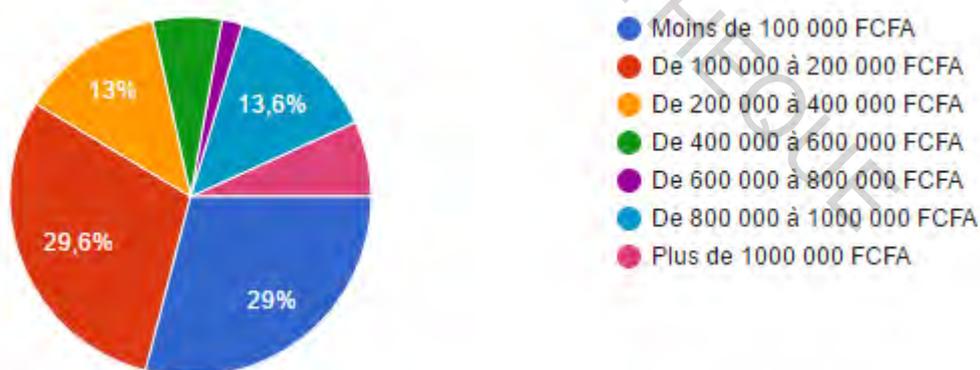


Source : A partir des résultats de l'enquête

➤ **Opinion des individus sur notre offre**

Par rapport à notre offre de service, nous avons recensé les avis des populations à différents niveaux. Tout d'abord sur le montant qu'ils seraient prêts à investir, environ 70% sont d'accord pour investir plus de 100 000 FCFA et 30% qui sont prêts à investir plus de 600 000 FCFA.

Figure 8 : Montant d'investissement souhaité



Source : A partir des résultats de l'enquête

Les potentiels investisseurs ont été aussi interrogés sur leur appétence au risque que présente un tel type d'investissement. Ils ne présentent pas, pour la plupart, d'aversion au risque car 90% ont dit vouloir accepter une perte partielle du capital en cas de survenance de risque.

Ils ont évoqué cependant les facteurs principaux qui pourraient les freiner dans leur décision d'investissement et aussi ceux qui pourraient les motiver. Les deux principaux éléments constituant un obstacle à leur décision d'investir dans le secteur vivrier sont la lourdeur administrative dans le processus de souscription et surtout un montant de l'investissement trop important. C'est pour cela que 75% des individus ont affirmé leur volonté de faire financer leur investissement par emprunt auprès d'un établissement de crédit. Le rendement offert et la crédibilité de notre structure restent les principales motivations de nos potentiels investisseurs

En somme nous pouvons dire que cette étude nous a permis de comprendre que malgré le fait qu'on assiste à un foisonnement d'entreprises d'investissement agricole en Côte d'Ivoire, la demande en la matière est globalement insatisfaite. En effet ce type d'investissement est encore méconnu par une grande partie de la population ou n'est pas tout à fait adapté à leurs besoins. Cela peut être le fait d'une insuffisance en termes de promotion et de communication. Nous remarquons aussi que cette demande n'est pas seulement que locale mais internationale. Nous avons pu relever un certain nombre de facteurs qui influencent considérablement la décision d'investissement des populations. Ils ont enfin montré leur intérêt à faire financer leur investissement si possible par les banques et autres établissements de crédit. Nous comptons alors prendre en compte toutes les informations pertinentes que cette étude a faites ressortir afin d'offrir à nos clients un service de qualité. Un extrait du questionnaire et du résumé des résultats sont consignés en *annexe 1*.

### **1.3.3. Analyse de l'environnement concurrentiel selon M. Porter**

Michael PORTER, célèbre professeur a conçu une méthode d'analyse de l'intensité concurrentielle d'un secteur d'activité. Cette analyse est basée sur l'étude de cinq grands points qui selon lui caractérise tout marché : L'intensité concurrentielle, menace des nouveaux entrants, produits de substitution, produits de substitution, pouvoir de négociation des fournisseurs.

#### **1.3.3.1. L'intensité concurrentielle**

Sur le marché ivoirien du vivrier est dominé principalement par les grandes coopératives agricoles et les GIE. Elles interviennent au niveau de la production et de la commercialisation des produits vivriers vers les grands centres urbains. Les principales coopératives sont le REPROVICI, le REOSAO, la Coopérative des commerçants de vivriers de Cocody (COCOVI), la FENASCOVICI, la CNAVICI. La plus importante à ce jour reste la FENASCOVICI.

Par contre, très peu d'entreprises évoluent sur notre segment qui inclut l'offre d'investissement agricole. Notre principal concurrent est Monhévée.com. Leur zone de production se situe au centre de la Côte d'Ivoire.

#### **1.3.3.2. Menace des nouveaux entrants**

Le secteur du vivrier est un secteur porteur. De nombreuses personnes tentent d'y entrer mais se heurtent à de nombreuses difficultés qu'on pourrait imputer au déficit de financement, au manque de qualifications des entrepreneurs et à la méconnaissance du secteur. Les nouveaux entrants ne constituent pas une réelle menace dans un premier temps en raison de ces barrières et dans la mesure où la demande en consommation de produits vivriers est insatisfaite et continuera selon les prévisions, à s'accroître à cause de la démographie galopante et de l'urbanisation rapide.

#### **1.3.3.3. Produits de substitution**

Nous commercialisons trois produits que sont la tomate (Fraîche), l'aubergine et le chou. Ces légumes font partie intégrante de la consommation journalière de tous les ménages. Du fait de leur grande disponibilité sur la plupart des marchés, ils sont difficilement substituables surtout la tomate. Dans certains cas, l'on pourrait remplacer l'aubergine par la courge. Le poireau et le brocoli sont d'excellents substituts au chou. Cependant l'impact de ces produits de substitution reste marginal.

En ce qui concerne l'opportunité d'investissement que nous offrons à nos souscripteurs, tout produit de placement offert par les institutions financières et le marché financier représente un substitut. Au nombre de ces produits, nous avons les dépôts à vue, dépôts à termes, comptes d'épargne, les actions des entreprises, les obligations, les parts d'OCPVM. Notons que ces produits offrent des rendements relativement faibles et un horizon de placement relativement long par rapport à ce que peut offrir l'investissement dans le vivrier.

#### **1.3.3.4. Pouvoir de négociation des fournisseurs**

Les fournisseurs de matière première sont les fournisseurs d'intrants à savoir les semences, les engrais. Pour ce qui est de la tomate, le chou, l'aubergine, les semences sont disponibles auprès de structures techniques telles que le CNRA ou l'ANADER. Les prix des semences sont déjà fixés et non négociables.

#### **1.3.3.5. Pouvoir de négociation des clients**

Sur le marché du vivriers, nos principaux clients sont les détaillants, les grossistes et les grandes surfaces qui jouent le rôle d'intermédiaire entre nous et le consommateur final. Notre enquête sur le terrain nous a permis de constater que ces derniers peuvent avoir un certain

pouvoir de négociation lorsque nous nous trouvons dans des périodes où l'offre des produits est abondante, mais ce pouvoir reste faible car les prix se situent dans une tranche déterminée par le marché. Pour la tomate par exemple la période d'abondance se situe entre Avril et Mai. Toutefois en période de rareté des produits ce pouvoir devient quasi inexistant. Pour ce qui est du consommateur final à savoir les ménages, ils subissent les prix du marché, compte tenu de la très forte demande.

Par ailleurs, en ce qui concerne les services que nous offrons, les investisseurs n'ont pas de véritable pouvoir de négociation compte tenu du fait que la procédure de souscription et les modalités sont standardisées et la rentabilité est garantie (existence de conditions standards à la souscription). Toutefois pour un certain niveau d'investissement une marge de négociations des conditions du contrat est possible.

#### **1.3.4. Présentation des opportunités et des menaces de la création de SOFIDAV**

L'environnement dans lequel évoluera SOFIDAV pourrait favoriser sa croissance. Toutefois il peut comporter aussi plusieurs menaces qu'il serait important pour nous d'identifier.

**Tableau 3 : Présentation des Opportunités et menaces de la création de SOFIDAV**

<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le secteur du vivrier est très attrayant avec d'importantes marges bénéficiaires ;</li> <li>➤ la forte demande en produits vivrier sur les marchés,</li> <li>➤ l'offre insuffisance et la croissance rapide de la population ;</li> <li>➤ L'ensemble des mesures prises par l'Etat afin de faciliter la commercialisation des produits vivriers, notamment la construction et la réhabilitation des routes ;</li> <li>➤ l'Existence d'une forte demande potentiel en terme d'investissement dans le vivrier ;</li> <li>➤ ce type d'investissement reste très peu connu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ le foisonnement d'entreprises d'investissement agricole en Côte d'Ivoire ;</li> <li>➤ la prépondérance de puissante coopératives dans le secteur du vivrier en Côte d'Ivoire ;</li> <li>➤ les revenus des ménages ivoirien reste relativement faible ;</li> <li>➤ manque de culture de l'épargne et de l'investissement de la part des populations.</li> </ul>

La filière du vivrier joue un rôle très important dans l'économie de la Côte d'Ivoire. Bien qu'étant confrontée à des difficultés, contraintes et défis, elle constitue un gisement d'opportunités pour l'initiative privée et pour l'investissement. Ce premier chapitre a permis de montrer cette importance, tout en étudiant l'opportunité de la création de la SOFIDAV. Dans les lignes suivantes, il s'agira de présenter cette entreprise et sa stratégie de conquête du marché.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE II : Présentation de la Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière (SOFIDAV)**

Dans le deuxième chapitre, il sera question de la présentation de la SOFIDAV. Il s'agira de présenter, l'organisation, le fonctionnement et le plan des Ressources Humaines, l'étude technique du projet et la stratégie marketing à adopter.

### **2.1. Organisation, Fonctionnement et plan des Ressources Humaines**

**SOFIDAV**, société privée de droit Ivoirien, est une entreprise spécialisée dans l'investissement dans le secteur du vivrier. Elle s'adresse à deux types de clients. D'un côté les demandeurs de solutions d'investissement dans ce secteur et de l'autre les commerçants de produits vivriers. Sa réussite ne serait se faire sans une bonne organisation de ces ressources humaines et matérielles.

#### **2.1.1. Mission, vision, Valeurs, Objectifs**

La mission, les valeurs et la vision sont un outil efficace de mobilisation. Leur bonne formulation permet d'orienter les efforts de tous vers un même but.

##### **2.1.1.1. Mission**

Notre mission est d'investir les fonds de nos clients dans la production vivrière tout en leur garantissant une forte rentabilité et de fournir le marché ivoirien en produits vivriers de qualité.

##### **2.1.1.2. Vision**

Être le catalyseur de la promotion et de l'investissement dans le secteur du vivrier en Côte d'Ivoire.

##### **2.1.1.3. Valeurs**

Nos valeurs sont le professionnalisme dans l'exercice de notre activité, l'Intégrité dans la gestion des fonds de nos investisseurs, Responsabilité vis-à-vis de l'environnement et de nos engagements) et enfin l'orientation client.

##### **2.1.1.4. Objectifs**

Les objectifs visés par notre entreprise sont les suivants :

- Mettre à la disposition du public une solution d'investissement à forte rentabilité
- Participer au développement du secteur vivrier
- Favoriser la création d'emploi en zone rurale et participer à la réduction de la pauvreté
- Contribuer à l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire et de la sécurité alimentaire en Côte d'Ivoire.

### **2.1.2. Choix de la forme juridique et cadre juridique**

Tout projet de création d'entreprise doit s'adapter à un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité.

#### **2.1.2.1. Choix de la forme juridique**

Quelle que soit l'activité qui sera exercée, la forme juridique se fera entre une entreprise individuelle et une société. Les formes juridiques en vigueur en Côte d'Ivoire sont régies par l'acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du G.I.E. il s'agit notamment de :

- l'entreprise individuelle ;
- des GIE ;
- la Société à Responsabilité Limitée (SARL),
- la Société Anonyme (SA) ;
- la Société en Nom Collectif (SNC) ;
- la Société en Commandite Simple (SCS)

Chaque forme juridique possède ces avantages et ses inconvénients. Le choix d'une structure repose sur plusieurs critères à savoir la nature de l'activité, la volonté de s'associer, l'organisation patrimoniale, les besoins financiers, le fonctionnement de l'entreprise, le régime fiscal, etc...

La SOFIDAV sera une société de capitaux de type Société Anonyme (SA). Cette forme juridique est celle qui nous offre le plus d'avantages et le moins d'inconvénients, dans la mesure où :

- elle jouit d'une grande crédibilité auprès des tiers ;
- elle permet la protection du patrimoine des actionnaires ;
- le risque n'est limité qu'aux apports ;
- Elle permet de lever facilement des fonds important ;
- elle autorise la libre cession des actions sauf clause d'agrément dans les statuts.

#### **2.1.2.2. Cadre juridique**

En ce qui concerne le cadre juridique, les sociétés d'investissement agricole courent un important risque lié à l'application de l'instruction N° 33/2006 relative à l'appel public à l'épargne au sein de l'UEMOA. En effet toute entité qui collecte de l'épargne dans un cercle de plus de cent individus en recourant à la publicité, pratique de l'appel public à l'épargne. C'est le cas de SOFIDAV et d'autres sociétés telles que Monhévée.com. Ainsi, ces sociétés

sont dans l'obligation de se conformer aux exigences imposées par le CREPMF à ce type d'entreprise, ce qui n'est pas encore le cas.

