

CENTRE AFRICAÏN D'ÉTUDES SUPÉRIEURES EN GESTION



**MASTER EN BANQUE ET FINANCE**  
**MBF**  
**OPTION**  
**MARCHÉS FINANCIERS ET FINANCE**  
**D'ENTREPRISE**



PROJET PROFESSIONNEL POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MBF

**THEME**

**CREATION D'UNE CHAÎNE DE PRODUCTION ET DE  
COMMERCIALISATION DE RIZ EN CÔTE D'IVOIRE :  
DIATA RICE SA**

Présenté par

**YEO Nahouola**

*Stagiaire MBF  
17ème Promotion*

Superviseur

**Aboudou OUATTARA, PhD**

*Enseignant en Finance de Marché au  
CESAG*

**JUIN 2018**

## DEDICACE

Je dédie ce rapport à :

- notre Seigneur le miséricordieux ;
- toute ma famille particulièrement à mon père Nahoua YEO et Ma mère SORO Diata ;
- monsieur et Madame SILUÉ ;
- mes tuteurs Monsieur et Madame KONÉ.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Ce rapport constitue la phase finale de notre programme de formation au sein de ce prestigieux business school, à cet effet nous souhaitons adresser notre sincère reconnaissance à toutes ces personnes qui n'ont cessé de se battre pour notre formation et notre avenir.

Tout d'abord nous exprimons notre profonde gratitude à notre seigneur pour la vie, la santé et les grâces reçu tout au long de notre formation. Nos remerciements à l'endroit de notre institution de formation, le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) pour le bon cadre d'apprentissage mis à disposition. Aux familles YEO, SILUE, KONE ET SORO nous les remercions. Une reconnaissance particulière à mon grand frère SILUE Jean Baptiste qui nous a fait confiance en mettant à notre disposition les moyens financiers pour la participation à cette formation.

Ensuite nous exprimons notre profonde gratitude au Dr Aboudou OUATTARA qui malgré son agenda chargé a accepté de nous accompagner tout au long de l'élaboration de ce projet. Merci Docteur pour les directives, les commentaires et les corrections.

Nous tenons également à exprimer notre reconnaissance à l'endroit de la coordination du programme master banque et finance en particulier M. SECK et Mme Chantal Délia OUEDRAOGO respectivement responsable et assistante du programme qui se battent pour la pérennité de la qualité de formation de ce master. Merci aussi au Dr Alassane OUATTARA d'être toujours présent à nos côtés, pour ses conseils et encouragement.

Enfin à la 17<sup>ème</sup> promotion, merci pour l'ambiance fraternelle, pour la solidarité et la compréhension qui a régné au cours de cette formation. Merci particulier à KONE Khalil, GUE Jean, ADEDJOBI Romeo, YABRE Serge et ZAHO Arsène pour leur assistance particulière. Aussi pour leur contribution à l'amélioration de ce projet.

Egalement à toutes ces personnes qui de loin ou de près ont contribué à la réalisation de ce projet particulière à ma sœur YEO Yenepoho Maman, à mon père Nahoua YEO et à mon frère TIMITE Ibrahim sans eux notre étude de marché ne serait réalisée.

## LISTES DE SIGLES ET ABREVIATIONS

ADRAO : Agence pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest

ANADER : Agence Nationale pour le Développement Rural

ANARIZ-CI : Association Nationale des Riziculteurs en Côte d'Ivoire

BFA : Banque pour le Financement de l'Agriculture

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole

BNETD : Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement

CAF : Capacité d'Autofinancement

CGPP : Caisse Générale de Péréquation des Prix

CNRA : Centre Nationale de Recherche Agronomique

CIRES : Centre Ivoirien de Recherche Economique et Sociale

DR : Délai de Récupération

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

FIRCA : Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole

INS : Institut National de la Statistique

IP : Indice de Profitabilité

LANADA : Laboratoire National d'Appui au Développement Agricole

LANASEM : Laboratoire National des Semences

OPCV : Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers

PND : Programme National de développement

PNR : Programme National Riz

SA : Société Anonyme

SNDR : Stratégie Nationale Révisée de Développement de la filière Riz

SODERIZ : Société de Développement de Riz en Côte d'Ivoire

TRI : Taux de Rendement Interne

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

VAN : Valeur Actuelle Nette

## LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES

### Tableaux

Tableau 1 : Quantités de semences produites par le PNR sur la période 1997-2006 (en kg) .....	11
Tableau 2 : Caractéristiques des variétés actuelles de semences de riz cultivées .....	12
Tableau 3 : Les intrants utilisés et les prix du sac de 50 Kg dans certaine zone en FCFA .....	13
Tableau 4 : Estimation des surfaces cultivées .....	36
Tableau 5 : Evolution de la production de riz par rapport aux surfaces cultivées.....	37
Tableau 6 : Répartition du besoin en fonds de roulement (BFR).....	48
Tableau 7 : Répartition du capital .....	51
Tableau 8 : Plan de financement de Diata Rice SA (EN MILLIONS FCFA) .....	54
Tableau 9 : Calcul du cout moyen pondéré de Diata Rice SA .....	55
Tableau 10 : Calcul des indicateurs de rentabilité.....	57
Tableau 11: Rentabilité économique et financière de Diata Rice SA .....	58
Tableau 12 : Effectifs des salariés sur les cinq (5) premières années <b>Erreur ! Signet non défini.</b>	
Tableau 13 : revalorisation des salaires .....	68
Tableau 14 : immobilisations incorporelles de Diata Rice.....	69
Tableau 15 : Immobilisations corporelles de Diata Rice .....	69
Tableau 16 : Matériel de transport de Diata Rice.....	69
Tableau 17 : Matériel et bureau de Diata .....	70
Tableau 18 : Immobilisations de Diata Rice .....	70
Tableau 19 : Installation, agencements et travaux .....	71
Tableau 20 : Charges du personnel (EN MILLIONS FCFA) .....	41
Tableau 21 : Frais généraux et frais de culture .....	72
Tableau 22 : Budget de trésorerie (EN MILLIONS FCFA) .....	73
Tableau 23 : Amortissement emprunt FIDA .....	74
Tableau 24 : Amortissement emprunt BOAD.....	74
Tableau 25 : Emprunt crédit-bail Alios Finance .....	74
Tableau 26 : Amortissement des immobilisations .....	75
Tableau 27 : Compte de résultat prévisionnel (EN MILLIONS FCFA).....	56
Tableau 28 : Bilan prévisionnel (EN MILLIONS FCFA) .....	76

### Figures

Figure 1 : Evolution de la production du riz en côte d'ivoire entre 2015 et 2017 .....	27
Figure 2 : Evolution des importations en côte en d'ivoire entre 2015 et 2017.....	28
Figure 3 : Structure du capital de Diata Rice.....	31
Figure 4 : Évolution du chiffre d'affaire.....	49
Figure 5 : organigramme de Diata Rice SA.....	67

## SOMMAIRE

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS .....	II
LISTES DE SIGLES ET ABREVIATIONS .....	III
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES .....	IV
SOMMAIRE .....	V
INTRODUCTION.....	0
CHAPITRE 1 : LES OPPORTUNITES DE CREATION D'UNE CHAINE DE PRODUCTION DE RIZ EN COTE D'IVOIRE.....	6
1.1. PLACE DU SECTEUR RIZICOLE DANS L'ECONOMIE IVOIRIENNE .....	6
1.2. CADRE INSTITUTIONNEL, JURIDIQUE ET REGLEMENTAIRE ET RISQUES LIES AU SECTEUR. 15	
1.3. ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE NATIONALE DE RIZ... <b>ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.</b>	
CHAPITRE 2 : DESCRIPTION DE LA SOCIETE DIATA RICE SA .....	29
2.1. PRESENTATION ET FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE DIATA RICE.....	29
2.2. ÉTUDE TECHNIQUE DE LA MISE EN PLACE DE DIATA RICE .....	35
2.3. LE PLAN RESSOURCES HUMAINES ET STRATEGIES MARKETING .....	39
CHAPITRE 3 : COUT DE CREATION, FINANCEMENT ET RENTABILITE DU PROJET 47	
3.1. EVALUATION DU COUT DU PROJET DE MISE EN PLACE DE DIATA RICE SA .....	47
3.2. MODALITES DE FINANCEMENT DE DIATA RICE SA .....	50
3.3. RENTABILITE ET RISQUES LIES AU PROJET DE MISE PLACE DE DIATA RICE SA.....	55
CONCLUSION .....	61
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....	62
ANNEXES .....	64
ANNEXE A : QUESTIONNAIRE DE L'ETUDE SUR LA DEMANDE DE RIZ .....	65
ANNEXE B : EFFECTIFS DES SALARIES ET IMMOBILISATIONS <b>ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.</b>	
ANNEXE C : INSTALLATIONS, AGENCEMENTS ET TRAVAUX .....	71
ANNEXE D : BUDGET DE TRESORERIE, AMORTISSEMENTS ET ETATS FINANCIERS .....	73
TABLE DES MATIERES .....	78

## INTRODUCTION

L'agriculture représente plus de la moitié du produit intérieur brut et emploie près de 70% de la population active dans la majorité des pays d'Afrique de l'ouest et particulièrement ceux de l'union économique et monétaire ouest Africaine (UEMOA, 2003). Cependant, ces pays de l'Afrique de l'ouest continuent d'être encore les pays où l'on enregistre les plus mauvaises performances dans le secteur agricole, comparativement à d'autres pays comme ceux de l'Asie et de l'Amérique latine.

La Côte d'Ivoire est une économie essentiellement agricole. Celle-ci occupe 66% de la population active et constitue 38% de son produit intérieur brut (banque mondiale, 2007). Elle constitue sa principale source de création de richesse. L'agriculture ivoirienne est caractérisée par deux (2) grands axes. D'une part, une agriculture dite de rente essentiellement (cacao, café, palmier à huile, hévéa, ananas, canne à sucre, coton, la banane, etc.) qui est la principale pourvoyeuse de devises mais malheureusement soumise aux fluctuations des cours mondiaux et à la forte concurrence des autres pays producteurs. D'autre part, une agriculture dite vivrière (avec la banane plantain, l'igname, le manioc, le riz, le maïs, les légumes et l'élevage), encore traditionnelle et ne bénéficiant presque pas de soutien financier public significatif. Cette agriculture assurerait la sécurité alimentaire et de laquelle dépendent les conditions d'une bonne nutrition de la population. Malgré l'importance de l'agriculture dans la formation de la richesse nationale, la filière de la production vivrière demeure une activité d'autosubsistance. Menée essentiellement par les femmes, la production est nettement inférieure aux besoins nationaux (Cellule d'analyse des politiques économiques du CIRES, 2009). Avec le niveau croissant démographique qu'enregistre le pays chaque année, ce déséquilibre ne fait que s'accroître.

Ainsi, la couverture des besoins de certains produits alimentaires de première consommation telle que le riz par la production nationale devient l'une des principales préoccupations des autorités ivoiriennes. Plusieurs programmes et organismes rizicoles ont donc vu le jour. En effet, le riz est : présenté comme l'aliment de base pour les habitants de la zone urbaine et rurale en Côte d'Ivoire. Le riz est devenu une denrée de grande consommation dans toutes les régions. La consommation nationale, au fil des années n'a cessé de grimper. De 30 kilogrammes par habitant et par an en 1960, elle est passée à 60 kilogrammes par habitant par an en 1992 pour atteindre 68 kilogrammes par habitant par an en 2002 (INS, 2002).

Par ailleurs, la culture locale du riz concerne près de 600 milles ménages qui y tirent l'essentiel de leur revenu, soit 8% de la population active qui sont touchées (Division de la production végétale et de la protection des plantes (AGP) de la FAO). La production nationale ne couvre qu'environ 50% de la demande domestique selon la cellule d'analyse des politiques économiques du CIRES (2009). Selon le document de la stratégie nationale de développement de la riziculture (SNDR) 2012-2020 publié en 2012 par l'Etat ivoirien, la Cote d'Ivoire projetait de devenir autosuffisante en 2016 en riz et envisageait de dégager un surplus de production à exporter en 2020. Mais l'échéance 2016 semblait bien ratée dans la mesure où la production nationale est passée de 1 836 000 tonnes sur la période 2015/2016 à 1 335 000 tonnes sur la période 2016/2017, soit une baisse de -27%, alors que la consommation a connu une hausse de +3.6% selon le département américain de l'agriculture (USDA, 2017). Le gouvernement a donc recours à une importation massive du riz blanchi nécessitant la mobilisation de 250 milliards de FCFA (ONDR, 2016). Celle-ci est passée de 1 250 000 tonnes sur la période 2015/2016 à 1 400 000 tonnes de riz importé soit une hausse de +12% (USDA, 2017). Accentuant ainsi le déficit de la balance commerciale puisqu'elle entraîne des sorties de devises. Les statistiques publiées par USDA révèlent également qu'en 2018 les importations connaîtront une hausse de +3.6% contre une hausse de +3.44% de la consommation domestique. Ce qui fait de lui le premier pays importateur de riz de la zone.

Dans un tel contexte, la production de riz constitue pour la Côte d'Ivoire un véritable défi économique et de sécurité alimentaire.

Paradoxalement, toutes les régions du pays possèdent des surfaces d'exploitation de riz. En effet, le pays bénéficie d'un climat très favorable avec une pluviométrie abondante. En outre, la culture du riz se fait de deux manières : dans les bas-fonds ou sur les plateaux. Aujourd'hui, la production est composée de riz pluvial, de riz irrigué et de riz inondé. A cela il faut ajouter que les recherches agricoles ont présenté une sélection de nombreuses variétés de riz adaptés dans toutes les écologies, qui permettraient une amélioration de la productivité.

En 2016, l'Etat ivoirien a donc réitéré sa volonté d'atteindre l'autosuffisance en incitant la jeunesse à s'intéresser au secteur. Certains s'y sont intégrés, comme le cas du jeune entrepreneur « Koné » qui a mis en place une Start-up dans la production et la distribution du riz dans la région du Hambol au nord de la Cote d'Ivoire. Mais ceux-ci n'exploitent

que les plateaux pour leur production. Ajouter à ces derniers, les petits producteurs qui produisent qu'en petite quantité. En effet, dans de nombreuses contrées la culture et surtout le décorticage du riz se fait à la force des bras. Cette pratique de l'activité particulièrement pénible continue de nourrir l'aversion pour cette culture. Il faut souligner également que la plupart des riziculteurs ne produisent pas du riz. Ils produisent plutôt du paddy qui n'est pas consommable. L'utilisation de ces modes de production expliquerait donc le manque de réponse constante aux besoins des populations.

L'augmentation sans cesse de la demande nationale de riz s'accompagne d'une forte augmentation des importations. Une des conséquences est la variation à la hausse du prix du riz local. Au cours des cinq dernières années, le prix du riz produit localement a été en moyenne +10% plus cher que celui importé selon le comité inter-État de lutte contre la sécheresse au sahel (CILSS, 2017).

Au niveau de la commercialisation également, le riz local connaît des difficultés de commercialisation sur le territoire national. Cette situation s'explique essentiellement par les dysfonctionnements structurels du marché intérieur. Il s'agit, entre autres, de la non maîtrise des circuits de commercialisation, aux accès difficiles aux intrants, organisation précaire des producteurs de riz, importations non contrôlées du riz importé d'Asie notamment. Ajouter à cela un accès limité aux établissements de crédit et un manque de marketing commercial. Tous ces éléments contribuent à limiter la commercialisation du riz local. Elle reste donc informelle et inorganisée. De cette analyse, l'on peut constater une évolution sans cesse croissante de la demande insatisfaite et une croissance du marché de riz que l'offre interne peine à combler.

Il nous ait donc venu de se poser la question de savoir comment mettre en place une structure qui contribuera à la couverture de la demande nationale en riz ? La réponse à cette question centrale, nécessite sa décomposition en des questions spécifiques.

Comment exploiter toutes ces ressources dont dispose la cote d'ivoire pour la culture de riz ?

Quel mode organisationnel à adapter pour notre structure ?

Quel mode de financement choisir pour celle-ci?

Comment évaluer sa rentabilité ?

C'est donc dans l'optique de répondre à toutes ces préoccupations et d'accompagner l'Etat ivoirien dans ses efforts de recherche du bien-être des populations que nous trouvons opportun d'apporter notre pierre par la création d'une unité de production du riz local. Cela, en exploitant tous les atouts dont dispose le pays.

La réponse à ces questions est l'objet de ce projet professionnel de fin de formation en Master en Banque et Finance qui s'articule autour du thème « CREATION D'UNE CHAINE DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DE RIZ EN COTE D'IVOIRE : "Diata Rice SA" ».

Il s'agit de mettre en place une structure qui sera chargée de produire et de mettre sur le marché du riz blanchi de bonne qualité, car plus proches des consommateurs et ayant une bonne connaissance de leur goût et préférences. Elle ambitionne de procéder à une mécanisation et une utilisation des techniques de production, de transformation et de commercialisation moderne. Aussi, projette-t-elle d'adopter une politique de prix efficiente permettant de rendre plus accessible le riz à toutes les couches sociales et de concurrencer l'importation qui jusqu'aujourd'hui reste dominante. L'étude que nous mènerons consistera à analyser et évaluer le coût de création et de gestion d'une telle structure et également sa rentabilité.

L'objectif est donc de mettre en place « Diata Rice » qui participera à la garantie de la sécurité alimentaire et l'autosuffisance en riz en Côte d'Ivoire tant souhaité par le gouvernement ivoirien.

Pour ce faire, les objectifs spécifiques se présentent comme suit :

- Présenter les opportunités que présente le secteur ;
- Présenter les ressources et la stratégie nécessaire de 'Diata Rice', une alternative crédible à l'importation de riz en Côte d'Ivoire ;
- Évaluer les besoins financiers de Diata Rice,
- Choisir le mode de financement de Diata Rice et évaluer sa rentabilité.

Ce projet présente plusieurs intérêts, à la fois pour nous, pour le CESAG et pour la population ivoirienne.

D'abord il nous permettra d'appliquer les connaissances acquises tout au long de notre formation à travers l'étude et la mise en place d'un business plan permettant d'évaluer la viabilité du projet. Ensuite ce projet devrait enrichir la bibliothèque du CESAG en servant

de cadre de réflexion sur la culture du riz aux stagiaires contemporains et aux générations futures.

Enfin ce projet permettra aussi d'aider l'Etat ivoirien en termes de politique de réduction du chômage. En effet, la main d'œuvre utilisée durant la vie du projet sera constituée essentiellement de jeunes locaux. Cette stratégie permettra d'absorber une fraction de la population au chômage. Le but est qu'à travers le riz ces jeunes puissent développer leur commerce en proposant d'autres produits complémentaires à leurs clients. Par ailleurs, ceux qui veulent s'intéresser au secteur bénéficieront de notre expérience. En d'autres termes, notre structure produira des externalités dont bénéficieront les nouveaux producteurs qui entreront dans le secteur. Ainsi, on assistera à un rayonnement du secteur, donc la contribution au bien-être des populations. Les revenus produits amélioreront le niveau de vie des producteurs, également ces revenus constitueront une source de prélèvement de taxe pour l'Etat, afin de faire face aux dépenses publiques.

Pour la réalisation de l'étude de ce projet, nous procéderons principalement à une analyse documentaire via :

- La base de données des projets professionnels des étudiants MBF CESAG ;
- Des recherches en ligne sur les sites du Ministère de l'Agriculture et du développement durable de Côte d'Ivoire, de l'institut national de la statistique de Côte d'Ivoire, de l'ONDR1 ; l'ANADER2, AFRICA RICE3 ;
- Les documents pédagogiques et/ou articles traitant de la mise en place de projet agricole.
- Outre la recherche documentaire, l'analyse des données économiques et de la situation du marché s'est avérée nécessaire pour compléter les données

---

<sup>1</sup> **ONDR (office national de développement de la riziculture)**. Créé le 1<sup>er</sup> août 2015, L'office (**ONDR**) est un Etablissement Public Administratif (**EPA**) dont les missions principales sont de concevoir et de proposer à l'Etat ivoirien des orientations en matière de politique rizicole capable d'atteindre la couverture des besoins de consommation domestique en riz, par la production nationale et de contribuer ainsi à la sécurité alimentaire du pays.

<sup>2</sup> **ANADER (Agence nationale d'appui au développement rural)**. Créée le 29 Août 1993, l'ANADER a pour mission de contribuer à l'amélioration des conditions de vie du monde rural par la professionnalisation des exploitants et de leurs organisations professionnelles. Elle agit par le moyen de programmes susceptibles de garantir un développement durable et maîtrisé.

<sup>3</sup> **AFRICA RICE**, le centre du riz pour l'Afrique, créé en 1871 par 11 Etats Africains. C'est une organisation de recherche panafricaine leader œuvrant pour l'amélioration des moyens d'existence en Afrique par des activités scientifiques et des partenariats efficaces.

fondamentales qui ne sont pas toujours disponibles dans la revue de littérature. Ainsi nous avons administré des questionnaires auprès des consommateurs afin d'étudier la demande, effectué des entretiens avec certains acteurs du secteur.

L'ensemble des données collectées nous a permis d'effectuer des simulations financières afin d'identifier le besoin de financement et les modalités de financement du projet mais aussi d'identifier les risques et les moyens de les atténuer ou les transférer.

Le rapport de la conception du projet, sera structuré en trois chapitres.

Nous présenterons dans un premier chapitre les opportunités de création d'une chaîne de production et de commercialisation de riz en Côte d'Ivoire. Un deuxième chapitre consistera à la description et au fonctionnement de "Diata Rice". Et un dernier chapitre consacré au cadre financier, qui fera ressortir le coût de création, le mode de financement et la rentabilité dégagée, ainsi que les risques auxquels nous ferons face.

