

Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion



CESAG

Master en Banque et Finance

MBF



Année académique 2017-2018

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

Projet Professionnel

**CREATION D'UNE FERME RIZICOLE EN
COTE D'IVOIRE « RIZB SA »**

Présenté par
ZAHO Zoh Arsene
17^{ème} Promotion

Sous la supervision de :
BOUABRE Fabrice
Analyste Risques
BCEAO

Dakar, Juin 2018

AVANT PROPOS

Créé en 2001 par le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) en collaboration avec la Banque de France, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque Centrale des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), l'Agence Française de Développement (AFD), l'Union Européenne, la Banque Mondiale, le Ministère français des Affaires étrangères et la Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique (ACBF), le Programme de Mastère en Banque et Finance est un mastère bilingue de niveau Bac+5. Le but est de contribuer au renforcement des capacités des cadres africains dans le secteur bancaire et financier. Cette formation, classée programme d'excellence de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), dispose également du soutien technique et financier ainsi que de l'assistance pédagogique de partenaires comme la Bank for International Settlements (BIS), l'Institut Européen d'Administration des Affaires (INSEAD) de Paris, l'Université Paris Dauphine, la New York University, la Bundesbank, Thomson Reuters, Bloomberg, la Bank of Ghana, l'UEMOA, la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) et Ecobank. Au terme de la formation, les Mastériens disposent de suffisamment d'outils leur permettant d'occuper des fonctions telles que :

- gestionnaire de trésorerie nationale et internationale;
- gestionnaire de risque de marché;
- gestionnaire de portefeuille;
- opérateur de marché (front office);
- responsable du front ou du back office;
- auditeur interne;
- contrôleur de gestion.

Antérieurement sanctionné par la rédaction d'un mémoire de recherche, marquant la fin du programme de formation, il est désormais demandé à chaque étudiant de rédiger un projet professionnel en relation avec l'un des domaines que sont la finance de marché, la finance d'entreprise, la gestion bancaire et la maîtrise des risques. C'est donc dans ce cadre que s'inscrit ce document.

DEDICACE

Ce travail est dédié à :

- ❖ mes parents **ZAHO René** et **GOHOU Madeleine** ;
- ❖ mes frères et sœurs **ZAHO Nickaise**, **ZAHO Arnaud**, **ZAHO Guy Roland**, **ZAHO Alice...**
- ❖ mon oncle **SIDIBE Christian** ainsi qu'à toute sa famille ;
- ❖ la famille **DJAIGBE** ;
- ❖ la famille **GOMIS** ;
- ❖ mes oncles, tantes, cousins, cousines, amis ainsi que toutes les personnes qui m'ont toujours soutenu de près ou de loin.

REMERCIEMENTS

Ce mémoire symbolise l'achèvement de ma formation de Master en Banque et Finance (MBF) au CESAG. Je n'oublie certainement pas de témoigner ma gratitude envers tous ceux et toutes celles qui m'ont soutenu dans l'accomplissement de ce travail.

Dans un premier temps, je voudrais rendre grâce à DIEU pour ses bénédictions dans ma vie, et pour m'avoir donné le courage et la volonté pour préparer ce projet professionnel.

Mes remerciements vont à l'endroit de :

- ❖ Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), avec à sa tête le Professeur Serge Auguste BAYALA, pour le cadre et les infrastructures dont nous avons bénéficiés lors de la formation ;
- ❖ Tous les membres de la coordination du programme de Master en Banque et Finance, pour les efforts consentis afin d'assurer une formation de qualité. J'ai nommé, M. Ababacar SECK coordonnateur actuel du programme, M. Aboudou OUATTARA responsable de la salle de marchés, Dr Alassane OUATTARA et Mme Chantal OUEDRAOGO ;
- ❖ Monsieur Fabrice BOUABRE, Analyste Risque à la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO), mon encadreur pour sa disponibilité et son attention à mon égard ;
- ❖ À tous les enseignants du programme de Master en Banque et Finance qui ont bien voulu nous partager leur expérience et leur savoir ;
- ❖ À mes frères et sœurs, Wilfried KOUAME, Ariane KOUAME, Asaph Serge ZOUGRANA, Serge YABRE, Nahuoula YEO, Romeo ADEDJOBI, Muriel NOAMESHIE, Yves OREGA, Hamilton PAMIN pour leur accueil à Dakar, leur aide et pour avoir rendu mon séjour Agréable au Sénégal ;
- ❖ À tous mes Ami(e)s Mastériens de la 17^{ième} promotion pour l'ambiance fraternelle, tous les moments inoubliables partagés ensemble et toute la solidarité partagée à mon égard ;
- ❖ Et, à tous ceux et celles qui m'ont aidé de près ou de loin.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFOM	Atout, Force, Opportunité, Menace
ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ANARIZCI	Association Nationale de Riz
CAF	Capacité d'Autofinancement
CESAG	Centre Africain d'Etudes supérieures en Gestion
CGA	Conseil de Gestion des Aménagements
CMPC	Coût Moyen Pondéré du Capital
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
DSRP	Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté
ESA	Ecole Supérieure d'Agronomie
FAO	Fonds Alimentaire Mondial
FIDA	Fond International de Développement Agricole
F CFA	Franc de la Communauté Financière en Afrique
Ha	Hectare
INPHB	Institut National Polytechnique Houphouët Boigny
INS	Institut National de Statistique
IP	Indice de Profitabilité
Kg	Kilogramme
Km	Kilomètre
M	Mètre
ONDR	Office National pour le Développement de la Riziculture
PAM	Programme Alimentaire Mondial

PESTEL	Politique, Economique, Social, Technologique, Ecologique, Légal
PIB	Produit Intérieur Brut
PNIA	Programme National d'Investissement Agricole
PROFIL	Programme de Promotion pour le Riz Local
PDDA	Plan De Développement Agricole
RIZB	Riz Biologique
SA	Société Anonyme
SNDR	Stratégie Nationale de Développement de Riz
SODERIZ	Société pour le Développement de la Riziculture en Côte d'Ivoire
SWOT	Strength, Weakness, opportunity, threat
VAN	Valeur Actuelle Nette
TRI	Taux de Rentabilité Interne

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Caractéristiques des trois (3) systèmes de cultures	6
Tableau 2 : Marge brute réalisée par quatre producteurs de riz	9
Tableau 3 : Situation de la production, des importations et de la consommation entre 2008 et 2020.....	13
Tableau 4 : Fréquence hebdomadaire de consommation de riz de quinze (15) ménages en Côte d'Ivoire	15
Tableau 5 : Producteurs de riz présents en Côte d'Ivoire et leur localisation.....	20
Tableau 6 : Analyse SWOT de la ferme rizicole.....	22
Tableau 7 : Détermination du prix psychologique	25
Tableau 8 : Plan d'action commerciale	26
Tableau 9 : Evolution démographique	27
Tableau 10 : Cycle de production.....	29
Tableau 11 : Outils et moyens de production.....	29
Tableau 12 : Immobilisations incorporelles.....	34
Tableau 13 : Installations et agencements.....	34
Tableau 14 : Matériel et outillage.....	35
Tableau 15 : Matériel de bureau.....	35
Tableau 16 : Matériel informatique.....	35
Tableau 17 : Matériel de transport	36
Tableau 18 : Frais généraux	36
Tableau 19 : Frais généraux	37
Tableau 20 : Coût moyen pondéré des capitaux (CMPC).....	39
Tableau 21 : Amortissement annuel de l'emprunt	40
Tableau 22 : Amortissement mensuel de l'emprunt.....	41
Tableau 23 : Chiffre d'affaires prévisionnel	42
Tableau 24 : Main d'œuvre prévisionnelle.....	43
Tableau 25 : Salaire du personnel	44

Tableau 26 : Intrants prévisionnels	45
Tableau 27 : Synthèse des charges d'exploitation.....	46
Tableau 28 : Amortissement des Installations et agencements.	48
Tableau 29 : Amortissement du matériel	49
Tableau 30 : Bilan prévisionnel.....	50
Tableau 31 : Compte de résultat prévisionnel	51
Tableau 32 : Flux de trésorerie prévisionnel.	52
Tableau 33 : Produits et charges (tableau en millier de francs)	53
Tableau 34 : Ratio de liquidité et de solvabilité	54

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES FIGURES ET GRAPHIQUES

FIGURES

Figure 1 : Les zones de production de riz en Côte d'Ivoire	7
Figure 2 : Segmentation du marché.....	23
Figure 3 : Localisation de la ville de Man.....	27
Figure 4 : Structure organisationnelle du projet (organisation fonctionnelle)	33
Figure 5 : Business model	38

GRAPHIQUES

Graphique 1 : Diagramme de la consommation hebdomadaire de riz d'un échantillon de ménage en Côte d'Ivoire	15
Graphique 2 : Effet ciseau.....	53