Toutefois SOFIDAV est une entreprise à cheval sur l'activité agricole et l'activité financière. Alors, si cette loi nous est appliquée, nous comptons nous y conformer et chercher à prendre toutes les mesures nécessaires pour avoir l'agrément, car nous avons pour ambition de faire de l'investissement dans le secteur du vivrier un véritable produit financier.

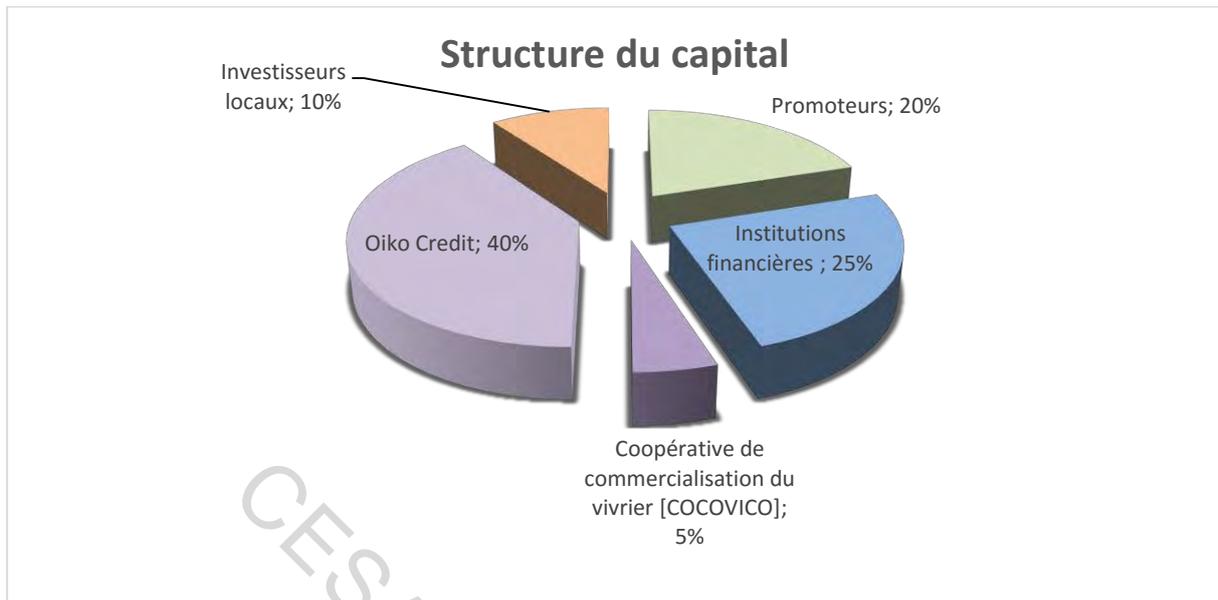
Nous voyons à travers cette loi, une opportunité pour nous de nous démarquer de notre principal concurrent qui n'y a pas encore pris conscience.

### **2.1.3. La Structure du Capital**

Le capital social est évalué à 265.480.000 F CFA divisé en 26.548 actions d'un nominal de 10.000 F CFA par actions. La part des promoteurs dans le projet est 20%. La part des promoteurs est constituée d'un apport en nature de 30 000 000 FCA soit 11% du capital et d'un apport en numéraire de 23 096 000 FCFA soit 9% du capital. L'apport en nature comprend le terrain qui abritera le siège social, d'une valeur de 10 000 000 FCA apporté par l'un des promoteurs et d'une partie du terrain de production d'une valeur de 20 000 000 FCFA apporté par le second promoteur. L'apport en numéraire provient des deux promoteurs et tire leur origine de diverses sources (épargne personnelle, famille, etc...).

Notre capital sera ouvert à hauteur de 25% à trois banques ivoiriennes et deux autres établissements de crédit notamment COFINA et MicroCred ; soit 5% chacun. Le capital sera ouvert aussi à hauteur de 40% à OikoCrédit, institution financière internationale spécialisée dans l'investissement dans les entreprises agricoles, les IMF et les PME. Enfin, dans le cadre d'un partenariat qui nous permettra d'écouler facilement nos produits vivriers, il sera alloué une part de 5% à la coopérative de commercialisation de vivrier de Cocody (COCOVIKO) et de 10% aux autres investisseurs locaux.

Figure 9 : Répartition du capital social de la SOFIDAV



#### 2.1.4. Structure organisationnelle

La structure organisationnelle est l'ensemble de moyens permettant de repartir cordonner et contrôler ses activités. Elle permet définir les différents organes de l'entreprise et leurs attributions.

##### 2.1.4.1. La Direction générale (DG)

La direction générale de SOFIDAV piloté par son Directeur Général, aura pour rôle principale définit la stratégie globale de l'entreprise et de superviser son exécution. En amont, elle devra élaborer des objectifs de modernisation et de développement de l'entreprise et définir les grandes lignes de la politique commerciale, de distribution et de conquête de nouveaux marchés. En aval, elle supervise et gère les moyens (organisationnels, techniques, humains, financiers, logistiques, etc.) pour réaliser les objectifs assignés.

##### 2.1.4.2. La Direction Financière (DF)

Sous l'autorité du Directeur Financier, la Direction Financière de SOFIDAV, a pour principale mission de superviser la gestion financière. Elle a pour rôle d'optimiser la gestion des sources de capitaux et leurs emplois, dans une optique de rentabilité et de maîtrise du risque, d'assurer les relations avec les apporteurs de fonds (propriétaires ou actionnaires, banques, marchés financiers), de rendre compte de la situation financière auprès du directeur général, de préparer les budgets et de suivre leur exécution.

Au sein de la direction Financière, nous aurons les services suivants :

- le Service Finance et gestion des risques (DF-FGR) ;

- le Service de la Comptabilité et des Opérations (DF-CO) ;
- Le service des Moyens Généraux (DF-MG).

#### **2.1.4.3. La Direction des Ressources Humaines (DRH)**

Sous la supervision du directeur des ressources humaines, la DRH sera responsable de la politique de recrutement, de la gestion des relations humaines et du management social de l'entreprise. Tout d'abord, elle sera chargée de définir et mettre en œuvre une politique de recrutement, de promouvoir la gestion des carrières (mobilité, affectations, formations...) et de proposer une politique de rémunérations. Ensuite elle sera chargée développer les motivations par l'élaboration d'un projet d'entreprise ou des différentes formes de participation des salariés (intéressement).

#### **2.1.4.4 .La Direction et Commerciale Marketing (DCM)**

Superviser par un directeur commercial, la fonction se partage en deux ensembles. D'abord la direction commerciale, est chargée de définir la place des canaux de vente, piloter et manager les équipes afin de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise et sa marge. Ensuite la direction marketing, qui regroupe les cadres de direction dont les priorités sont de définir le positionnement d'une marque et d'un ensemble de produits et services, déterminer les objectifs et moyens pour développer la notoriété de la marque, la position concurrentielle de l'entreprise et la connaissance client.

En son sein, on y trouvera les services suivants :

- le Service Commerciale (DCM-SC) ;
- le Service Marketing et communication (DCM-MC) ;
- Service logistique (DCM-SL).

#### **2.1.4.5. Direction d'exploitation (DE)**

La direction d'exploitation sera dirigée par un directeur agricole. Elle sera en charge de la planification et l'organisation de la production en tenant compte de tous les paramètres : coûts, quantités, délais, qualité, respect des règles de sécurité alimentaire; Elle devra prendre en compte toutes les contraintes techniques liées à la production.

- service de gestion des plantations (DE-GP) ;
- service des Achats (DE-SA).

#### **2.1.4.6. Le Contrôle de Gestion (CG)**

En position Staff, le Contrôleur de Gestion sera chargé :

- d'établir ou faire établir des indicateurs permettant de vérifier que l'entreprise fonctionne conformément aux objectifs (indicateurs financiers, comme le chiffre

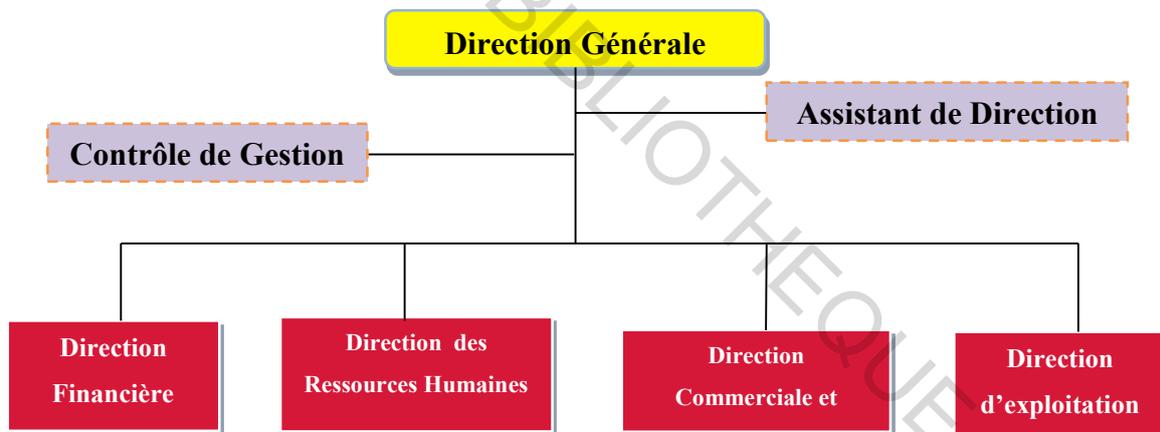
d'affaires ou le niveau des stocks, mais aussi indicateurs non financiers, tels le nombre d'heures de production) ;

- d'établir des objectifs mesurables, quantifiables (un budget en est un exemple) ;
- de mesurer les résultats réels obtenus ;
- de signaler les écarts par rapports aux objectifs définis ;
- de tenter d'analyser leurs causes réelles ;
- de proposer des actions correctrices qui permettent d'atteindre ces objectifs ou de réduire ces écarts.

#### 2.1.4.7. L'Assistant de Direction (AD)

Collaborateur direct du directeur, l'AD, aura à charge d'optimiser la gestion du planning, l'organisation de déplacements, communication, préparation de réunions, accueil. Il organise et coordonne les informations internes et externes, parfois confidentielles, liées au fonctionnement de la structure.

Figure 10 : L'Organigramme de SOFIDAV



#### 2.1.5. Le Plan des Ressources Humaines

Notre plan en termes de ressources humaines sera analysé à travers :

- l'évolution des effectifs sur les 5 premières années ;
- la rémunération et motivation du personnel.

##### 2.1.5.1. Détermination des effectifs de départ et d'arrivé

Dans le cadre de notre plan des ressources humaines sur les 5 premières années, nous prévoyons pour la première année démarrer avec un effectif de 65 personnes dont 3 à la Direction générale, 7 à la Direction Financière, 4 à la Direction des Ressources Humaines, 15

à la Direction Marketing et Commerciale et 36 à l'exploitation. Ces effectifs connaîtront une évolution chaque année.

Selon les besoins en ressources humaines, au fil des années, pour étoffer le personnel déjà présent et disponible, l'effectif à la 5<sup>ème</sup> année s'établira à 88 personnes soit une évolution de 35% par rapport à la première année. Le détail de l'évolution des effectifs est présenté en *annexe 2*.

#### **2.1.5.2. Rémunération et motivation du personnel**

La fixation des salaires bruts, est fonction, dans le cadre de notre politique, du niveau d'étude, du nombre d'années d'expérience et du département auquel l'on appartient. Pour la première année le salaire moyen est de 702 632 FCFA, le salaire maximal est de 1 500 000 FCFA et le salaire minimal est de 50 000 FCFA.

Les salaires, connaîtront une revalorisation annuelle, en fonction de l'importance du département dans la chaîne de valeur, du niveau d'étude et du poste. En moyenne, l'ensemble des salaires de SOFIDAV connaîtront une revalorisation annuelle moyenne de 4%. En *annexe 3*, les détails de la revalorisation salariale annuelle.

### **2.2. Etude technique du projet**

Dans cette partie, il sera question de procéder à l'étude technique du projet à travers le choix de la zone d'implantation de l'unité de production ; la définition de la capacité de production, l'étude de la disponibilité de la matière première, la description du processus de production et la détermination des ressources matérielles.

#### **2.2.1. Choix de la zone d'implantation de l'unité de production**

Le choix de la zone de production relève d'un choix stratégique. Ainsi notre unité de production sera implantée en Côte d'Ivoire, plus précisément dans la ville d'Agboville. Tout d'abord cette ville bénéficie d'un climat tropical humide et d'une végétation propices à la pratique des cultures légumineuses telle que la tomate, le chou et l'aubergine. Sa situation géographique de la ville et ses infrastructures permettront de faciliter l'approvisionnement de la ville d'Abidjan qui constitue notre principal marché. En effet Agboville est située à proximité de la ville d'Abidjan, à environ 79 km et bénéficie de voies de communications constituées de routes bitumées et de chemin de fer. La ville offre aussi une réelle opportunité en termes d'acquisition de terre cultivable à des coûts très avantageux, autant de facteurs qui ont motivé notre choix.