## CHAPITRE 1 : LES OPPORTUNITES DE CREATION D'UNE CHAINE DE PRODUCTION DE RIZ EN COTE D'IVOIRE

La Côte d'Ivoire s'inscrit dans une dynamique de pays émergent à l'horizon 2020, à cet effet tous les secteurs d'activités ont été reformés offrant ainsi des opportunités d'affaires. Dans ce premier chapitre nous présenterons la part du secteur rizicole dans l'économie ivoirienne. Ensuite nous présenterons le cadre institutionnel et juridique du secteur. Enfin nous effectuerons une analyse de la demande et de l'offre de riz en Côte d'Ivoire.

### 1.1. Place du secteur rizicole dans l'économie ivoirienne

Dans cette section il s'agira de présenter les performances économiques du pays en termes de riz pouvant être au profit de l'installation de notre entreprise.

#### 1.1.1. Présentation du cadre macroéconomique de la Côte d'ivoire

Selon un rapport du Fonds Monétaire International (2016), la Côte d'ivoire a connu d'importants progrès économiques ces dernières années (depuis les récentes crises politiques de 2010-2011). En effet, la croissance a connu un rebond de 9,8% en 2012 contre 4,7% en 2011 en raison d'une aide financière importante. Par ailleurs, la croissance s'établit à 10,3% en 2015 puis en 8,1% en 2016.

La Côte d'Ivoire envisage à travers la mise en œuvre du Plan National de Développement (PND) de jeter les bases de sa transformation en un pays émergent à l'horizon 2020. Le Plan National de Développement présente un ensemble de réformes en vue de parvenir à une croissance durable, robuste et inclusive.

Il prévoit quatre étapes de l'émergence à savoir l'exportation de matières premières brutes, la contribution aux échanges internationaux de produits manufacturiers ce qui implique la transformation de matière premières, l'exportation de capitaux et de connaissances.

Il est également prévu au niveau du secteur agricole et des ressources animales et halieutiques des actions prioritaires parmi lesquelles le développement des cultures, le renforcement du potentiel des produits d'exportation (développement des cultures non traditionnelles d'exportation). Aussi, la promotion de la mécanisation de l'agriculture et la création de petites unités de transformation de produits agricoles sont envisagées (PND, volume IV, page 63).

### 1.1.2. L'environnement de la riziculture en Côte d'Ivoire

Avant l'indépendance la culture du riz s'effectuait déjà en Côte d'Ivoire. Mais cette culture connaîtra son envol à la fin des années 1960, au vue de la volonté des autorités ivoirienne de promouvoir fortement la production de riz afin d'aboutir à une autosuffisance alimentaire du pays. De par cette volonté, la riziculture occupe aujourd'hui la quatrième place des principales productions vivrières, après l'igname, le manioc et la banane plantain. Elle représente 20% des superficies cultivées et 10% des productions vivrières (BNETD, 2008, étude de faisabilité de la filière riz en Côte d'Ivoire 20p).

#### 1.1.2.1. Le riz dans l'économie ivoirienne

L'économie Ivoirienne est caractérisée par un important secteur agricole qui représente près de 30% du PIB et fournit environ 2/3 des exportations totales du pays<sup>4</sup>. Cette agriculture est dominée par les cultures de rente dont les principales, le binôme café-cacao assurent à lui seul 15% du PIB et occupe près de 17% des superficies cultivées. Ce binôme contribue pour environ 40% des recettes fiscales de l'Etat à travers les droits unique de sortie (DUS), appliquée à l'exportation. Face à la baisse des cours de ces principaux produits, le gouvernement a décidé de diversifier les cultures par l'introduction en zone forestière de certaines cultures, qui ne sont autres que les cultures vivrières. Aujourd'hui ces cultures vivrières occupent une place de choix dans l'économie ivoirienne. Ainsi remarquons que la production annuelle de riz paddy de la cote d'Ivoire est de 1 million de tonne qui équivaut à 650 milles de riz usiné. En 2017, la production du paddy est passée à 1 150 milles tonnes. La hausse de la production pourrait s'expliquer par le fait de l'aménagement de nouvelles surfaces cultivable. Mais malgré cette augmentation de la production, celle-ci ne couvre toujours pas la demande nationale qui elle-même estimée à 1 million de riz blanc. De ce fait l'Etat est obligé d'avoir recours aux importations afin d'équilibrer le mécanisme dont le déficit est équivalent à 350 milles tonnes. Alors qu'il est paradoxe de constater que le pays regorge d'énormes potentialités qui permettent de produire le riz en quantité. En effet la Cote d'Ivoire bénéficie de terres cultivables et propices à la culture du riz. Par ailleurs le pays est bien alimenté en eau, facteur favorable à la culture du riz. Avec une pluviométrie variant entre 950 mm et 2400 mm par an et quatre grands fleuves qui couvrent le pays, la culture du riz s'est vu repartir dans toutes

---

<sup>4</sup> Données issues d'une enquête de l'ANADER 1997

les régions du pays. Ainsi avec essentiellement deux cycles de production, deux types de rizicultures sont pratiquées. Le riz pluvial et le riz irrigué.

Pour le riz pluvial les périodes de culture sont de février à avril et de juillet à aout. Par contre celui irrigué est de février à aout et de septembre à janvier.

#### **1.1.2.1.1. La production du riz en Côte d'ivoire**

Le riz occupe la quatrième place dans l'ensemble du secteur vivrier. Il est devenu une denrée de première nécessité dont la consommation croît rapidement sous le double effet de l'augmentation de la population et de la consommation par tête d'habitants. Il est graduellement entré dans les habitudes alimentaires des ivoiriens, surtout en zone urbaine.

Les efforts accomplis par l'Etat ivoirien et ses partenaires au développement, n'ont pas permis à la Côte d'Ivoire d'être, aujourd'hui, autosuffisante en riz. La production ne parvient pas à rattraper la consommation intérieure de riz. En effet, avec la suppression de la SODERIZ en 1977, la production nationale de riz va, considérablement, régresser.

Cette situation a fini par rendre le pays structurellement déficitaire en riz. Lequel déficit est comblé par une forte importation.

A partir de 1988, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel agricole, la Côte d'Ivoire s'engage dans une réforme des politiques rizicoles en faveur de la libéralisation du prix du riz paddy et riz blanc produit localement. Le secteur de la collecte, de la transformation du paddy et de la distribution du riz blanc local est depuis sous le contrôle exclusif des sociétés privées et des artisans. Les difficultés de collecte du paddy local ont entraîné la fermeture de la majorité des rizeries industrielles. En revanche, le réseau de petites et moyennes unités de transformations, qui s'est progressivement installé sous l'initiative d'opérateurs privés, continue de fonctionner mais sans appui de l'Etat. Mais, la vulgarisation agricole étant désormais globalisée, c'est l'ANADER qui a la charge de la diffusion des informations techniques et du conseil en direction des riziculteurs.

Toutefois l'office national de développement de la riziculture (ONDR) sera créer le 1er Aout 2012 avec pour missions principales de concevoir et de proposer à l'Etat ivoirien des orientations en matière de politique rizicole capable d'atteindre la couverture des besoins de consommation domestique en riz, par la production nationale et de contribuer ainsi à la sécurité alimentaire.

Deux principaux (2) types de rizicultures se rencontrent dans le pays : la riziculture pluviale de plateau ou de bas-fonds inondables et la riziculture irriguée.

- la riziculture pluviale de plateau et de bas-fonds inondables.

La riziculture pluviale est la plus pratiquée. Elle représente 80% de la production nationale de riz paddy et 90% des superficies cultivées en riz. Le riz est cultivé sur brulis seul ou associé à d'autres cultures. Il n'y a pas de fumure minérale et les densités de semis sont souvent faibles. Les semences proviennent de prélèvements faits par les paysans sur la récolte précédente. Les rendements sont faibles, atteignant difficilement 1,5 tonne par ha<sup>5</sup>.

- la riziculture irriguée.

La riziculture irriguée est réputée la plus productive. Pratiquée dans les périmètres aménagés avec maîtrise totale ou partielle de l'eau, les rendements sont plus élevés autour de 4 tonnes à l'hectare. Bien que la culture manuelle demeure, l'utilisation du motoculteur tend à se généraliser. Également le sarclage manuel prédomine dans toutes les écologies, mais les riziculteurs utilisent de plus en plus les herbicides (surtout les herbicides de post-lévée). L'utilisation d'engrais est très faible, sauf en culture irriguée et dans la zone dense de la région des savanes (Korhogo). La taille moyenne des champs cultivés est d'environ 0,3 ha en culture irriguée. Avec un rendement moyen de 2,5 t/ha qui couvre 5% des surfaces exploitées et contribue pour 20% de la production nationale de riz. (BNETD, rapport d'étude 2008, 22p)

Quelques soit le type de riziculture, en ce qui concerne les récoltes, la majeure partie des paysans récolte manuellement le paddy à l'aide d'une faucille ou d'un simple couteau. Ainsi la récolte se fait de manière groupée et à tour de rôle. En effet les producteurs se mettent en coopérative afin d'obtenir de la main d'œuvre pour la récolte, où presque tout le village se retrouve dans un seul champ de riz pour la récolte manuelle.

Mais pour la production du riz comme toutes autres productions agricoles, il faut des matières premières pour sa production.

- Les semences

L'amélioration de la production agricole commence par la production des semences de qualité. C'est pourquoi il y'a plusieurs années la cote d'ivoire avait mis en place les

---

<sup>5</sup> BNETD, 2008, étude de faisabilité de la filière riz en Côte d'Ivoire 22p

structures de production de semence. Au niveau de l'appui technique à la production également, la stratégie nationale de développement de la riziculture (SNDR) adopté par le gouvernement en février 2012, met un accent sur la mise à disposition de semences sélectionnées au bénéfice des riziculteurs.

- La production des semences

Dès les années 70, la Côte d'Ivoire avait bâti une stratégie de production semencière efficace qui était fondée sur une coopération étroite avec les instituts internationaux de recherche sur le riz. Cela a permis de créer, de nombreuses variétés traditionnelles, des variétés sélectionnées performantes, pour la plupart bien acceptés par les producteurs. De plus en plus, de nouvelles variétés (NERICA) font leur apparition chez les paysans, parce que beaucoup plus productives et résistantes.

La multiplication des semences se faisait aussi bien par les sociétés de développement et les instituts de recherche que par les paysans multiplicateurs de semences avec qui les sociétés avaient des contrats de multiplication. Quatre fermes semencières furent créées à Touba, Odienné, Bouaflé et Dikodougou avec le soutien financier et l'assistance technique du gouvernement Brésilien. Le système semencier national est aujourd'hui effondré. En effet, le dispositif de production et de commercialisation de semences certifiées construit sur plusieurs décennies s'est démantelé rapidement après le retrait financier et technique de l'Etat.

Plusieurs années de gratuité de semences en direction des riziculteurs ont littéralement détruit le marché semencier.

Aujourd'hui un certain nombre d'acteurs intervient dans la production de semences sélectionnées. Il s'agit du CNRA (Centre National de Recherche Agronomique) et de l'ADRAO (Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest) pour la création variétale, le <sup>6</sup>PNR (Programme National Riz) chargé de conduire la politique du gouvernement en matière de production et de distribution de semences aux paysans, le LANASEM (Laboratoire National des Semences) chargé de la vérification de l'identité génétique et de la pureté des variétés de semences de riz et de la Sous-Direction des semences et plants du Ministère de l'Agriculture, responsable de l'organisation du système semencier en Côte d'Ivoire. Quelques structures du secteur privé (Call ivoire et

---

<sup>6</sup> PNR (programme national riz) créer en 2003 comme appui au secteur a été remplacé par l'office national de développement de la riziculture (ONDR) en 2012

Burisem) interviennent également dans la production de semences. En février 2017, lors de sa visite au centre de formation à la mécanisation agricole de grand lahou (CFMAG), le directeur général de l'ANADER annonçait la production prochaine de semences de riz par le CFMAG, afin de faciliter l'approvisionnement des producteurs en semences de qualité. « Il y a un gros manque de riz réglementé pour la semence. Nous contribuerons à réaliser avec les conseils de nos agents sur le terrain, à une production de riz en terme de qualité et de quantité dans le pays » a-t-il annoncé.

- Approvisionnement des paysans en semences sélectionnées

Les producteurs de riz ont un réel besoin de semences de qualité qui s'exprime à travers un marché dont les principales caractéristiques sont les suivantes :

- ✓ une demande atomisée et très diversifiée à l'image de leurs exploitations;
- ✓ une demande souvent non solvable au comptant, ayant peu ou pas accès à un crédit de proximité.

Cependant, malgré l'existence et l'action des structures de production, il se pose toujours le problème d'approvisionnement des paysans en semences sélectionnées de bonne qualité et à moindre coût. En effet, le prix de cession des semences (500 à 700 FCFA le kilogramme) est assez élevé et décourage quelque peu les acquéreurs potentiels de semences du circuit officiel. De plus, les quantités de semences produites dans le circuit officiel sont dérisoires et insignifiantes et n'arrivent pas à satisfaire les besoins des producteurs. Aussi les paysans s'approvisionnent auprès des structures privées de vente de semences ou gardent une partie de leur production comme semence, ce qui conduit à une perte de pureté variétale.

**Tableau 1 : Quantités de semences produites par le PNR sur la période 1997-2006 (en kg)**

Type de riziculture	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Riz Pluvial</b>	11656	15501	9812	22101	37637	23018	27250	33004	139354	125051
<b>Riz irrigué</b>	111436	54040	10261	3645	31174	24331	81663	49890	122950	48102
<b>TOTAL</b>	123092	69541	20073	25746	68811	47349	108913	82894	262304	173153

Source : étude relative à la filière riz, année 2005

Les variétés de semences utilisées : Plusieurs variétés de semences ont été mises en place par les instituts de recherche. Cependant les variétés actuellement cultivées sur le territoire national sont indiquées ci-dessous :

- ✓ Riz pluvial : NERICA 1 et NERICA 2 ; Wab 56-60 ; Idsa 92 ; Idsa 10 ;
- ✓ Riz irrigué : Bouaké 189 ; Witta 9 ; Witta 4 ; Witta 12 (non encore homologuée) ; Witta 638-1.

Toutes ces variétés ont de façon générale, une bonne tolérance aux sols acides, un bon rendement au champ et à l'usinage. Elles sont précoces et adaptées aux conditions de culture à faibles intrants et contre les oiseaux.

**Tableau 2 : Caractéristiques des variétés actuelles de semences de riz cultivées**

Types de cultures	Variétés	Cycles (Jours)	Rendements potentiels t/ha	Rendements moyens t/ha
Riz pluvial	NERICA 1-Kéah	90	4,9	4,5
	NERICA 2-Bonfani	90	4,8	4,3
	Wab56-50	108	4	3,5
	Idsa 92,	120-125	3	1,3
	Idsa 10	105	4,8	2,5
Riz irrigué	Bouaké 189	125-130	8	4,5
Riz de bas-fonds	Wab 638-1	135	6	4,5
Variétés mixtes	Witta 9,	120	10	6
	Witta 4,			
	Witta 1	130		
	Witta 12 (non homologuée)			

Source : CNRA, 2008, étude sur la rentabilité des semences utilisées en Côte d' Ivoire

- Les engrais et autres produits de traitements

Les engrais et les autres produits de traitement sont utilisés principalement en riziculture irriguée. L'utilisation de ces intrants est indispensable à l'obtention d'un bon rendement. Ces engrais et autres herbicides sont achetés sur le marché à des prix relativement élevés pour le producteur. Le problème des producteurs réside au niveau des moyens financiers pour l'acquisition des intrants mais aussi de la disponibilité des intrants. En effet, il n'existe pas de structures de distribution d'intrants dans les différentes zones de production de riz.

Souvent, à l'initiative de certains partenaires au développement, des fonds de roulement sont mis en place pour l'acquisition des intrants. L'accès à ce fonds est lié au paiement d'une caution; le reste du prêt étant remboursé après la vente de la production.

Les prix des intrants dans certaines zones sont les suivants :

**Tableau 3 : Les intrants utilisés et les prix du sac de 50 Kg dans certaine zone en FCFA**

Intrants	Gagnoa	Jamalabo (village de Yamoussoukro)	Bondoukou
NPK	17000	13000	15000
Urée	17500	13000	16000
Herbicide (herbextra)	7000		-
Calistar (L)	-	9500	-
Garil (L)	-	8500	7000 à 8000

Source : BNETD, 2008

#### 1.1.2.1.2. La transformation du riz en Côte d'Ivoire

Les opérations de récolte, post-récolte et de transformation du paddy sont essentiellement basées sur des procédés traditionnels, peu performants, affectant souvent la qualité du riz. La production ivoirienne de paddy est transformée par des artisans qui disposent de petites unités de décorticage polyvalent et des micro- rizeries plus récentes dont la capacité se situe entre 500kg/heure et 1 tonne/heure. Par ailleurs le battage se fait à l'aide de baril sur lequel l'on tape les épis de riz, ou à l'aide d'un bois dont l'on se sert pour battre les épis a même le sol, ceci après le séchage. Cela a conduit à qualifier la qualité de ces produits de médiocre car présence de fissure dans les grains, présence de matières étrangères notamment les cailloux, pierres. En ce qui concerne le séchage, il reste encore traditionnel et est utilisé par la plupart des producteurs.

Après la fermeture des rizeries industrielles, la transformation de la production locale de riz paddy est aujourd'hui du ressort des décortiqueuses artisanales, des micros ou mini rizeries.

Les rizeries industrielles ne traitent plus de paddy local. Les industriels marquent un intérêt croissant pour le riz cargo et l'importation du riz blanc. Ceux-ci paraissent comportés moins de risques techniques et financiers pour les industriels.

Le circuit traditionnel a pris le pas sur le circuit moderne de l'usinage du riz. L'approvisionnement du marché en riz blanc local est assuré exclusivement par le secteur du décorticage artisanal.

Présentent dans les zones de grandes productions, les micros rizeries représentent 10% des effectifs des unités de transformation et contribuent à 22% de la capacité nationale

d'usinage de riz paddy. Mais ces micros rizeries sont connus par leur faible capacité de traitement et par la qualité de riz blanchi qui n'est pas apprécié par le consommateur.

Aujourd'hui, les coopératives s'équipent en unités de transformation de paddy de type NJZ, 15/15 de type chinois qui produisent du riz de très bonne qualité.

La mission que s'est donc assignée l'Association Nationale des Riziculteurs de Côte d'Ivoire (ANARIZ-CI) dans ce domaine est d'acquérir des financements pour doter chaque Coopérative départementale de riz d'une unité de décortilage (BNETD, étude de faisabilité de la filière riz, 2008, 29p).

Depuis quelques années, l'on assiste à l'implantation d'unités de transformation plus ou moins moderne dans certaines villes, tels que Gagnoa, Oumé et Bouaké. Par ailleurs l'Etat ivoirien envisage d'ouvrir trente (30) usines de transformation de riz d'ici au mois de juin 2018 sur l'ensemble du territoire national afin d'apporter un plus à la production locale<sup>7</sup>.

#### **1.1.2.1.3. La commercialisation du riz en côte d'ivoire**

Plusieurs acteurs interviennent dans la commercialisation du riz en côte d'ivoire : les producteurs et les organisateurs, les collecteurs, les grossistes, les demi-grossistes et les commerçants, les transformateurs et les importateurs de riz.

*Commercialisation du riz paddy* : Jusqu'à une époque récente, la commercialisation du paddy local s'effectuait à travers deux circuits distincts : un circuit moderne qui alimentait les rizeries industrielles et un circuit dit traditionnel qui approvisionnait les petites et moyennes unités de transformation. Depuis la dissolution de la caisse générale de péréquation des prix, et suite aux difficultés des usiniers pour collecter le paddy, seul le circuit traditionnel commercialise l'ensemble du paddy entrant sur le marché national (BNETD, étude de faisabilité de la filière riz, 2008, 31p). Dans ce circuit le riz est collecté par les commerçants grossistes ou les collecteurs soit transporté par les producteurs depuis leurs exploitations jusqu'aux marchés ruraux pour la vente. Ces circuits atomisés occasionnent non seulement des coûts de commercialisation élevés pour les producteurs mais entraînent aussi la mise en marche d'un paddy hétérogène.

Compte tenu du faible prix d'achat, les paysans vendent de moins en moins leur riz en paddy. Il est transformé dans les unités de décortilage des coopératives. Mais par

---

<sup>7</sup> <https://www.financialafrik.com/2018/01/30/vers-louverture-de-30-usines-de-riz-en-cote-divoire/>

manque de moyen financiers pour des achats au comptant les paysans font du dépôt vente. Ils ne sont payés qu'après la vente du riz blanchi.

*La commercialisation du riz blanchi* : le commerce du riz blanchi est caractérisé par deux circuits qui aboutissent aux consommateurs. Le premier concerne le riz produit localement. Le second circuit est le riz importé. Depuis la dissolution de la caisse générale de péréquation des prix (CGPP), les circuits de distribution de riz blanc ont été fortement modifiés. Le riz blanc localement produit par des petites et moyennes unités de transformation, le cargo transformé par les rizeries industrielles et le riz importé sont distribués par les commerçants grossistes, les demi-grossistes et les détaillants. Il convient cependant de noter que les opérateurs de la filière du riz importé étant mieux organisés, ce circuit fonctionne de manière plus fluide et plus régulière. Par contre le riz local blanchi est difficile à écouler, semble-t-il pour un problème de débouchés (BNETD, étude de faisabilité de la filière riz, 2008, 31p).

## **1.2. Cadre institutionnel, juridique et réglementaire et risques liés au secteur.**

### **1.2.1. Les structures d'accompagnement de la filière**

Plusieurs structures sont en charge de l'organisation, de la recherche et du financement de la filière riz en Côte d'Ivoire. Elles sont composées de structures Etatique et de structures non Etatique.