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Liste des ménages interrogés dans le cadre de l'étude de marché.....	58
Annexe 2 : Liste du nombre de distributeurs contactés dans le cadre de la détermination du prix psychologique par région.....	59
Annexe 3 : Répartition des charges.....	59

SOMMAIRE

AVANT PROPOS.....	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
SOMMAIRE	x
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LA FILIERE RIZICOLE EN COTE D'IVOIRE, PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DU PROJET	5
I. Généralités sur la filière riz en Côte d'Ivoire.....	5
II. Présentation du promoteur et du projet	8
CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHÉ, ANALYSE STRATEGIQUE ET ETUDE TECHNIQUE.....	12
I. Etude de marché.....	12
II. Plan stratégique général	19
III. Plan stratégique d'activité	22
IV. Etude technique	26
CHAPITRE 3 : ETUDE JURIDIQUE, FINANCIERE ET ECONOMIQUE DU PROJET ...	32
I. Statut juridique et montage	32
II. Montage financier	33
III. Analyse prospective d'impact économique et social du projet.....	54
CONCLUSION	56
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	57
ANNEXES	58
TABLE DE MATIERE.....	60

INTRODUCTION

Le contexte et la justification du projet

Selon les perspectives des Nations Unies de 2015, la production agricole mondiale devrait au cours de la prochaine décennie, connaître une croissance plus lente que pendant la décennie écoulée, s'établissant à 1,7 % par an au lieu de 2,6 %. En dépit de ce ralentissement, les projections tablent sur une croissance de la population de 4,7 % par an (OCDE¹, 2017). Face à ces statistiques, et, dans l'optique de répondre aux objectifs de développement durable prônés par les Nations Unies, l'investissement dans le secteur agricole reste la meilleure opportunité pour assurer l'autonomie de la population en vue de lutter contre le phénomène de la famine dans le monde.

La partie subsaharienne de l'Afrique est la région qui présente la plus forte prévalence² de la faim dans le monde. Une personne sur quatre y est sous-alimentée. En effet la malnutrition provoque la mort de 3,1 millions d'enfants de moins de 5 ans chaque année, soit près de la moitié (45%) des causes de décès (PAM³, 2018).

L'Afrique subsaharienne compte plus de 950 millions d'habitants (13 % de la population mondiale). D'ici à 2050, cette part devrait passer à près de 22 %, soit 2.1 milliards de personnes. La sous-alimentation est un problème de longue date et les progrès accomplis à cet égard sont irréguliers au sein de la région. Bien qu'il ait connu une baisse de 33 % entre 1990 et 1992, et de 23 % entre 2014 et 2016, le pourcentage de personnes sous-alimentées reste le plus élevé du monde en développement (FAO⁴ et FIDA⁵, 2015). La lenteur des progrès dans le domaine agricole est principalement attribuée à la faible productivité des ressources agricoles. Toutefois, les performances obtenues dans les pays laissent penser qu'il est possible d'améliorer le secteur agricole de façon durable et pérenne grâce à une initiative d'investissement soutenue. Le développement de ce secteur revêt une telle importance dans la lutte contre la famine qu'il figure comme une priorité dans les programmes de développement des Nations Unies.

¹ OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

² Prévalence : pourcentage de la population

³ PAM : Programme Alimentaire Mondial ⁴

FAO : Fonds Alimentaire Mondial

⁵ FIDA : Fonds International pour le Développement Agricole

L'urbanisation et l'adoption des modes de vie urbains se sont accompagnés d'une modification des habitudes alimentaires dont la portée dépasse les frontières des villes et des agglomérations. On observe une baisse de la consommation des tubercules au profit des fruits et des céréales, principalement au profit du riz. Le riz est alors devenu une denrée stratégique et primordiale pour la sécurité alimentaire en Afrique subsaharienne. En Côte d'Ivoire, les brassages de la population consécutifs à la modernisation du pays et à l'augmentation du niveau de vie tendent à uniformiser les régimes alimentaires. Ainsi, le riz constitue maintenant la principale base de l'alimentation des populations ivoiriennes.

Problématique

Depuis 1960, année de son accession à l'indépendance, la Côte d'Ivoire a axé son développement sur l'agriculture. Celle-ci occupe une place de choix au niveau de son économie car elle représente un tiers du PIB, deux tiers des recettes d'exportations et elle emploie plus des deux tiers de la population active (INS⁶, 1999).

La Côte d'Ivoire est un pays qui présente de nombreuses potentialités tant au niveau du climat qu'au niveau de la végétation. Situé en Afrique occidentale entre le Tropique du Cancer et l'Equateur, le pays présente dans l'ensemble un relief peu accidenté constitué de plaines et de plateaux. Se trouvant dans la zone de transition entre le climat équatorial humide et le climat tropical sec, la Côte d'Ivoire bénéficie d'une très bonne pluviométrie.

Cependant, malgré ces atouts qui lui permettraient une production agricole assez efficiente, le pays se trouve dans une situation de déficit en produits alimentaires. Les importations de riz se sont chiffrées à 1.136.969 tonnes pour la seule année de 2015 (ONDR⁷, 2015).

En vue de combler ce gap une stratégie de développement de la filière riz 2012-2020 a été mise en place à travers l'ANADER⁸ et les projets PROFIL⁹. Malgré les efforts du gouvernement, le besoin reste réel et le manque à combler important. Partant de ce constat nous nous sommes posé la question de savoir comment parvenir au financement d'une structure de production et de transformation de produits rizicoles conciliant production efficiente et respect de l'environnement en accord aux objectifs de développement durable des Nations Unies.

⁶ INS : Institut National de Statistique

⁷ ONDR : Office National de Développement de la Riziculture

⁸ ANADER : Agence National pour le Développement Rural

⁹ PROFIL : Programme de promotion pour le Riz local

Objectifs du projet

L'objectif général de cette étude est d'organiser un mode de financement pour la mise en place d'une ferme rizicole en Côte d'Ivoire en vue de combler le déficit en riz du pays.

Pour ce faire nous comptons effectuer :

1. L'analyse de la filière rizicole en Côte d'Ivoire ;
2. L'analyse des forces et des faiblesses d'une telle activité en Côte d'Ivoire ;
3. La présentation du positionnement marketing par rapport aux clients et à la concurrence ;
4. L'étude de faisabilité financière de la ferme rizicole.

Intérêts du projet

La mise en place de la ferme rizicole dénommée « RIZB » contribuera à combler le déficit en riz de la Côte d'Ivoire. Ce projet contribuera à la réduction de la dépendance du pays vis-à-vis des pays exportateurs de riz. Il revêt un intérêt majeur dans la lutte contre le chômage et permettra d'assurer la sécurité alimentaire des ménages. La mise en place de ce projet aura pour conséquences le développement de la Côte d'Ivoire et la réduction du chômage.

Pour nous étudiants du CESAG, la réalisation d'un tel projet sera la matérialisation de nos acquis théoriques.

Méthodologie de travail

Dans le souci d'atteindre les objectifs assignés à cette étude nous adopterons une méthodologie qui s'étale en ces points :

- recherche documentaire (revues, documents, livres, internet...);
- enquête auprès des producteurs et consommateurs de riz en Côte d'Ivoire ;
- entretien avec des spécialistes du secteur agronomique maîtrisant les techniques culturales du riz.

Plan du rapport

Notre projet portant sur la création d'une ferme rizicole en Côte d'Ivoire sera subdivisé en trois parties essentielles à savoir :

- la présentation de l'environnement rizicole en Côte d'Ivoire, la présentation du promoteur et la présentation du projet ;
- l'étude de marché, l'analyse stratégique et l'étude technique du projet ;
- l'étude juridique, financière et économique du projet.

Nous tenterons d'étudier ces différents points à travers l'analyse de plusieurs sous points.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LA FILIERE RIZICOLE EN COTE D'IVOIRE, PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DU PROJET

I. Généralités sur la filière riz en Côte d'Ivoire

Produit alimentaire consommé sur le plan mondial pour son goût et ses qualités nutritionnelles, le riz occupe le rang de deuxième céréale la plus produite au monde après le blé.

Au-delà de ses qualités nutritionnelles le riz présente d'autres qualités et est consommé sous diverses formes. La farine de riz sert à la confection des aliments pour le petit déjeuner, des aliments pour bébés, la préparation de pains, gâteaux ainsi que des produits cosmétiques. Le son¹⁰ constitue un aliment de valeur pour le bétail et les volailles. La balle ou enveloppe du riz sert de combustible, de litière, de matériaux d'absorption ou d'emballage et de support pour les vitamines et les médicaments, on en fait également des planches de construction. Le riz sert aussi à la confection de nombreux produits tels que les pâtes alimentaires, l'alcool, l'huile, l'amidon, le glucose, les produits pharmaceutiques et certains aliments vitaminés.