### 2.2.2. Définition de la capacité de production de la SOFIDAV

La superficie de la surface cultivée de SOFIDAV est de 100 ha. Cette superficie sera répartie comme suit : 50% pour la tomate, 30% pour le chou et 20% pour l'aubergine. Pour la tomate, le rendement moyen est de 20t/ha pour chaque récolte. Pour le chou, le rendement est de 35t/ha par récolte et pour l'aubergine, nous aurons 25t/ha en moyenne par récolte. La première année, nous prévoyons deux (2) récoltes par culture et à partir de la deuxième année nous envisageons de passer à trois (3) récoltes. Ainsi sur les 5 ans, en pleine capacité de production, nous aurons 10500 tonnes de tomates, 14 700 tonnes de chou et 7000 tonnes d'aubergines.

### 2.2.3. Procédure de souscription

SOFIDAV est spécialisée dans l'investissement dans le secteur vivrier. Elle propose ses services à toute personne désireuse d'investir dans ce secteur. Les fonds collectés lors de la souscription sont investis dans la production de produits vivriers qui seront vendus plus tard. Toute personne voulant investir est amenée à souscrire au préalable à nos Packs. La SOFIDAV offre trois packs de souscriptions : Diamond, Gold, Silver. Le Diamond représente porte sur les souscriptions d'1 ha, le Gold sur celle de 500m<sup>2</sup> et le Silver sur celle de 2500m<sup>2</sup>. Chaque pack est composé de 3 formules qui représentent le type de cultures.

**Tableau 4 : Présentation des différents packs offert par SOFIDAV**

	PACK		
	Diamond (1 ha)	Gold (5000 m <sup>2</sup> )	Silver (2500m <sup>2</sup> )
Tomate	Formule A	Formule A	Formule A
Chou	Formule B	Formule B	Formule B
Aubergine	Formule C	Formule C	Formule C

Chaque investisseur a le choix entre neuf (9) options d'investissement. Chaque option présente différentes caractéristiques que sont :

- le montant initial à investir
- la taille de la parcelle
- le rendement à l'hectare de la parcelle
- le prix de vente du produit
- le retour sur investissement net après déduction de la commission de SOFIDAV.
- La durée du contrat

Les souscriptions sont lancées deux mois avant le début de la production et c'est elles qui déterminent la surface de terre qui sera cultivée. Il y aura trois souscriptions par année. A chaque cycle de production, la SOFIDAV arrive à produire en pleine capacité. Les 100 ha de parcelles disponibles sont entièrement souscrits par ces investisseurs.

En effet contrairement à ses concurrents, la SOFIDAV permet à ces clients qui n'ont pas les ressources financières nécessaires, de se faire financer par l'un de ces établissements financiers partenaires. Le prêt porte sur 70% du montant de la souscription et ne concerne que les souscriptions dont le montant est supérieur ou égal à 500 000 FCFA c'est-à-dire sur les packs Diamond et Gold et le montant du prêt ne peut pas être inférieur à 300 000. Tous les souscripteurs souhaitant financer leur investissement devront constituer un dossier qui sera analysé par la cellule risque de la SOFIDAV. En cas d'acceptation de leur dossier, ils devront apporter les 30% du montant de leur souscription et ouvrir obligatoirement un compte, si cela n'est pas encore le cas dans l'une des banques partenaires. Les 30% d'apport initial vont constituer en quelque sorte une garantie du prêt auprès des établissements de crédit partenaires. Les investisseurs qui ont la capacité de faire financer leur investissement, ne sont pas soumis à ces exigences et peuvent effectuer directement leur souscription.

Pour les individus qui ont les fonds nécessaires, la souscription est en grande partie informatisée grâce à notre plateforme en ligne. Les paiements peuvent se faire via les moyens de paiement physiques ou électroniques, le mobile money, etc.

Pour plus de sécurité, le paiement du revenu de l'investissement se fera par virement bancaire ou pas remise de chèque au client.

#### **2.2.4. Itinéraire technique de production et plan de production**

L'itinéraire technique de production de nos légumes comporte Six grande partie que sont :

➤ **Mise en place de la culture**

Cette étape comprend tout d'abord la préparation de la pépinière, le semis. Ensuite vient l'étape de la préparation du terrain qui consiste au défrichage, au dessouchage et au labour. Après cette étape le repiquage des plants peut être fait.

➤ **Fertilisation**

La fertilisation est le processus consistant à apporter à un milieu de culture, tel que le sol, les éléments minéraux nécessaires au développement de la plante. Ces éléments peuvent être de deux types, les engrais et les amendements. Le plan de fertilisation est établi en prenant en compte le caractère intensif du système de production.

➤ **Protection phytosanitaire**

Le plan de protection phytosanitaire est élaboré pour résoudre les problèmes parasites majeurs que pourraient rencontrer nos produits.

➤ **Autres activités**

Les autres activités nécessaires à la conduite des légumes sont le sarclage et l'habillage. Le sarclage qui a pour but d'éliminer les mauvaises herbes se fait en 3 à 4 passages. L'habillage consiste à éliminer les feuilles âgées en état de sénescence. Nous avons aussi le tuteurage qui est le fait d'attacher les plants de tomate à un support pour éviter qu'il verse sous l'effet du poids des fruits.

➤ **Irrigation**

Les cultures que nous produisons présentent un immense besoin en eau et le stade de l'irrigation s'avère être très important dans le processus de production. Le système d'irrigation doit être installé deux semaines avant le repiquage de manière à commencer la phase 2 de l'irrigation bien avant le repiquage, en vue de créer les conditions d'une bonne minéralisation de la matière organique au cas où elle est apportée à cette même période. Pour éviter de lessiver des éléments nutritifs par percolation, cette irrigation préliminaire sera interrompue deux jours après le premier apport d'engrais c'est à dire 5 à 7 jours avant le repiquage.

➤ **Récolte**

C'est l'étape qui précède la commercialisation des produits. Elle se fait en une fois ou plusieurs fois selon la culture. Pour la tomate elle se fait tous les 3 jours. Compte tenu du développement souvent hétérogène des parcelles, on envisage de l'étaler sur une période de 15 jours. On pourra procéder à la récolte en toute période de la journée. Toutefois, au cas où la production devrait être stockée pour être vendue le lendemain, il faudrait opter pour une récolte en fin d'après-midi.

La tomate, le chou, l'aubergine étant des produits périssables, leur vente se fera à flux tendu. Même si la période entre le début de la récolte et la commercialisation pourrait durer jusqu'à 2 semaines, nous ne constaterons pas de stocks en fin d'année.

Pour ce qui est du plan de production, comme nous l'avons signifié plus haut, nous aurons deux récoltes la première année et trois récoltes à partir de la deuxième année. Il en sera de même pour les ventes. **Le plan de production** est détaillé dans l'*annexe 3*.

### **2.2.5. Détermination des ressources matérielles**

Les ressources matérielles, concerne l'ensemble des immobilisations dont nous aurons besoin pour démarrer notre activité. Il s'agit, du terrain, les différents bâtiments, le matériel agricole, le matériel de transport, les matériels et mobiliers de bureau. Le détail des ressources matérielles est consigné en *annexe 4*.

### **2.3. Stratégie marketing et marketing Mix**

SOFIDAV est une entreprise d'investissement et de développement agricole. Son activité consiste à investir les fonds de ces clients dans la production et la commercialisation de produits vivriers. Ainsi, notre stratégie marketing se fera à deux niveaux. En amont elle va s'intéresser à nos premiers clients que sont les investisseurs (souscripteurs) à notre offre de service. En aval elle sera portée sur le marché des produits vivriers.

#### **2.3.1 Stratégie marketing**

La stratégie marketing correspond à un ensemble de choix relatif à la Segmentation, au Ciblage, au Positionnement.

##### **2.3.1.1 La segmentation de marché**

Notre segmentation de marché consiste dans un premier temps à regrouper les consommateurs ivoiriens de produits vivriers (Chou, Tomate, Aubergine) en sous-ensembles homogènes, afin de permettre à l'entreprise de mieux adapter sa politique marketing à chacun des sous-ensembles ou à certains d'entre eux. Nous obtenons ainsi :

- les ménages/particuliers ;
- les restaurants/Complexes Hôtelières ;
- les détaillants/grossistes.

Dans un second temps au niveau de nos souscripteurs, nous envisageons de les regrouper en deux sous-ensembles :

- les particuliers ;
- les institutionnels.

##### **2.3.1.2 Le ciblage**

SOFIDAV est une entreprise qui commercialise ses produits en gros. Ainsi les segments visés sont les restaurants et les complexes hôteliers et les détaillants/grossistes.

Pour ce qui est des investisseurs, notre objectif est de faire profiter des bénéfices de l'agriculture vivrière, aux différents agents économiques. Alors nous envisageons de toucher les deux segments cités plus haut à savoir les particuliers et les institutionnels.

### 2.3.1.3. Le positionnement

La notion de positionnement a été formulée en 1972 par deux publicitaires, Al Ries et Jack Trout. C'est un choix stratégique qui cherche à donner à une offre une position crédible, attractive et différente au sein d'un marché et dans l'esprit des clients. Toute entreprise a un positionnement stratégique qui dépend de ce qu'elle souhaite, c'est-à-dire le choix de sa situation sur le marché concerné face à sa concurrence et avec quelle proposition de valeur claire pour les clients.

**SOFIDAV, quand la terre vous rapporte.** Ce slogan reflète notre vision qui est de promouvoir l'agriculture vivrière au sein des agents économiques par l'investissement. Nous voulons ainsi faire comprendre à tout un chacun que l'investissement agricole est l'un des meilleurs qu'il soit. Nous voulons aussi nous positionner en tant que principal pourvoyeur de solutions d'investissement agricole sûres, avec les meilleurs rendements possibles. Pour se faire nous voulons miser sur la crédibilité de notre structure ainsi que du professionnalisme et de l'intégrité de notre équipe.

### 2.3.2. Marketing Mix

Le marketing mix consistera à établir les moyens d'actions pour atteindre les objectifs définis dans le plan de marketing stratégique, en combinant plusieurs facteurs ou politiques (les P). C'est Jérôme Mac McCarthy qui crée le Mix-Marketing Modèle avec les 4P. Avec le développement du mix marketing on a une gamme élargie des P pouvant aller jusqu'à 10 (dix). Dans notre analyse nous n'utiliserons que les six (6) suivants : produit, prix, politique de distribution, partenariat, communication, processus.

#### 2.3.2.1. La politique du produit

C'est l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre ses objectifs auprès du marché-cible. Notre politique du produit va nous permettre de créer de la valeur à la fois pour la cible visée, mais aussi pour notre entreprise. Elle sera axée sur les caractéristiques des produits vendus (Choux tomate, aubergine), la qualité du service offert aux souscripteurs.

- **les caractéristiques des produits:** Nos équipes d'ingénieurs agronomes et de producteurs expérimentés ont travaillé sans relâche pour créer des conditions de vie parfaites aux différentes cultures. Cueillette à main, système d'irrigation goutte à gouttes et fertilisation respectant les normes internationales, sont autant de facteurs qui font du chou, de la tomate et de l'aubergine de SOFIDAV, les meilleurs légumes en termes de qualité, qu'on peut rencontrer sur le marché.

- **la qualité du service offert aux investisseurs et aux acheteurs de produits vivriers :**  
L'une des clés de la réussite dans notre domaine d'activité est la qualité des prestations offertes. Nous comptons pour se faire nous entourer d'une équipe de jeunes professionnels qualifiés et dynamiques, à l'écoute de nos clients. Nous sommes disposés à répondre en temps réel aux exigences de nos investisseurs et mettre tout en œuvre pour assurer leur satisfaction. Pour ce qui est de nos clients en produits vivriers, le respect des délais de livraison reste notre priorité.

### **2.3.2.2. La politique du prix**

Notre politique de prix concerne aussi bien nos packs d'investissement que les légumes vendus. Le prix des produits vivriers est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande et régulé par l'autorité de marché (OPCV) qui fixe des seuils pour différents types de cultures. Le prix est aussi fonction de la qualité du produit en question.

Nos légumes se positionnent comme étant de meilleures qualités. La plupart de nos ventes sont effectuées dans les périodes de forte demande où les prix sont à leur plus haut niveau sur le marché de gros. Nous proposons à nos clients les produits au meilleur rapport qualité prix. Ainsi donc après analyse des prix, nous avons retenu les prix TTC suivants pour notre première vente et en fonctions de l'évolution des prix sur le marché :

- Tomate 800 fr/kg
- Chou 400 fr/kg
- Aubergine 300 fr/kg

Au niveau de la souscription, les prix sont fixés en fonction de la superficie de la plantation et du type de cultures. Ainsi nous proposons différents packs à nos clients et le tableau ci-dessous nous donne un récapitulatif des prix.

**Tableau 5 : Facturation des différents packs d'investissement offert par SOFIDAV**

	PACK		
	Diamond (1 ha)	Gold (5000 m <sup>2</sup> )	Silver (2500m <sup>2</sup> )
Tomate (en CFA)	1 000 000	550 000	275 000
Chou (en CFA)	950 000	480 000	250 000
Aubergine (en CFA)	800 000	410 000	200 000

A ce niveau nous avons décidé comme stratégie de nous aligner sur la concurrence pour ce qui est de la souscription sur 1 ha. Pour mieux pénétrer le marché nous donnons la possibilité à nos investisseurs d'obtenir un prêt de la part de nos institutions financières partenaires.