#### **1.2.1.1. structures Etatique**

*La sous-direction des semences et des plants du ministère de l'agriculture* : Cette direction assure la coordination des opérations de production des semences et plants. Elle intervient dans la certification des variétés de semences en collaboration avec le comité technique d'inscription au catalogue officiel des variétés (CETIC), la programmation des activités de production des semences, la formation des producteurs, l'organisation du processus d'homologation et de diffusion des nouvelles variétés. Cependant, elle rencontre des difficultés, cette structure n'est plus très opérationnelle. Aussi certaines variétés créées par la recherche ne sont ni certifiées ni inscrites au catalogue des variétés de semences.

*Le CNRA (Centre National de Recherche Agronomique)* : il est le premier maillon de la chaîne de production de semences améliorées. Il assure la recherche, la diffusion et la vulgarisation des résultats de la recherche. Le CNRA fournit aux structures de

développement, les semences de pré bases pour multiplication ; le CNRA à un contrat de production de semences de pré base avec le PNR depuis l'année 2002. La production du pré bases est réalisée dans des conditions rigoureuses où chaque étape de production est inspectée et contrôlée afin de détecter les anomalies. Cependant, la recherche n'ayant pas suffisamment de moyens pour conduire ses programmes, certaines variétés sont insuffisamment vulgarisées. De plus, il a été constaté un approvisionnement limité des structures de production en pieds de cuve et l'absence d'un système de production adapté aux variétés améliorées. Ce manque d'adéquation des variétés proposées à la vulgarisation aux systèmes de production empêche l'adoption de ces variétés par les paysans.

Le CNRA bénéficie de l'appui de l'ADRAO pour la création variétale. Le «Nouveau riz pour l'Afrique » le NERICA, qui semble apporter un espoir aux millions de pauvres en Afrique, a été développé par l'ADRAO et ses partenaires.

Dans l'optique de contribuer à améliorer la productivité et la qualité du riz, les actions du CNRA visent à mettre à la disposition des producteurs : des variétés à haut rendement et adaptées aux différentes écologies de production (plateau, bas-fonds) ; des itinéraires techniques de production performants et respectueux de l'environnement ; des méthodes de lutte intégrée contre les maladies et autres ennemis du riz.

*Le PNR (Programme National Riz) :* Créé en 1996 par arrêté ministériel, le PNR assure la coordination de la mise en œuvre des projets rizicoles. Il a pour missions de participer à l'élaboration des politiques et stratégies de développement et de promotion de la riziculture ; coordonner et suivre la mise en œuvre de tous les projets rizicoles ; d'organiser et gérer un système d'information permettant d'évaluer l'ensemble des opérations d'importation, de production et de transformation du paddy et de mise en marché du riz. Le PNR a du s'impliquer dans la production de semences du fait de l'absence constatée de semences au niveau des paysans. Son intervention dans la production des semences, est actuellement limitée à la production des semences de pré-base et de base sur ses stations de multiplication: Yamoussoukro, Bocanda, Daoukro, Bouaflé, Daloa, Gagnoa. Le PNR a quelquefois, recours à des paysans multiplicateurs dans sa phase de production de semences de base. Le prix d'achat des semences aux paysans multiplicateurs est de 150 FCFA/kg pour le riz pluvial, 175 FCFA/kg pour le riz irrigué et 100 FCFA le kilogramme de semences de maïs. Le PNR intervient, aussi dans la production de semences de maïs.

L'intervention du PNR contribue à fournir des semences de bonne qualité aux producteurs de riz. Ses contraintes sont dues au manque de moyens financiers et au prix de cession des semences sélectionnées aux paysans. Des appuis sont nécessaires pour relancer cet appareil de production de semences.

Le PNR intervient aussi dans la réhabilitation des périmètres irrigués et dans l'équipement des producteurs et de leurs organisations en motoculteurs. Dans le cadre de la réhabilitation des périmètres, il semblerait que le choix est laissé à l'initiative du PNR, les populations locales n'étant pas associées.

D'après l'arrêté ministériel n°15 du 12 mars 2003, le PNR devrait être financé conjointement par le budget de l'Etat et celui des projets sous-tutelle. Mais depuis sa création cette structure rattachée au cabinet du ministère de l'Agriculture, n'a jamais figuré dans l'organigramme de ce ministère. Ceci ne favorise pas le financement de cette structure par le budget de l'Etat. Aussi pour son fonctionnement le PNR ne dispose d'autres ressources que les contreparties de financements des projets rizicoles.

*Le LANASEM (Laboratoire National des semences) :* il est un comité technique du LANADA (Laboratoire National d'Appui au Développement Agricole). Il est responsable de la vérification de l'identité génétique et de la pureté de chaque variété. Il a pour mission de vérifier si le producteur de semences se conforme à la législation semencière et si les normes techniques de production de la semence sont respectées. Avec les difficultés financières du pays, cette structure n'arrivera pas à assurer convenablement un programme plus important (manque de personnel, de local, de matériel de déplacement etc...).

*L'ANADER (Agence Nationale d'Appui au Développement Rural) :* Depuis la dissolution des anciennes structures d'encadrement du monde rural (Satmaci, Soderiz, Sodepalm, CIDV, Sodepra), la mission de conseil et de vulgarisation agricole a été confiée à l'ANADER. L'ANADER a pour principale mission d'apporter l'appui technique nécessaire aux exploitants et aux organisations professionnelles agricoles. Elle est également chargée d'assurer la vulgarisation des résultats de la recherche en milieu paysan et d'encadrer les populations rurales. L'existence de l'ANADER, a pour avantage de disposer d'une seule et unique structure d'encadrement du milieu rural. Mais avec la nouvelle politique de cette structure, l'encadrement des paysans n'est plus rapproché. Le champ d'intervention des agents de développement rural (ADR) s'étant élargi, les agents

ne sont plus très présents auprès des riziculteurs. De plus les prestations de l'ANADER étant désormais payantes, l'intervention des agents doit faire l'objet d'un contrat d'assistance avec les producteurs et leurs organisations professionnelles et l'ANADER. A défaut les paysans ne peuvent pas bénéficier de cet encadrement.

*FIRCA (Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole)* : Créé en décembre 2002, le FIRCA est destiné au financement pérenne des programmes de fourniture de services aux producteurs et à leurs organisations professionnelles dans tous les secteurs des productions végétale, forestière et animale. Ces domaines d'intervention sont : (i) la recherche agronomique et forestière ; (ii) la vulgarisation, c'est-à-dire l'information, l'animation du milieu, le conseil technique et le conseil de gestion aux exploitations ; (iii) la formation aux métiers des producteurs ; (iv) le renforcement des capacités des organisations professionnelles agricoles.

*OCPV (Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers)* : Rattaché au Ministère du Commerce, l'OCPV est chargé de l'encadrement et de l'assistance de l'initiative privée pour une meilleure organisation de la commercialisation des produits vivriers.

#### **1.2.1.2. Structures non étatiques**

*L'ADRAO (Agence de Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest)* : est un organisme régional dont la vocation est d'exécuter la recherche régionale en matière de création de variétés de riz et également d'apporter son appui aux pays en matière de formulation de politique rizicole. Créée en 1971, elle compte 17 pays membres à l'heure actuelle, avec un budget annuel évoluant entre 10 et 12 millions de dollars. L'ADRAO est soutenue par le Groupe Consultatif pour la Recherche Agricole Internationale (GCRAI).

L'ADRAO a pour mission de contribuer à l'allègement de la pauvreté et à la sécurité alimentaire en Afrique à travers des activités de recherche et de développement visant à améliorer la productivité et la rentabilité du secteur rizicole.

A la faveur de la crise ivoirienne, l'ADRAO a délocalisé son siège de Bouaké, et fonctionne depuis janvier 2005 à partir de la Station de l'Institut International d'Agriculture tropicale (IITA)-Bénin à Cotonou. Elle a cependant annoncé au cours d'une réunion de son conseil d'administration sa décision de maintenir son siège à Bouaké.

L'ADRAO abrite l'Initiative Africaine pour le Riz, le Réseau Ouest et centre Africain du Riz (ROCARIZ) et le consortium Bas-Fonds (CBF). Elle apporte aussi son appui à l'Unité de Coordination du Réseau Riz pour l'Afrique Orientale et Centrale (ECARRN), basé en Tanzanie.

Pour traduire efficacement son nouveau plan stratégique, le Centre du riz pour l'Afrique (ADRAO) a lancé en 2004 une nouvelle structure des programmes approuvée par le Conseil d'administration et cautionnée par ses partenaires. Cette nouvelle structure améliorera la pertinence et l'impact des produits de sa recherche et de ses prestations en Afrique subsaharienne (ASS).

La nouvelle structure permettra au Centre de mieux se positionner pour relever les défis émergents en ASS et de s'assurer que la qualité de sa science réponde aux normes internationales.

*ONG et autres structures privées* : Les difficultés rencontrées par les paysans dans leur système d'encadrement ont entraîné l'irruption dans l'encadrement du monde paysan d'autres structures telles que les ONG et les associations de la société civile. Ces structures interviennent dans l'appui du monde rural par le conseil agricole, l'organisation des paysans, l'aide à la production des cultures vivrières (fourniture d'intrants), l'appui à la commercialisation des produits. On peut donc rencontrer l'animation rurale de Korhogo (ARK). Organisme non gouvernementale de l'archidiocèse de Korhogo répondant aux besoins d'encadrement des paysans cultivant le riz. Les organismes communautaires viennent également en appui auprès des paysans offrant des semences. Quant au financement certains bailleurs financent des projets rizicole et même des projets de réhabilitation des périmètres irrigués d'aménagements de basfonds tel que la BAD.

### **1.2.1.3. Les acteurs de la filière**

Ces acteurs sont les suivant :

- Les producteurs constitués en groupements informels et en coopératives ;
- Les transformateurs composés de deux (2) rizeries industrielles et de 5 660 petites unités de transformations ;
- Les importateurs regroupés au sein d'une association ;
- Les grossistes et les commerçants détaillants ;
- La fédération nationale des consommateurs ;

- Les ONG, installées dans certaines localités pour les appuis en conseils agricole et en organisation des producteurs.

Il faut ajouter que les principaux acteurs que sont les importateurs, les grossistes, les détaillants ne sont pas structurés en une interprofession comme certaine filière tel que le coton. La catégorisation de ces acteurs donne un regroupement des producteurs, regroupés pour la plupart en coopératives elles-mêmes regroupées en associations et fédérations. Les transformateurs, les commerçants et les consommateurs sont appuyés par l'Etat et les structures d'encadrements

#### **1.2.1.4. Le financement du secteur**

Après la liquidation de la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole), un vide persiste au niveau du financement de l'agriculture et du crédit agricole. La participation des banques commerciales au financement de l'agriculture demeure toujours insuffisante.

Pour pallier ce déficit, le financement de l'agriculture et du crédit agricole reposent sur des actions sectorielles conduites à travers les projets et les structures des microfinances, le mouvement mutualiste (COOPEC ou CMEC) qui ne couvrent pas l'ensemble des besoins du monde agricole. Le fonds Interprofessionnel pour la recherche et le Conseil Agricole (FIRCA) a été créé en 2002 pour le financement pérenne des programmes de fournitures et de services aux producteurs et à leurs organisations professionnelles. Les ressources du FIRCA proviennent des cotisations professionnelles, des contributions nationales d'origines publique ou privée et d'organismes extérieurs. Cependant, certaines filières n'étant pas encore structurées leur contribution est inexistante.

L'Etat a, également, crée en 2004 la banque pour le financement de l'agriculture (BFA) pour répondre aux problèmes de financement de l'agriculture. Mais cette banque ne joue pas son rôle et a été déclarer en faillite.

Essentiellement quant aux producteurs de riz, ils ont très peu accès au crédit pour différentes raisons, dont notamment le manque de garantie, les taux d'intérêts et les couts de crédits élevés, l'absence de caution mutuelle. Parmi la majorité des riziculteurs qui arrivent à obtenir un crédit, ceux qui pratiquent la riziculture irriguée sont le plus nombreux.

#### **1.2.2. Le cadre juridique et réglementaire**

Afin de mettre en œuvre une politique capable d'apporter une amélioration à la filière rizicole en Côte d'Ivoire, l'Etat a élaboré un certain nombre de textes de loi et devant régir le développement de la filière.

Ceux-ci concernent entre autres la protection des variétés, la non pollution de l'environnement par l'utilisation de certains engrais nocifs, aussi certaines lois subordonnent l'obtention d'un agrément relatif aux coopératives afin de prendre le statut d'entreprise. Concernant le foncier, Elle reconnaît la propriété des détenteurs de droits coutumiers sur les terres. Elle vise à sécuriser à la fois le propriétaire terrien et l'exploitant. Par ailleurs une loi exige, gestion intégrée des ressources en eau, des aménagements hydro-agricoles, de prélèvement des ressources hydrauliques. Elle vise à concilier les intérêts des différents utilisateurs. Enfin le gouvernement s'est doté d'un outil essentiel en matière de politique et de stratégie dans le domaine de l'irrigation en adoptant les conclusions de l'étude relative à l'élaboration d'un plan de développement de l'irrigation en Côte d'Ivoire.

### **1.2.3. Les risques liés au secteur**

Concernant les risques du secteur, nous pouvons citer les contraintes réglementaires notamment la des prix par les autorités, un cadre juridique opaque avec des législations non appliquées. C'est le cas notamment de la législation semencière et la loi foncière engendrant parfois des litiges entre les propriétaires terriens et les exploitants. Elle constitue un risque dans le secteur rizicole. En effet, le domaine foncier rural est régi par deux régimes distincts. Il y a le droit coutumier et le droit moderne. La loi n° 98-750 du 23 décembre 1998<sup>8</sup> établit les fondements de la politique foncière dans le domaine rural en procédant, d'une part, à la reconnaissance du domaine rural coutumier et en validant la gestion existante de ce domaine et d'autre part, à la transformation des droits coutumiers constatés en droits moderne de propriété (Stratégie nationale révisée de développement de la riziculture SNDR 2012-2020). Malgré la justesse des options de cette loi sur le Foncier Rural, il persiste des difficultés d'application. En ce qui concerne les domaines occupés par la riziculture, compte tenu de la mise en valeur des terres irriguées par les allogènes en majorité, la question de la sécurité foncière se pose avec acuité.

---

<sup>8</sup> [www.riceforafrica.net/downloads/NRDS/Cote\\_dlvoire\\_fr.pdf](http://www.riceforafrica.net/downloads/NRDS/Cote_dlvoire_fr.pdf)

Au niveau du financement, un vide persiste au niveau du financement de l'agriculture et du crédit agricole. La participation des banques commerciales au financement de l'agriculture demeure toujours marginale. Elle n'est que d'environ 3% et porte essentiellement sur la commercialisation des produits agricoles (BNETD, étude de faisabilité sur la culture du riz nr cote d'ivoire, 2008).

### **1.3. Etude de marché du riz en Côte d'Ivoire**

Nous analyserons dans cette section d'une part la demande à partir d'un traitement de données collectée suite à notre étude de marché et d'autre part l'offre nationale de riz.

#### **1.3.1. Étude de la demande de riz en Côte d'Ivoire**

Le riz est la denrée alimentaire la plus consommée au monde. En Côte d'Ivoire, le riz est devenu l'aliment de base de la grande majorité de la population, aussi bien dans les centres urbains que dans les zones rurales. Ainsi nous nous sommes proposé de mener une étude de marché afin d'énumérer les motivations de la consommation du riz, le type de riz consommer, sa forme de cuisson préférée, la disposition à payer notre riz blanchi. Par conséquent nous avons procédé au choix de la méthode d'étude et de la présentation des résultats de l'étude.

##### **1.3.1.1. Méthodologie de l'étude de la demande.**

A ce point il s'agira d'exposer les techniques utilisées pour la collecte des données.

Nous avons tout d'abord procédé à des contacts préliminaires, qui nous ont nécessités l'exposition de nos objectifs qui se résumaient à des informations économiques sur la consommation du riz en côte d'ivoire. Ces contacts nous ont permis également d'adapter le questionnaire et de construire une excellente base de données. Ainsi nous avons administré un questionnaire dont le renseignement ce fait en ligne. En effet c'est à partir d'une application téléphonique (Google form) que ce questionnaire fut construit. Le choix de cette technique est de garder l'anonymat des personnes interrogées afin de leur permettre de donner librement leurs opinions. La technique a pour avantage d'éliminer les frontières géographique et donne accès aux données en temps réel et aussi moins couteux. Mais son inconvénient est l'impossibilité de contrôler le candidat, ce qui lui donne la possibilité d'un double renseignement.

Afin de définir un échantillon nous avons sélectionné principalement trois villes en Côte d'Ivoire. Il s'agit de Yamoussoukro notre zone de production, Abidjan et Bouaké les deux villes plus peuplée du pays.

Initialement trois types de questionnaire avait été administré. Elles s'intéressaient aux importateurs, aux distributeurs et aux consommateurs, mais par l'abstinence de la collaboration des deux premiers, seuls les consommateurs nous ont apportés les informations. Ainsi afin de décrire le profil du consommateur de riz en Côte d'Ivoire, nous avons interrogé 157 personnes qui ont des professions différentes des étudiants aux cadres de la fonction publique en passant par le privé. Les principales questions posées aux consommateurs ont porté sur l'âge, la catégorie socioprofessionnelle, le type de riz consommé en général, la taille de l'emballage acheté, le lieu d'achat, la quantité consommée par semaine, la forme de cuisson consommée, appréciation de la qualité du type de riz utilisé, la motivation du choix de chaque type de riz, la disposition à acheter.

#### 1.3.1.2. Les résultats de l'étude

A l'issue de notre enquête les données ont permis d'estimer le profil du consommateur de riz en Côte d'Ivoire comme suit :

**Le type de riz généralement consommé** : il ressort des enquêtes que 75% de la population consomment le riz étranger et seulement 25% consomment celui produit localement.

On peut donc voir qu'une importante partie de la population consomment plus le riz importé. Les facteurs déclencheurs de ce comportement seront analysés à la suite.

**La taille de l'emballage utilisé**: Selon les résultats obtenus à l'issue de l'enquête 55,3% des consommateurs achètent l'emballage de plus de 5 Kg, 23,7% l'emballage de 5 Kg et 21% l'emballage de 1Kg.

Plus de la moitié de la population utilise le riz conditionné dans des grands emballages.

**Le lieu d'achat** : nous avons sélectionné trois lieux d'achats du riz.

Les résultats ont montrés que 56,6% effectuent leurs achat dans les hyper et supermarchés, 15,4% dans les grands marchés et 25% dans les petites surfaces des quartiers (boutique du quartier).

En matière d'approvisionnement les consommateurs ont une importante préférence pour les hyper et supermarchés.

**La quantité consommée par semaine** : 30,3% consomment plus de 4Kg par semaine ; 23,7% consomment 3 kg ; 18,4% consomment 1Kg ; 15,8% consomment 2Kg et 11,8% des consommateurs consomment 4Kg de riz par semaine.

Le riz est consommé à une fréquence et en quantité importante.

**La forme de cuisson** : le riz local peut être transformé en deux mets, en plat résistant ou bouilli.

Les études ont montrés que 89,5% le consomme comme plat résistant et 10,5% consomme sa forme bouillie.

**Les motivations dans le choix du riz** : les motivations désignant les caractéristiques du produit qui suscitent la préférence des consommateurs, nous avons proposé trois caractéristiques

A l'issus des enquêtes il ressort que 52,6% disent acheter le riz pour son gout, 27% l'achète pour sa provenance et 23,7% pour son prix.

On peut remarquer l'impact du gout du riz sur le comportement de choix des consommateurs.

**Disposition a acheté le kilogramme de riz long grain** : nous avons proposé trois fourchettes de prix. Et il s'avère que 50% des populations interrogées sont prêt à acheter ce type de riz dans la de prix de 400-1000FCFA par Kg ; 39,5% sont disposés d'acheter dans la fourchette de 400-500 FCFA le Kg et 10,5% disent être disposés acheté dans une fourchette de prix de 400-1000FCFA

**Disposition a acheté le kilogramme de riz brisure (riz cassé)** : ici par contre 56,6% des populations sont disposés a acheté le riz brisure a en 400 et 500 FCFA ; 22,4% sont prêt a acheté entre 400 et 1000FCFA par kilogramme et enfin 21,1% dans l'intervalle 300-400 FCFA le kilogramme.

En résumé, notre analyse montre que la partie importante de la population ivoirienne consomment généralement le riz importé, selon certains, cette habitude est dû au prix d'acquisition qui est faible par rapport au riz produit localement. En effet dans les familles dont les membres sont nombreux, les responsables de famille préfèrent acheter ce riz qui est à prix bas. Cela pourrait expliquer la taille de l'emballage utilisé par les consommateurs. Nous avons pu constater que le riz représente effectivement une denrée très importante dans les habitudes de consommation de l'ivoirien. La masse la plus importante des consommateurs utilisent des emballages dont la quantité excède 5 Kg. A cela il faut ajouter la fréquence de consommation. Les ivoiriens consomment plus de 5kg de riz en semaine comme en plat résistant ou sous forme de la bouillie, cela nous donne une estimation de la consommation a 260 kg par habitant et par année. Confirmation qu'il existe toujours de la demande a comblé. Donc un élément important pour la mise en place de notre unité de production en ce sens que la demande ne cesse d'augmenter.

L'ivoirien a aussi une préférence pour les hyper et supermarchés afin d'acquérir son riz. En effet ces lieux de distribution sont connus par leur crédibilité en ce sens que les produits qui y sont, sont en solde. Ainsi dans notre plan marketing nous allons mettre l'accent sur la distribution qui est l'un des facteurs important pour acquérir le marché.

Concernant les motivations, le consommateur ivoirien mais l'accent sur la qualité, le prix et la prévenance du riz. C'est pour quoi dans notre stratégie marketing et commerciale la recherche de la qualité sera notre devise. Egalement sensibilisé les populations quant à la consommation de la production ivoirienne.