Dans la première partie de notre étude nous présenterons la filière rizicole en Côte d'Ivoire.

I.1. Etat des lieux de la production rizicole en Côte d'Ivoire

Dans cette partie, nous montrerons le système, les zones et les politiques réglementaires et financières en matière de culture du riz en Côte d'Ivoire.

En Côte d'Ivoire, la production rizicole est faite à travers trois principaux systèmes, à savoir la riziculture irriguée, la riziculture inondée et la riziculture pluviale.

- **La riziculture irriguée**

La riziculture irriguée est caractérisée par des exploitations plus ou moins modernes et intensives. Il s'agit d'un système de production pratiqué dans des bas-fonds aménagés avec une maîtrise des flux d'eau qui drainent les parcelles cultivées. Les exploitations sont généralement de tailles comprises entre un et deux hectares dont les rendements varient de trois (3) à dix (10) tonnes par hectare.

Cette pratique occupe 13% des superficies cultivées et représente 15% de la production locale (ONDR, 2015).

¹⁰ Son : poudre issue du battage du riz

- **La riziculture inondée**

La riziculture inondée est généralement pratiquée sur de grandes plaines inondables par les fleuves en crues. Elle est mécanisée mais moins intensive et sans maîtrise de l'eau. Les rendements se situent autour de trois tonnes par hectare.

La riziculture inondée occupe 2% des superficies et représente 5% de la production locale.

- **La riziculture pluviale**

C'est le système le plus répandu en Côte d'Ivoire du fait des conditions relativement faciles dans lesquelles il peut être cultivé. En effet, la riziculture pluviale est caractérisée par des exploitations de petite taille (0,2-1hectare) et est intensive en main d'œuvre familiale. Elle utilise très peu d'intrant agricole, n'est pas mécanisée et est pratiquée de façon itinérante en association avec d'autres cultures tel que le maïs, le manioc (etc...) d'où les faibles rendements des exploitations (1,5 tonnes par hectare).

La riziculture pluviale occupe 85% des superficies et représente 80% de la production (SNDR, 2015).

Ces trois (3) systèmes de cultures sont faits selon des méthodes spécifiques suivies par des organismes de développement et de gestion. Le tableau ci-dessous relate de façon succincte l'organisation des producteurs, leur encadrement ainsi que les méthodes et techniques utilisées.

Tableau 1 : Caractéristiques des trois (3) systèmes de cultures

Indicateurs	Riz Pluvial	Riz Inondé	Riz irrigué
Organisation des producteurs	44 Coopératives, 2 Unions de coopératives, 1 Association Nationale (ANARIZCI ¹¹), 1 Conseil de Gestion des Aménagements (CGA) par périmètre aménagé		
Encadrement	ANADER, Organisations Professionnelles Agricoles (OPA), ONG		
Semences sélectionnées	7% des superficies	20% des superficies	60% des superficies
Fertilisant	Faible utilisation d'engrais	d'herbicides et	60% des superficies
Mécanisation	Rarement	Utilisation de tracteurs, motoculteurs et batteuses	

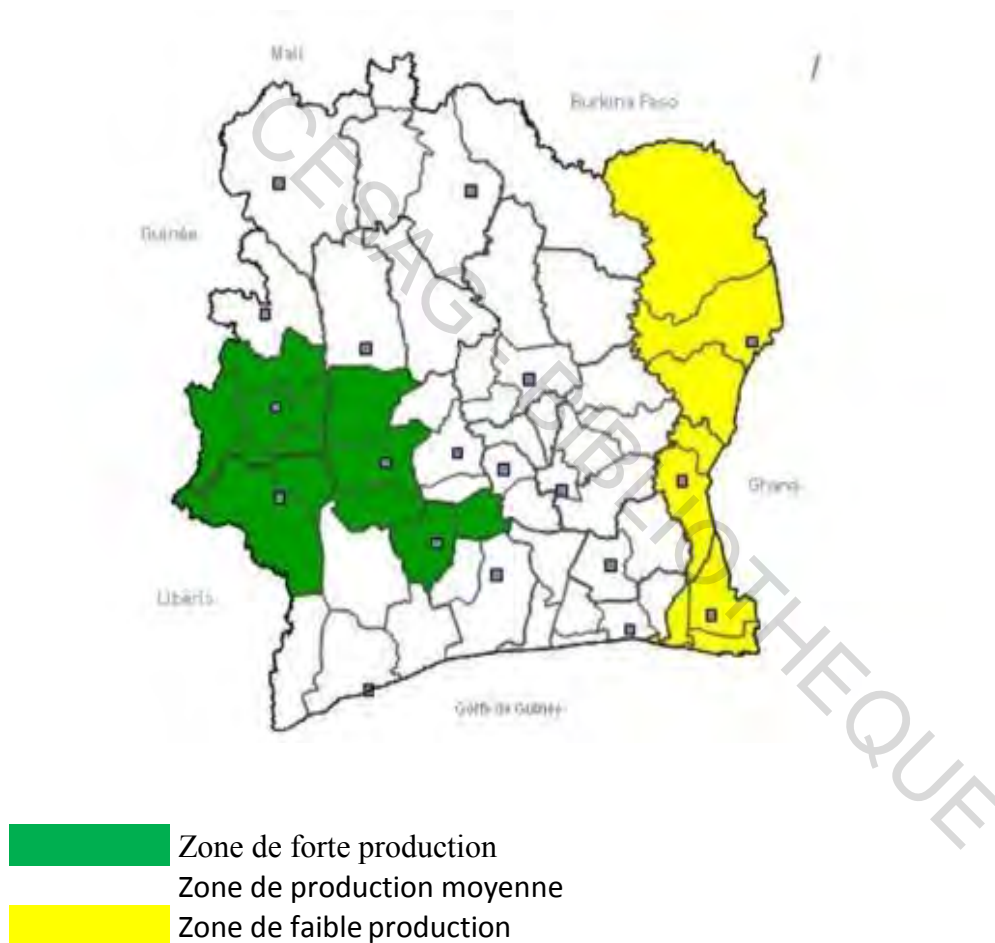
Source : SNDR

¹¹ ANARIZCI : Association de riz en Côte d'Ivoire

I.2. Les zones de production de riz en Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire possède d'énormes avantages en matière de production de riz. La richesse du sol ivoirien favorise le développement de rizicultures dans toutes les régions du pays. Toutefois, chaque région présente des particularités en fonction du taux de pluviométrie. La figure ci-dessous présente les différentes zones de production de riz en Côte d'Ivoire :

Figure 1 : Les zones de production de riz en Côte d'Ivoire



Source : *Institut national de statistique (INS)*

I.3. Le cadre réglementaire et financier pour le développement durable de la filière rizicole en Côte d'Ivoire

La filière rizicole en Côte d'Ivoire évolue dans un cadre institutionnel cohérent qui permet une coordination des activités, notamment en ce qui concerne les missions de service public et les activités relevant du secteur privé.

Le secteur rizicole revêt une telle importance pour le gouvernement ivoirien, de sorte qu'il occupe une place majeure au sein des différents programmes de développement. Partant de l'année 1992, les différents programmes qui lui ont été consacré sont :

- **Le plan Directeur de développement Agricole 1992-2015 (PDDA)**

Adopté en 1993, il préconise en ce qui concerne le riz, la recherche de la sécurité et de l'autosuffisance alimentaire par la couverture nationale de la demande en riz et, l'optique de compétitivité des filières nationales en lieu et place d'une optique d'import-substitution.

- **Le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP)**

Adopté en Janvier 2009, il indique le riz comme pilier de la sécurité et de l'autosuffisance alimentaire et opte pour la promotion de la production agricole vivrière en garantissant les conditions de financement et en améliorant les circuits de commercialisation.

- **Le Programme National d'Investissement Agricole (PNIA)**

Adopté le 26 Juillet 2010, il vise l'amélioration des intrants agricoles et vétérinaires, la gestion durable des terres, la relance de la production rizicole et le développement de la transformation et de la conservation des productions agricoles.

Ces différents programmes ont pour vocation de garantir des conditions avantageuses de production et commercialisation du riz en Côte d'Ivoire.

II. Présentation du promoteur et du projet

II.1. Présentation du promoteur

Le projet de création de ferme rizicole en Côte d'Ivoire sis à l'Ouest du pays plus précisément dans la ville de Man située à 550 km¹² de la capitale Abidjan est représenté par Monsieur ZAHO Arsene.

D'origine ivoirienne et régulièrement inscrit en classe de master en banque et finance au Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), M. ZAHO fait office de gestionnaire de crédit, chargé du pilotage projet et de la gestion de la main d'œuvre.