### **2.3.2.3. La politique de distribution**

Pour la distribution des légumes de SOFIDAV, nous comptons utiliser une stratégie de vente directe à nos clients et aussi signer des partenariats avec certaines structures. En effet l'un des principaux actionnaires de SOFIDAV est COCOVICO. Cette coopérative détient un marché qui est l'une des principales plates-formes d'écoulement de produits vivriers du pays. Ce partenariat nous permettra de fournir en légumes, les nombreux semi grossistes et détaillants que compte ce marché. Nous avons prévu aussi nouer des partenariats avec des restaurants prestigieux et des complexes hôteliers, pour qui la demande en produit vivriers est très forte.

### **2.3.2.4. La communication et la promotion**

Notre communication visera principalement nos investisseurs. Il s'agira d'amener les agents économique à prendre conscience l'opportunité d'investissement qu'offre le secteur vivrier. Notre stratégie consistera aussi à insister sur le fait que investir dans ce secteur, c'est contribuer à l'atteinte de la sécurité alimentaire et participer à la croissance de la Côte d'Ivoire dont l'agriculture demeure le principal pilier du développement.

La communication se fera sous forme de publicités collectives (radio, télévisions, réseaux sociaux, affiches publicitaires...).

### **2.3.2.5. La politique de partenariat**

Nous comptons dans un premier temps d'un réseau de Cinq institutions financières partenaires. Ces partenariats stratégiques visent à faciliter la levée de fonds au niveau de la souscription à nos packs d'investissement. En effet nous permettons à certains de nos clients de financer leur investissement à travers ce réseau, après bien entendu acception de leur dossier par notre cellule risque. Ce partenariat est tout à l'avantage de ces institutions financières dans la mesure où cela permettra d'accroître leur clientèle et leur offre de crédit.

Nous avons aussi tissé un partenariat avec une coopérative (COCOVICO), qui détient l'un des plus grand marché de vivrier de la capitale ivoirienne. Cela vise à faciliter l'écoulement de notre production.

### **2.3.2.6. Le processus**

Le processus fait référence aux systèmes utilisés pour aider l'organisation à la prestation du service. Dans notre cas nous avons prévu un système informatisé, avec des paiements sécurisés pouvant être effectués dans notre réseau de banques partenaires ou à travers d'autres systèmes de paiements électroniques ou le mobile banking. Les procédures administratives seront aussi allégées. Tout ceci pour rendre plus commode la procédure de souscription à nos clients et permet à ceux issus de la Diaspora d'effectuer aisément leur souscription.

En résumé, SOFIDAV est une SA dont le siège social est située dans la ville d'Abidjan en Côte d'Ivoire et la zone de production dans la ville d'Agboville au Sud du pays. Ce chapitre s'est voulu faire la présentation de l'unité de production en exposant son mode d'organisation, son fonctionnement, le plan des ressources humaines, l'étude Technique, et la Stratégie Marketing que nous entendons mettre en place. Nous pensons que son organisation et sa stratégie lui permettront d'atteindre les objectifs qu'elle s'est assignés. Le chapitre suivant sera consacré à l'évaluation du coût du projet, de la rentabilité et des modalités de financement.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE III : Coût, modalités de financement et rentabilité de SOFIDAV**

La faisabilité d'un projet repose sur la rentabilité de celui-ci. Ainsi ce chapitre sera consacré à l'évaluation du coût, à l'étude de la rentabilité et à la présentation des modalités de financement du projet ainsi que les risques encourus dans le cadre de l'activité de SOFIDAV.

### **3.1. Coût du projet et frais de fonctionnement**

Les frais de fonctionnement nous permettront de donner une appréciation de notre Besoin en Fond de Roulement (BFR). Le coût de notre projet est égal à la somme des dépenses d'investissement et du BFR au démarrage de notre activité.

#### **3.1.1. Coût du projet**

Le coût de notre projet s'élève à **663 700 000 F CFA** et comprend les dépenses d'investissement et de BFR à financer avant l'entrée des flux de trésorerie sur 6 mois.

##### **3.1.1.1. Les dépenses d'investissement**

Les dépenses d'investissement de notre projet s'élèvent à **555 000 000 F CFA** et repartent comme suit dans le *tableau* suivant :

**Tableau 6 : Répartition des dépenses d'investissement**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant (En FCFA)</b>	<b>Part (en %)</b>
<b>CHARGES IMMOBILISEES</b>	<b>40 000 000</b>	<b>7</b>
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>	<b>10 000 000</b>	<b>2</b>
<b>TERRAIN</b>	<b>50 000 000</b>	<b>9</b>
<b>BATIMENTS</b>	<b>160 000 000</b>	<b>29</b>
<b>MATERIELS DE PRODUCTION</b>	<b>80 000 000</b>	<b>14</b>
<b>MATERIELS DE TRANSPORT</b>	<b>180 000 000</b>	<b>32</b>
<b>MATERIELS ET MOBILIER</b>	<b>35 000 000</b>	<b>6</b>
<b>Ensemble</b>	<b>555 000 000</b>	<b>100%</b>

Les détails des investissements et le tableau des amortissements des immobilisations sont consignés en *annexe 4*.

##### **3.1.1.2. Le besoin en fonds de roulement**

Le BFR de notre entreprise résulte du délai entre la souscription aux packs d'investissement et la commercialisation effective de nos légumes. Nos ventes sont réalisées à flux tendus et nous n'avons donc pas constitué des stocks puisque les produits sont périssables. Le calcul de notre BFR se fera calculer à partir de dépenses préliminaires engagées c'est-à-dire les charges courantes effectuées avant de percevoir les recettes de la vente de nos légumes.

Les légumes sont produits sur une période d'environ 3 à 5 mois. Etant donné la période de la récolte et de la commercialisation, nous estimons que les flux de trésorerie de la première

**MODALITES DE FINANCEMENT D'UNE SOCIETE FINANCIERE DE DEVELOPPEMENT DE  
L'AGRICULTURE VIVRIERE : SOFIDAV**

année arriveront 6 mois après le lancement du projet. Ainsi pour calculer le BFR nous avons estimé à 6 mois de travail les charges courantes mais pour les six (6) premier mois. Notons cependant que les fonds souscrits par les investisseurs en début de période viennent en réduction du BFR globale de la période. Les ventes des produits vivriers se font au comptant et pour les autres années nous n'avons de variations de BFR puisque notre exploitation arrive à financer notre activité. Le budget de trésorerie mensuel nous permet de déterminer notre BFR à six mois. Ce besoin est évalué à **108 700 000 FCFA** et est égal au solde cumulé de trésorerie au mois de Juin (le cout du projet), duquel on soustrait le montant des immobilisations.

**Tableau 7 : Budget de trésorerie mensuel**

Rubriques	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Encaissements d'exploitation</b>						
Ventes	-	-	-	-	-	-
Souscriptions	96 900 000					
<b>Total encaissements</b>	<b>96 900 000</b>	-	-	-	-	-
<b>Décaissements d'exploitation</b>						
Salaires et charges sociales	26 600 000	26 600 000	26 600 000	26 600 000	26 600 000	26 600 000
Frais de culture	4 000 000	4 000 000	4 100 000	4 100 000	4 150 000	4 150 000
fournitures	500 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Services extérieurs	600 000	600 000	700 000	750 000	650 000	700 000
Frais divers de gestion	1 000 000	1 200 000	1 200 000	1 250 000	1 250 000	1 100 000
Impots et taxes					500 000	
Autres charges	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
<b>Total décaissements d'exploitation</b>	<b>33 700 000</b>	<b>34 100 000</b>	<b>34 300 000</b>	<b>34 400 000</b>	<b>34 850 000</b>	<b>34 250 000</b>
<b>Décaissements hors exploitation</b>						
Acquisitions d'immobilisations	555 000 000					
<b>Total décaissements</b>	<b>588 700 000</b>	<b>34 100 000</b>	<b>34 300 000</b>	<b>34 400 000</b>	<b>34 850 000</b>	<b>34 250 000</b>
<b>Solde Enc/Décaissement</b>	<b>-491 800 000</b>	<b>- 34 100 000</b>	<b>- 34 300 000</b>	<b>- 34 400 000</b>	<b>- 34 850 000</b>	<b>- 34 250 000</b>
<b>Situation initiale de trésorerie</b>	-	<b>-491 800 000</b>	<b>-525 900 000</b>	<b>-560 200 000</b>	<b>-594 600 000</b>	<b>-629 450 000</b>
<b>Solde cumulé</b>	<b>-491 800 000</b>	<b>-525 900 000</b>	<b>-560 200 000</b>	<b>-594 600 000</b>	<b>-629 450 000</b>	<b>-663 700 000</b>

### 3.1.2. Frais de fonctionnement Annuels

Les frais de fonctionnement comprennent les charges de personnel, les frais généraux et les frais de culture.

#### 3.1.2.1. Les charges de personnels

La fixation des salaires bruts de la SOFIDAV dépend du niveau d'étude, du nombre d'années d'expérience et du département auquel appartient l'employé.

En moyenne, l'ensemble des salaires connaîtront une revalorisation annuelle de 4%. La masse salariale s'élève à **319 200 000 F CFA**, la première année, puis compte tenu de la revalorisation annuelle, elle s'élèvera à **380 658 000 F CFA**. Sur l'ensemble de la période, la masse salariale totale sera de **2 480 613 917 F. CFA**. Le salaire brut moyen est de **702 632 F CFA**. La direction marketing a la plus grande part des salaires avec 23% de la masse salariale globale.

Les charges de personnel s'élèveront à **383 838 000 F CFA**, la première année, puis à **457 741 245 F CFA** la deuxième année. Le tableau des charges salariales se trouve en *Annexe 2*.

### 3.1.2.2. Les frais généraux et de culture

Les frais généraux et de culture s'élèvent à **313 500 000 F CFA**, la première année. Ils connaîtront une croissante moyenne de 1% par an pour se situer à **316 651 750 F CFA** à la cinquième année. Sur l'ensemble de la période, le total des frais généraux est estimé à **1 587 844 348 F CFA**. Le tableau ci-après nous donne les détails des frais généraux et de culture annuels.

**Tableau 8 : Frais généraux et de culture annuels**

<b>FRAIS GENERAUX</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>	<b>Total</b>
Frais de réhabilitations et d'entretien	6 000 000	6 120 000	6 242 400	6 367 248	6 494 593	31 224 241
Communications	4 000 000	4 080 000	4 161 600	4 244 832	4 329 729	20 816 161
Frais de bureau	2 000 000	2 040 000	2 080 800	2 122 416	2 164 864	10 408 080
Assurances	4 000 000	4 040 000	4 080 400	4 121 204	4 162 416	20 404 020
Déplacements (carburant, transports, etc)	10 000 000	12 000 000	12 120 000	12 241 200	12 363 612	58 724 812
Electricité et Eau	8 000 000	8 080 000	8 160 800	8 242 408	8 324 832	40 808 040
Téléphone	4 000 000	4 040 000	4 080 400	4 121 204	4 162 416	20 404 020
autres frais	2 000 000	2 030 000	2 060 450	2 091 357	2 122 727	10 304 534
<b>Total frais généraux</b>	<b>40 000 000</b>	<b>42 430 000</b>	<b>42 986 850</b>	<b>43 551 869</b>	<b>44 125 189</b>	<b>213 093 908</b>
<b>FRAIS DE CULTURE</b>						
Semences	130 000 000	130 650 000	131 303 250	131 959 766	132 619 565	656 532 581
Engrais	70 000 000	70 035 000	70 070 018	70 105 053	70 140 105	350 350 175
Protection Phytosanitaire et divers	28 000 000	28 014 000	28 028 007	28 042 021	28 056 042	140 140 070
Irrigation	35 000 000	35 017 500	35 035 009	35 052 526	35 070 053	175 175 088
Main d'oeuvre diverses	3 000 000	3 001 500	3 003 001	3 004 502	3 006 005	15 015 008
Petit matériel	6 000 000	6 003 000	6 006 002	6 009 005	6 012 009	30 030 015
Divers	1 500 000	1 500 750	1 501 500	1 502 251	1 503 002	7 507 504
<b>Total frais de culture</b>	<b>273 500 000</b>	<b>274 221 750</b>	<b>274 946 786</b>	<b>275 675 124</b>	<b>276 406 780</b>	<b>1 374 750 440</b>
<b>Total</b>	<b>313 500 000</b>	<b>316 651 750</b>	<b>317 933 636</b>	<b>319 226 993</b>	<b>320 531 970</b>	<b>1 587 844 348</b>

### 3.2. Modalités de financement

Le choix du mode de financement est l'une des étapes les plus déterminantes dans la mise en œuvre d'un projet. Le choix d'un bon mode de financement permet aux promoteurs d'optimiser les coûts. Ainsi nous présenterons dans cette partie la façon dont nous comptons mobiliser les fonds pour le financement de notre projet.

Le coût total de ce projet est évalué à **663 700 000 F.CFA**. Pour financer cet investissement nous opterons pour un financement mixte : le financement interne par fonds propres d'une part et le financement externe par emprunt auprès de différentes institutions et auprès des associés.

### 3.2.1. Financement par ressources propres

Nos ressources propres sont constituées exclusivement par le capital social qui constitue 40% de notre financement.