Pour la disposition à payer, les consommateurs sont disposés à payer à différentes fourchettes de prix selon le type de riz proposé.

Il faut souligner que quel que soit le type de riz, riz long grain ou riz brisure, sa consommation occupe une place importante dans le menu quotidien des ivoiriens.

### **1.3.2. Étude de l'offre de riz en Côte d'Ivoire**

Concernant l'étude de l'offre, nos entretiens ont été infructueux en sens que les structures de distribution sélectionnée y voyaient une étude allant contre leur activité. Seul le quart de l'échantillon nous a ouvert leur porte. De ce fait nous avons jugé moins pertinentes les informations fournies par ces structures. Ainsi afin d'obtenir une analyse de l'offre de riz en Côte d'Ivoire, nous avons précédé à une étude documentaire et de rapports.

Le riz est l'une des céréales les plus cultivées au monde. Il est en revanche peu exporté : seulement 7%<sup>9</sup> de la production fait l'objet d'un commerce international.

En Côte d'Ivoire l'offre de riz est constituée de la production locale et des importations.

Les acteurs intervenants sont les producteurs en nombre d'environ 2 millions et constitués en groupements informels et en coopératives au nombre de 44, les transformateurs composés de 2 rizeries industrielles et 5 660 petites unités de transformation au nombre, les importateurs regroupés au sein d'une association, les grossistes et les commerçants détaillants, et les structures de transformation.

---

<sup>9</sup> <http://www.boursorama.com/bourse/cours/matieres-premieres/fondamentaux.phtml?symbole=6xRR>

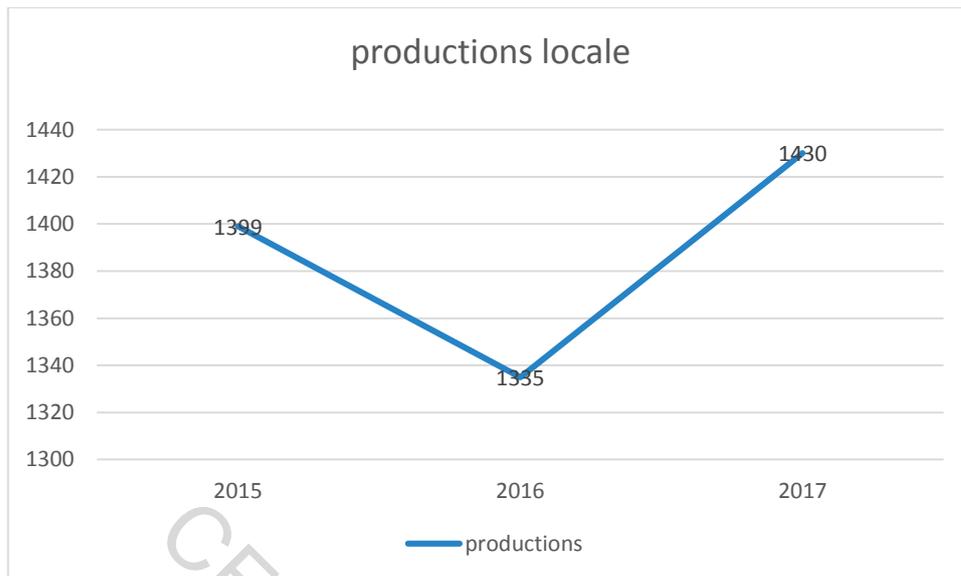
### **1.3.2.1. La production locale**

Dans les politiques macroéconomiques de l'Etat Ivoirien relatives à l'alimentation de la population, le riz représente une denrée majeure.

Ainsi l'Etat a entrepris des actions qui visent à promouvoir la culture du riz afin d'accroître la productivité et la couverture de la demande nationale.

La riziculture pluviale est la plus pratiquée. Elle représente 80% de la production nationale de riz paddy et 90% des surfaces cultivées en riz. Ces surfaces cultivables sont occupées par plus de 2 millions de producteurs. Le riz est cultivé sur brulis seul ou associé à d'autres cultures. Quant à la riziculture irriguée elle est réputée pour sa forte productivité. Pratiquée dans des périmètres aménagés avec maîtrise totale ou partielle de l'eau, les rendements sont plus élevés autour de 4 tonnes à l'hectare. Occupant plus de 5% des superficies cultivables et 20% de la production nationale, cette catégorie de culture est pratiquée par 164 milles producteurs.

L'évolution de la production du riz local au cours des trois dernières années est présentée dans le graphique suivant :

**Figure 1 : Evolution de la production du riz en côte d'ivoire entre 2015 et 2017**

*Source : nous-même à partir des prévisions de productions de riz en Côte d'Ivoire de la SNDR 2012-2020.*

On constate que la production a chuté de 501 milles tonnes en 2016, pour reprendre en 2017. Cette baisse brutale de 2016 s'est observée tant par les superficies que la production. Les superficies ont diminué de 1 million d'hectares et la production d'environ 27%<sup>10</sup>, cela en raison de la faiblesse des précipitations, ce qui a amené certains agriculteurs à laisser leur terre en jachère selon le département Américain de l'Agriculture (USDA).

Selon les prévisions établit par la SNDR, cette produit en terme de riz blanchi connaîtra une hausse mais largement moins proportionnelle à celle de demande. La production de riz blanchi passera de 879 459 tonnes en 2018 à 929 712 tonnes en 2020.

### 1.3.2.2. Les importations

Des sources documentaires révèlent que la production nationale est largement en dessous de la consommation locale. En effet, la production annuelle est de 600 000 tonnes de riz blanchi sur une superficie de 510 000 hectares dont 95% en condition pluviale et 5% en riziculture irriguée pour des besoins estimés à 1 500 000 tonnes. Le riz étant la première céréale consommée en côte d'ivoire, l'Etat est obligé de combler le déficit par les importations.

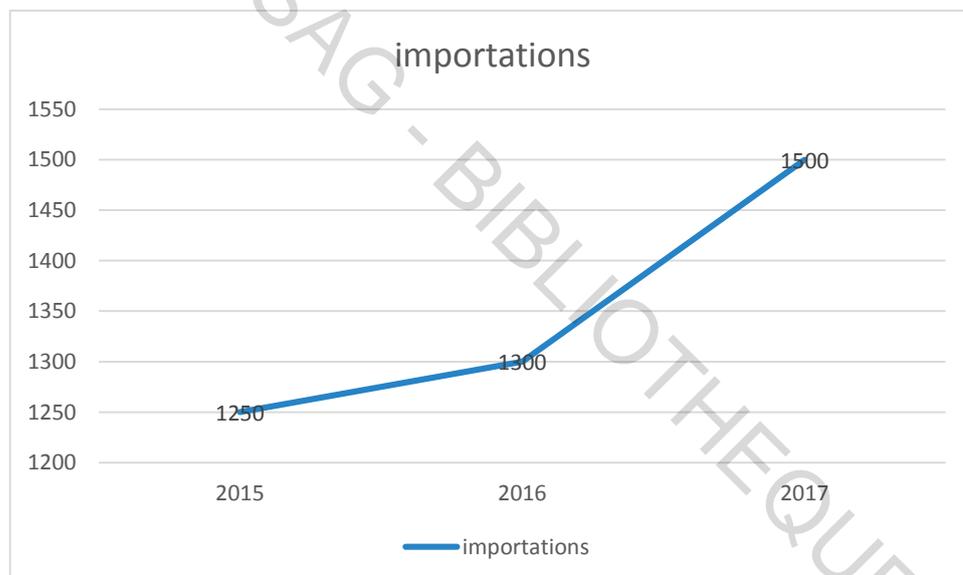
<sup>10</sup> <http://www.commodafrica.com/24-04-2017-production-de-riz-en-hausse-en-afrique-de-louest-lexception-notable-de-la-cote-divoire-en>

La production nationale ne couvre qu'à peine 50% des besoins de consommation estimée à 1 500 000 tonnes de riz. Pour combler le déficit entre la production de riz local et les besoins nationaux, la Côte d'Ivoire est contrainte à des importations de riz de plus en plus importantes. Le déficit de la production s'évaluait à un taux de 6% (CNUCED, 2002).

Il existe plusieurs qualités de riz importé en Côte d'Ivoire avec différents niveaux de brisures. Ce sont entre autres la brisure ordinaire, la brisure parfumée, la brisure parfumée de luxe. Cette dernière est la plus chère dont son marché est auprès des catégories socioprofessionnelles aisées généralement dans la capitale ivoirienne.

L'évolution des importations de riz sur les trois dernières années est présentée par le graphique ci-dessous :

**Figure 2 : Évolution des importations en Côte d'Ivoire entre 2015 et 2017.**



**Source :** Nous-même à partir des prévisions de production de riz en Côte d'Ivoire de la SNDR 2012-2020. On constate une augmentation continue des importations sur les trois (3) périodes, dû à la croissance démographique, de l'urbanisation et à la baisse des cours internationaux (qui s'explique par la concurrence au niveau des pays exportateurs). Les prévisions de SNDR révèlent également qu'en 2018 les importations passeront à 1 746 254 tonnes pour atteindre 1 911 688 tonnes en 2020, alors que la consommation quant à elle sera à 2 661 296 tonnes. D'où un déficit de -1 731 583 tonnes en 2020. Ce déficit représente pour nous une aubaine pour la mise en place effective de notre structure.

## **CHAPITRE 2 : DESCRIPTION DE LA SOCIÉTÉ DIATA RICE SA**

Ce chapitre est consacré à la description de Diata Rice à travers sa vision, son objectif, sa forme juridique, son positionnement stratégique et son plan ressources humaines.

### **2.1. Présentation et fonctionnement de la société Diata Rice**

Dans ce point nous allons étaler notre vision, mission, valeurs et objectifs. Egalement il s'agira de présenter la structuration de Diata Rice SA en termes d'organisation.

#### **2.1.1. vision, mission, valeurs et objectifs de Diata Rice**

Il s'agit de définir les finalités de l'unité à savoir l'état futur et désirable de Diata Rice, la raison d'être de l'organisation et les actions à entreprendre.

##### **2.1.1.1. Mission et vision et de Diata Rice**

Diata Rice SA aura pour mission de produire en quantité du riz pour les consommateurs ivoiriens. Notre vision c'est d'être compétitif en termes de production et de rentabilité durable du riz de bonne qualité concurrentiel par rapport au riz importé, pour satisfaire nos besoins domestiques. Egalement de faire de la production une activité rémunératrice, capable de contribuer efficacement à assurer la satisfaction de la demande nationale et à la sécurité alimentaire et à lutter contre la pauvreté en Côte d'Ivoire.

Diata Rice a pour vision d'être un acteur clé de la production et la commercialisation de riz en Côte d'Ivoire.

##### **2.1.1.2. Valeurs de Diata Rice**

Les principales valeurs que nous cultivons dans notre société sont la recherche permanente de la qualité, la satisfaction des clients, le professionnalisme et l'éthique, l'esprit d'équipe et l'intégrité, la transparence et la bonne gouvernance

##### **2.1.1.3. Objectif de Diata Rice**

L'objectif de Diata Rice SA est de participer à la couverture des besoins nationaux en riz. Il s'agira de se focaliser à court et moyen terme sur un segment de marché porteur et rentable sur une période de 5 ans d'exploitation afin de se faire une part de marché puis à développer progressivement la production grâce aux revenus générés par l'activité . Nous prévoyons donc un chiffre d'affaires de 2 125 764 000 FCFA sur les 5 ans.

Dans un horizon de 10 ans, la structure envisage d'être un acteur clé du secteur du riz en Côte d'Ivoire, en triplant le chiffre d'affaires à 6 377 292 000 FCFA.

La mise en œuvre de la stratégie de développement durable est de permettre de contribuer efficacement à la satisfaction des besoins de consommation par la production locale et de contribuer ainsi au développement de l'économie, au maintien de la paix sociale et à la création de plusieurs nouveaux emplois. Ce qui permettra de contribuer efficacement à la lutte contre la pauvreté dans le pays et dans la sous-région ouest africaine.

La création d'emploi concernera tous les segments de la chaîne de valeur du riz notamment au niveau de la production, des services (transformation, diverses maintenances etc.) et de la distribution. Ainsi, plusieurs emplois directs et indirects seront créés en amont et en aval.

### **2.1.2. Choix de la forme juridique de Diata Rice**

La Côte d'Ivoire est un Etat membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). 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 des groupements d'intérêt économique(GIE). Il existe plusieurs formes juridiques en Côte d'Ivoire, chacune ayant un caractère spécifique. Ce sont :

- L'entreprise individuelle ;
- Des groupements d'intérêt économique (GIE) ;
- La société à responsabilité limitée (SARL) ;
- La société anonyme (SA) ;
- La société en nom collectif ;
- La société en commandite simple ;
- Société à responsabilité limitée unipersonnelle ;

Aujourd'hui, les nécessités de l'économie moderne dépassent les capacités ou les moyens dont dispose un individu isolé. Pour faire des affaires, il est devenu indispensable de se regrouper afin d'avoir non seulement les capitaux nécessaires, mais également la confiance des prêteurs, d'où la création des sociétés. Mais la création de la société ne se justifie pas uniquement par le besoin de réunir des capitaux. Cela est certainement vrai pour les entreprises de grande taille. Pour les entreprises de petites ou moyennes tailles, la recherche de capitaux seule ne peut justifier leur création. D'autres raisons expliquent ce regroupement.

Les plus importantes sont certainement d'ordre juridique. On peut citer par exemple la séparation du patrimoine de l'entreprise avec celui des associés ou de façon beaucoup plus générale les opportunités d'organisation juridique ou fiscale qu'offre la société.

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

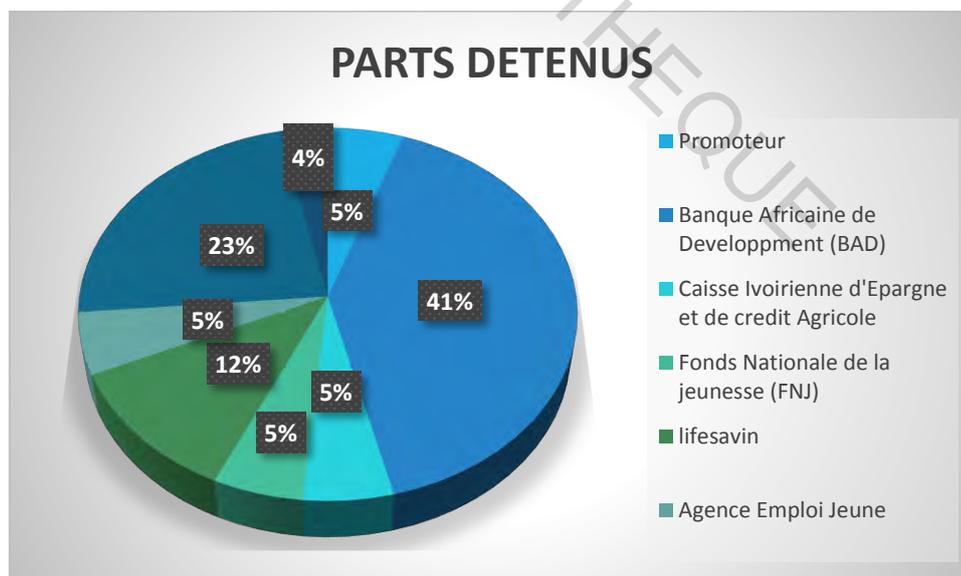
Le choix du statut juridique est fonction du nombre minimum d'associés, du capital social minimum requis, du régime fiscal, du statut social du dirigeant, du mode de fonctionnement et de gestion, du degré d'engagement et de responsabilité du créateur, des potentialités de développement et de transmission.

Dans le cas d'espèce, notre activité sera exercée sous forme de société anonyme (SA) et apportera les ressources nécessaires à la constitution du capital minimum de 10.000.000 F.

### 2.1.3. La structure du capital de Diata Rice

La structure du capital de Diata Rice est représentée par la figure suivante.

*Figure 3 : Structure du capital de Diata Rice*



Comme le reflète la figure 3, 41% du financement sera reçu de la banque africaine de développement. En effet depuis 2017 celle-ci a créé un nouveau fonds à hauteur de 250 000 USD pour l'accompagnement des projets agricoles des jeunes.

#### **2.1.4. La structure organisationnelle de Diata Rice**

La structure organisationnelle désigne l'ensemble des fonctions et des relations déterminant formellement les missions et les fonctions que chaque unité de l'organisation doit exécuter et les modes de collaboration entre ces différentes unités (Stratégor, 1993). Autrement dit, elle désigne les relations hiérarchiques et fonctionnelles entre les différentes unités qui composent l'organisation. Différents choix de structures organisationnelles sont possibles.

Ainsi la structure sera composée des organes de direction et opérationnelles ci-après :

##### **2.1.4.1. La Direction Générale (DG)**

La Direction Générale de Diata Rice regroupe l'ensemble des postes de management global de l'entreprise. Elle est représentée par un Directeur Général dont le périmètre d'activité touche l'ensemble de l'entreprise. Elle est chargée de piloter la stratégie globale de l'entreprise et supervise son exécution. A cet effet, elle définit les objectifs, prévoit et choisit les actions à accomplir, contrôle leur réalisation et prévoit d'éventuelles mesures correctives. Elle est assistée d'une assistance de Direction.

- L'assistance de Direction

Elle aura la tâche de la gestion administrative interne, mais aussi la gestion de toutes les relations externes de l'entreprise. Elle jouera le rôle d'interface entre tous les acteurs de l'entreprise et son chef. Elle sera alors chargée de gérer les appels, le courriel, l'agenda du directeur, d'organiser des événements et réunions, de suivre les dossiers.

##### **2.1.4.2. La Direction administrative et financière (DAF)**

La Direction Administrative et Financière est le garant de la pérennité financière, la transparence et la fiabilité financière. Elle travaille en étroite collaboration avec la Direction générale et coordonne les services de la comptabilité et de la finance, service du personnel, l'administration et les services généraux. Elle comprend les services suivants :

- Service comptabilité et finance (SFC) : en charge de la tenue des comptes de l'entreprise, il rassemble, coordonne et vérifie les données comptables ;
- Service administratif et du Personnel (SPers) : chargé de la définition, du maintien et du perfectionnement des procédures professionnelles et des instruments de recrutement, du développement, de l'évaluation, de la rémunération et de la promotion du personnel ;
- Service des moyens généraux (SMG) : assure la planification et la supervision de la maintenance, encadre les équipes intervenantes et gère les services généraux.

#### **2.1.4.3. La Direction des ressources humaines (DRH)**

Sous le contrôle du directeur des ressources humaines, la direction des ressources humaines est chargée de la gestion du personnel de Diata Rice SA. Son rôle au sein de l'entreprise est essentiel car le bien être des employés et le bon déroulement des relations professionnelles ont un impact très important sur les performances générales de l'entreprise.

Ses missions sont essentiellement de :

- Définir et mettre en œuvre une stratégie globale pour la gestion des ressources humaines de l'entreprise ;
- Veiller au respect des procédures relatives à l'administration du personnel et au et au droit social ;
- Définir la stratégie de recrutement et de sélection de l'entreprise ;
- Veiller au développement des employés via l'organisation de formations, la rédaction des plans de carrière... ;
- Déterminer la politique de départ d'un salarié de l'entreprise.

#### **2.1.4.4. La direction commerciale et marketing (DCM)**

La Direction commerciale définit la stratégie commerciale, la met en œuvre, la coordonne et la contrôle, afin de pérenniser et développer le portefeuille clients/produits. La direction commerciale définit une politique commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Elle doit manager l'équipe commerciale pour qu'elle applique cette politique et atteigne les objectifs fixés.

Parmi ses diverses fonctions, la direction commerciale :

- Analyse les composantes du marché
- Définit des orientations stratégiques
- Détermine les actions à mener
- Définir le business développement : stratégie commerciale
- Assure un suivi commercial des comptes clients et fournisseurs
- Suit les commandes et les facturations
- Prend part à la communication sur l'entreprise
- Supervise le travail de son équipe et la motive
- Consulte fréquemment ses collaborateurs et s'informe sur les tendances du marché
- Met en place un réseau de distribution
- Assure le suivi des transactions commerciales

La Direction commerciale sera rattachée à la direction générale de l'entreprise. Elle joue un rôle d'interface entre sa direction et les équipes qu'il manage. Elle est

Également en lien avec l'environnement extérieur de l'entreprise et se déplace régulièrement pour rencontrer ses clients.

#### **2.1.4.5. La Direction de Production (DP)**

La Direction de production assure de nombreuses missions. Elle a pour rôle de déterminer, d'organiser, d'optimiser et de contrôler les activités de production dont elle est responsable. Pour cela, il doit être capable de gérer le budget et les calendriers de production de son secteur. C'est à elle de vérifier les pièces produites selon des normes spécifiques. Si des problèmes apparaissent sur la chaîne de production, la direction de production doit apporter des solutions et des améliorations. Elle est à l'affût des évolutions techniques et industrielles car elle assure l'optimisation de l'utilisation des matériaux, de la main-d'œuvre, des équipements. Assure responsable du lancement des nouveaux modèles de matériel de production et doit être capable de former son équipe aux évolutions techniques. Elle est en constante collaboration avec les différents services de son entreprise mais aussi avec les fournisseurs, prestataires et clients.

Le responsable de production applique la politique industrielle définie par la direction: il organise, planifie et suit la production pour atteindre les objectifs définis. Il devra contribuer à l'amélioration des processus de production afin d'améliorer la productivité et garantir la mise en conformité.

#### **2.1.4.6. La direction du contrôle et de gestion (DCG)**

Le contrôle de gestion est la fonction chargée d'assurer l'efficacité du pilotage économique de l'entreprise. Elle sera chargée, en termes de responsabilité, de la coordination des instruments de pilotage et du système d'information de gestion nécessaire à la médiation entre stratégie et gestion opérationnelle. Cette responsabilité consiste à assurer :

- Projection des besoins en ressources nécessaires à la réalisation des plans stratégiques,
- Gestion de la procédure annuelle de budgétisation,
- Organisation et la diffusion des informations par les reportings et les tableaux de bord.