¹² Km : kilomètre

Toutefois dans l'optique d'atteindre nos objectifs et de se positionner comme leader sur le marché local dans une échéance de dix (10) ans, nous bénéficierons de l'appui de professionnels de l'agronomie spécialement formés aux techniques agricoles d'optimisation de la production et d'agents commerciaux.

II.2. Présentation du projet

II.2.1. Naissance de l'idée

L'idée de création d'une ferme rizicole résulte tout d'abord d'une expérience personnelle du promoteur. Le promoteur est parti du constat suivant ; le promoteur : « lors de mon passage dans la région Ouest de la Côte d'Ivoire, j'ai eu la chance de visiter certaines fermes rizicoles locales. Ma surprise fut grande au vu de la facilité avec laquelle le riz pouvait être cultivé mais, le paradoxe était que la production était faite de manière restreinte par des petits fermiers et la production était juste faite à usage de consommation locale par les fermiers ».

En plus, s'appuyant sur des travaux réalisés par l'Ecole Supérieure d'Agronomie située au sein de l'Institut National Polytechnique Houphouët Boigny (INPHB) nous avons conçu ce tableau indiquant la marge brute réalisée par des producteurs de riz en Côte d'ivoire.

Tableau 2 : Marge brute réalisée par quatre producteurs de riz

	KOUAKOU	KONAN	AMAN	KOUAKOU
	André	Joseph	Guillaume	Norbert
Charges opérationnelle FCFA	737 650	684 900	743 650	556 612
Produit d'activité	1 842 500	1 652 475	2 007 500	1 636 250
Marge brute globale FCFA	1 104 850	967 575	1 263 850	1 079 638

Source : *Rapport de gestion d'une exploitation agricole sise à SAKASSOU*¹³ (ESA, 2017)

Rappelons que cette étude a été faite par l'ESA¹⁴ en 2017 et portait sur quatre fermes rizicoles localisées au centre du pays. En effet, bien que n'étant pas formés aux techniques culturales du riz et évoluant dans des conditions archaïques, nous constatons que ces producteurs ont toutefois réussi à dégager après déduction des charges une marge brute voisinant le double de leur investissement initial.

¹³ Ville du centre de la Côte d'Ivoire

¹⁴ Ecole Supérieure d'Agronomie

Fort de ces constats, nous avons été inspirés à créer une ferme rizicole en Côte d'Ivoire, précisément à l'Ouest de la Côte d'Ivoire. Cette ferme assurera la production de riz de bonne qualité et en quantité suffisante pour répondre à la demande.

II.2.2. Mission, vision et valeurs du projet

Notre mission est d'accroître la capacité rizicole de la Côte d'Ivoire. Pour ce faire, nous entendons commercialiser nos produits à partir d'une unité de production, à travers tout le pays. L'objectif visé est de réduire la dépendance de la Côte d'Ivoire vis-à-vis de l'extérieure en matière de produits rizicoles.

Dans l'optique d'atteindre nos objectifs, nous envisageons travailler avec une équipe d'experts dotés de compétences diverses dans le domaine de la finance, de l'agronomie, du management et du marketing. Ces diverses compétences permettront à notre exploitation d'être compétitive, voire de se démarquer des fermes locales.

Le projet RIZB repose sur trois (3) principes fondamentaux : « le professionnalisme, la modernité et la responsabilité ». En effet nous comptons agir de manière professionnelle dans l'exécution de notre projet afin de fournir à la population des produits répondant aux normes mondiales en termes de qualité.

De ce fait nous aurons pour :

- Mission d'assurer l'approvisionnement du marché ivoirien en produits rizicoles
- Vision d'assurer l'autosuffisance alimentaire
- Valeurs le professionnalisme, la modernité et la responsabilité

II.2.3. Coeur de Métier et Competences

Notre cœur de métier est la production et la commercialisation du riz partout en Côte d'Ivoire. Les compétences de notre équipe nous permettront de fournir des produits de qualité à la clientèle.

II.2.4. Facteurs clés de succès

Nos facteurs clés de succès portent sur quatre (4) points à savoir :

- **La maîtrise des coûts**

L'objectif recherché est la minimisation des coûts de productions. En effet nous comptons produire aux coûts les plus bas possibles.

- **La maîtrise de la qualité**

L'expertise de nos collaborateurs nous permettra d'assurer la livraison d'un produit de qualité

- **La gestion des stocks**

Nous utiliserons la méthode des flux tendus qui consiste à minimiser le temps de passage des composantes et des produits à travers les différentes étapes de leur élaboration, de la matière première au produit fini. Nous essayerons de nous rapprocher au maximum de la règle des cinq (5) zéros correspondant à « zéro stock », « zéro panne », « zéro délai », « zéro papier », « zéro défaut »

- **La maîtrise des circuits de distribution**

Nous utiliserons un canal de distribution à un (1) niveau d'intermédiation. Ce faisant nous avons étudié le comportement des détaillants qui nous permettront d'atteindre les consommateurs finaux.

CHAPITRE 2 : ETUDE DE MARCHE, ANALYSE STRATEGIQUE ET ETUDE TECHNIQUE

Ce chapitre s'attèlera d'une part à étudier le marché rizicole ivoirien et d'autre part les différentes stratégies à mettre en place en vue d'atteindre des objectifs de rentabilité et de croissance.

Cette partie portera sur l'étude des points suivants :

- l'étude de marché ;
- l'analyse stratégique ;
- l'analyse de l'activité ;
- l'étude technique.

I. Etude de marche

I.1. Objectifs de l'étude

Cette étude a pour but d'analyser le secteur en vue de porter une appréciation sur les différentes opportunités qu'il offre. Pour ce faire nous porterons un avis sur l'évolution du marché avant d'analyser l'offre et la demande actuelle.

I.2. Evolution du marché rizicole de 1960 à nos jours et perspectives à venir

Au vu de l'importance du riz dans l'alimentation des ivoiriens, le gouvernement a entrepris depuis l'accession du pays à l'indépendance une série de mesures en vue d'accroître l'offre de produits rizicoles. Les différentes initiatives de l'Etat ivoirien ont connus plusieurs modifications au fil des années.

Il ressort des analyses que la politique interventionniste de l'Etat a permis de réaliser l'autosuffisance dans les années 1970. Son retrait de la production agricole par la suppression des subventions, la révision à la baisse du prix d'achat du riz aux producteurs et la politique d'importation ont entraîné un découragement et un désintérêt des riziculteurs. Bien que les taux de croissance moyens annuels de la production, entre 1965 et 2008, étaient positifs, la production a été très instable au cours de cette période.

En 2008, du fait de la crise, plusieurs grands pays exportateurs de riz ont imposé soit des prix minimums à l'exportation, soit des taxes, ou encore des restrictions quantitatives pour ne pas pénaliser leurs populations. Ces mesures ont réduit les quantités de riz offertes sur le marché

mondial avec comme corollaire une augmentation des cours internationaux du riz. Cela a été à la base de la mise en place d'une Stratégie Nationale de Développement du Riz en Côte d'Ivoire. Cette stratégie fut adoptée par le Gouvernement en Juin 2008 et ensuite révisée pour donner la présente Stratégie Nationale de Développement du Riz (SNDR). La nouvelle stratégie corrige les insuffisances de la précédente afin de répondre effectivement aux objectifs de satisfaction de la totalité de la demande locale de riz par la production nationale, de constitution d'un stock de sécurité et d'exportation du surplus de production.

De plus le document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) adopté en janvier 2009, indique le riz comme pilier de la sécurité et de l'autosuffisance alimentaire et opte pour la promotion de la production agricole vivrière en garantissant les conditions de financement et en améliorant les circuits de commercialisation.

Les différentes actions de l'Etat ivoirien ont entraîné une variation de la production au fil des années comme nous le présente le tableau suivant.

Tableau 3 : Situation de la production, des importations et de la consommation entre 2008 et 2020

Année	Production nationale de riz blanchi	Importation	Consommation	Déficit
2008	604.024	756.680	1.360.704	-756.680
2009	628.184	919.081	1.547.265	-919.081
2010	653.311	1.001.798	1.640.101	-986.790
2011	678.4369	1.084.516	1.732.937	-1.054.498
2012	703.566	1.167.233	1.825.773	-1.122.207
2013	728.693	1.249.950	1.918.609	-1.189.915
2014	753.821	1.332.667	2.011.445	-1.257.624
2015	778.948	1.415.385	2.104.280	-1.325.332
2016	804.076	1.580.819	2.289.952	-1.460.749
2017	854.330	1.663.537	2.382.788	-1.528.458
2018	879.458	1.746.254	2.475.624	-1.596.166
2019	904.585	1.828.971	2.568.460	-1.663.875
2020	929.712	1.911.688	2.661.296	-1.731.583

Source : SNDR

A travers ce tableau nous percevons l'évolution du marché. Le constat qui est fait est que le déficit est sans cesse grandissant au fil des années.