Pour renforcer le contrôle de l'actionnariat par les promoteurs, les actions que ces derniers détiendront, seront à droit de vote double. La moitié des actions détenues par OikoCrédit et les autres investisseurs locaux, seront des actions préférentielles sans droit de vote. Les actions possédées par les établissements de crédit et la COCOVICO seront des actions ordinaires. Cette ingénierie nous permettra d'avoir le contrôle de l'actionnariat avec un taux de 42%. Le tableau ci-dessous nous donne la répartition du contrôle de l'actionnariat

**Tableau 9 : Répartition du contrôle de l'entreprise**

Souscripteurs	Contrôle
Promoteurs	42%
Institutions financières	26%
Coopérative de commercialisation du vivrier [COCOVICO]	5%
Oiko Credit	21%
Investisseurs locaux	5%

### 3.2.2. Financement par ressources extérieures

Notre projet sera financé à 60% par les ressources extérieures soit 398 220 000 FCFA. Ces ressources seront composées des emprunts et du crédit-bail.

#### 3.2.2.1. Financement par emprunt

Le montant des emprunts s'élèvera à 138 220 000 FCFA soit 35% des ressources extérieures. Ce montant servira à financer une partie des investissements et du Besoin en fonds de roulement nécessaire au démarrage de notre projet et sera mobilisé auprès de l'AFD et de Oikocredit.

##### ➤ L'AFD

72% du montant des emprunts soit **100 000 000 FCFA** a été contracté auprès de l'AFD à un taux de 13%. L'AFD est une institution française dont l'objectif est de lutter contre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du sud. Ces moyens d'intervention sont les prêts, les subventions, les garanties. Le choix de l'AFD a été motivé par le fait qu'elle accorde des prêts à des conditions très avantageuses au secteur privé. En effet les conditions d'octroi de crédit de l'AFD au secteur privé portent principalement sur la qualité du projet, son impact socio-économique, son impact environnemental et sa rentabilité. Les garantis reste

un élément secondaire. Dans notre cas nous remplissons entièrement les conditions et nous offrons comme garantie, un nantissement sur les champs.

➤ **Oikocredit**

L'autre partie de l'emprunt, à savoir **38 220 000 FCFA**, provient d'Oikocredit, à un taux de 12.82% sur 5 ans. Cette institution financière coopérative investit des capitaux sous forme de prêts ou de prise de participations, pour soutenir les initiatives locales pouvant avoir un impact social, économique considérable. Oikocredit accorde assez d'importance au projet pouvant contribuer à la réduction de la pauvreté par la création de l'emploi surtout pour les populations rurales. Notre projet s'inscrit parfaitement dans ce cadre et nous notons par ailleurs que Oikocredit a déjà investi 106 192 000 FCFA en prise de participations dans notre entreprise. Elle a accepté comme garantie notre terrain de production de 1ha.

**3.2.2.2. Financement par crédit-bail**

Le crédit-bail ou leasing est un contrat de location d'une durée déterminée, passé entre une entreprise et une banque ou un établissement spécialisé, et assorti d'une promesse de vente à l'échéance du contrat. Le **crédit-bail** est une technique de financement de matériel ou d'immeuble à destination des professionnels.

Nous avons donc opté pour cette technique afin de financer nos matériels de production et de transport d'une valeur de **260 000 000 FCFA**. Le financement par crédit-bail sera effectué auprès d'Alios Finance, groupe de financement panafricain présent dans 10 pays et spécialisé dans le crédit-bail et le crédit d'investissement.

Nous serons amenés donc à payer chaque année sur dix ans, une redevance de **50 000 000 FCFA**. La onzième année nous verseront un montant de **5 000 000 FCA** à **Alios Finance** afin de lever l'option d'achat des matériels. Le taux d'emprunt implicite du crédit-bail est donc de 14.96 %.

Les Tableaux d'amortissement des Emprunts sont présentés en *Annexe 6*.

**3.3. Rentabilité du projet et identification des risques**

La décision d'investir dans un quelconque projet se base principalement sur l'évaluation de son intérêt économique et par conséquent, du calcul de sa rentabilité.

**3.3.1. Coût moyen pondéré du capital (CMPC) et budget de trésorerie**

Le CMPC se définit comme le taux de rentabilité annuel moyen escompté par les actionnaires et les créanciers en contrepartie de leur investissement. Nous procéderons à son calcul et à la présentation du budget de trésorerie.

### 3.3.1.1. Coût moyen pondéré du capital (CMPC)

Le CMPC sert de moyen de mesure pour évaluer ce que l'entreprise doit à ses investisseurs. Le CMPC apporte des informations capitales à la société qui l'utilise concernant le choix du type d'investisseurs qu'elle souhaite convaincre. Le CMPC informe les investisseurs sur l'intérêt d'investir ou non dans la société. Pour les créanciers, le CMPC sert de mesure du risque. Dans le calcul du CMPC, le coût des capitaux propre sera de 15% et représente le taux exigé par les actionnaires du fait de la forte rentabilité de l'activité et du risque élevé du secteur. Le CMPC de SOFIDAV s'établit ainsi à **20.38%**<sup>6</sup>.

**Tableau 10 : Calcul du CMPC**

	Proportion	Coût	Coût après impôt 25%	Coût pondéré
Capitaux propres	40%	35.00%		14.00%
Dette AFD	15%	13%	10%	1.47%
Dette Oikocredit	6%	11.80%	8.85%	0.51%
Crédit-bail	39%	14.96%	11.22%	4.40%
CMPC				<b>20.38%</b>

### 3.3.1.2. Le Budget de trésorerie annuel

Le budget de trésorerie récapitule les encaissements et les décaissements de l'entreprise sur un horizon de temps défini. Il permet de déceler le besoin de financement de l'entreprise. Ce tableau présente les besoins en trésorerie de l'entreprise après financement. Les soldes de trésorerie sont positifs sur toute la période. Le cumul de cet excédent de ressources à la cinquième année s'élève à **3 713 161 322 F CFA**. Le tableau 11 nous présente dans les détails de ce budget de trésorerie.

---

<sup>6</sup>  $20.38\% = (40\% \times 35\%) + ((15\% \times 13\%) + (6\% \times 11.8\%) + (39\% \times 14.96\%)) \times (1 - 0.25)$ , le calcul du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC).

Tableau 11 : Budget de trésorerie annuel

Données	2017	2018	2019	2020	2021
Solde initial	663 700 000				
<b><u>DECAISSEMENTS</u></b>					
Frais généraux et de culture	313 500 000	316 651 750	317 933 636	319 226 993	320 531 970
Charges de personnel	383 838 000	457 741 245	620 934 805	717 792 234	802 631 951
TVA	215 771 186	536 390 809	537 435 966	570 709 417	604 113 584
Autres impôts et taxes	20 000 000	21 000 000	22 050 000	23 152 500	24 310 125
Remboursement Emprunts et CB	72 453 461	82 860 866	94 769 469	108 396 650	124 739 554
Remboursement Souscriptions	290 700 000	293 607 000	296 543 070	299 508 501	302 503 586
Charges financières	429 078 288	748 258 383	734 409 204	718 813 083	700 472 580
Impôts sur les sociétés	178 097 199	406 661 308	370 347 140	395 799 965	425 108 881
Acquisition d'immobilisations	555 000 000	-	-	-	-
<b>TOTAL décaissements</b>	<b>2 458 438 135</b>	<b>2 863 171 361</b>	<b>2 994 423 290</b>	<b>3 153 399 342</b>	<b>3 304 412 230</b>
<b><u>ENCAISSEMENTS</u></b>					
Ventes	2 240 000 000	3 787 560 000	3 795 135 120	4 013 987 912	4 233 700 934
Souscriptions	290 700 000	293 607 000	296 543 070	299 508 501	302 503 586
<b>TOTAL Encaissements</b>	<b>2 530 700 000</b>	<b>4 081 167 000</b>	<b>4 091 678 190</b>	<b>4 313 496 413</b>	<b>4 536 204 520</b>
<b>SOLDE Enc./Décaissements</b>	<b>72 261 865</b>	<b>1 217 995 639</b>	<b>1 097 254 900</b>	<b>1 160 097 070</b>	<b>1 231 792 290</b>
<b>SOLDE CUMULE</b>	<b>735 961 865</b>	<b>1 953 957 504</b>	<b>3 051 212 404</b>	<b>4 211 309 474</b>	<b>5 443 101 765</b>

➤ **Incidence des souscriptions sur le financement de SOFIDAV**

Les fonds apportés par les clients de SOFIDAV désireux d'investir dans le vivrier, sont collectés à la souscription. Ces fonds serviront au financement d'une grande partie du cycle d'exploitation de l'entreprise. Ainsi grâce à ce modèle de financement, SOFIDAV arrive à mobiliser en moyenne 296 572 431 FCFA par an auprès des ménages en vue du financement de ses besoins. Mobiliser un tel montant par emprunt auprès des banques locales pour le financement de l'agriculture est quasiment impossible. Ce système permet donc de contourner cette contrainte et d'aller directement vers les ménages pour avoir les capitaux. Cependant cette tâche n'est pas du tout aisée à cause du montant initial à investir et de la crainte de perte du capital. Nous avons donc apporté une petite innovation à ce niveau. En effet dans notre modèle nous associons certains établissements de crédit dans la cadre d'un partenariat gagnant-gagnant. Ainsi ces établissements sont amenés à financer sous forme de prêts à nos clients plus de 50% du montant mobilisé.

Par ce mécanisme donc nous sommes à même de produire en pleine capacité et avoir régulièrement des ressources pour le financement de notre exploitation. Sans ce mécanisme cela n'aurait pas été le cas. Ce modèle nous permet de réaffecter une part importante de notre CAF à la croissance de notre entreprise et d'envisager à long terme la réalisation de notre vision.

**3.3.2. Rentabilité du projet et risques**

Nous présenterons dans cette partie certains indicateurs de rentabilité et nous identifierons les risques potentiels.

**3.3.2.1. Rentabilité du projet**

Toute décision d'investissement dans un projet s'appuie sur l'évaluation de son intérêt économique qui se résume au calcul de sa rentabilité. Cette partie sera consacrée à l'évaluation de la rentabilité du projet à travers les indicateurs de rentabilité. Il s'agira préalablement de présenter le compte de résultat prévisionnel qui servira au calcul de ces indicateurs.

➤ **Le compte de résultat prévisionnel**

L'élaboration du Compte de résultat prévisionnel passe avant tout par la détermination de notre Chiffre d'Affaire (CA). Le CA de SOFIDAV provient essentiellement de la vente des produits vivriers. Il est déterminé à partir du rendement des différentes cultures, du prix espéré et du nombre de ventes réalisées au cours de l'année. Au cours de la première année

deux ventes seront réalisées et à partir de la deuxième année elles passeront à trois. Il a été prévu une augmentation du prix de 0.02% par an.

L'activité de production et de commercialisation des produits vivriers étant toujours soumise à des imprévus, nous avons tenu compte d'un certains nombres d'hypothèses dans le calcul de notre CA prévisionnel. En effet nous avons supposé qu'à la première année l'entreprise ne produit que 80% du rendement prévu soit 4240 tonnes de légumes au lieu de 5300 tonnes. A la deuxième et troisième année elle produit en pleine capacité mais enregistre une baisse de 10% sur le prix de vente anticipé. En quatrième année le prix baisse cette fois de 5%. En cinquième elle arrive à maîtriser le rendement et le prix anticipés. Les tableaux en **Annexe 5** nous donnent le montant du CA en environnement parfait et du CA prévisionnel.

Le compte de résultat prévoit des résultats positifs tout au long des cinq premières années du projet. SOFIDAV enregistre un résultat net de 28% du chiffre d'affaire dès son premier exercice. Il connaît une tendance haussière à la deuxième année et s'en suit une légère baisse en à la troisième année puis une reprise de la tendance haussière jusqu'à la cinquième année. Sur les cinq ans, l'entreprise a dégagé un bénéfice net moyen de **1 065 608 696** FCFA. Les prévisions révèlent aussi une forte création de valeur par SOFIDAV par le niveau élevé de la valeur ajoutée sur toute la période. En effet le niveau moyen du ratio VA/CA se situe à 88%. Tout cela révèle le potentiel élevé de l'entreprise à générer des profits réguliers. L'**annexe 5** nous fait une présentation de compte de résultat sur les cinq ans.

➤ **Les indicateurs de rentabilité**

Les indicateurs de rentabilité que nous avons choisis pour évaluer ce projet sont :

- ☞ la Valeur Actuelle Nette (VAN) ;
- ☞ le Taux de Rentabilité Interne (TRI) ;
- ☞ le Délais de Récupération du Capital (DRC) ;
- ☞ Les ratios de rentabilité.

**La Valeur Actuelle Nette (VAN)**

La valeur Actuelle Nette représente la somme des flux des cash-flows actualisés de laquelle est déduite la valeur actuelle des dépenses d'investissement initiales. La Valeur Actuelle Nette est positive et s'établit à **2 618 509 726** F CFA, ce qui montre que le projet est rentable. Les *cash-flows* ont été actualisés au taux de **20.38%** lequel représente le Coût Moyen Pondéré du Capital. La VAN présente plusieurs limites comme le choix du taux d'actualisation.