A terme nous souhaitons renforcer le personnel par la mise en place :

- Une direction de système informatique (DSI)

### **2.2. Étude technique de la mise en place de Diata Rice**

Cette section sera relative à l'étude technique dans laquelle nous passerons en revue l'ensemble des ressources en locaux et en matériels nécessaire à notre structure.

#### **2.2.1. Le choix de la zone d'implantation du siège et des unités de production**

Le choix de la zone d'implantation de Diata Rice SA est guidé par plusieurs facteurs que sont : la proximité avec les zones de commercialisation (principalement Bouaké et Abidjan au démarrage), le tissu économique de la zone d'implantation ou l'activité économique de la zone d'implantation, la disponibilité des infrastructures favorables.

Partant de ces critères, pour la phase de lancement de notre projet, le district autonome de Yamoussoukro est celui qui convient le mieux pour abriter Diata Rice SA. En effet le district autonome de Yamoussoukro, capitale de la région du Bélière, est situé à 240 kilomètres au nord d'Abidjan, est la capitale politique et administrative de la Côte d'Ivoire. Il s'agit de la 5<sup>ème</sup> ville la plus peuplée et situé entre Abidjan et Bouaké les deux villes les plus peuplées. Le district est fascinant de par la qualité de ses infrastructures modernes. Par ailleurs il regorge d'important aménagement hydroagricole et des superficies aménageables pour la production de riz irrigué et pluvial.

#### **2.2.2. Surfaces de production et capacité de production**

En Côte d'Ivoire la production nationale de riz est composée de riz irrigué et de riz pluvial :

La riziculture irriguée du pays fournit 5% de la production nationale avec un rendement annuel moyen de l'ordre de 6 tonnes par hectare<sup>11</sup> et comprenant deux récoltes par an celle de l'hivernage et celle à contre saison. Son temps de croissance est environ 120 jours.

La riziculture pluviale quant à elle occupe 95% de la production nationale en condition pluviale favorable avec un temps de croissance de 90 jours. Selon la stratégie nationale de développement de la riziculture (SNDR, 2012), la demande de riz en Côte d'Ivoire pour l'année 2019 est estimée à 2 568 460 tonnes. De ce fait nous souhaitons démarrer avec les deux types de riz, mais étant que les conditions climatiques ne sont pas prévisibles alors un accent sera mis sur la riziculture irriguée pour un début. La part de la riziculture pluviale évoluera dans notre production selon nos capacités de production future

Nous comptons cultiver le WITA9 pour la riziculture irriguée qui est la variété de riz préférée des populations, non seulement à cause de son rendement moyen qui est de 7.5 tonnes par hectare et un rendement potentiel de 10 tonnes par hectare<sup>12</sup>, mais à cause de la tolérance à la panachure jaune du riz et à la toxicité ferreuse, et le NERICA pour la riziculture pluviale dont le rendement moyen est de 4.5 tonnes par hectare et 4.9 tonnes par hectare comme rendement potentiel. Dès la première année nous envisageons fournir 0,5% de demande nationale dont 0.3% de riz irriguée et 0.2% de riz pluvial soit 1,41% de la production locale de riz blanchi en 2019.

Le riz blanc est estimé sur la base d'un taux d'usinage de 66 %<sup>13</sup> mais avec la qualité de nos machines et des hommes nous comptons avoir un taux de 70% et un rendement de 7 tonnes par hectare. Ces estimations nous amènent à obtenir le tableau ci-après :

**Tableau 4 : Estimation des surfaces cultivées**

Demande nationale de riz (tonnes)	Production de riz blanchi (tonnes)	Production de riz paddy (tonnes)	Surfaces cultivées (hectares)
2 568 460	0,3%* 2 568 460 = 7705	7705 / 70% = 11007	(11007 / 7)/2 786,2

<sup>11</sup> <http://www.agrici.com/riz.php>

<sup>12</sup> <http://africarice.org/publications/onditquoi/ADRAO%20On%20dit%20quoi%2014%20-%20French.pdf>

<sup>13</sup> [http://www.fao.org/pgrfa-gpa-archive/sen/docs/cote\\_d'ivoire\\_variétés/varieties\\_ci/cereales1.1.pdf](http://www.fao.org/pgrfa-gpa-archive/sen/docs/cote_d'ivoire_variétés/varieties_ci/cereales1.1.pdf)

Il ressort de notre tableau d'estimation que pour la première année d'exercice nous devons cultiver le riz au moins sur 786,2 hectares répartie entre les deux types de riz. Le tableau ci-dessous montre l'évolution des surfaces cultivées et de la production minimale sur les 5 premières années

**Tableau 5 : Évolution de la production de riz par rapport aux surfaces cultivées**

ANNEES	NOMBRE D'HECTARES	PRODUCTION PADDY (T)	PRODUCTION RIZ BLANCHI (T)
2019	800	11200	7840
2020	800	11800	7990
2021	800	12300	8940
2022	800	12800	9540
2023	800	13200	10040

### 2.2.3. Disponibilité des matières premières et processus de transformation

La société Diata Rice SA fait une intégration en amont et fournit elle-même sa propre matière première (le riz paddy). La production de riz paddy et sa transformation en riz blanc sont fait à partir d'un ensemble de processus développés dans les points suivant :

#### 2.2.3.1. Disponibilité de la matière première

Rappelons que notre structure produit du riz paddy depuis les champs. Par conséquent la matière première est fournie par nous-mêmes. Cependant, en ce qui concerne la semence de riz, elle sera fournie par le Centre Nationale de Recherche Agronomique (CNRA).

La culture du riz paddy se fait selon le processus suivant<sup>14</sup> :

*Etape 1* : l'inondation des sols : pour que le sol soit disponible pour accueillir les semences, celui-ci doit être irrigué.

*Etape 2* : la semence : les sols sont ensemencés selon un certain nombre de kilogramme par hectare.

<sup>14</sup> [https://www.agrici.net/wp-content/uploads/2016/10/ftech\\_riz\\_02.pdf](https://www.agrici.net/wp-content/uploads/2016/10/ftech_riz_02.pdf)

*Etape 3* : la croissance : afin d'éviter sa destruction par les oiseaux, le riz sera surveillé pendant toute sa croissance. Le temps de croissance environ 120 jours pour le riz irrigué et 90 jours pour le riz pluvial.

*Etape 4* : la récolte : lorsque le riz irrigué est mûr, l'eau est drainée des champs et des moissonneuses-batteuses procèdent à la récolte. La moissonneuse-batteuse ou batteuse à pédale sépare le riz paddy de la paille. Cette dernière est brûlée et labourée.

En ce qui concerne le pluvial lorsqu'il est mur sa récolte se fait avec l'utilisation de couteau ou des moissonneuses batteuses

*Etape 5* : le séchage : le riz est séché sous abri bien aéré et on n'évite d'exposer les semences aux grands coups de soleil. Ainsi l'humidité du riz est évacuée lentement avant que le riz soit stocké.

*Etape 6* : riz paddy: nous obtenons ainsi du paddy qui pourrait être transformé en riz blanchi.

### **2.2.3.2. Le processus de transformation**

Quant à la transformation, son processus est présenté par les cinq étapes suivantes:

*Phase 1* : l'étuvage qui consiste :

- A la mise en contact du riz paddy avec la vapeur ;
- A la migration d'une partie des sels minéraux et vitamines de l'enveloppe (dont le son) vers le grain ;
- Au colmatage partiel des microfissures existantes pour éviter le cassage des grains de riz à la cuisson et donc du riz collant.

*Phase 2* : le décorticage : il s'agit de décortiquer le riz paddy c'est enlever les premières couches qui sont de couleur jaune pour obtenir du riz brun. A cette étape.

*Phase 3* : le blanchissage qui consiste à détacher du riz les secondes couches de couleur jaune et obtenir du riz blanchi dont les qualités sont les suivantes : clarté et absence d'impureté; homogénéité des grains; pourcentage de grain entier plus important et goût plus fin; cuisson plus facile.

*Phase 4* : la brisure : elle consiste à briser le riz en plusieurs afin de le rendre plus fin

*Phase 5* : conditionnement/étiquetage: celle-ci correspond à la fin du processus. Le riz sera mis dans les sacs afin d'être acheminé vers le marché.

### **2.2.3.3. Détermination des ressources matérielles**

Les ressources dont Diata Rice aura besoin pour son fonctionnement sont notamment :

- les terrains ;
- les bâtiments et diverses constructions ;
- les matériels de production agricole ;
- les matériels de production industrielle ;
- les matériels et mobiliers de bureau ;
- les véhicules de transport ;
- et autres matériels

Les détails de ces différents matériels et les quantités correspondantes sont consignés en *Annexe B*.

## **2.3. Le plan ressources humaines et stratégies marketing**

Cette section consiste à présenter les ressources humaines de Diata Rice SA et son plan stratégique (positionnement, marketing et opérationnel)

### **2.3.1. Plan ressources humaines**

La planification des ressources humaines est un facteur clé de la performance des entreprises sur le plan économique, social et commercial. Le plan des ressources humaines va se pencher d'une part sur l'estimation des effectifs des salariés les sur cinq (5) premières années et d'autre part sur la rémunération et motivation du personnel.

#### **2.3.1.1. L'effectif de Diata Rice**

Dans le cadre de son fonctionnement, Diata Rice compte démarrer avec 113 salariés en 2019 dont 2 à la Direction Générale, 6 à la Direction Administrative et Financière, 3 à la Direction des Ressources Humaines, 96 à la Direction Production, 4 à la direction commerciale et marketing et 2 à la direction du contrôle et de gestion. A partir de l'année 3, l'entreprise prévoit accroître ses effectifs par l'instauration de la direction du système informatique.

A l'année 4, deux recrutements sont prévus au niveau du service des moyens généraux et de gestion de la production. Enfin en année 5, un accroissement de l'effectif au niveau de la direction de la production afin d'augmenter le nombre d'ouvriers et d'accroître la productivité permettant ainsi d'étendre l'activité. C'est ainsi qu'à l'issue de la cinquième

année l'effectif global est de 151 employés. Les détails de cet effectif du personnel est consigné dans le tableau suivant :

**Tableau 12 : Effectifs des salariés sur les cinq (5) premières années**

POSTES	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Direction Générale</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Directeur Général	1	1	1	1	1
Assistante de Direction	1	1	1	1	1
<b>Direction du contrôle et de gestion</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
Directeur du control et de gestion	1	1	1	1	1
Assistant du DCG	1	1	1	2	2
<b>Direction Administrative et Financière</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
Directeur administratif et Financier	1	1	1	1	1
Assistant du DAF	1	1	1	1	1
Service Financier et comptable	1	1	1	1	1
Service généraux	2	2	2	2	2
Service gestion des risques	1	1	1	1	1
<b>Direction Informatique</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
Directeur informatique			1	1	1
Assistant du DI			1	1	1
<b>Direction des Ressources Humaines</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
Directeur des ressources humaines	1	1	1	1	1
Assistant du DRH	1	1	1	1	1
Service Recrutement et Formation			1	1	1
Service Relation Sociale et Communication		1	1	1	1
Service Paie	1	1	1	1	1
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
Directeur commercial et marketing	1	1	1	1	1
Assistant du DCM	1	1	1	1	1
Service commercial	1	1	3	3	3
Service marketing	1	1	2	2	2
<b>Direction Production</b>	<b>96</b>	<b>101</b>	<b>114</b>	<b>119</b>	<b>126</b>
Directeur de la Production	1	1	1	1	1
Assistant du DP	1	1	1	1	1
Service Achats	1	1	1	1	1
Service Technique et Usine	2	2	2	2	2
Service Logistique et Transport	5	5	5	5	5
Service QHSE	2	2	2	2	2
chefs de chantiers	5	5	5	5	5
Irrigateurs	55	60	70	75	80
Gardiens	4	4	4	4	4
ouvriers usines	20	20	23	23	25
<b>TOTAL</b>	<b>113</b>	<b>119</b>	<b>138</b>	<b>144</b>	<b>151</b>

### 2.3.1.2. La politique de recrutement et de formation du personnel

Le recrutement a pour fonction principale de répondre aux besoins en ressources humaines de l'organisation. Le recrutement est important car il permet le renouvellement

du potentiel et de l'innovation de l'entreprise. Ainsi, afin de renforcer ses effectifs, l'entreprise prévoit confier le recrutement à une structure de recrutement spécialisée. Le recrutement de nouveaux employés est prévu à la 3eme, 4eme et 5eme année durant la durée du projet afin d'accroître la productivité de l'entreprise.

En ce qui concerne la politique de formation, nous prévoyons des séances de formation annuelles ou la participation à certaines conférence et colloques de réflexion en vue d'améliorer la productivité de chacun des services de l'entreprise et aussi de niveler les connaissances au sein de l'entreprise entre les nouveaux employés et ceux existant.

### 2.3.1.3. La politique de motivation du personnel

Notre politique de motivation des ressources humaines consiste à responsabiliser le personnel en leur fixant des objectifs à atteindre. Elle consistera aussi en la répartition d'indemnités de responsabilités, de primes de transport pour chacun des employés et ce en fonction du service auquel ils appartiennent, de la performance et de l'ancienneté de l'employé. Une revalorisation des salaires est prévue à compter de la seconde année. De plus, l'organisation d'élection en interne de l'employé du mois ou de l'année est une stratégie de motivation permettant de booster la productivité des employés. Aussi, dès la seconde année nous envisageons créer un portail médiatique en interne où sera publiées en fin d'exercice les performances annuelle et d'autres informations relatives à l'entreprise. Cela permettra au personnel de se sentir impliquer davantage dans le fonctionnement de la société.

La grille salariale de Diata Rice est proposée comme suit :

**Tableau 6 : Charges du personnel (EN MILLIONS FCFA)**

FONCTIONS	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
<b>Direction Générale</b>	<b>19 200 000</b>	<b>19 200 000</b>	<b>20 208 000</b>	<b>21 444 000</b>	<b>23 003 160</b>
Directeur Général	14 400 000	14 400 000	15 264 000	15 264 000	16 637 760
Assistante de Direction	4 800 000	4 800 000	4 944 000	6 180 000	6 365 400
<b>Direction du contrôle et de gestion</b>	<b>13 200 000</b>	<b>13 200 000</b>	<b>13 860 000</b>	<b>13 860 000</b>	<b>14 553 000</b>
Directeur du contrôle et de gestion	9 600 000	9 600 000	10 080 000	10 080 000	10 584 000
Assistant du DCG	3 600 000	3 600 000	3 780 000	3 780 000	3 969 000
<b>Direction Administrative et financière</b>	<b>35 600 000</b>	<b>35 600 000</b>	<b>37 126 000</b>	<b>37 126 000</b>	<b>38 611 040</b>
Directeur administratif et financier	10 200 000	10 200 000	10 710 000	10 710 000	11 138 400
Assistant du DAF	3 600 000	3 600 000	3 744 000	3 744 000	3 893 760

Service Financier et comptable	7 800 000	7 800 000	8 112 000	8 112 000	8 436 480
Service généraux	7 000 000	7 000 000	7 280 000	7 280 000	7 571 200
Service gestion des risques	7 000 000	7 000 000	7 280 000	7 280 000	7 571 200
<b>Direction Information</b>	-	-	6 000 000	6 000 000	6 156 000
Direction Informatique	-	-	1 200 000	1 200 000	1 260 000
Assistant du DI	-	-	4 800 000	4 800 000	4 896 000
<b>Direction des Ressources Humaines</b>	<b>12 600 000</b>	<b>12 600 000</b>	<b>22 758 000</b>	<b>22 758 000</b>	<b>23 858 820</b>
Directeur des ressources humaines	9 000 000	9 000 000	9 450 000	9 450 000	9 922 500
Assistant du DRH	3 600 000	3 600 000	3 708 000	3 708 000	3 856 320
Service Recrutement et Formation	-	-	4 800 000	4 800 000	5 040 000
Service Relation Sociale et Co.	-	-	4 800 000	4 800 000	5 040 000
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>	<b>24 600 000</b>	<b>24 600 000</b>	<b>25 518 000</b>	<b>25 518 000</b>	<b>26 494 080</b>
Directeur commercial et marketing	9 600 000	9 600 000	10 080 000	10 080 000	10 584 000
Assistant du DCM	3 600 000	3 600 000	3 636 000	3 636 000	3 636 000
Service commercial	6 000 000	6 000 000	6 240 000	6 240 000	6 489 600
Service marketing	5 400 000	5 400 000	5 562 000	5 562 000	5 784 480
<b>Direction Production</b>	<b>166 440 000</b>	<b>166 440 000</b>	<b>170 566 800</b>	<b>170 566 800</b>	<b>174 806 196</b>
Directeur de la Production	10 200 000	10 200 000	10 710 000	10 710 000	11 245 500
Assistant du DP	3 600 000	3 600 000	3 708 000	3 708 000	3 819 240
Service Achats	3 600 000	3 600 000	3 708 000	3 708 000	3 819 240
Service Technique et Usine	6 000 000	6 000 000	6 180 000	6 180 000	6 365 400
Service Logistique et Transport	6 000 000	6 000 000	6 180 000	6 180 000	6 365 400
Service QHSE	8 400 000	8 400 000	8 568 000	8 568 000	8 739 360
chefs de chantiers	30 000 000	30 000 000	30 900 000	30 900 000	31 827 000
Irrigateurs	66 000 000	66 000 000	67 320 000	67 320 000	68 666 400
Gardiens	3 840 000	3 840 000	3 916 800	3 916 800	3 995 136
ouvriers usines	28 800 000	28 800 000	29 376 000	29 376 000	29 963 520
<b>TOTAL</b>	<b>271 640 000</b>	<b>271 640 000</b>	<b>296 036 800</b>	<b>297 272 800</b>	<b>307 482 296</b>

### 2.3.2. Stratégies marketing

Le plan stratégique d'activité va permettre d'élaborer une stratégie marketing qui comprend quatre éléments principaux : le choix d'un marché-cible, le choix d'une stratégie de segmentation sur ce marché-cible, le choix d'un positionnement sur ce marché-cible, le choix du plan d'action marketing. À partir du choix d'un marché-cible, et d'un premier travail de segmentation de ce marché, la stratégie marketing va permettre de positionner nos produits et de décomposer ce positionnement en différents plans d'actions : plan produit, plan prix, plan distribution, plan communication.

### 2.3.2.1. Le positionnement stratégique

En Côte d'Ivoire le marché est de plus en plus concurrencé. De ce fait la segmentation suppose donc d'être très concret et pragmatique. De nombreux produits plus ou moins identiques peuvent subvenir aux besoins des consommateurs. La stratégie de positionnement intervient dans ce cadre.

Notre positionnement sera basé sur les caractéristiques et les composantes d'un marketing mix avec pour objectif de promouvoir l'image d'un riz de qualité d'origine Ivoirien afin de lui permettre d'occuper une place particulière dans l'esprit et dans les habitudes de consommation des consommateurs.

Le principal segment visé se compose de classes moyennes et aisées, mais nous toucherons également les moins nantis. Le riz entier est fortement apprécié par la première catégorie de classe, et elle s'approvisionne dans les hyper/supermarché et épiceries. Ce segment pourrait être mieux exploité, à condition de ne pas perdre de vue les contraintes liées au marché et de mettre en place une politique de distribution efficace.

### 2.3.2.2. Stratégie marketing

À partir du marché sélectionné, nous allons tout d'abord effectuer une segmentation de nos activités qui se présentera sous la forme de domaines d'activités basé sur une segmentation stratégique. Un segment stratégique consiste en un regroupement de fonctions ou de processus porteurs d'une stratégie spécifique pour l'entreprise et qui correspond à une combinaison particulière de facteurs clés de succès. Notre segmentation s'appuie sur le type de clientèle, les circuits de distribution et les comportements d'achat.

Le principal segment visé est celui des ménages. Il s'agit des classes moyennes et aisées. Ainsi, comme choix de stratégie, Diata Rice se penche pour la stratégie de concentration afin de se singulariser sur une dimension fortement appréciée par ses clients. Cette stratégie consistera à se focaliser sur un segment de marché tout en présentant une offre différenciée en pénétrant le marché. Plusieurs actions sont possibles : augmenter les quantités consommées par les clients, positionner le produit par l'ajout d'offres de service, augmenter l'activité promotionnelle, l'élargissement du réseau de distribution.

Le choix de cette stratégie s'explique par le fait que nous sommes dans l'incapacité de choisir une stratégie de domination par les coûts dans la mesure où notre entreprise est en

naissance et se trouve face à des concurrents ayant déjà amortit leur investissement et solidement implantés sur le marché disposant d'une longue expérience et de capitaux importants pour faire jouer les économies d'échelle et produire à moindre coût. Ces entreprises disposent d'un avantage-cout qui constitue un avantage fort dans la lutte concurrentielle qui les protège évidemment d'une guerre de prix.

### **2.3.3. Le plan opérationnel**

- La politique du produit

La politique du produit va permettre à Diata Rice SA de créer de la valeur à la fois pour la cible visée, mais aussi pour elle-même. Pour ce faire nous envisageons mettre l'accent sur les composantes du riz et ses contenants.

*Les caractéristiques de riz* : nous produisons un riz blanc brisé, de qualité supérieure, totalement naturel et très digestif, produit et transformé en Côte d'Ivoire par une équipe compétente et expérimentée.

*Les emballages* : dans le but de garder une meilleure image du riz, il sera conditionné dans des sacs en polypropylène selon différentes quantités en kilogramme.

*Les marques sur les emballages* : les emballages porteront le nom « FORO » pour inciter l'ivoirien à s'approprier le riz. Le logo sur le sac vient renforcer cette image de qualité non seulement auprès du consommateur ivoirien mais aussi de tout consommateur de ce riz.