I.3. Analyse de la demande

Pour déterminer la demande de façon quantitative et qualitative nous analyserons d'une part les besoins de la population et leurs motivations pour acheter le riz et, d'autre part nous étudierons les préférences de la population.

I.3.1. Les besoins de la population et leur motivation pour acheter

Le riz est le premier aliment consommé et la céréale la plus cultivée en Côte d'Ivoire.

Malgré le fait que la culture du riz soit pratiquée sur l'ensemble du territoire Ivoirien, la Côte d'Ivoire, se trouve dans l'obligation de recourir à l'importation pour répondre à 50 % des besoins de consommation de sa population en riz depuis plus de trois décennies. Selon la déclaration de l'ancien ministre du commerce Ivoirien *Dagobert Banzio* lors de la conférence mondiale du riz au Vietnam en octobre 2011, « le riz est l'aliment principal de la population vivant en Côte d'Ivoire. La production nationale, estimée à environ 600.000 tonnes de riz blanchi en moyenne par an depuis 2008, couvre près de 38% des besoins de la consommation intérieure estimée à 1.600.000 tonnes en 2010.

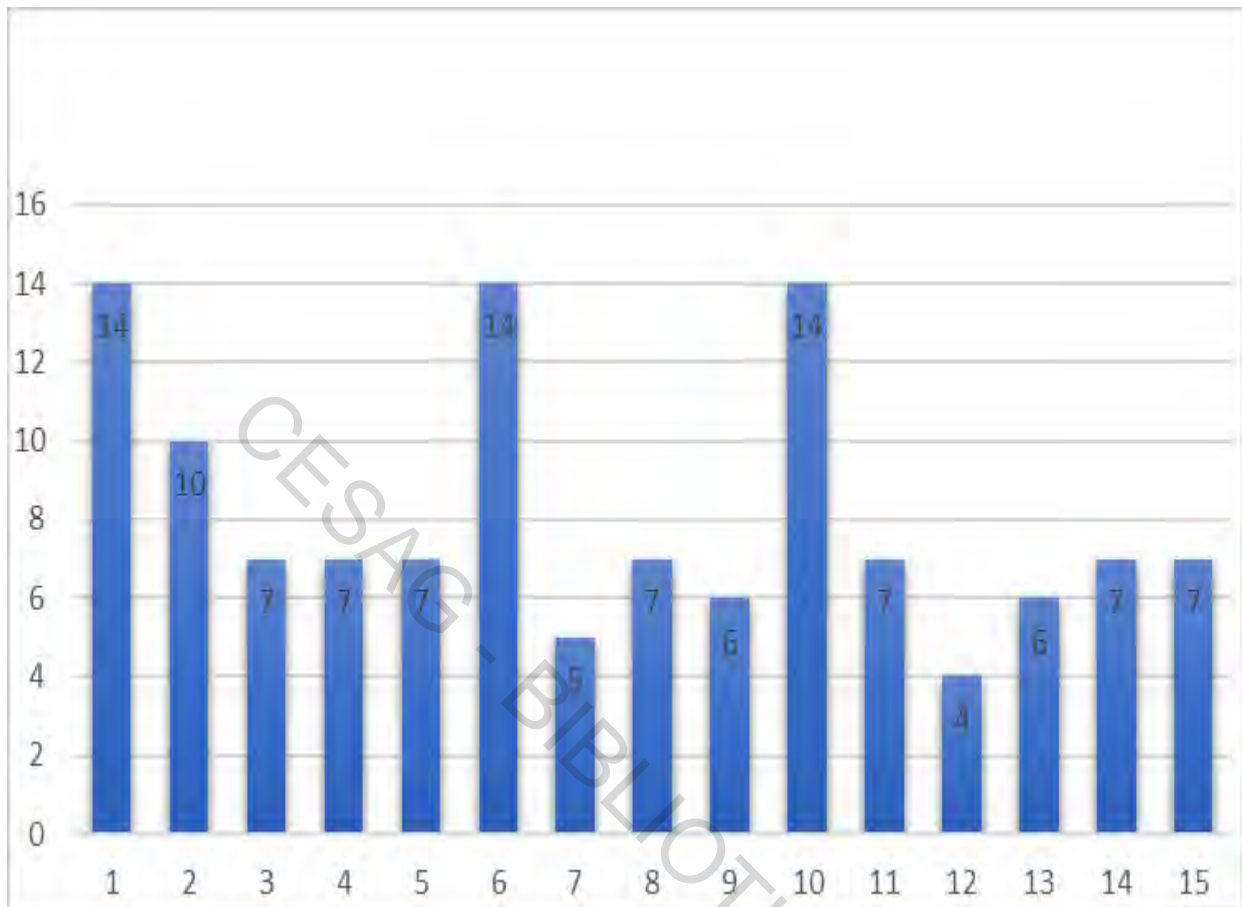
La lecture de cette déclaration soulève le problème de l'insécurité alimentaire en Côte d'Ivoire. Les autorités Ivoiriennes sont toujours à la recherche de solutions à appliquer pour enrayer définitivement ce problème d'autosuffisance en riz qui dure depuis l'accès de la Côte d'Ivoire à l'indépendance en 1960.

Partant de ce constat nous nous sommes posé la question de savoir quelle est la fréquence de consommation de riz par la population ivoirienne.

Pour répondre à la question nous avons fait un sondage auprès d'un échantillon de la population. Nous avons choisi un échantillon composé de 15 ménages constitués des différentes classes sociales et répartis sur toute l'étendue du territoire national. Notons que chaque ménage choisi compte entre 3 et 6 membres. Nous avons considéré le nombre de repas pris en familles par tous les membres de chaque famille en même temps.

La question qui était posée aux ménages était celle de savoir la fréquence hebdomadaire de consommation du riz. Les différentes réponses obtenues sont conciliées dans le diagramme suivant :

Graphique 1 : Diagramme de la consommation hebdomadaire de riz d'un échantillon de ménage en Côte d'Ivoire



Source : *Nous-même*

Comme nous le montre le graphique ci-dessus la moyenne de consommation des ménages se situe autour de sept (7) fois par semaine.

I.3.2. Préférence des ménages

Concernant l'étude de la préférence des ménages en matière de qualité, nous nous sommes appuyés sur une étude du SNDR résultant d'une enquête menée auprès des ménages. Ces recherches ont abouti aux conclusions que le riz produit en Côte d'Ivoire a été, depuis la disparition de la SODERIZ¹⁵, mise en cause de par sa qualité jugée médiocre. Cette image a entraîné un accroissement de la préférence des ménages pour le riz importé des autres pays.

¹⁵ SODERIZ (Société pour le Développement de la Riziculture) : c'est une société d'état ivoirienne qui opéra de 1970 à 1977. Elle avait pour mission la production et la commercialisation de riz en Côte d'Ivoire

De ce fait le riz ivoirien a été relégué au second rang pour sa consommation et sa commercialisation par rapport au riz importé. Alors pour capter la part de marché qui devrait être consacrée à la production locale il faudrait proposer des produits de meilleures qualités aux ménages.

I.3.2.1. Analyse de l'offre

Dans cette partie nous verrons premièrement les différentes qualités de riz offert et, ensuite nous verrons comment est structurée l'offre.

- **Qualités offertes**

Le marché rizicole ivoirien regorge de diverses qualités de riz qui se répartissent entre la production locale et les produits importés. L'offre est composée de différents produits qui sont:

- le riz importé 0% à 15% de brisures 630 Fr CFA/Kg ;
- le riz importé 15% à 35% de brisures 460 Fr CFA/Kg ;
- le riz local 350 Fr CFA/Kg ;
- le riz importé plus de 35% de brisures 340 Fr CFA/Kg.

- **Structuration de l'offre**

Le riz disponible sur le marché ivoirien est essentiellement issu de l'importation. Le riz produit localement est un produit bas de gamme.

Les produits importés proviennent généralement de l'Asie. Ils sont acheminés par bateaux et redistribués par des chaînes de distributions locales.

De ce fait, la concurrence sur le marché s'effectue entre les distributeurs de produits importés et les producteurs locaux.

I.3.3. Analyse PESTEL : écosystème (politique, économique, sociologique, technologique, écologique et légal) et détermination des variables pivots

Dans cette partie nous ferons l'analyse PESTEL de notre secteur d'activité, analyse qui nous conduira à la définition des variables pivots

I.3.3.1. Analyse PESTEL

- **Analyse politique**

La politique commerciale ivoirienne en matière de riz comprend l'appui à la production (prix d'achat garanti aux producteurs, fourniture de semences de qualité, etc.) et le soutien aux

activités de transformation (investissements publics dans des usines de transformation du paddy en riz blanchi). En vue d'encourager la production locale, la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) mise en place par le gouvernement en 2009 impose un certain nombre de taxe à l'importation du riz. Les distributeurs de riz importé sont agréés.