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

Le TRI est le taux de rendement apporté à l'entreprise qui annule la VAN, en d'autres termes c'est le taux pour lequel la valeur actuelle des recettes est égale à celle des dépenses générées par le projet. Il mesure l'attractivité du projet. Dans le cadre de notre projet, ce taux est de **186%**, largement supérieur au taux d'actualisation qui, rappelons-le, est de **20,38%**. Ce qui confirme que le projet est rentable. Ce taux extrêmement élevé peut s'expliquer par le fait que le projet génère dès les premières années des flux de trésorerie positives, très importants relativement à l'investissement de départ. Ces flux arrivent même à couvrir entièrement les dépenses d'investissement initialement engagées et à dégager un excédent de trésorerie. Ce taux confirme une fois de plus la forte rentabilité du secteur vivrier, dans lequel les producteurs et les vendeurs peuvent se faire des marges allant de 100 à 300%.

### **Le Délais de Récupération du Capital (DRC)**

Pour ce qui est du Délai de Récupération, il mesure le temps nécessaire pour que les flux nets d'exploitations actualisés couvrent le montant de l'investissement. Dans notre cas, l'investissement est récupéré au bout d' **1 an 2 mois et 2 semaines**. Ce délai court est l'une des caractéristiques du secteur vivrier dans lequel la plupart des intervenants arrivent à avoir un retour sur investissement en moins d'un an.

**Tableau 12 : les indicateurs de rentabilité**

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat Net	534 291 598	1 219 983 924	1 111 041 419	1 187 399 896	1 275 326 642
Dotations aux amortissements	47 500 000	47 500 000	47 500 000	47 500 000	47 500 000
CAF	581 791 598	1 267 483 924	1 158 541 419	1 234 899 896	1 322 826 642
Récupération du BFR	-	-	-	-	108 700 000
VNC Immobilisations					262 500 000
Valeur Résiduelle biens en crédit Bail	-	-	-	-	5 000 000
Cash Flow	581 791 598	1 267 483 924	1 158 541 419	1 234 899 896	1 699 026 642
Cash Flow actualisés à 20.38%	<b>483 295 895</b>	<b>874 648 955</b>	<b>664 123 041</b>	<b>588 050 195</b>	<b>672 091 641</b>
Cumul	483 295 895	1 357 944 850	2 022 067 891	2 610 118 086	3 282 209 726
Investissement					663 700 000
<b>VAN</b>					<b>2 618 509 726</b>
<b>TRI</b>					<b>186%</b>
<b>Délai de récupération du capital</b>					<b>1 an 2 mois 2 Semai</b>

#### ➤ **Les ratios de rentabilité**

Nous présenterons dans cette section la rentabilité de l'entreprise à travers les ratios de rentabilité financière et de rentabilité économique du projet.

### **Rentabilités économique et financière**

L'étude des rentabilités économique et financière se fera à travers les ratios suivants : le taux de rentabilité brute des capitaux investis, le taux de rentabilité opérationnelle, la rentabilité nette des capitaux propres et les flux de fonds dégagés par les ressources propres.

**Tableau 13 : Analyse de la rentabilité économique et financière de l'entreprise**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Analyse de la rentabilité économique</b>					
Rentabilité brute des capitaux engagés dans l'exploitation	125%	153%	143%	148%	155%
Taux de rentabilité opérationnelle	60%	74%	69%	68%	67%
<b>Analyse de la rentabilité financière</b>					
Rentabilité nette des capitaux propres	82%	129%	117%	125%	134%
Flux de fonds dégagés par les ressources propres	90%	134%	122%	130%	140%

La rentabilité économique est une mesure de performance économique de l'entreprise et est destinée aux investisseurs. Elle consiste à comparer les résultats obtenus par rapport aux capitaux engagés. Ainsi, l'analyse du tableau montre que l'entreprise dégage une rentabilité brute des capitaux engagés dans l'exploitation moyenne de 144%.

Le taux de rentabilité opérationnelle permet d'apprécier l'efficacité des moyens (humains, techniques) consacrés par l'entreprise à son exploitation. Et est égale en moyenne sur les cinq années égale à 67%.

Pour ce qui est de la rentabilité financière, elle s'élève en moyenne égale à 116 %.

#### **3.3.2.2. Les Risques du projet**

On définit le risque comme la possibilité de survenance d'un dommage résultant d'une exposition à un danger ou à un phénomène dangereux. Le risque est la combinaison de la probabilité d'occurrence d'un événement redouté (incident ou accident) et la gravité de ses conséquences sur une cible donnée. Dans le cadre de l'agriculture, il existe un certain nombre de risques qui sont : Les risques naturels et sanitaires, les risques de marché et de variabilité du rendement, le risque opérationnel le risque de contrepartie et enfin les risque politiques et institutionnel.

##### **3.3.2.2.1. Les risques climatiques et sanitaires**

On entend par risque climatique les conséquences néfastes que peuvent provoquer les aléas climatiques (tempête, sécheresse, très forte pluviométrie, inondation) sur la production agricole. Ces conséquences peuvent aller dans ce cas à la perte de l'ensemble de la production. Le risque sanitaire est quant à lui lié aux différentes maladies qui attaquent les légumes et qui sont capable de détériorer la qualité de la production, voire même de la détruire. Ce risque peut être aussi lié au fait que l'utilisation inappropriée des pesticides ou

autres produits phytosanitaires, soit sources de maladies sur les consommateurs des produits agricoles.

En vue de réduire le risque climatique nous envisageons la mise sous serre de 40 % de notre production et nous comptons atteindre les 80% à la cinquième année. Notre risque sanitaire reste minime en raison du montant important affecté à l'achat des produits phytosanitaires et aux experts du CNRA. Ce montant s'élève en moyenne à **30 000 000 FCFA** par an.

#### **3.3.2.2.2. Les risques opérationnels**

C'est le risque de pertes qui provient des erreurs du personnel au sens large, des systèmes ou processus, ou des événements externes. Les risques opérationnels auxquels notre entreprise devra faire face sont liés aux fraudes, vol de la production ou du matériel, aux accidents pouvant survenir lors du transport des produits vivriers, au sabotage ou à l'incendie des bâtiments, etc...

En ce qui concerne les risques opérationnels, un important dispositif de contrôle sera mise en place dès la première année pour y faire face.

Les aléas climatiques et sanitaires représentent avec les risques opérationnels, les principaux risques auxquels la SOFIDAV est exposée. Notons que le risque climatique généralement assimilé à risque opérationnel.

#### **3.3.2.2.3. Le risque de fluctuation du prix**

Le risque de prix est lié aux fluctuations des prix des produits finis et ceux des intrants. La variabilité du prix à la baisse aura pour conséquence de faire baisser le Chiffre d'affaire de notre entreprise. Pour réduire ce risque, nous avons pu réaliser une analyse des prix historiques sur le marché du vivrier. Nous avons planifié notre production de manière à pouvoir profiter d'une évolution favorable des prix.

#### **3.3.2.2.4. Les risques de contrepartie**

Le risque de contrepartie pour SOFIDAV est lié au fait que lors de la livraison des produits à l'un de ces clients, ce dernier ne soit pas à mesure de remplir entièrement ses engagements en termes de règlement de sa facture.

Des provisions ont été constituées afin de pouvoir gérer ce risque.

#### **3.3.2.2.5. Les risques politiques et institutionnels**

Le risque politique est un type de risques auquel sont confrontés les acteurs publics et privés. Ce risque se réfère à tout changement politique, social ou sécuritaire susceptible d'avoir un impact significatif sur des intérêts de notre entreprise. Le risque institutionnel est généré par les changements de politique ou de régulation et peut affecter l'exercice de notre activité. Ces

risques sont particulièrement difficiles à gérer. Et lorsqu'ils surviennent, nous sommes obligés d'y faire face.

Dans ce chapitre, il a été question de l'étude de la rentabilité, des modalités de financement et de l'identification des risques éventuels auxquels nous pourrions être exposés. Il ressort de cette étude que notre projet est très rentable avec une forte capacité de création de valeur et demande un investissement initial faible relativement au revenu généré dès la première année. Son financement a été possible grâce à la combinaison des ressources propres et des ressources externes.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CONCLUSION

En Côte-d'Ivoire, l'agriculture est le secteur dominant de l'économie. Elle est formée de deux grandes composantes que sont l'agriculture d'exportation et l'agriculture vivrière. La première constitue le fer de lance de l'économie ivoirienne tant par l'activité industrielle intérieure qu'elle suscite que par l'importance des exportations qu'elle génère. L'agriculture vivrière a, durant des décennies été reléguées au second plan et confinées à la vocation de cultures de subsistance. Cependant face à l'accroissement de la population, l'Etat va inciter les producteurs à diversifier leurs productions et accorder une place de choix au vivrier afin de parvenir à une autosuffisance alimentaire et garantir la sécurité alimentaire. Cette volonté de l'Etat à redynamiser le secteur agricole va se traduire par la création de structures et la mise en œuvre de plusieurs programmes de développement agricole. Toutefois, nonobstant les efforts de l'Etat, producteurs et investisseurs sont toujours confrontés à de nombreuses difficultés dont l'une des principales, reste l'accès au financement. C'est pour lever cette contrainte qu'un nouveau type d'entreprise dite de promotion et d'investissement agricole a vu le jour. Ces entreprises par leur modèle de financement innovant devraient pouvoir drainer d'importants capitaux auprès des ménages, ce qui n'est pas encore le cas. Ainsi dans l'optique d'apporter une réponse aux insuffisances de ce modèle financier basé sur les ménages et d'attirer le plus grand nombre d'entre eux, de permettre à ces derniers de profiter de la véritable mine d'or que représente le secteur vivrier pour tout investisseur et de participer à l'accroissement de la production vivrière et à l'atteinte de la sécurité alimentaire tant recherchée par l'Etat, nous avons choisi d'étudier « *les modalités de financement adaptées à la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire : SOFIDAV* ».

A l'issue de cette étude, l'ensemble de nos indicateurs montre que ce projet est extrêmement rentable et nécessite un investissement de départ relativement faible. Il dégage sur les cinq premières années des flux de trésorerie très importants lui permettant de faire face à ses engagements et il se révèle être excellent créateur de valeur pour l'ensemble des parties prenantes.

Nous avons foi en ce projet et nous croyons que sa réalisation ouvre une nouvelle ère dans le secteur du vivrier et de l'investissement. Nous pensons fermement qu'il aura un impact positif sur le développement agricole et socio-économique de la Côte d'Ivoire.

## Références Bibliographiques

### OUVRAGES

- ❖ BERTONECHE M., CASTA J. et al, (2010), Mba Finance, Eyrolles Editions d'organisation, 885 pages ;
- ❖ COHEN Raphael, (2006), concevoir et lancer un projet, Edition d'Organisation, Paris, 231 pages ;
- ❖ DE KOFFIE-BIKPO Céline, NASSA Dabié, (2011), Production Vivrière et Sécurité Alimentaire en Côte d'Ivoire, Editions harmattan, 272 pages ;
- ❖ HELFER J.P, KALIKA M., ORSONI J., (2013), Management Stratégique, 9eme Edition, Vuibert, 473 pages ;
- ❖ QUIRY P, LE FUR, (2015), Pierre vernimmen Finance d'entreprise, Dalloz, 1199 pages.

### RAPPORTS

- ❖ Centre National de Recherches Agronomiques, (2012), Rapport d'activité, 52 pages
- ❖ DAO Daouda, KOUAKOU Amani, (2003), Rapport d'activités Programme de Développement des Cultures Vivrières Intensives en Côte d'Ivoire (PCVI), 76 pages ;
- ❖ DAGOU Herman, (2009), Méagui, une zone de production et de commercialisation des produits vivriers, 119 pages ;
- ❖ KOFFI Lazare, GOGBE Téré, MOUSSOH André, (2014), La problématique de l'approvisionnement vivrier d'une ville secondaire dans le cadre des relations ville-campagne en pays Adioukrou : Dabou, 307 pages ;
- ❖ Ministère français de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, (2015), les politiques agricoles à travers le monde quelques exemples, Collection 2015, 10 pages ;
- ❖ Ministère ivoirien de l'Agriculture, Salon de l'agriculture et des ressources animales, 2015, 35 pages ;
- ❖ N'GORAN Koffi Parfait, (2012), Le repositionnement des coopératives féminines dans le champ économique ivoirien: un secours pour l'État ; L'étonnant pouvoir des coopératives, Sommet international des coopératives, Québec 2012 (14 pages) ;
- ❖ OWONA Yannick, (2013), Création d'une société agro-industrielle de transformation de l'ananas au Cameroun, 64 pages.

- ❖ République de Côte d'Ivoire, (2012), Plan National de Développement (PND 2012-2015), 111 pages ;
- ❖ République de Côte d'Ivoire, (2010), Programme National d'Investissement agricole (PNIA 2010-2015), 118 pages ;
- ❖ SYLLA Alhassana, (2007), Quelle stratégie pour une redynamisation des activités de l'OCPV face à la persistance de la crise?, 137 pages ;
- ❖ Yao Maki, 2014, Création d'une structure de financement de la production de maïs en Côte d'Ivoire, filiale de l'ANADER, 68 pages ;
- ❖ YABILE Kinimo, (2011), Promotion de l'agriculture vivrière et croissance économique de la côte d'ivoire : quelle relation ?, 272 pages.