- La politique des prix

La composition du riz et ses prix moyens actuel sur le marché ivoirien est la suivante :

- ✓ Riz Importé 0% à 15% de brisures 600 F /Kg ;
- ✓ Riz Importé 15% à 35% de brisures 400 F /Kg ;
- ✓ Riz Local 350 F /Kg ;
- ✓ Riz Importé plus de 35% de brisures 350 F /Kg ;

Le prix pratiqué sur le marché est une variante importante pour s'imposer ; il existe essentiellement deux façons de s'y prendre : soit on se conforme au prix pratiqué sur le marché et cela évite de prendre des risques ; Soit nous voyons les prix à la baisse sur le court terme afin de parvenir à pénétrer le marché.

Elle est d'autant plus importante, que l'on assiste à une concurrence très intense et une stratégie offensive par des prix pratiqués entre les différentes origines sur le marché.

Nous utiliserons une politique de prédation par les prix afin de pénétrer. Cette politique consistera à appliquer des prix bas à court terme pour se faire de la clientèle lorsqu'on entre dans un nouveau marché. Toutefois les prix pratiqués seront accompagnés d'une politique commerciale attractive consistant à accorder des escomptes en fonction de la rapidité de paiement, des remises en fonction des quantités achetées, des rabais saisonniers, et se situeront dans la zone du prix d'acceptabilité qui est un prix psychologique variant dans un intervalle de prix qu'on est prêt à payer pour acquérir un bien.

- La politique de distribution

Elle consistera à distribuer nos produits dans le plus grand nombre de points de vente possible notamment dans les supermarchés, les grandes surfaces et les boutiques de quartier.

Ainsi nous aurons l'avantage de générer un chiffre d'affaire conséquent avec cette stratégie.

Les populations les plus nanties seront servis à partir des supermarchés situés dans leurs quartiers. Quant aux moins nanties les grands marchés seront leurs zones de distribution.

De plus, certaines stations-service installées créent de plus en plus en leur sein des boutiques qui vendent le riz entier de luxe dans des sachets et cartons de 1 à 5 Kg. Celles-ci constituent en fait un débouché alternatif pour la vente du riz de luxe.

- La politique de communication

Vendre ne suffit pas d'offrir un produit à un prix attractif par l'intermédiaire d'un réseau de distribution bien structuré, encore faut-il faire connaître le produit, mettre en évidence ses qualités distinctives vis-à-vis du groupe de clients visé et stimuler la demande par des actions promotionnelles appropriées. Pour être efficace, une stratégie marketing implique donc le développement d'un programme de communication, dont les objectifs sont le faire savoir et le faire valoir, et qui s'appuie sur différents moyens de communication.

Notre communication sera essentiellement une communication Commerciale.

Elle aura pour objectif de promouvoir notre marque, nos produits afin de les vendre et sera destinée aux acheteurs. Pour ce faire nous utiliserons une communication média à travers la presse, la télévision, les affiches, les panneaux publicitaires, des campagnes publicitaires à grande échelle. En plus, nous mettrons l'accent sur des conditions pouvant

psychologiquement influencer les acheteurs (telles que la bonne confection des emballages et d'étiquetage, la publicité bouche à oreilles, le prospectus, les journaux spécialisés et les radios de proximité) indispensables pour mieux pénétrer les marchés. De plus nous envisageons exploiter les opportunités le marketing en ligne en mettant en place : un site web facilitant la mise à disposition d'informations commerciale; La messagerie électronique : elle permet une interactivité avec les clients; La participation aux forums en vue d'accroître la visibilité et la crédibilité de l'entreprise.

En somme, ce chapitre a été question de mettre en exergue l'organisation de Diata Rice SA et son fonctionnement partant de la présentation de la firme, passant par l'étude technique pour finir par la stratégie marketing. Des besoins pour le fonctionnement de notre entreprise ont été soulevés. Nous aborderons ainsi le cadre financier pour estimer le coût du projet, mettre en évidence le plan de financement et la rentabilité de notre projet puis relever quelques facteurs de risques.

## CHAPITRE 3 : COUT DE CRÉATION, FINANCEMENT ET RENTABILITÉ DU PROJET

Ce chapitre abordera l'aspect financier de Diata Rice SA, notamment l'évaluation de son cout de création, les modalités de financement et la rentabilité ainsi que les principaux risques que nous pouvons rencontrer

### 3.1. Evaluation du coût du projet de mise en place de Diata Rice SA

Evaluer le coût du projet revient à évaluer ce dont Diata Rice SA aura besoin pour lancer et commencer son activité. Celui-ci concerne : le fonctionnement du projet, l'achat de matériel, la détermination du besoin en fonds de roulement (BFR) initial.

#### 3.1.1. Coût du projet de mise en place de Diata Rice SA

Pour démarrer le projet, il nous faut évaluer le cout de celui-ci. Il s'agit notamment des différents investissements en matériels et immatériels et de ceux dont on aura besoin pour le lancement.

##### 3.1.1.1. Dépenses d'investissement pour la mise en place de Diata Rice SA

Le budget d'investissement correspond à l'ensemble des besoins pour le démarrage de notre activité, il s'élève de 1 132 900 000 FCFA.

L'investissement en matériels correspond aux immobilisations corporelles et ayant une valeur de 1 084 400 000 FCFA qui est répartie en travaux d'installation et aménagements, en matériels de transport et en mobilier de bureau. (*Annexe C*)

Quant à l'investissement immatériels, il correspond aux immobilisations incorporelles et ayant une valeur estimé 48 500 000 FCFA. Il s'agit des frais d'établissement, frais d'études, site internet, logiciel. *Annexe C*

##### 3.1.1.2. Le Besoin de Fonds de Roulement (BFR) de Diata Rice SA

Le BFR est l'expression pécuniaire du décalage entre le délai de paiement des clients et le délai de paiement des fournisseurs, c'est ce dont l'entreprise a besoin pour son fonctionnement quotidien.

Dans le cas espèce de la production rizicole, les variétés de riz choisi ont un temps de croissance de 120 jours pour le riz irrigué et 90 jours le riz pluvial. Le processus étant qu'après cette période et après le séchage, le paddy doit être blanchi et acheminer sur le

marché. Ainsi pour la détermination du BFR initial, nous avons procédé à l'énumération et à la valorisation de nos charges sur une période de six mois. En effet la culture du riz se fait généralement sur deux cycle de production de six mois dans l'année. De ce fait nous avons proposé un BFR sur six (6) qui correspond au premier cycle de notre première année d'exercice. Celui-ci nous permettra de savoir que faut-il pour couvrir nos charges pour un cycle de production et ensuite d'estimer par la suite pour une année d'exercice.

**Tableau 7 : Répartition du besoin en fonds de roulement (BFR).**

<i>Composantes</i>	<i>Montant (En FCFA)</i>
Charges de personnel	135 820 000
Communications	1 800 000
Frais de bureau	1 800 000
Assurances	3 000 000
Déplacements	5 000 000
Electricité et Eau	23 000 000
Téléphone	4 000 000
Semences	30 500 000
Engrais	60 000 000
Protection	25 000 000
Nettoyage Irrigation et drainage	50 000 000
Redevances eau en volume	15 000 000
Redevances eau à la surface	12 000 000
MO diverses	15 000 000
Pièces détachées	5 000 000
Petits matériels	2 000 000
<b>BFR GLOBAL</b>	<b>388 920 000</b>

Les charges du personnel seront multipliées par 2 pour l'année.

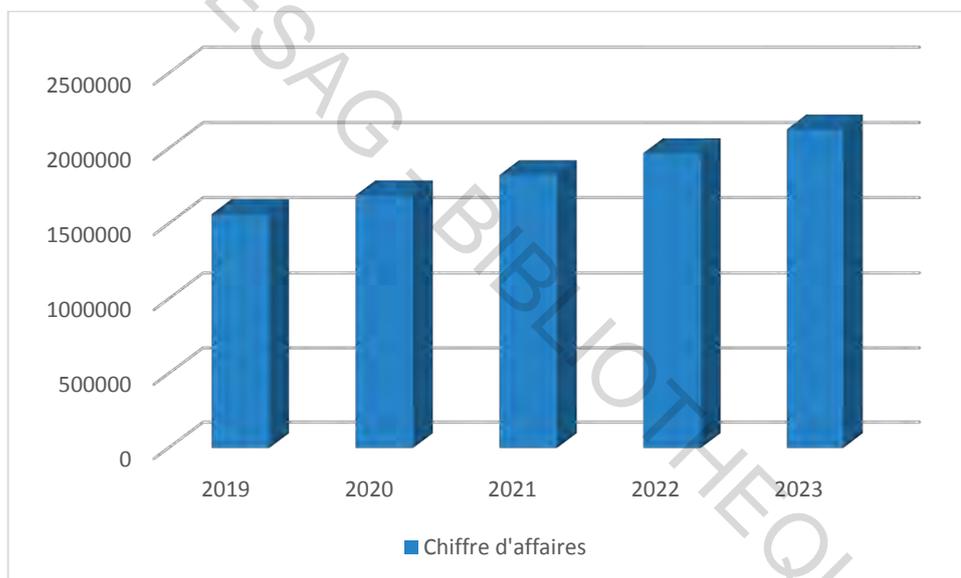
Ainsi une sommation de tous ces éléments cités plus haut nous permet d'obtenir le cout du projet qui s'élève à **1 521 820 000 FCFA**.

### **3.1.2. Le chiffre d'affaires prévisionnel de Diata Rice SA**

Nous avons estimé notre production, comme mentionné au chapitre précédent. La demande de riz également en croissance nous estimons que avec la qualité de riz que nous

proposons, nous souhaitons mettre notre riz sur le marché au prix moyen sortie de notre enquête qui est de 400 FCFA/ Kg. Ce prix tient compte également de celui de la concurrence qui est dans la fourchette de 450 à 650 FCFA. Nous pensons qu'à ce prix nous pouvons servir toutes les couches sociales. Egalement à ce prix nous prévoyons acquérir une importante part du marché ce qui nous permettra d'accroître notre production et nos ventes au fil des années. Il faut ajouter que ce prix fixé fait partie de notre politique afin de s'introduire sur le marché. Nous envisageons miser sur la qualité de notre riz qui sera donc dès le départ notre force. A la suite de toutes ces hypothèses notre chiffre d'affaires est estimé comme suit avec un taux de croissance de 8% l'an. (Les chiffres du graphique sont en milliers de FCFA)

**Figure 4 : Évolution du chiffre d'affaires**



### **3.1.3. Frais de fonctionnement de Diata Rice SA**

Les frais généraux, de culture et ceux du personnel sont les charges de fonctionnement annuel.

#### **3.1.3.1. Les charges du personnel de Diata Rice SA**

Il s'agit ici de toutes les directions et leurs rattachements que compose l'entreprise. Ce sont la direction générale, la direction administrative et financière, la direction des ressources humaines, la direction commerciale et marketing et la direction de la production. Cette dernière absorbe la plus de ressource due à l'effectif qu'elle contient.

Sur nos 5 premières années d'activité, toutes ces directions connaîtront une variation de leur honoraire la 3ème et la 5ème année. Par ricochet donc cela conduira évidemment à une variation des charges du personnel. (Voir *annexe C* pour la répartition)

### **3.1.3.2. Les frais généraux et de culture de Diata Rice SA**

Les frais et généraux et frais de culture ont leurs montants qui sont respectivement de 77 200 000 FCFA et de 41 500 000 FCFA. Ceux-ci connaîtront une variation sur toute la période selon l'évolution de l'activité. (Les détails sont donnés en *annexe C*)

## **3.2. Modalités de financement de Diata Rice SA**

La structure financière désigne la manière dont sont agencés les moyens de financement du projet. Les besoins étant énumérés il est judicieux de procéder à un choix de financement qui sera le mieux adapté.

Les entreprises du secteur agricole ont un accès difficile au crédit, elles doivent donc diversifier leurs sources de financement. Les différentes sources de financement généralement utilisées sont : l'autofinancement, l'emprunt, le crédit-bail, la subvention ou le financement mixte.

Pour Diata Rice SA, nous avons opté pour un financement en deux parties. D'une part financer par des ressources propres et d'autre part par emprunt.

### **3.2.1. Financement par ressources propres de Diata Rice SA**

Le capital social de Diata Rica SA est évalué à hauteur de **600 000 000 FCFA**, dont la répartition se fait en **60 000** actions de **10 000 FCFA**. Les souscripteurs sont les suivants :

**Tableau 8 : Répartition du capital**

<i>SOUSCRIPTEURS</i>	<i>PART</i>	<i>MONTANT</i>
<i>Promoteur</i>	<i>5%</i>	<i>30 000 000</i>
<i>Banque Africaine de Développement (BAD)</i>	<i>38%</i>	<i>228 000 000</i>
<i>Caisse Ivoirienne d'Epargne et de crédit Agricole</i>	<i>5%</i>	<i>30 000 000</i>
<i>Fonds Nationale de la jeunesse (FNJ)</i>	<i>5%</i>	<i>30 000 000</i>
<i>lifesavin</i>	<i>10,71%</i>	<i>75 000 000</i>
<i>Agence Emploi Jeune</i>	<i>5%</i>	<i>30 000 000</i>
<i>Comoé capital</i>	<i>21,42%</i>	<i>150 000 000</i>
<i>autres investisseurs</i>	<i>3,14%</i>	<i>27 000 000</i>

- Le Fonds National de la Jeunesse (FNJ) est un fonds créer en 2012 par l'Etat de Côte d'Ivoire afin d'accompagner les jeunes porteur de projet ;
- Lifesavin est une structure d'accompagnement spécialisée dans l'agriculture et la finance ;
- Comoé capital est un fonds d'investissement à impact dédié au financement et à l'accompagnement des PME ;
- L'Agence emploi est une structure de promotion de l'emploi des jeunes en Côte d'Ivoire à travers la formation, le financement et l'accompagnement des jeunes promoteurs de projet.

Par ailleurs le taux de rémunération du capital est de **15%** compte tenu des risques liés au projet et du fait d'une entreprise naissante. Ce taux est également fixé en tenant compte des taux de rémunération des titres de créances sur le marché financier. Sur ce marché les titres les plus dynamiques ont une rémunération de 10%. Ainsi avec ce taux de rémunération du capital qui est largement supérieur a celui des titres nous comptons maintenir nos actionnaires. Egalement les autres investisseurs qui sont les amis de la famille ont un apport de 3,14% dans le capital et cet apport est en nature.

### **3.2.2. Le financement par les ressources extérieures de Diata Rice SA**

Les ressources extérieures financent le projet à hauteur de **921 820 000 FCFA**. Ce financement est réparti comme suit :

Emprunt à hauteur de **544 932 000 FCFA**

Un crédit-bail de **376 888 000 FCFA**

### **3.2.2.1. Les emprunts de Diata Rice SA**

Les emprunts se feront auprès d'un organisme de financement de développement et d'un fonds africain dédié à l'agriculture. Il s'agit Notamment de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) et du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA).

La BOAD connue pour son soutien dans le secteur, nous prévoyons obtenir son appui financière à hauteur de **299 712 600 FCFA** remboursable sur 5 ans au taux de **11.50%**.

Quant au FIDA nous comptons contracter **245 219 400 FCFA**, remboursable sur 5 ans au taux de **11.50%**. Ces taux ont été choisis à l'image d'emprunt bancaire.

### **3.2.2.2. Financement par crédit-bail de Diata Rice SA**

Connue en tant qu'un excellent mode de financement pour les immobilisations, le crédit-bail consiste en la location d'un bien immobilier ou mobilier auprès d'une société financière, qui elle l'ayant acquis précédemment pour être mis en location. Egalement l'entreprise a la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle à l'échéance du contrat. L'immobilier étant couteux alors, le crédit-bail offre l'avantage d'utiliser l'outil sans altérer son niveau d'endettement et la déductibilité des montants des loyers du crédit-bail.

Alios finance est un établissement spécialisé dans le financement des biens immobiliers et mobiliers. C'est fort de cette spécialité et d'expérience que nous envisageons signer un contrat de crédit-bail mobilier d'un montant de **376 888 000 FCFA**. Le loyer sera payé sur une période de 10 ans au taux de **14%** sans option de rachat.

Le budget de trésorerie traduit les besoins de financement exprimé plus haut. Il nous permettra de déterminer le niveau de financement nécessaire à la mise œuvre des activités de la société. Les détails du budget de trésorerie sont en *Annexe D*.

### **3.2.3. Le plan de financement**

Le plan de financement nous permet d'avoir une visibilité sur l'équilibre financier, cela afin de s'assurer de la couverture des besoins exprimés par les ressources.

Les éléments utilisés pour l'élaboration du plan de financement viennent des états financiers consignés en annexe.

De nos analyses il ressort que les ressources couvrent entièrement les besoins sur toute la période. Ainsi Diata Rice SA dégage un excédent de 2 776 610 266 FCFA.

Les détails du plan sont consignés dans le tableau suivant :

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 9 : Plan de financement de Diata Rice SA (EN MILLIONS FCFA)

	Année 0	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Investissements</b>	1 132 900 000					
<b>BFR</b>	388 920 000	492 200 000	502 044 000	512 084 880	522 326 578	532 136 384
variation du BFR			9 844 000	10 040 880	10 241 698	9 809 807
<b>Remboursement d'emprunts</b>		403 716 304	403 716 304	403 716 304	403 716 304	403 716 304
<b>Dividendes</b>				663 151 590	681 576 890	730 921 620
<b>Total Besoins(B)</b>	<b>1 515 420 000</b>	<b>9 844 000</b>	<b>413 757 184</b>	<b>1 077 109 592</b>	<b>1 095 103 001</b>	<b>1 134 637 924</b>
<b>RESSOURCES</b>						
<b>Ressources Internes</b>						
<b>Fonds propres</b>	<b>600 000 000</b>					
<b>Capacité d'autofinancement</b>		484 271 510	594 161 735	692 030 787	809 817 056	927 080 878
<b>VNC Immobilisations</b>		775 960 000	667 520 000	559 080 000	530 640 000	466 500 000
<b>Ressources externes</b>						
<b>Augmentation de capital</b>						
<b>Emprunts à MLT</b>	<b>908 220 000</b>					
<b>Total des Ressources (R)</b>	<b>1 521 820 000</b>	<b>1 260 231 510</b>	<b>1 261 681 735</b>	<b>1 251 110 787</b>	<b>1 340 457 056</b>	<b>1 393 580 878</b>
<b>Ecart (R-B)</b>	<b>-</b>	<b>1 250 387 510</b>	<b>847 924 551</b>	<b>174 001 195</b>	<b>245 354 055</b>	<b>258 942 954</b>
<b>Cumul</b>	<b>-</b>	<b>1 250 387 510</b>	<b>2 098 312 062</b>	<b>2 272 313 257</b>	<b>2 517 667 312</b>	<b>2 776 610 266</b>

### 3.3. Rentabilité et risques liés au projet de mise place de Diata Rice SA

A cette étape de l'élaboration de notre rapport, il s'agira d'évaluer la rentabilité du projet et les principaux risques auxquels il peut être exposé.

#### 3.3.1. La rentabilité du projet de mise en place de Diata Rice SA

Il s'agira de présenter les indicateurs de rentabilité afin de rassurer les investisseurs quant au choix d'investir dans la société Diata Rice.

##### 3.3.1.1. Le cout moyen pondéré du capital (CMPC) de de Diata Rice SA

Le coût moyen pondéré du capital est le taux de rentabilité minimal exigé par les pourvoyeurs de fonds de l'entreprise (actionnaires et créanciers) avant de financer un projet d'investissement. En d'autres termes il représente le coût de financement global de l'entreprise.

Nous l'obtenons en multipliant le cout de chacun des sources de financement par son poids. Les sources de financement par emprunt subiront un taux d'imposition de 25%. Ce taux concerne l'emprunt auprès du FIDA, BOAD et d'Alios finance. Ainsi nous obtenons comme CMPC 11.56%, un taux qui sera utilisé pour l'actualisation des flux de trésoreries.

*Tableau 10 : Calcul du cout moyen pondéré du capital*

	Capital	emprunt FADA	Emprunt BOAD	Crédit-bail
<b>Montant</b>	600 000 000	299 712 600	245 219 400	363 288 000
<b>Proportion</b>	40%	20%	16%	24%
<b>Coût</b>	15%	11,5%	11,5%	14%
<b>CMPC</b>	<b>11,56%</b>			

##### 3.3.1.2. Les indicateurs de rentabilité

Les critères de rentabilité les plus usuels sont la VAN, le TRI et le délai de récupération.

La Valeur Actuelle Nette (VAN) : Elle exprime la possibilité ou non de pouvoir récupérer son investissement dans un projet. Le projet est rentable pour l'entrepreneur si la VAN est positive. Si elle est au contraire négative, il est mieux pour l'entrepreneur de ne pas

investir dans un tel projet. La VAN est obtenu en retranchant l'investissement initial de la somme des cash-flows actualisés générés par le projet.

Le taux de rentabilité interne (TRI) d'un investissement, permet en sus de la VAN de mesurer la performance d'un projet. Généralement, on dira qu'un investissement est rentable si le TRI est supérieur aux exigences de rentabilité des investisseurs, et vice versa.

Le délai de récupération (DR) correspond au temps mis pour récupérer notre mise, c'est-à-dire la somme mis dans le projet lors du démarrage.

Pour la détermination de ces indicateurs nous utilisons les états financiers tels que le compte de résultat présenté ci-dessous.