Ces différentes politiques de l'Etat s'accompagnent de conditions fiscales incitatives dans le but d'encourager les producteurs locaux.

- **Analyse économique**

La Côte d'Ivoire présente une économie assez saine et de bonnes perspectives de croissance. En se basant sur les perspectives de la Banque Mondiale, le taux de croissance devrait atteindre 7% entre 2018 et 2019.

Le pays présente une balance commerciale déficitaire du fait du montant élevé des importations. Ces importations sont faites en vue de combler plusieurs déficits, notamment le déficit en riz auquel fait face le pays.

Aussi, du fait de la bonne gestion de sa monnaie qui est le franc CFA (XOF), le pays bénéficie d'un taux d'inflation faible (0.6% en 2018).

- **Analyse sociologique**

La population ivoirienne est une population très diversifiée. Les peuples vivent en parfaite harmonie et la culture du travail favorise le développement du pays. La croissance démographique est de 2.6%/an et le taux d'alphabétisation est d'environ 60% (population data, 2018)

- **Analyse technologique**

Sur le plan technologique de nombreuses recherches ont été faites en vue d'améliorer la production et la qualité du riz produit en Côte d'Ivoire. Ainsi, le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) a procédé à certaines recherches qui ont abouti à des innovations dans le secteur. La principale innovation fut la création de variétés améliorées de riz, dont le rendement varie de 3 à 7 tonnes/ha contre 0,8 à 1 tonne/ha pour les variétés traditionnelles.

- **Analyse écologique**

Pour l'Etat ivoirien, l'aspiration au bien-être de la population n'est pas seulement utile. Elle est nécessaire et cela s'est concrétisé sur tout l'espace territorial par le choix de règles protectrices de l'environnement et une politique en matière de développement durable.

- **Analyse de l'environnement légal**

Au niveau légal le pays dispose d'une loi sur le foncier rural qui garantit des conditions favorables en matière d'acquisition de terres pour les cultivateurs.

I.3.3.2. Variables pivots

L'analyse du modèle PESTEL nous emmène à distinguer deux (2) variables qui nous paraissent être les plus importantes :

- le déficit en produits rizicoles auquel fait face la Côte d'Ivoire ;
- les politiques de l'Etat en vue d'accroître la capacité de production du pays

La confrontation de ces deux (2) variables nous permet de faire ressortir quatre (4) scénarios.

- **Scénario I** (Les grandes espérances)

Interprétation : Le gouvernement arrive à mettre en place des unités de productions qui permettent de combler le déficit.

Conséquences stratégiques : Intensification de la concurrence et guerre des prix.

Action stratégique à mener : Importance de la légitimité, de l'image de marque et de la réputation.

- **Scénario II** (L'âge d'or)

Interprétation : Le gouvernement met en place de nouvelles politiques favorisant les entrepreneurs dans le domaine rizicole suite à l'accroissement de la demande.

Conséquences stratégiques : L'intensité concurrentielle sera moindre et les facteurs clés de succès reposeront sur la capacité des entreprises à proposer des prix faibles.

Action stratégique à mener : Accroître l'investissement dans le secteur et adoption d'une démarche RSE¹⁶ à travers la contribution au développement durable.

- **Scénario III** (La vallée de la mort)

Interprétation : La demande stagne et la concurrence croit de façon lente.

Conséquences stratégiques : Lutte de façon continue avec la concurrence du secteur.

¹⁶ RSE : Responsabilité sociétale de l'entreprise

Action stratégique à mener : La diversification des ressources de revenus par le positionnement sur d'autres secteurs d'activités

- **Scénario IV (Dangers)**

Interprétation : La demande s'accroît mais les capacités de productions de l'entreprise ne lui permettent pas d'accroître son offre.

Conséquences stratégiques : forte augmentation de la concurrence

Action stratégique à mener : La recherche de financement pour sécuriser l'offre dans le futur

II. Plan stratégique général

II.1. Analyse du marché

Comme décrit plus haut, le marché rizicole ivoirien est un marché qui a connu une forte croissance au fil des années. Ce marché présente de bonnes perspectives à venir car le riz est le produit majeur dans l'alimentation des ivoiriens.

Malgré les politiques incitatives de l'Etat ivoirien le déficit en riz reste grand et la demande à satisfaire importante.

II.1.1. Analyse de la clientèle

Les populations ont des alimentations diversifiées au vu de leur région d'habitation. Partant des régions forestières aux régions des savanes nous trouvons des peuples qui ont des habitudes alimentaires différentes. Toutefois du fait de la modernisation, les habitudes alimentaires tendent à converger les unes vers les autres. Ainsi, le riz s'est installé comme aliment principalement consommé par les ivoiriens. Notre clientèle cible est alors représentée par la population ivoirienne dans son entièreté.

La distribution des produits issus de l'unité de production sera faite auprès de toutes les couches sociales et de toutes les tranches d'âges.

II.1.2. Analyse de la concurrence

Structuration de la concurrence

La concurrence est essentiellement composée des producteurs locaux et des grands distributeurs qui importent le riz en vue de le commercialiser.

Nous nous sommes intéressés aux structures qui font à la fois la production et la vente de riz en Côte d'Ivoire. Ainsi nous avons constitué une liste comprenant les grands producteurs de riz en Côte d'Ivoire.

Tableau 5 : producteurs de riz présents en Côte d'Ivoire et leur localisation

Dénomination	Localisation
BINKADI	Nord
CDG	Ouest
CODERIZ	Sud-est
CIDR	Sud
COPRIKO	Nord
CORINDRE	Centre
EBURNY RICE	Centre
KATIO-AKPA S	Nord
LEMON KA	Centre
WOWELA	Nord
WOYEGNON	Nord
POMP GLOBAL EXIM PVT LTD	Sud

Source : *Annuaire, production et distribution de riz en Côte d'Ivoire, 2017*

II.1.3. Choix stratégiques, positionnement et stratégie de croissance

II.1.3.1. La matrice d'ANSOFF

Outil développé par la Harvard Business school en 1957, La matrice d'Ansoff est un instrument qui offre des choix stratégiques en vue d'atteindre des objectifs de croissance. Elle se divise en quatre (4) grandes catégories à savoir :

- la stratégie de pénétration de marché ;
- la stratégie de développement de marché ;

- la stratégie de développement de produit ;
- la stratégie de diversification.

Ainsi, pour un marché comme le nôtre composé de produits existants et de clients existants la stratégie conseillée est la stratégie de pénétration de marché. Cela passe par la promotion de nos produits en vue de faire connaître nos produits et nos marques par la clientèle.

II.1.3.2. Positionnement et stratégie de croissance

Nous entendons nous positionner sur le segment de marché non satisfait par l'offre locale. Ce faisant nous comptons offrir des produits se situant dans une qualité de milieu de gamme (qualité supérieure à la production locale et légèrement inférieure au haut de gamme importé). Notre stratégie de croissance se fera à travers le respect de sept (7) règles qui sont :

- **La simplicité** : nous ferons de sorte que nos produits soient appréhendés clairement par l'esprit des consommateurs de sorte qu'ils soient conscients de leur utilité et de l'accessibilité ;
- **La pertinence** : nous comptons véhiculer une image symbolique et attractive dans l'esprit des consommateurs ;
- **La crédibilité par rapport à la concurrence** : nous ferons une veille concurrentielle pour être permanemment au parfum de l'évolution de la concurrence ;
- **La différenciation** : nous fournirons des produits de qualité supérieure à l'offre locale et à un prix inférieur au prix des produits importés ;
- **La rentabilité** : Nous offrirons des produits personnalisés pour chaque type de client ;
- **La durabilité** : nous nous inscrirons dans le long terme ;
- **L'authenticité et la sincérité** : nous serons constamment à l'écoute des clients pour connaître leurs besoins.

II.1.3.3. Analyse SWOT (Strengths - Weaknesses – Opportunities – Threats)

L'analyse SWOT (Strengths - Weaknesses – Opportunities – Threats) ou AFOM (Atouts – Faiblesses – Opportunités – Menaces) est un outil de stratégie d'entreprise permettant de déterminer les options offertes dans un domaine d'activité stratégique. Il combine les forces et les faiblesses d'une organisation avec celles des opportunités et menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement.