## WEBOGRAPHIE

- ❖ Office d'Aide à la Commercialisation des produits vivriers : <http://www.ocpv.info/>;
- ❖ Agricultureivoirienne.org : <http://agriculteurivoirien.org/maraicheres.html>;
- ❖ Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) : <http://www.cnra.ci/>;
- ❖ Ministère de l'Agriculture de la Côte d'Ivoire : <http://www.agriculture.gouv.ci/> ;
- ❖ Bloomberg: <http://www.bloomberg.com/> ;
- ❖ Institut National de la Statistique (INS), Données statistiques sur la population ivoirienne : [www.ins.ci](http://www.ins.ci) ;
- ❖ Centre de recherches pour le développement international, <http://www.idrc.ca> .

## ANNEXES

### Annexe 1 : Questionnaire et synthèse des résultats

01/07/2016

ENQUÊTE SUR L'INTÉRÊT PORTE À L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR VIVRIER

## ENQUÊTE SUR L'INTÉRÊT PORTE À L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR VIVRIER

Le secteur du vivrier en Côte d'Ivoire connaît une réelle expansion. Il représente une réelle opportunité pour toute personne désireuse d'y investir au regard du fort taux de rentabilité qu'il offre. Dans le cadre de la mise en place de la société financière de développement de l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire, nous vous prions de bien vouloir répondre à quelques questions sur votre intérêt pour ce nouveau type d'investissement. L'activité de l'entreprise sera d'investir sur le court terme les ressources financières de ces clients (investisseurs) dans des produits vivriers en leur garantissant un certain niveau de rentabilité.

**\*Obligatoire**

### 1. A propos de vous? \*

*Une seule réponse possible.*

- Homme  
 Femme

### 2. Quel âge avez-vous? \*

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 18 ans  
 18 - 24 ans  
 25 - 34 ans  
 35 - 44 ans  
 45 - 54 ans  
 55 - 64 ans  
 65 et plus

### 3. Quel est votre lieu de résidence? \*

*Une seule réponse possible.*

- Abidjan  
 Autres localités de la Côte d'Ivoire  
 Autres pays de l'UEMOA  
 Autres pays d'Afrique  
 Europe  
 Amérique  
 Reste du monde

01/07/2016

ENQUÊTE SUR L'INTÉRÊT PORTE À L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR VIVRIER

10. Si oui quel montant seriez-vous prêt à investir en moyenne sachant que le rendement excède celui offert par les produits classiques de placement et que l'horizon de placement est de 6 mois ? \*

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 100 000 FCFA  
 De 100 000 à 200 000 FCFA  
 De 200 000 à 400 000 FCFA  
 De 400 000 à 600 000 FCFA  
 De 600 000 à 800 000 FCFA  
 De 800 000 à 1000 000 FCFA  
 Plus de 1000 000 FCFA

11. Ce type d'investissement comporte un risque notamment en cas de grave catastrophe naturelle ou de conflit armé. En cas de survenance du risque, seriez-vous prêt à accepter une perte partielle du capital investi? \*

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

12. Quels sont les 2 principaux éléments qui pourraient motiver votre décision d'investissement? \*

*Plusieurs réponses possibles.*

- Le montant minimum à investir  
 Le rendement offert  
 La crédibilité de l'entreprise agricole en charge de l'investissement  
 Les garanties offertes  
 La facilité de la procédure d'investissement  
 Autre : \_\_\_\_\_

13. Quels sont les 2 principaux facteurs qui pourraient constituer un obstacle à votre décision d'investissement? \*

*Plusieurs réponses possibles.*

- Le risque de perte partielle du capital investi  
 La méconnaissance du secteur vivrier  
 Les montants à investir trop importants  
 La lourdeur administrative dans le processus d'investissement  
 Autre : \_\_\_\_\_

14. Accepteriez-vous un prêt d'une institution financière afin de mener à bien votre investissement? \*

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**Nous vous remercions de l'intérêt porté à notre questionnaire.**

où placez-vous habituellement	Avez-vous déjà	Avez-vous	Seriez-vous	Si oui quel montant seriez-vous	Ce type d'i	Quels sont les 2 pri	Quels sont les 2 pri	Accepteriez-vous un prêt
								d'une institution financière
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 800 000 à 1000 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	La lourdeur adminis	Oui
Dépôt à terme	Non	Non	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	Le risque de perte p	Oui
Dépôt à terme	Non	Non	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	Le risque de perte p	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Non	Le rendement offe	La méconnaissance	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	Le risque de perte p	Non
Maison	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le montant minimi	Les montants à inve	Oui
Maison	Non	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Non	Le montant minimi	Le risque de perte p	Oui
Compte d'épargne	Non	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Non	Le rendement offe	Le risque de perte p	Non
Compte d'épargne	Oui	Oui	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	Les montants à inve	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 800 000 à 1000 000 FC	Oui	Le rendement offe	La méconnaissance	Non
Compte courant	Non	Non	Non	De 100 000 à 200 000 FC	Oui	Le montant minimi	La méconnaissance	Oui
Compte d'épargne	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	La méconnaissance	Oui
Compte d'épargne	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	La méconnaissance	Oui
Compte courant	Oui	Non	Non	De 400 000 à 600 000 FC	Non	La crédibilité de l'e	Le risque de perte p	Non
Compte courant	Non	Non	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	La méconnaissance	Oui
Actif financiers (Actions, ot	Non	Non	Oui	De 800 000 à 1000 000 FC	Oui	Le rendement offe	La lourdeur adminis	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Non	Le rendement offe	Le risque de perte p	Oui
Compte d'épargne	Non	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Oui	Le rendement offe	Les montants à inve	Oui
Compte courant	Non	Non	Non	Moins de 100 000 FCFA	Non	Le montant minimi	Le risque de perte p	Oui
Compte courant	Oui	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Oui	Le montant minimi	Les montants à inve	Oui
Compte d'épargne	Non	Non	Oui	Plus de 1000 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	La méconnaissance	Oui
avec moi	Non	Non	Non	Moins de 100 000 FCFA	Non	Le montant minimi	Le risque de perte p	Non
Sous mon lit	Oui	Oui	Oui	De 800 000 à 1000 000 FC	Oui	Le montant minimi	Le risque de perte p	Oui
Compte courant	Oui	Oui	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	Le rendement offe	Le risque de perte p	Non
Tesaurisation	Non	Non	Oui	Plus de 1000 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	La lourdeur adminis	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	Le rendement offe	Les montants à inve	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 200 000 à 400 000 FC	Oui	Le rendement offe	Les montants à inve	Oui
Compte courant	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le montant minimi	La méconnaissance	Non
Compte courant	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le rendement offe	La méconnaissance	Oui
Compte d'épargne	Oui	Non	Oui	De 100 000 à 200 000 FC	Oui	La crédibilité de l'e	Le risque de perte p	Oui
thésaurisation	Non	Non	Oui	Moins de 100 000 FCFA	Oui	Le montant minimi	Les montants à inve	Non

**Source :** A partir des données de l'enquête

Annexe 2 : Effectif et salaires de SOFIDAV

Tableau 14 : Le détail de l'évolution des effectifs de SOFIDAV

Départements	Effectifs				
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Direction générale</b>					
Directeur général	1				
Assistante de Direction	1				
Contrôleur de gestion	1		1		
<b>Direction financière</b>					
Directeur financier	1				
Service finance et gestion des risques	2				
Service Comptabilité et opérations	2				
Service des moyens généraux	2				1
<b>Direction des Ressources Humaines</b>					
Directeur des Ressources Humaines	1				
Service de la paie	1				
Service du recrutement	1			1	
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>					
Directeur commercial et marketing	1				
Service Commercial	5				
Service Marketing et Communication	4				
Service logistique	5			1	
<b>Direction d'Exploitation</b>					
Directeur agricole	1				
Service de Gestion des plantations	5	1			
Service achats	2	1			
Chauffeurs	8			1	1
Agents de plantation contractuels	20		10		5
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>7</b>
<b>Cumul</b>	<b>64</b>	<b>66</b>	<b>77</b>	<b>80</b>	<b>87</b>

Tableau 15 : La revalorisation salariale annuelle de SOFIDAV

Départements	Niveau requis	Augmentation annuelle
<b>Direction générale</b>		
Directeur général	BAC +5 ou plus	6%
Assistante de Direction	BAC +4 /5	3%
Contrôleur de gestion	BAC +5	4%
<b>Direction financière</b>		
Directeur financier	BAC +5 ou plus	5%
Service finance et gestion des risques	BAC +4 /5	3%
Service Comptabilité et opérations	BAC +4 /5	3%
Service des moyens généraux	BAC +3 Minimum	2%
<b>Direction des Ressources Humaines</b>		
Directeur des Ressources Humaines	BAC +5 ou plus	6%
Service de la paie	BAC +4 Minimum	3%
Service du recrutement	BAC +4 Minimum	3%
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>		
Directeur commercial et marketing	BAC +5 ou plus	5%
Service Commercial	BAC +4 minimum	3%
Service Marketing et Communication	BAC +4 minimum	3%
Service logistique	BAC +4 Minimum	3%
<b>Direction d'Exploitation</b>		
Directeur agricole	BAC +4/5	5%
Service de Gestion des plantations	BAC +4/5	3%
Service achats	BAC +3 Minimum	3%
Chauffeurs	BEPC minimum	3%
Agents de plantation contractuels	CEPE Minimum	3%

**Tableau 16 : Masse salariale**

Départements	Salaire brut mensuel	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
<b>Direction générale</b>		19%					
Directeur général	1 500 000	1 500 000	1 590 000	1 685 400	1 786 524	1 893 715	<b>8 455 639</b>
Assistante de Direction	450 000	450 000	463 500	477 405	491 727	506 479	<b>2 389 111</b>
Contrôleur de gestion	600 000	600 000	624 000	1 297 920	1 349 837	1 403 830	<b>5 275 587</b>
<b>Direction financière</b>		21%					
Directeur financier	1 200 000	1 200 000	1 260 000	1 323 000	1 389 150	1 458 608	<b>6 630 758</b>
Service finance et gestion des risques	600 000	1 200 000	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611	<b>6 370 963</b>
Service Comptabilité et opérations	600 000	1 200 000	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611	<b>6 370 963</b>
Service des moyens généraux	450 000	900 000	918 000	936 360	955 087	1 948 378	<b>5 657 825</b>
<b>Direction des Ressources Humaines</b>		18%					
Directeur des Ressources Humaines	1 200 000	1 200 000	1 272 000	1 348 320	1 429 219	1 514 972	<b>6 764 512</b>
Service de la paie	600 000	600 000	618 000	636 540	655 636	675 305	<b>3 185 481</b>
Service du recrutement	600 000	600 000	618 000	636 540	1 311 272	1 350 611	<b>4 516 423</b>
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>		23%					
Directeur commercial et marketing	1 250 000	1 250 000	1 312 500	1 378 125	1 447 031	1 519 383	<b>6 907 039</b>
Service Commercial	600 000	3 000 000	3 090 000	3 182 700	3 278 181	3 376 526	<b>15 927 407</b>
Service Marketing et Communication	600 000	2 400 000	2 472 000	2 546 160	2 622 545	2 701 221	<b>12 741 926</b>
Service logistique	600 000	3 000 000	3 090 000	3 182 700	6 556 362	6 753 053	<b>22 582 115</b>
<b>Direction d'Exploitation</b>		19%					
Directeur agricole	1 250 000	1 250 000	1 312 500	1 378 125	1 447 031	1 519 383	<b>6 907 039</b>
Service de Gestion des plantations	650 000	3 250 000	6 695 000	6 895 850	7 102 726	7 315 807	<b>31 259 383</b>
Service achats	400 000	800 000	1 648 000	1 697 440	1 748 363	1 800 814	<b>7 694 617</b>
Chauffeurs	150 000	1 200 000	1 236 000	1 273 080	2 622 545	4 051 832	<b>10 383 457</b>
Agents de plantation contractuels	50 000	1 000 000	1 030 000	10 609 000	10 927 270	13 131 311	<b>36 697 581</b>
<b>salaire annuel</b>		<b>319 200 000</b>	<b>380 658 000</b>	<b>516 369 900</b>	<b>596 916 619</b>	<b>667 469 398</b>	<b>2 480 613 917</b>



Annexe 4 : Les immobilisations de SOFIDAV

Tableau 17 : Les ressources matérielles de SOFIDAV

Ressources matérielles	Quantité
<b><i>Terrain</i></b>	
Terrain (production) 101 ha	1
Terrain (bloc administratif, stockage, autre)	1
<b><i>Constructions</i></b>	
siège social	1
Magasins de stockage	2
Autres bâtiments	2
<b><i>Matériels agricoles</i></b>	
pulvérisateur	50
Système d'irrigation	3
Serres tunnels à pieds droit 12m de large	10
Semoir mécanique	3
tracteurs agricoles	2
Autres	
<b><i>Véhicules</i></b>	
Véhicules utilitaires 4X4	3
Camions bennes 6X4	2
autres véhicules	3
<b><i>Matériel et Mobilier de bureau</i></b>	
Matériel et Mobilier de bureau	70
<b><i>Autres matériels</i></b>	20