**Tableau 11 : Compte de résultat prévisionnel (EN MILLIONS FCFA)**

Intitulé	2019	2020	2021	2022	2023
Ventes de produits fabriqués	1 562 500 000	1 687 500 000	1 822 500 000	1 968 300 000	2 125 764 000
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>1 562 500 000</b>	<b>1 687 500 000</b>	<b>1 822 500 000</b>	<b>1 968 300 000</b>	<b>2 125 764 000</b>
Variations de stocks	-3 750 000	-1 625 000	12 687 500	9 043 750	5 648 125
Achats consommés de mat. Prem.	190 000 000	184 620 000	188 312 400	192 078 648	195 078 221
Autres charges & autres Achats	11 200 000	11 200 000	11 200 000	11 200 000	11 200 000
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>1 357 550 000</b>	<b>1 490 055 000</b>	<b>1 635 675 100</b>	<b>1 774 065 102</b>	<b>1 925 133 904</b>
Subventions	0	0	0	0	0
Personnel	271 640 000	271 640 000	296 036 800	297 272 000	307 482 296
Impôts & taxes	6 787 750	7 450 275	8 178 376	8 870 326	9 625 670
<b>EXCEDENT BRUT D'EXP.</b>	<b>1 091 922 250</b>	<b>1 223 764 725</b>	<b>1 337 403 925</b>	<b>1 475 101 976</b>	<b>1 609 235 798</b>
Charges à répartir	0	0	0	0	0
Autres produits	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements	133 380 000	133 380 000	133 380 000	133 380 000	133 380 000
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>958 542 250</b>	<b>1 090 384 725</b>	<b>1 204 023 925</b>	<b>1 341 721 976</b>	<b>1 475 855 798</b>
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	135 006 903	120 329 078	103 476 209	84 125 902	61 907 961
Intérêts sur Emprunt FIDA	35 556 813	30 230 696	24 132 292	17 149 619	9 154 459
Intérêts sur Emprunts BOAD	44 956 890	38 289 084	30 621 107	21 802 934	11 662 034
Intérêts sur Crédit-bail	54 493 200	51 809 298	48 722 810	45 173 349	41 091 468
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>823 535 347</b>	<b>970 055 647</b>	<b>1 100 547 716</b>	<b>1 257 596 074</b>	<b>1 413 947 837</b>
Impôt sur les sociétés	205 883 837	242 513 912	275 136 929	314 399 019	353 486 959
<b>RESULTAT NET</b>	<b>617 651 510</b>	<b>727 541 735</b>	<b>825 410 787</b>	<b>943 197 056</b>	<b>1 060 460 878</b>
Dotations aux amortissements	133 380 000	133 380 000	133 380 000	133 380 000	133 380 000
<b>CAF</b>	<b>484 271 510</b>	<b>594 161 735</b>	<b>692 030 787</b>	<b>809 817 056</b>	<b>927 080 878</b>

**Tableau 12 : Calcul des indicateurs de rentabilité**

Années	2019	2020	2021	2022	2023
CAF	484 271 510	594 161 735	692 030 787	809 817 056	927 080 878
variation BFR		9 844 000	10 040 880	10 241 698	9 809 807
récupération du BFR	-	-	-	-	428 856 384
valeur de cession des immobilisations					516500000
Cash-flow	484 271 510	584 317 735	681 989 907	799 575 358	1 862 627 456
Cash-flow actualisé (11,56%)	434 090 633	469 496 173	491 193 295	516 208 770	1 077 912 411
cumul cash-flow actualisés	434 090 633	903 586 806	1 394 780 102	1 910 988 872	2 988 901 283
cumul	2 988 901 283				
investissement	1 132 900 000				
<b>VAN</b>	<b>1 856 001 283</b>				
<b>TRI</b>	<b>53%</b>				
<b>IP</b>	<b>1,6</b>				
<b>DR</b>	<b>3 ans 4 mois 21 jours</b>				

Selon les critères d'évaluations du projet, notre projet est rentable et donc acceptable. En effet il dégage une VAN positive qui signifie que le projet génère de la valeur ajoutée. Ensuite un TRI de 53% qui est largement supérieur au taux d'actualisation qui est de 11.56% et à celui de la rémunération du capital qui est de 15%. Quant au délai de récupération il est déterminé à partir des cash-flows actualisés et est de 3 ans 4 mois 21 jours. Ainsi nous pouvons récupérer nos investissements à partir de la deuxième. Par conséquent les investisseurs peuvent investir sans pour autant craindre quant à leur retour sur investissement et la récupération de leur mise.

### 3.3.1.3. La rentabilité économique et Financière de l'entreprise

Elle mesure la performance de l'entreprise par rapport à son actif économique. Elle est essentiellement destinée aux investisseurs financiers. Elle est calculée à partir du résultat d'exploitation tenant compte du taux d'imposition (25%) et l'actif économique.

Quant à la rentabilité financière elle permet d'appréhender la capacité de l'entreprise à dégager des profits des seuls capitaux apportés par les actionnaires. Plus elle est élevée, plus l'entreprise est attractive pour les apporteurs de capitaux.

Dans cette partie nous allons également analyser l'effet de levier qui consiste pour une entreprise, à utiliser l'endettement pour augmenter sa capacité d'investissement. S'il est supérieur au coût de la dette alors le levier est positif. Dans le cas contraire il est négatif.

**Tableau 13: Rentabilité économique et financière de Diata Rice SA**

Années	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
En Millions FCFA					
Résultat d'exploitation	958 542 250	1 090 384 725	1 204 023 925	1 341 721 976	1 475 855 798
Résultat Net	617 651 510	727 541 735	825 410 787	943 197 056	1 060 460 878
actifs immobilisés	1 132 900 000	168 750 000	182 250 000	196 830 000	212 576 400
Actif économique	2 125 871 510	1 989 728 131	1 378 504 185	1 299 495 605	1 093 089 224
En %					
<b>rentabilité économique</b>	<b>34%</b>	<b>41%</b>	<b>66%</b>	<b>77%</b>	<b>81%</b>
<b>rentabilité financière</b>	<b>51%</b>	<b>55%</b>	<b>58%</b>	<b>61%</b>	<b>64%</b>
<b>Effet de levier</b>	<b>11,51%</b>	<b>16,43%</b>	<b>31,49%</b>	<b>40,53%</b>	<b>57,57%</b>

Pris individuellement, nous constatons que la rentabilité économique est croissante sur toute la période. Cela signifie que Diata Rice SA est en mesure de satisfaire ses investisseurs financiers sur nos cinq premières années d'exercice, plus précisément à partir de la deuxième année.

La rentabilité financière elle aussi connaît une croissance sur l'ensemble de la période d'exercice. Ainsi Diata Rice SA réussit à dégager du profit à partir de ses seuls capitaux propres. Cela rassure nos actionnaires quant à la capacité de l'entreprise à dégager du profit.

Cependant remarquons que sur les deux premières années la rentabilité économique est inférieure à la rentabilité financière. Cela s'explique par le fait que Diata Rice SA a un niveau de dette important dû au financement du démarrage des activités. Sur le reste des

années la rentabilité économique est supérieure à la rentabilité financière. C'est à partir de la 3ème que Diata Rice SA commence à dégager d'importante trésorerie et diminue le niveau de sa dette.

A la première année l'effet levier est négatif en ce sens qu'il est inférieur au coût de l'endettement qui est de 14,8%. Ainsi Diata Rice SA ne bénéficie pas de la dette de la première année. Donc n'obtient pas de bénéfice conséquent par rapport à la dette. En générale c'est à partir de la deuxième année que la société commence à profiter de l'effet de levier. En effet la dette existant toujours pour financer les activités, la société obtient un résultat qui est supérieur à son niveau de dette. A ce niveau, Diata Rice SA bénéficie de l'effet de levier.

### **3.3.2. Les principaux risques liés au projet**

Atteindre les objectifs prévisionnels étalé plus haut, sous-entend s'exposer à un certain nombre de risques.

#### **3.3.2.1. Les risques climatiques**

Avec les changements climatiques la rentabilité de la culture du riz peut devenir incertaine. En effet en Côte d'Ivoire nous avons des périodes où les inondations sont récurrentes. Ce phénomène peut rendre les surfaces non cultivables dans la mesure où la riziculture irriguée demande une maîtrise de l'eau dans la parcelle.

De l'autre côté c'est l'absence de pluie. Nous avons décidé de produire une variété de riz pluviale et une variété irriguée, alors en situation d'une forte pause de pluie, le défrichage des sols pour la culture pluviale devient souvent une tâche pénible.

#### **3.3.2.2. Risque de baisse des prix**

Une forte baisse des prix et durable peut influencer notre activité. En effet cette baisse pourrait entraîner une entrée frauduleuse du riz importé dans le pays. C'était le cas avec la chute du prix du cacao en 2017. La chute du prix de ce produit, a amené des exportations à opérer de façon clandestines et ce de manière répétitive en direction des pays voisins. Ainsi les pays asiatiques étant les principaux exportateurs du riz verront leurs importations augmenter à cause de la demande qui grimpe et s'accompagner également d'une augmentation des prix. Mais ce risque peut être contourné avec une production locale assez forte afin de combler la demande nationale.

### 3.3.2.3. Risques politiques

La Côte d'Ivoire est un pays qui a connu des périodes de crise. La plus récente est celle d'après les élections de 2010. Depuis lors les populations ont des craintes quant à l'approche d'élection dans le pays. En effet, 2020 est l'année des élections présidentielles prochaines, année de croissance de notre entreprise. Par ailleurs période où la psychose s'installe à l'esprit des populations, ceux-ci épargnent, donc consomment moins afin de pouvoir survivre en cas de trouble lors des élections. Ainsi dans cette période électorale nos ventes pourraient augmenter ensuite chutées, car les populations se ravitaillent par précaution et en suite la demande baisse brutalement. Egalement nous craignons aussi que le prochain gouvernement adopte des politiques dans le secteur qui pourront affecter nos résultats, en ce sens que nos prévisions sont basées sur la volonté des gouvernements antérieurs et présents de freiner les importations. Ainsi nous nous verront obliger de supporter ce risque.

Dans cette partie, il a été question d'évaluer le coût du projet, les frais de fonctionnement, les modalités de financement et enfin la rentabilité et les risques que nous pouvons rencontrer. Il ressort donc que le projet est rentable sur les cinq ans d'exercice mais malgré cette rentabilité dégagée, la recherche de la qualité restera notre devise.

## CONCLUSION

La filière rizicole en Côte d'Ivoire occupe une place importante dans l'économie. Le pays regorge d'énormes potentialités en matière de culture de riz, mais reste toujours indépendant des importations et même devient l'un des plus gros importateurs donc perte de la valeur ajoutée et de devises. Face à cette situation, l'Etat ivoirien s'est fixé pour objectif d'être autosuffisant en riz. Pour atteindre cet objectif des mesures ont donc été établies afin de promouvoir la culture du riz et moderniser celle-ci. C'est suite à cet appel que nous avons souhaité proposer un projet de création d'une chaîne de production et de commercialisation du riz en Côte d'Ivoire, depuis les champs jusqu'à la commercialisation du riz blanchi.

Cette structure est conçue comme une société spécialisée dans la production, la transformation et la commercialisation du riz en Côte d'Ivoire. DIATA RICE SA se veut d'être une structure organisationnelle, fonctionnelle et hiérarchique, ayant des moyens matériels humains et une stratégie marketing pour favoriser son entrée sur le marché du riz ivoirien.

Une étude financière nous a permis de ressortir les principaux indicateurs de rentabilité d'un projet. Ceux-ci révèlent que le projet est rentable et dégage des résultats positifs. Sur la base d'un taux d'actualisation de 13%, la valeur actuelle nette (VAN) est de 1 758 086 596,71 FCFA, avec un taux de rendement interne (TRI) de 36%, un délai de récupération de nos investissements en 3 ans et demi et un indice de profitabilité (IP) de 1,6. Ainsi, notre analyse montre une performance de l'entreprise, sur la rentabilité et la vitalité du projet. Cependant la principale difficulté, pourrait être le problème de financement qui limiterait l'entière couverture du marché. Toutefois il existe des risques auxquels nous serons confrontés. Certains peuvent être évités ou réduire leurs impacts sur nos résultats du fait de notre management stratégique tandis que d'autres seront supportés.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Ouvrages

- Aftalion florin et viallet Claude, 2007, « Evaluation de la rentabilité des projets d'investissement : méthodologie pratique», 4ème Edition. Economisa, paris ;
- COHEN, E, 1997, « analyse financière», Éditions d'organisation Groupe Eyrolles.

### Projets professionnels

- Amara TOURE, (2016), modalités de financement d'une structure de production et de commercialisation de riz en côte d'ivoire : « AMARIZ », Rapport professionnel, P91 ;
- ANZOUAN Ekué Audrey Colombe, (2016), modalités de financement d'une unité de transformation de la mangue en Côte d'Ivoire : «AZ Fructus », Rapport professionnel, p55 ;
- HOUANKPO Sèmèvo Hopel Giton, (2013), Rentabilité et modalités de financement de la création d'une unité de fabrication d'emballage en papier dans une imprimerie au Benin, Rapport professionnel, P60 ;
- HOURA Laëtitia, (2015), Mise en place au sein d'un établissement financier spécialisé d'un financement par crédit-bail de l'agriculture vivrière en Côte d'ivoire, Rapport professionnel, P61 ;
- KOUADIO Oi Kouakou Jean-François, (2016), modalités de financement d'une entreprise de production et de transformation du riz au Sénégal : « SENERIZ», Rapport de Projet Professionnel, p46 ;
- OUATTARA Alassane Bamikou, (2015), mise en place d'une usine de transformation de noix de cajou en Côte d'Ivoire, Rapport professionnel, p68

### Articles et rapports

- Aliou Diagne, Miaman Koné, Kalilou Sylla, Ali Toure, (2004), Politique rizicole et impact de la libéralisation de la filière riz en Côte d'Ivoire, 23p ;
- Banque Mondiale, rapport annuel 2007, rapport sur le développement mondiale, 2007, 336p

- Bureau National d'Etude technique et de Développement (BNETD), rapport 2008, étude de faisabilité de la culture du riz en Côte d'Ivoire, P110
- Cellule d'analyse des politiques économiques du CIRES, 2009, Evolution de la production et des importations de riz en Côte d'Ivoire de 1965 à 2008, BUPED N°08/2009
- INS, Rapport annuel 2002, Abidjan, Côte d'Ivoire (2002), 61p
- Office national de développement de la riziculture (ONDR), (2012), Document de la stratégie nationale révisée de développement de la filière riz en Côte d'Ivoire, 40p

### **Webographie**

- Agence Nationale d'appui au Développement Rural : [www.anader.ci](http://www.anader.ci)
- Centre Ivoirien de Recherche Economique et Sociale : [www.cires-ci.org](http://www.cires-ci.org)
- Centre National de Recherche Agronomique : [www.cnra.ci](http://www.cnra.ci)
- Institut Nationale de la Statistique : [www.ins.ci](http://www.ins.ci)
- Ministère de l'Agriculture de Cote d'Ivoire : [www.agriculture.gouv.ci](http://www.agriculture.gouv.ci)
- Office Nationale de développement de la Riziculture : [www.ondr.ci](http://www.ondr.ci)
- Union Economique et Monétaire Ouest Afrique : [www.uemoa.net](http://www.uemoa.net)
- [www.Fao.org](http://www.Fao.org)

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**ANNEXES**

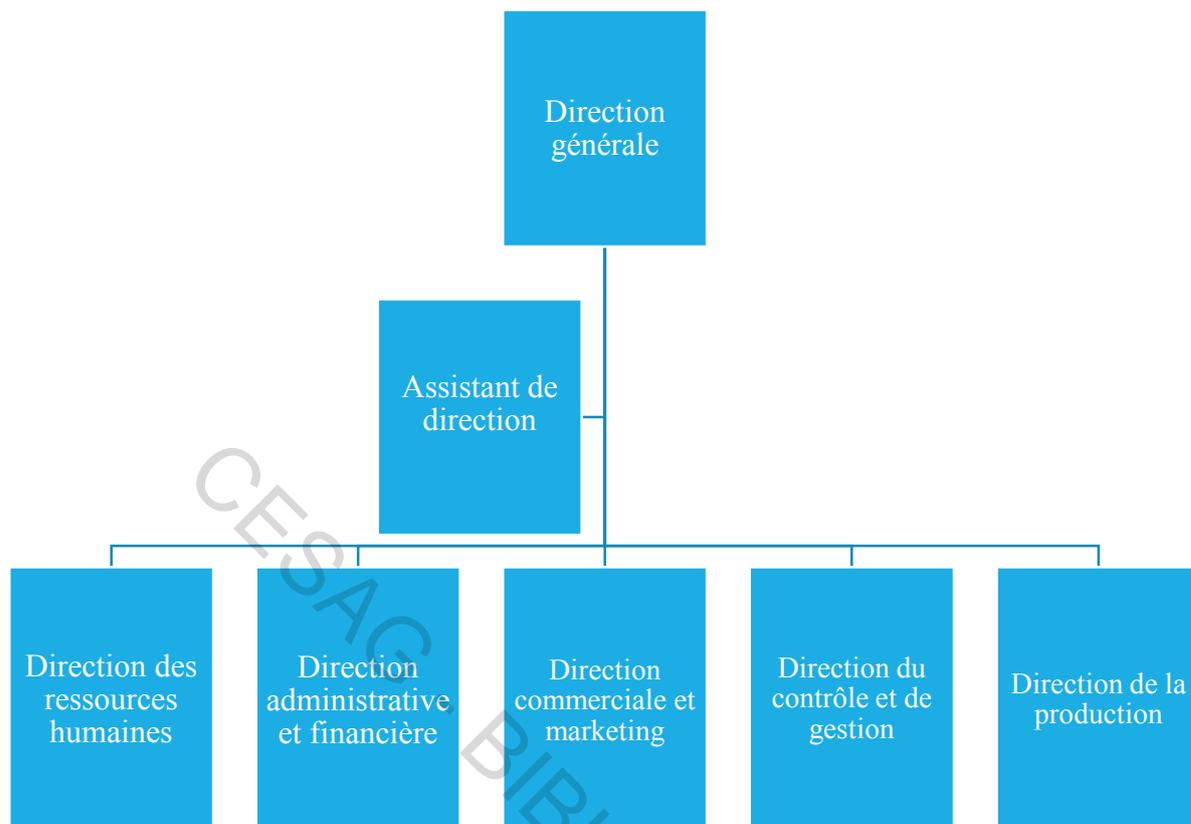
## ANNEXE A : QUESTIONNAIRE DE L'ETUDE SUR LA DEMANDE DE RIZ ET L'ORGANIGRAMME DE DIATA RICE SA

### QUESTIONNAIRE DE L'ETUDE DE LA DEMANDE DE RIZ EN COTE D'IVOIRE

1. Dans quelle tranche d'âge vous situez vous?
  - 18 -30 ans
  - 30-45 ans
  - plus de 45 ans
2. Quelle est votre catégorie socioprofessionnelle?
  - cadre (privé)
  - fonctionnaire d'Etat
  - Etudiant
  - Ouvrier
  - autre
3. Quel type de riz consommez-vous en général?
  - riz étranger
  - riz d'origine ivoirien
4. Quelle taille d'emballage vous utilisez?
  - 1 Kg
  - 5 Kg
  - plus de 5 Kg
5. Dans quel lieu vous l'achetez?
  - boutique du quartier
  - grand marché
  - hyper/supermarché
  - autre
6. Quelle quantité de riz consommez-vous par semaine?
  - 1 kg
  - 2 kg
  - 3 kg
  - 4 kg
  - plus de 4 kg
7. Quelle forme de cuisson du riz appréciez-vous?
  - Bouillie

- plat résistant
- 8. Que pensez-vous de la qualité du riz étranger?
  - Bonne
    - Moyenne
  - Médiocre
- 9. Que pensez-vous de la qualité du riz d'origine ivoirien?
  - Bonne
    - Moyenne
  - Moyenne
- 10. Qu'est-ce qui vous motive dans le choix du riz étranger?
  - sa provenance
    - son prix
  - gout
- 11. Qu'est-ce qui vous motive dans le choix du riz d'origine ivoirien ?
  - sa provenance
    - son prix
  - son prix
- 12. A quel prix seriez-vous disposer à acheter le kilogramme du riz entier?
  - 300 - 400 FCFA
    - 400 - 500 FCFA
  - 400 - 1000 FCFA
- 13. A quel prix seriez-vous disposer à acheter le kilogramme du riz brisure (riz cassé)?
  - 300 - 400 FCFA
    - 400 - 500 FCFA
  - 400 - 1000 FCFA.