Tableau 6 : Analyse SWOT de la ferme rizicole

FORCES	FAIBLESSES
Climat favorable à laculture du riz partout en Côte d'Ivoire	Coût des outils mécaniques
Maitrise de techniques culturales	Coût des intrants
Loi sur le foncier rural favorable	Marque encore inconnue par la clientèle
Disponibilité de surfaces cultivables	
Main d'œuvre bon marché	
Existence de structures de recherche pour la production de sémences améliorées	
Bonne pluviométrie	
Existence d'une forte demande	
Existence d'un circuit de distribution	
MENACES	OPPORTUNITES
Les produits importés	Demande régulière et croissante
La fluctuation des prix des intrants	Politique incitatives de l'Etat
La production locale en cas de d'élaboration de programme gouvernemental de production	Existence d'une loi sur le foncier rural

Source : *Nous-même*

L'analyse SWOT nous laisse percevoir que le secteur présente d'énormes opportunités. En effet, à part certaines faiblesses et menaces liées à la concurrence, le secteur présente de nombreux avantages du fait que le riz est un produit consommé quotidiennement par la population. Aussi, les bonnes conditions climatiques et l'existence d'une loi sur le foncier rural sont des avantages et opportunités qui favorisent l'implantation de cette affaire.

III. Plan stratégique d'activité

L'élaboration du plan stratégique d'activité se fera à travers plusieurs points. Nous commencerons par une définition exacte de notre marché cible. Ensuite, nous ferons la segmentation de ce marché. Après, nous établirons une stratégie commerciale et enfin nous ferons le plan commercial.

III.1. Marché-cible

La ferme compte œuvrer seulement dans le domaine rizicole. Ainsi à partir d'une unité de production de riz, nous entendons commercialiser les produits auprès des ménages à travers tout le pays.

Concernant la production, toutes les étapes du cycle de production seront prises en compte par l'entreprise et notre clientèle sera composée de toute la population ivoirienne.

III.2. Segmentation

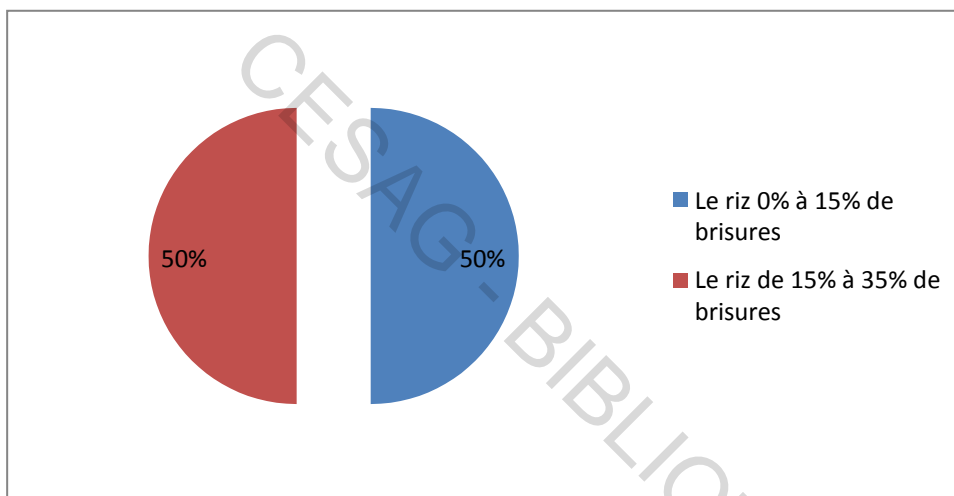
Nous comptons segmenter notre marché en deux (2) sous marchés homogènes. Cette segmentation sera faite à partir de l'étude du comportement d'achat des consommateurs de riz

en Côte d'Ivoire. Ainsi, nous avons constaté que les consommateurs ont un attrait pour trois (3) catégories de riz qui sont :

- le riz 0% à 15% de brisures ;
- le riz 15% à 35% de brisures ;
- le riz de plus de 35% de brisures.

Le riz de plus de 35% de brisures se situe généralement dans une gamme inférieure aux deux précédentes. Pour ce faire, notre choix se portera sur les deux (2) premières et il sera configuré de la manière suivante :

Figure 2 : segmentation du marché



Source : *Nous-même*

III.3. Stratégie commerciale

Cette partie s'attellera à l'étude du mix marketing à appliquer. Ainsi, nous analyserons le produit à travers la qualité que nous souhaitons mettre la disposition de la clientèle, nous analyserons aussi le prix à appliquer, le circuit de distribution et aussi la communication.

Notons que nous prévoyons occuper un positionnement moyen de gamme et la clientèle visée est l'ensemble des ménages du pays. Alors, nos produits rempliront des caractéristiques d'accessibilité à tous les ménages.

Les caractéristiques de notre mix-marketing sont les suivants :

III.3.1. Produit

RIZB est une entreprise de production et de commercialisation de riz en Côte d'Ivoire. Ainsi vu précédemment, la clientèle ivoirienne a un attrait pour les produits importés du fait de leur

qualité supérieure. Alors, nous prévoyons mettre à la disposition de cette clientèle un produit moyen de gamme, dont la qualité est légèrement en dessous du haut de gamme importée et au-dessus de de la production locale.

Nous offrirons deux genres de produits répondant au même niveau de qualité en vue d'attirer les consommateurs et d'acquérir la part de marché occupée par la production locale et aussi faire concurrence aux produits importés.

III.3.2. Distribution

Le canal de distribution est le parcours suivi par un produit ou un service pour aller de l'entreprise au client.

Pour la distribution de nos produits nous utiliserons la vente au détail qui est un mode de vente qui regroupe la vente dans les supermarchés, les épiceries de proximité et les distributeurs spécialisés. Notre objectif est d'être le plus proche de la clientèle.

Dans le cadre de la distribution de nos produits nous aurons donc besoin d'un certain nombre d'intermédiaires. Ces intermédiaires joueront un rôle de clients directs pour nous et de distributeur auprès de la clientèle. Leur profit sera la différence entre leur prix de vente auprès de la clientèle et leur prix d'achat chez nous.

Nous opterons pour les distributeurs spécialisés ainsi que les non spécialisés.

III.3.3. Communication

Le secteur d'activité sur lequel nous nous situons est un secteur en croissance et, le riz est un produit régulier. Pour ce faire, nous ne ferons pas une communication intensive auprès de la clientèle. D'où un budget de communication réduit.

Nous nous attèlerons juste à faire une brève publicité de nos produits durant la phase de lancement en vue de nous faire connaître par la clientèle.

III.3.4. Prix

La détermination du prix s'est faite de la manière suivante :

A partir d'un échantillon composé de cent (100) distributeurs locaux nous avons établi une fiche de questionnaire. Le but était de déterminer le prix psychologique¹⁷ de ces distributeurs choisis.

Les résultats obtenus sont conciliés dans le tableau suivant :

¹⁷ Prix psychologique : Prix auquel les clients sont prêts à acheter un produit

Tableau 7 : Détermination du prix psychologique

Prix possibles (F CFA)	réponse "trop chère"	pourcentage (%)	pourcentage cumulé (%)	réponse "basse qualité"	pourcentage (%)	pourcentage cumulé (%)	pourcentage d'acéteurs (%)
200	0	0	0	10	10	100	0
225	0	0	0	9	9	90	10
250	0	0	0	8	8	81	19
275	0	0	0	6	6	73	27
300	5	5	5	11	11	67	28
325	3	3	8	12	12	56	36
350	5	5	13	8	8	44	43
375	4	4	17	8	8	36	47
400	8	8	25	6	6	28	47
425	7	7	32	5	5	22	46
450	8	8	40	4	4	17	43
475	7	7	47	5	5	13	40
500	8	8	55	4	4	8	37
525	8	8	63	2	2	4	33
550	12	12	75	2	2	2	23
575	12	12	87	0	0	0	13
600	13	13	100	0	0	0	0
Total	100			100	100		

Source : *Nous-même*

Le tableau nous montre que les distributeurs, qui représentent ici nos clients sont prêts à acheter notre produit entre 375 F CFA et 400 F CFA. Le prix qui sera choisi est 400 F CFA.

III.4. Plan d'action commerciale

III.4.1. Vision de l'entreprise dans dix (10) ans

Notre vision est d'être leader du marché rizicole en Côte d'Ivoire dans 10 ans

III.4.2. Les grands objectifs poursuivis

Les différents objectifs que nous comptons poursuivre sont les suivants :

- détenir 20% de l'offre globale dans 3 ans, soit une production d'environ 532 259,2 tonnes ;

- doubler notre chiffre d'affaires au bout de la seconde année ;
- accroître nos investissements au début de la troisième année

III.4.3. Plan d'action

Tableau 8 : plan d'action commerciale

Stratégie commerciale	Action	Responsable	Budget (F CFA)	Debut	Fin	Indicateur de suivi
	publicité	le promoteur	1 000 000	01/01/2019	31/12/2019	Visites de prostection
	Salon professionnel	le promoteur	500 000	01/01/2019	31/12/2019	nombre de leads
conquête de la clientèle	Propection auprès des détaillants	les commerciaux	Les commerciaux seront rémunérer en fonction de leur pereformance sur toute la durée de vie du projet			
Ventes	vente auprès des détaillants	les commerciaux				

Source : *Nous-même*

Nous comptons aussi accroître l'effectif des commerciaux ainsi au fil des années pour atteindre notre vision au bout de dix (10) ans.