Tableau 18 : Le détail des investissements de SOFIDAV

<i>Eléments</i>	<b>Coût total</b>
<b><i>CHARGES IMMOBILISEES</i></b>	<b>40 000 000</b>
frais d'établissement	9 000 000
frais d'études et divers	6 000 000
Honoraires maître d'œuvre	5 000 000
Frais d'aménagement agricoles	20 000 000
<b><i>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</i></b>	<b>10 000 000</b>
logiciels	10 000 000
<b><i>TERRAIN</i></b>	<b>50 000 000</b>
Terrain Siège Social	10 000 000
Terrain production	40 000 000
<b><i>BATIMENTS</i></b>	<b>160 000 000</b>
Siège social	100 000 000
Bâtiments de stockage	40 000 000
Bâtiment techniques et autes	20 000 000
<b><i>MATERIELS DE PRODUCTION</i></b>	<b>80 000 000</b>
Serres tunnels	5 000 000
Pulvérisateurs	1 000 000
Tracteurs agricoles	50 000 000
Semoir mécaniques	6 000 000
Système d'irrigation	14 000 000
Autres	4 000 000
<b><i>MATERIELS DE TRANSPORT</i></b>	<b>180 000 000</b>
Véhicules utilitaires 4x4	60 000 000
Camions bennes 6x4	100 000 000
Autres vehicules	20 000 000
<b><i>MATERIELS ET MOBILIER</i></b>	<b>35 000 000</b>
meubles de bureau	15 000 000
matériels informatiques	15 000 000
Autres	5 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>555 000 000</b>

Tableau 19 : Tableau d'amortissement des immobilisations

<i>Eléments</i>	Valeur d'origine	Durée	Taux	Amortissement annuel	Valeur résiduelle
<i>CHARGES IMMOBILISEES</i>	40 000 000	5	20%	8 000 000	-
logiciels	10 000 000	2	50%	5 000 000	-
Terrain production	40 000 000	10	10%	4 000 000	20 000 000
<i>BATIMENTS</i>	160 000 000	20	5%	8 000 000	120 000 000
<i>MATERIELS DE PRODUCTION</i>	80 000 000	10	10%	8 000 000	40 000 000
<i>MATERIELS DE TRANSPORT</i>	180 000 000	10	10%	18 000 000	90 000 000
meubles de bureau	15 000 000	10	10%	1 500 000	7 500 000
matériels informatiques	15 000 000	5	20%	3 000 000	-
<i>Total</i>	540 000 000	Total Amortissements		55 500 000	262 500 000

Annexe 5 : Détermination du chiffre d'affaire et compte de résultat prévisionnel

Tableau 20 : Détermination du Chiffre d'Affaire prévisionnel

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
	<b>Surface de production total (Ha)</b>	100	100	100	100	100	
<b>50%</b>	<b>tomate (Ha)</b>	50	50	50	50	50	
<b>30%</b>	<b>Chou (Ha)</b>	30	30	30	30	30	
<b>20%</b>	<b>aubergine (Ha)</b>	20	20	20	20	20	
	Cycle (Ventes/année)	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	
<b>Rdt/Ha (en Kg)</b>		<b>Production (kg)</b>					
20 000	<b>tomate</b>	2 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	1 600 000
35 000	<b>Chou</b>	2 100 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	1 680 000
30 000	<b>aubergine</b>	1 200 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	960 000
							4 240 000
	Prix TTC						
800	tomate	800	802	803	805	806	
400	Chou	400	401	402	402	403	
300	aubergine	300	301	301	302	302	

<b>CA en environnement Parfait</b>						
tomate	1 600 000 000	2 404 800 000	2 409 609 600	2 414 428 819	2 419 257 677	11 248 096 096
Chou	840 000 000	1 262 520 000	1 265 045 040	1 267 575 130	1 270 110 280	5 905 250 450
aubergine	360 000 000	541 080 000	542 162 160	543 246 484	544 332 977	2 530 821 622
TOT TTC	2 800 000 000	4 208 400 000	4 216 816 800	4 225 250 434	4 233 700 934	19 684 168 168
TOT HT	<b>2 372 881 356</b>	<b>3 566 440 678</b>	<b>3 573 573 559</b>	<b>3 580 720 706</b>	<b>3 587 882 148</b>	<b>16 681 498 448</b>

MODALITES DE FINANCEMENT D'UNE SOCIETE FINANCIERE DE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE VIVRIERE : SOFIDAV

Chiffre d'affaires prévisionnel						
tomate	1 280 000 000	2 164 320 000	2 168 648 640	2 293 707 378	2 419 257 677	10 325 933 695
Chou	672 000 000	1 136 268 000	1 138 540 536	1 204 196 374	1 270 110 280	5 421 115 190
aubergine	288 000 000	486 972 000	487 945 944	516 084 160	544 332 977	2 323 335 081
TOT TIC	2 240 000 000	3 787 560 000	3 795 135 120	4 013 987 912	4 233 700 934	18 070 383 966
TOT HT	<b>1 898 305 085</b>	<b>3 209 796 610</b>	<b>3 216 216 203</b>	<b>3 401 684 671</b>	<b>3 587 882 148</b>	<b>15 313 884 717</b>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 21 : compte de résultat prévisionnel

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 5 ANS					
ELEMENTS	2017	2018	2019	2020	2021
+ Variations de stocks	-	-	-	-	-
CHIFFRE D'AFFAIRE	1 898 305 085	3 209 796 610	3 216 216 203	3 401 684 671	3 587 882 148
- Achats consommés de mat. prem.	130 000 000	130 650 000	131 303 250	131 959 766	132 619 565
-Autres charges & autres Achats	183 500 000	186 001 750	186 630 386	187 267 226	187 912 405
VALEUR AJOUTEE	1 584 805 085	2 893 144 860	2 898 282 568	3 082 457 678	3 267 350 178
VA/CA	83%	90%	90%	91%	91%
- Personnel	383 838 000	457 741 245	620 934 805	717 792 234	802 631 951
- Impôts & taxes	20 000 000	21 000 000	22 050 000	23 152 500	24 310 125
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	1 180 967 085	2 414 403 615	2 255 297 763	2 341 512 945	2 440 408 102
+ Charges à répartir	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000
- Dotations aux amortissements	47 500 000	47 500 000	47 500 000	47 500 000	47 500 000
RESULTAT D'EXPLOITATION	1 141 467 085	2 374 903 615	2 215 797 763	2 302 012 945	2 400 908 102
RE/CA	60%	74%	69%	68%	67%
+ Produits financiers					
- Charges financières	429 078 288	748 258 383	734 409 204	718 813 083	700 472 580
RESULTAT AVANT IMPOT	712 388 797	1 626 645 232	1 481 388 558	1 583 199 861	1 700 435 522
- Impôt sur les sociétés	178 097 199	406 661 308	370 347 140	395 799 965	425 108 881
RESULTAT NET	534 291 598	1 219 983 924	1 111 041 419	1 187 399 896	1 275 326 642
RN/CA	28%	38%	35%	35%	36%

**Annexe 6 : Amortissement des Emprunts et crédit-bail**

**Tableau 22 : Amortissement Emprunt AFD**

		AFD	13%	
Année	MRD	Amortissements	Interets	Annuités
1	100 000 000	15 431 454	13 000 000	28 431 454
2	84 568 546	17 437 543	10 993 911	28 431 454
3	67 131 002	19 704 424	8 727 030	28 431 454
4	47 426 578	22 265 999	6 165 455	28 431 454
5	25 160 579	25 160 579	3 270 875	28 431 454

**Tableau 23 : Amortissement Emprunt Oikocredit**

		OikoCredit	12.8%	
Année	MRD	Amortissements	Interets	Annuités
1	38 220 000	5 927 245	4 873 050	10 800 295
2	32 292 755	6 682 968	4 117 326	10 800 295
3	25 609 787	7 535 047	3 265 248	10 800 295
4	18 074 740	8 495 765	2 304 529	10 800 295
5	9 578 975	9 578 975	1 221 319	10 800 295

**Tableau 24 : Amortissement crédit-bail**

		Alios Finane	14.96%	
Année	MRD	Amortissement	Interets	Annuités
1	260 000 000	51 094 762	38 905 238	90 000 000
2	208 905 238	58 740 354	31 259 646	90 000 000
3	150 164 883	67 529 998	22 470 002	90 000 000
4	82 634 885	77 634 885	12 365 115	90 000 000
Option d'achat				5 000 000

## Table des matières

DEDICACES .....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS.....	iii
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	
SOMMAIRE .....	
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : Opportunité de la création d'une société financière de développement de l'agriculture vivrière (SOFIDAV) .....	5
1.1. Le secteur du vivrier dans l'univers économique ivoirien.....	5
1.1.1. Importance de la production vivrière dans le paysage économique et social de la Côte d'Ivoire.....	5
1.1.2. Cadre réglementaire et institutionnel.....	7
1.1.3. Les principaux acteurs de la filière.....	8
1.2. Contraintes et perspectives.....	10
1.2.1. Les contraintes rencontrées par le secteur vivrier et l'opportunité de la création d'entreprises dédiée à l'investissement dans ce secteur.....	11
1.2.2. Avancées et perspectives.....	13
1.3. Analyse de l'offre et de la Demande .....	15
1.3.1. Le marché du vivrier en Côte d'Ivoire.....	15
1.3.2. L'offre et la demande de service d'investissement dans le secteur vivrier en Côte d'Ivoire .....	20
1.3.3. Analyse de l'environnement concurrentiel selon M. Porter.....	24
1.3.3.2. Menace des nouveaux entrants .....	25
1.3.3.4. Pouvoir de négociation des fournisseurs .....	25
1.3.3.5. Pouvoir de négociation des clients .....	25
1.3.4. Présentation des opportunités et des menaces de la création de SOFIDAV ...	26
CHAPITRE II : Présentation de la Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière (SOFIDAV).....	28
2.1. Organisation, Fonctionnement et plan des Ressources Humaines .....	28
2.1.1. Mission, vision, Valeurs, Objectifs.....	28
2.1.2. Choix de la forme juridique et cadre juridique.....	29
2.1.3. La Structure du Capital.....	30

2.1.4. Structure organisationnelle .....	31
2.1.5. Le Plan des Ressources Humaines .....	33
2.2. Etude technique du projet .....	34
2.2.1. Choix de la zone d'implantation de l'unité de production .....	34
2.2.2. Définition de la capacité de production de la SOFIDAV .....	35
2.2.3. Procédure de souscription .....	35
2.2.4. Itinéraire technique de production et plan de production .....	36
2.2.5. Détermination des ressources matérielles .....	38
2.3. Stratégie marketing et marketing Mix .....	38
2.3.1 Stratégie marketing.....	38
2.3.2. Marketing Mix.....	39
CHAPITRE III : Coût, modalités de financement et rentabilité de SOFIDAV .....	43
3.1. Coût du projet et frais de fonctionnement .....	43
3.1.1. Coût du projet.....	43
3.1.2. Frais de fonctionnement Annuels .....	44
3.2. Modalités de financement.....	45
3.2.1. Financement par ressources propres.....	46
3.2.2. Financement par ressources extérieures.....	46
3.3. Rentabilité du projet et identification des risques.....	47
3.3.1. Coût moyen pondéré du capital (CMPC) et budget de trésorerie.....	47
3.3.2. Rentabilité du projet et risques.....	50
CONCLUSION.....	56
Références Bibliographiques .....	57
WEBOGRAPHIE.....	58
ANNEXES.....	59
RESUME.....	75
ABSTRACT .....	75

## RESUME

Longtemps marginalisé au profit des cultures de rentes, le secteur vivrier occupe désormais une place de choix dans l'agriculture ivoirienne. En effet, ce secteur constitue le fer de lance des politiques agricoles menée par l'Etat depuis plusieurs décennies en vue de garantir la sécurité alimentaire, face un accroissement trop rapide de la population. Nonobstant le fait que les mesures entreprises par l'Etat ont permis d'améliorer considérablement l'agriculture vivrière, les difficultés de financement persistent et freinent l'investissement dans ce secteur à très forte valeur ajoutée. Ainsi pour lever cette contrainte imposée par le système financier des entreprises agricole de promotion de l'investissement dans le vivrier ont vu le jour. Leur modèle de financement, bien que présentant certaines limites, nous paraît être innovant. Nous avons donc trouvé opportun, dans le cadre de notre projet professionnel, de nous en inspirer pour la mise en place de la Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière : SOFIDAV. La question du mode financement approprié nécessaire au démarrage de l'activité demeure la préoccupation majeure du projet, et a fait l'objet de propositions dans le contenu.

**Mots-clefs : Secteur du vivrier, Investissement, Modalité de financement**

---

## ABSTRACT

Marginalized for a long while in favor of cash crop, the food crops sector holds now a key place in the Ivorian agriculture. In fact, for several decades ago this sector is the high point of the agricultural policies led by the government in the interests of food security to the rapid increase of the population. Although the measures undertaken by the government led to improve significantly the food agriculture, the issues of funding remain and hold back the investment in this sector of very high added-value. Therefore, to clear this constraint imposed by the financial system, agricultural companies of investment promotion in the food sector have been set up. This kind of funding seems very innovative although it presents some limitations. Therefore we found it worthwhile within our professional project, to use the guidelines of this kind of funding as a basis for the establishment of the «Société Financière de Développement de l'Agriculture Vivrière: SOFIDAV». The question of appropriate funding necessary to start the activity remains the major concern of the project and was a subject of proposals in this content.

**Key words: Food crops sector, Investment, Financing arrangements.**