*Figure 5 : organigramme de Diata Rice SA en 2019*



ANNEXE D : REVALORISATION DES SALAIRES ET LES AMORTISSEMENTS

Tableau 14 : revalorisation des salaires

FONCTIONS	AUGMENTATION DU SALAIRE EN %				
	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Direction Générale</b>					
Directeur Général	-	-	6%	-	9%
Assistante de Direction	-	-	3%	-	3%
<b>Direction du contrôle et de gestion</b>					
Directeur du contrôle et de gestion	-	-	5%	-	5%
Assistant au DCG	-	-	2%	-	2%
<b>Direction Administrative Financière</b>					
Directeur Administratif et Financier	-	-	5%	-	5%
Assistante du DAF	-	-	3%	-	3%
Service comptable et Financier	-	-	4%	-	4%
Service généraux	-	-	4%	-	4%
Service gestion des risques	-	-	4%	-	4%
<b>Direction du Système d'Information</b>					
Directeur du Système d'Information	-	-	-	-	5%
Assistant au DSI	-	-	-	-	2%
<b>Direction des Ressources Humaines</b>					
Directeur des ressources humaines	-	-	5%	-	5%
Assistant du DRH	-	-	3%	-	3%
Service Recrutement et Formation	-	-	3%	-	4%
Service Relation Sociale et Communication	-	-	3%	-	4%
<b>Direction Commerciale et Marketing</b>					
Directeur commercial et marketing	-	-	5%	-	5%
Assistant du DCM	-	-	3%	-	3%
Service commercial	-	-	4%	-	4%
Service marketing	-	-	3%	-	4%
<b>Direction Production</b>					
Directeur de la Production	-	-	5%	-	5%
Assistant du DP	-	-	3%	-	3%
Service Achats	-	-	3%	-	3%
Service Technique et Usine	-	-	3%	-	3%
Service Logistique et Transport	-	-	3%	-	3%
Service QHSE	-	-	5%	-	5%
chefs de chantiers	-	-	2%	-	2%
Irrigateurs	-	-	2%	-	2%
Gardiens	-	-	2%	-	2%
ouvriers usines	-	-	2%	-	2%

**Tableau 15 : immobilisations incorporelles de Diata Rice**

ELEMENTS	MONTANTS
Frais d'établissement	1 500 000
Licence, brevet	20 000 000
frais d'études	2 000 000
site internet, logiciel	25 000 000
<b>total immobilisations incorporelles</b>	<b>48 500 000</b>

**Tableau 16 : Immobilisations corporelles de Diata Rice**

ELEMENT	MONTANTS
Bâtiments et installation	927 000 000
Matériel	157 400 000
<b>Total immobilisations corporelles</b>	<b>1 084 400 000</b>

**Tableau 17 : Matériel de transport de Diata Rice**

Intitulés	Quantité	Montant
Tracteurs agricoles	2	50 000 000
véhicules	4	100 000 000
<b>Total matériel transport</b>		<b>150 000 000</b>

**Tableau 18 : Matériel et bureau de Diata**

ELEMENTS	QUANTTE	PRIX UNITAIRE	MONTANTS
ordinateur	8	300 000	2 400 000
photocopieuse-imprimante	8	300 000	2 400 000
split air	10	130 000	1 300 000
salon direction générale	1	1 000 000	1 000 000
bureau complet	6	100 000	600 000
<b>Total mobilier bureau</b>			<b>7 400 000</b>

**Tableau 19 : Immobilisations de Diata Rice**

Type	Unité	quantité
Aménagements hydro-agricole	Ha	800
Bâtiment gestion équipé	m2	30
Hangar agricole	m2	75
Hangar stockage	m2	200
Bâtiments techniques équipés	m2	30
Réseau informatique	1	1
Groupe électrogène	1	3
Mécanisation entretien	1	4
Mécanisation récolte	1	1
station de pompage	1	1
Usine décortilage	1	1

## ANNEXE C : INSTALLATIONS, AGENCEMENTS ET TRAVAUX

*Tableau 20 : Installation, agencements et travaux*

TYPE	UNITE	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	TOTAL
Aménagements hydro-agricole	Ha	800	1 000 000	800 000 000
Bâtiment gestion équipé	m2	30	300 000	6 000 000
Hangar agricole	m2	75	80 000	6 000 000
Hangar stockage	m2	200	80 000	16 000 000
Bâtiments techniques équipés	m2	30	200 000	6 000 000
Réseau informatique	1	1	1 000 000	1 000 000
Groupe électrogène	1	3	1 000 000	3 000 000
Mécanisation entretien	1	4	2 000 000	8 000 000
Mécanisation récolte	1	1	60 000 000	60 000 000
station de pompage	1	1	15 000 000	15 000 000
Usine décorticage	1	1	6 000 000	6 000 000
<b>Total installation, aménagement</b>				<b>927 000 000</b>

*Tableau 21 : Frais généraux et frais de culture*

Type	2019	2020	2021	2022	2023
<b>FRAIS GENRAUX</b>	<b>77 200 000</b>	<b>78 744 000</b>	<b>80 318 880</b>	<b>81 925 258</b>	<b>83 563 763</b>
Communications	3 600 000	3 672 000	3 745 440	3 820 349	3 896 756
Frais de bureau	3 600 000	3 672 000	3 745 440	3 820 349	3 896 756
Assurances	6 000 000	6 120 000	6 242 400	6 367 248	6 494 593
Déplacements	10 000 000	10 200 000	10 404 000	10 612 080	10 824 322
Electricité et Eau	46 000 000	46 920 000	47 858 400	48 815 568	49 791 879
Téléphone	8 000 000	8 160 000	8 323 200	8 489 664	8 659 457
<b>FRAIS DE CULTURE</b>	<b>415 000 000</b>	<b>423 300 000</b>	<b>431 766 000</b>	<b>440 401 320</b>	<b>448 572 622</b>
Semences	61 000 000	62 220 000	63 464 400	64 733 688	66 028 362
Engrais	120 000 000	122 400 000	124 848 000	127 344 960	129 891 859
Protection	50 000 000	51 000 000	52 020 000	53 060 400	54 121 608
Irrigation	100 000 000	102 000 000	104 040 000	106 120 800	108 243 216
Redevances eau au volume	30 000 000	30 600 000	31 212 000	31 836 240	31 836 240
Redevances eau à la surface	24 000 000	24 480 000	24 969 600	25 468 992	25 978 372
MO diverses	30 000 000	30 600 000	31 212 000	31 836 240	32 472 965
<b>TOTAL</b>	<b>492 200 000</b>	<b>502 044 000</b>	<b>512 084 880</b>	<b>522 326 578</b>	<b>532 136 384</b>

## ANNEXE D : BUDGET DE TRESORERIE, AMORTISSEMENTS ET ETATS FINANCIERS

*Tableau 22 : Budget de trésorerie (EN MILLIONS FCFA)*

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Apport</b>	<b>600 000 000</b>				
<b>Emprunt</b>	<b>921 820 000</b>	-	-	-	-
Autres financements	-	-	-	-	-
Vente de marchandises	1 562 500 000	1 687 500 000	1 822 500 000	1 968 300 000	2 125 764 000
Vente de services	-	-	-	-	-
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 562 500 000</b>	<b>1 687 500 000</b>	<b>1 822 500 000</b>	<b>1 968 300 000</b>	<b>2 125 764 000</b>
Immobilisations corporelles	1 084 400 000	951 020 000	817 640 000	817 637 978	684 257 978
Immobilisations incorporelles	48 500 000	24 250 000	24250000		
<b>Total immobilisations</b>	<b>1 132 900 000</b>	<b>975 270 000</b>	<b>841 890 000</b>	<b>817 637 978</b>	<b>684 257 978</b>
<b>Achats de marchandises</b>	<b>190 000 000</b>	<b>184 620 000</b>	<b>188 312 400</b>	<b>192 078 648</b>	<b>195 078 221</b>
<b>Echéance emprunt</b>	<b>538 723 207</b>	<b>524 045 382</b>	<b>507 192 513</b>	<b>487 842 206</b>	<b>465 624 265</b>
<b>Charges externes</b>	<b>11 200 000</b>				
Impôts et taxes	6 787 750	7 450 275	8 178 376	8 870 326	9 625 670
<b>Salaire employés</b>	<b>271 640 000</b>	<b>271 640 000</b>	<b>296 036 800</b>	<b>297 272 800</b>	<b>307 482 296</b>
<b>Charges sociales employés</b>	<b>35 776 598</b>	<b>37 765 980</b>	<b>43 688 398</b>	<b>43 879 360</b>	<b>58 390 689</b>
<b>Total charges personnel</b>	<b>307 416 598</b>	<b>309 405 980</b>	<b>339 725 198</b>	<b>341 152 160</b>	<b>365 872 985</b>
<b>Charges financière</b>	<b>135 006 903</b>	<b>120 329 078</b>	<b>103 476 209</b>	<b>84 125 902</b>	<b>61 907 961</b>
<b>TOTAL DES DECAISSEMENTS</b>	<b>2 310 834 550</b>	<b>2 132 320 715</b>	<b>1 999 974 696</b>	<b>1 942 907 220</b>	<b>1 793 567 080</b>
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>	<b>3 084 320 000</b>	<b>2 287 500 000</b>	<b>2 422 500 000</b>	<b>2 568 300 000</b>	<b>2 725 764 000</b>
<b>SOLDE PRECEDENT</b>		<b>727 541 735</b>	<b>889 800 932</b>	<b>1 151 421 098</b>	<b>1 480 960 356</b>
<b>SOLDE DE L'ANNEE</b>	<b>773 485 450</b>	<b>155 179 285</b>	<b>422 525 304</b>	<b>625 392 780</b>	<b>932 196 920</b>
<b>SOLDE FINAL</b>	<b>773 485 450</b>	<b>882 721 020</b>	<b>1 312 326 236</b>	<b>1 776 813 878</b>	<b>2 413 157 276</b>

**Tableau 23 : Amortissement emprunt FIDA**

années	capital	intérêts	amortissement	annuités	capital restant
2019	245 219 400	35 556 813	36 731 842,59	72 288 655,59	208 487 557,4
2020	208 487 557	30 230 695,8	42 057 959,76	72 288 655,59	166 429 597,6
2021	166 429 598	24 132 291,7	48 156 363,93	72 288 655,59	118 273 233,7
2022	118 273 234	17 149 618,9	55 139 036,70	72 288 655,59	63 134 197,02
2023	63 134 197	9 154 458,57	63 134 197,02	72 288 655,59	0

**Tableau 24 : Amortissement emprunt BOAD**

Années	capital début	intérêts	amortissements	annuités	capital restant
2019	299 712 600	44 956 890	44 452 039,85	89 408 929,85	255 260 560,2
2020	255 260 560,2	38 289 084	51 119 845,83	89 408 929,85	204 140 714,3
2021	204 140 714,3	30 621 107	58 787 822,70	89 408 929,85	145 352 891,6
2022	145 352 891,6	21 802 934	67 605 996,10	89 408 929,85	77 746 895,52
2023	77 746 895,52	11 662 034	77 746 895,52	89 408 929,85	0

**Tableau 25 : Emprunt crédit-bail Alios Finance**

Années	dette début	Intérêts	Amortissement	annuité
2019	376 888 000	56 533 200	17 892 683	72 385 883
2020	345 395 317	51 809 297,51	20 576 586	72 385 883
2021	324 818 731	48 722 809,64	23 663 074	72 385 883
2022	301 155 657	45 173 348,59	27 212 535	72 385 883
2023	273 943 123	41 091 468,39	31 294 415	72 385 883
2024	242 648 708	36 397 306,15	35 988 577	72 385 883
2025	206 660 131	30 999 019,58	413 86 864	72 385 883
2026	165 273 267	24 790 990,03	47 594 893	72 385 883
2027	117 678 374	17651756,04	54 734 127	72 385 883
2028	62 944 246	9 441 636,951	62 944 246	72 385 883

Tableau 26 : Amortissement des immobilisations

Types	Montant	Durée	Amortissement	VCN	Valeur de cession
Aménagement hydro agricole	800 000 000	10	80 000 000	400 000 000	400 000 000
Bâtiment gestion équipés	6 000 000	10	600 000	3 000 000	3 000 000
Hangar agricole	40 000 000	10	4 000 000	20 000 000	20 000 000
Hangar stockage	16 000 000	10	1 600 000	8 000 000	8 000 000
Bâtiments techniques équipés	6 000 000	10	600 000	3 000 000	3 000 000
Station de pompage 1 500 m3/h	15 000 000	10	1 500 000	7 500 000	7 500 000
Tracteurs agricoles	50 000 000	10	5 000 000	25 000 000	25 000 000
Véhicules utilitaires 4x4	40 000 000	5	8 000 000	-	20 000 000
Camions bennes	60 000 000	5	12 000 000	-	30 000 000
meubles de bureau	7 400 000	5	1 480 000	-	-
réseau informatiques	1 000 000	5	200 000	-	-
mécanisation récolte	60 000 000	5	12 000 000	-	-
usine décorticage	6 000 000	10	600 000	-	-
mécanisation entretien	8 000 000	5	1 600 000	-	-
mécanisation repiquage	8 000 000	5	1 600 000	-	-
groupe électrogène	3 000 000	5	600 000	-	-
immobilisation incorporelles	48 500 000	2	24 250 000	-	-
Autres	10 000 000	5	2 000 000	-	-
<b>TOATL</b>			<b>157 630 000</b>	<b>466500000</b>	<b>516500000</b>

Tableau 27 : Bilan prévisionnel (EN MILLIONS FCFA)

<b>ACTIF</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>IMMOBILISATION INCORPORELLE</b>	<b>48 500 000</b>	<b>24250000</b>	<b>24250000</b>	-	-
<b>IMMOBILISATION CORPORELLE</b>	<b>1 084 400 000</b>	<b>951 020 000</b>	<b>817 640 000</b>	<b>817 637 978</b>	<b>684 257 978</b>
<i>Amortissement</i>	<i>133 380 000</i>				
<b>IMMOBILISATION FINANCIERE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>1 132 900 000</b>	<b>168 750 000</b>	<b>182 250 000</b>	<b>196 830 000</b>	<b>212 576 400</b>
<i>marchandise</i>	<i>156 250 000</i>	<i>921 689 341</i>	<i>946 477 681</i>	<i>533 916 500</i>	<i>888 286 144</i>
<i>créances client</i>	<i>891 600 000</i>	<i>537 350 000</i>	<i>496 695 000</i>	<i>492 239 200</i>	<i>350 200 000</i>
<i>autres créances</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>charges constatées d'avances</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	<b>1 047 850 000</b>	<b>1 459 039 341</b>	<b>1 443 172 681</b>	<b>1 026 155 700</b>	<b>1 238 486 144</b>
<b>TRESORERIE-ACTIF</b>	<b>197 134 000</b>	<b>191 130 639</b>	<b>253 886 328</b>	<b>85 695 931</b>	<b>197 913 427</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>2 502 514 983</b>	<b>2 088 266 111</b>	<b>2 192 649 560</b>	<b>1 535 380 492</b>	<b>1 648 975 971</b>
<b>PASSIF</b>					
<i>capital</i>	<i>600 000 000</i>				
<i>dividende</i>	-	-	<i>663 151 590</i>	<i>681 576 890</i>	<i>730 921 620</i>
<i>réserves</i>		<i>617 651 510</i>	<i>162 259 197</i>	<i>261 620 166</i>	<i>329 539 258</i>
<i>résultat de l'exercice</i>	<i>617 651 510</i>	<i>727 541 735</i>	<i>825 410 787</i>	<i>943 197 056</i>	<i>1 060 460 878</i>
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>1 217 651 510</b>	<b>1 217 651 510</b>	<b>762 259 197</b>	<b>861 620 166</b>	<b>929 539 258</b>
<i>dettes financières</i>	<i>908 220 000</i>	<i>772 076 621</i>	<i>616 244 988</i>	<i>437 875 439</i>	<i>163 549 966</i>
<i>dettes fournisseurs</i>	<i>54 300 000</i>	<i>55 386 000</i>	<i>56 497 200</i>	<i>51 861 235</i>	<i>163 549 966</i>

<i>dettes sociales et fiscales</i>	37 776 598	37 765 980	43 688 398	43 879 360	58 390 689
<i>autres dettes</i>	318 566 875	5 386 000	713 959 777	140 144 292	284 963 794
<b>TOTAL DETTES</b>	<b>1 284 863 473</b>	<b>870 614 601</b>	<b>1 430 390 363</b>	<b>673 760 326</b>	<b>670 454 415</b>
<b>TRESORERIE-PASSIF</b>	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 502 514 983</b>	<b>2 088 266 111</b>	<b>2 192 649 560</b>	<b>1 535 380 492</b>	<b>1 648 975 971</b>

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS .....	II
LISTES DE SIGLES ET ABREVIATIONS .....	III
LISTES DES TABLEAUX ET FIGURES .....	IV
SOMMAIRE .....	V
INTRODUCTION.....	0
CHAPITRE 1 : LES OPPORTUNITES DE CREATION D'UNE CHAINE DE PRODUCTION DE RIZ EN COTE D'IVOIRE.....	6
1.1. PLACE DU SECTEUR RIZICOLE DANS L'ECONOMIE IVOIRIENNE.....	6
1.1.1. Présentation du cadre macroéconomique de la Cote d'Ivoire .....	6
1.1.2. L'environnement de la riziculture en Cote d'Ivoire .....	7
1.1.2.1. Le riz dans l'économie ivoirienne.....	7
1.1.2.1.1. La production du riz en Côte d'ivoire.....	8
1.1.2.1.2. La transformation du riz en Côte d'Ivoire .....	13
1.1.2.1.3. La commercialisation du riz en côte d'ivoire .....	14
1.2. CADRE INSTITUTIONNEL, JURIDIQUE ET REGLEMENTAIRE ET RISQUES LIES AU SECTEUR.....	15
1.2.1. Les structures d'accompagnement de la filière.....	15
1.2.1.1. structures Etatique .....	15
1.2.1.2. Structures non étatiques .....	18
1.2.1.3. Les acteurs de la filière.....	19
1.2.1.4. Le financement du secteur.....	20
1.2.2. Les cadre juridique et reglementaire.....	20
1.2.3. Les risques liés au secteur.....	21
1.3. ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE NATIONALE DE RIZ <b>ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.</b>	
1.3.1. Analyse de la demande de riz en cote Cote d'Ivoire.....	22
1.3.1.1. Méthodologie de l'étude de la demande. ....	22
1.3.1.2. les résultats de l'étude .....	23
1.3.2. Analyse de l'offre de riz en Cote d'Ivoire .....	25
1.3.2.1. La production locale.....	26
1.3.2.2. Les importations.....	27
CHAPITRE 2 : DESCRIPTION DE LA SOCIETE DIATA RICE SA .....	29
2.1. PRESENTATION ET FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE DIATA RICE.....	29
2.1.1. Vision, Mission, Valeurs et Objectifs de Diata Rice SA .....	29
2.1.1.1. Mission et vision et de Diata Rice.....	29
2.1.1.2. Valeurs de Diata Rice.....	29
2.1.1.3. Objectif de Diata Rice .....	29
2.1.2. Choix de la forme juridique de Diata Rice SA .....	30

2.1.3.	La structure du capital de Diata Rice .....	31
2.1.4.	La structure organisationnelle de Diata Rice SA .....	32
2.1.4.1.	La Direction Générale (DG).....	32
2.1.4.2.	La Direction administrative et financière (DAF) .....	32
2.1.4.3.	La direction des ressources humaines (DRH) .....	33
2.1.4.4.	La direction commerciale et marketing (DCM).....	33
2.1.4.5.	La Direction de Production (DP) .....	34
2.1.4.6.	La direction du contrôle et de gestion (DCG).....	35
2.2.	ETUDE TECHNIQUE DE LA MISE EN PLACE DE DIATA RICE SA.....	35
2.2.1.	Zone d'implantation du siège de Diata Rice et des unités de production .....	35
2.2.2.	Surfaces de production et capacité de production.....	35
2.2.3.	Disponibilité des matières premières et processus de transformation.....	37
2.2.3.1.	Disponibilité de la matière première .....	37
2.2.3.2.	Le processus de transformation.....	38
2.2.3.3.	Détermination des ressources matérielles .....	39
2.3.	LE PLAN DES RESSOURCES HUMAINES ET MARKETING.....	39
2.3.1.	Plan des ressources humaines .....	39
2.3.1.1.	L'effectif de Diata Rice.....	39
2.3.1.2.	La politique de recrutement et de formation du personnel.....	40
2.3.1.3.	La politique de motivation du personnel.....	41
2.3.2.	Stratégies marketing.....	42
2.3.2.1.	Le positionnement stratégique .....	43
2.3.2.2.	Stratégie marketing .....	43
2.3.3.	Le plan opérationnel .....	44
<b>CHAPITRE 3 : COUT DE CREATION, FINANCEMENT ET RENTABILITE DU PROJET</b>		
47		
3.1.	EVALUATION DU COUT DU PROJET ET MISE EN PLACE DE DIATA RICE SA	47
47		
3.1.1.	Cout du projet et mise en place de Diata Rice .....	47
3.1.1.1.	Dépenses d'investissement pour la mise en place de Diata Rice SA.....	47
3.1.1.2.	Le Besoin de Fonds de Roulement (BFR) de Diata Rice SA.....	47
3.1.2.	Le chiffre d'affaires prévisionnel de Diata rice SA .....	48
3.1.3.	Frais de fonctionnement de Diata Rice SA .....	49
3.1.3.1.	Les charges du personnel de Diata Rice SA .....	49
3.1.3.2.	Les frais généraux et de culture de Diata Rice SA.....	50
3.2.	MODALITES DE FINANCEMENT DE DIATA RICE .....	50
3.2.1.	Financement par ressources propres .....	50
3.2.2.	Financement par les ressources extérieures .....	51
3.2.2.1.	Les emprunts de Diata Rice SA .....	52
3.2.2.2.	Financement par crédit-bail de Diata Rice SA.....	52
3.2.3.	Le plan de financement.....	52
3.3.	RENTABILITE ET RISQUES LIES AU PROJET DE MISE EN PLACE DE DIATA RICE SA.....	55

3.3.1.	La rentabilité du projet du projet de mise en place de Diata Rice SA.....	55
3.3.1.1.	Le cout moyen pondéré du capital (CMPC) de de Diata Rice SA.....	55
3.3.1.2.	Les indicateurs de rentabilité.....	55
3.3.1.3.	La rentabilité économique et Financière de l'entreprise .....	57
3.3.2.	Les principaux risques liés a la mise en place du projet .....	59
3.3.2.1.	Les risques climatiques .....	59
3.3.2.2.	Risque de baisse des prix .....	59
3.3.2.3.	Risques politiques .....	60
	CONCLUSION .....	61
	REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....	62
	ANNEXES .....	64
	ANNEXE A : QUESTIONNAIRE DE L'ETUDE SUR LA DEMANDE DE RIZ .....	65
	ANNEXE B : EFFECTIFS DES SALARIES ET IMMOBILISATIONS <b>ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.</b>	
	ANNEXE C : INSTALLATIONS, AGENCEMENTS ET TRAVAUX .....	71
	ANNEXE D : BUDGET DE TRESORERIE, AMORTISSEMENTS ET ETATS FINANCIERS .....	73
	TABLE DES MATIERES .....	78