IV. ETUDE TECHNIQUE

L'étape précédente a montré que le produit tient la route et que le marché existe malgré la concurrence. Pour parvenir à notre objectif de ventes, nous allons réunir tous les moyens qui nous seront nécessaires. Dans l'étude technique du projet, après avoir fait une présentation de la localisation du projet nous proposerons de manière détaillée l'ensemble des moyens en hommes, en locaux, en matériels qui nous seront nécessaires pour assurer la production.

IV.1. Situation géographique

Nous comptons installer notre unité de production dans la partie Ouest de la Côte d'Ivoire. En effet cette région présente certaines particularités propices au développement de notre activité. Dans la partie suivante nous étudierons de manière détaillée la monographie de cette région.

IV.1.1. Présentation de la zone de production

La Côte d'Ivoire est un pays situé en Afrique de l'Ouest entre le tropique du cancer et le tropique du capricorne. Bénéficiant de bonnes conditions climatiques le pays présente d'énormes potentialités agricoles. Cependant en matière de production de riz la région Ouest présente plus de potentialités que les autres régions du pays. Cet aspect justifie le fait que notre choix se soit porté sur cette région pour l'installation de l'unité de production. Elle sera précisément dans la ville de Man.

La production sera faite à une grande échelle afin de pouvoir desservir toute les villes du pays.

IV.1.2. Monographie de la ville de Man (ville abritant l'unité de production)

- **Localisation**

La ville de Man est située à l'Ouest de la Côte d'Ivoire précisément à 550 Km de la capitale (Abidjan).

Figure 3 : Localisation de la ville de Man



Source : Google map

Cette ville présente des caractéristiques humaines et physiques assez particulières.

- **Démographie**

La ville compte environ 200 000 habitants avec une population jeune. La population est caractérisée par une croissance assez rapide comme on peut le constater sur le tableau suivant.

Tableau 9: Evolution démographique

	Recensement 1998	Estimation 2012	Estimation 2015
Population	116 657	172 867	214 220

Source : Institut national de statistique (INS)

Cette population assez jeune et en croissance rapide représente une main d'œuvre et un potentiel marché pour nos produits.

- **Economie**

L'activité économique principale qui y est développée est l'agriculture. On y cultive des cultures comme le Cacao et le Café.

Cette zone bénéficie d'axes routiers qui la relie aux autres villes du pays principalement à la capitale (Abidjan).

- **Relief**

La ville de Man se situe dans une région forestière entre des récifs montagneux. La région est prise entre deux grands fleuves qui sont le Cavally¹⁸ et le Sassandra¹⁹.

- **Climat**

La région bénéficie d'un climat humide caractérisé par :

- une grande saison des pluies d'Avril à Octobre ;
- une saison sèche de Novembre à Mars.
- Pluviométrie

La pluviométrie moyenne annuelle est partout dans la région supérieure à 1 700 mm et croît régulièrement d'Est en Ouest

IV.2. Organisation du projet

Le projet comprendra deux (2) phases. Une phase de production et une phase de commercialisation. Ces phases se feront en respect avec le cycle de production du riz en Côte d'Ivoire.

Les différents cycles sont les suivants :

- **1er cycle** : en Janvier on aura la préparation des sols suivie de la production. Et, en début Juin on aura la récolte suivie de la commercialisation ;
- **2^{ème} cycle** : en Août on aura encore la préparation des sols suivie de la production et la récolte aura lieu au début du mois de Décembre suivi de la commercialisation.

¹⁸ Sassandra : fleuve traversant la Côte d'Ivoire

¹⁹ Cavally : fleuve traversant la Côte d'Ivoire

IV.3. Description du cycle de production

Chaque cycle comprendra un certain nombre de tâches qui sont retracées dans le tableau suivant en fonction du classement et du délai d'exécution.

Tableau 10: Cycle de production

	JANVIER		MARS										MAI		JUN									
	1	7	5	12	20	21	22	23	24	25	28	29	31	1	30	1	2	3	4	5	6	7		
Préparation des sols	■																							
Désherbage			■																					
Pépinière					■																			
Arrachage							■																	
Ramassage									■															
Repiquage											■													
Pulvérisation d'herbicide											■													
Sarclage													■											
Surveillance du riz épié													■											
Fauchage																			■					
Ramassage des épis																					■			
Battage																						■		
Vannage																							■	
Mise en sac du riz																							■	

Source : *Nous-même*

IV.4. Tableau des outils et moyens de production

Tableau 11 : Outils et moyens de production

Surface cultivable	Magasin	Nombre	Matériel	Nombre	Personnel	Main d'œuvre occasionnelle
100 hectares	pour le stockage pendant la phase de production	un (1) hangar	motoculteur pour le labour	2	20	En fonction de la production
			pulvérisateurs	5		
			moissonneuse batteuse	1		
			Camion	2		
	Pour le stockage pendant la phase de commercialisation	un (1) magasin	Sac	En fonction de la production		
			Daba	100		
			machette	100		
			cache-nez	100		

Source

:

Nous-même

IV.5. Portrait du personnel à recruter

L'effectif total du personnel est de dix-neuf (19). Toutefois le directeur général fera office de directeur administratif et financier. Ce qui porte le nombre de poste à vingt (20), réparti comme suit selon le profil et le niveau d'étude requis :

➤ **un (1) financier**

Nous aurons besoin d'un professionnel du domaine de la finance ayant au minimum deux (2) années d'expériences dans un fond d'investissement et une parfaite maîtrise des techniques de gestion de la trésorerie.

Il sera chargé de conduire l'opération de levée de fond et assurera la gestion des flux de trésorerie au quotidien.

➤ **un (1) agronome**

En vue d'optimiser nos capacités de production, nous comptons recruter un professionnel du domaine de l'agronomie. Il sera chargé de l'accompagnement de la main d'œuvre, de l'élaboration et de la mise en exécution des différentes techniques culturales.

Pour ce profil, nous ciblons de préférence un ingénieur agronome.

➤ **un (1) gestionnaire**

Le gestionnaire s'attèlera à prévoir, organiser, commander, coordonner et contrôler l'exécution des différentes tâches en rapport avec la mise en place et l'exécution du projet. Il assurera aussi la gestion du personnel, de la main d'œuvre occasionnelle ainsi que du matériel de production.

➤ **Un (1) spécialiste en marketing communication**

Le spécialiste en marketing et communication sera chargé de l'élaboration de la stratégie marketing. Ce faisant, il s'occupera de l'adaptation de manière constante des produits à la demande du marché. Il se chargera aussi de mener la politique de communication de l'entreprise.

➤ **quatre (4) chauffeurs**

Les chauffeurs auront en charge le matériel mécanique affilié à la production et, ils assureront aussi l'acheminement des produits. Pour ce poste nous entendons recruter quatre (4) chauffeurs ayant chacun un diplôme en mécanique et une expérience dans le domaine.

➤ **quatre (4) commerciaux**

Les commerciaux assureront la vente des produits.

➤ **un (1) comptable**

Le comptable assurera l'élaboration des documents comptables de l'entreprise.

➤ **quatre (4) magasiniers**

Les magasiniers assureront la gestion des usines de transformation du riz paddy en riz blanchit.

➤ **Deux (2) gardiens**

Les gardiens assureront la surveillance de la production.

CHAPITRE 3 : ETUDE JURIDIQUE, FINANCIERE ET ECONOMIQUE DU PROJET

I. Statut juridique et montage

I.1. Choix de la structure juridique

Selon l'article 4 de l'acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique, « la société commerciale est créée par deux (2) ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat, d'affecter à une activité des biens en numéraire ou en nature, dans le but de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes dans les conditions prévues par le présent acte uniforme. La société commerciale doit être dans l'intérêt commun des associés. ».

Les sociétés commerciales peuvent exister sous plusieurs formes juridiques. Généralement ils se présentent sous la forme de société de personne ou de société de capitaux. Concernant les sociétés de personne nous avons entre autres les sociétés en nom collectif (SNC), les sociétés en commandite simple (SCS), (ect...). Les sociétés de capitaux sont essentiellement composées des sociétés à responsabilité limitée (SARL) et de société anonyme (SA).

De nos jours, du fait de l'ampleur des moyens que demande la réalisation d'un projet il devient nécessaire de se regrouper en vue de mener à bien la réalisation de tout projet. Bien que ne garantissant pas à lui seul la réussite d'un projet, l'élaboration d'un mode de financement adéquat paraît être le levier le plus important pour la réussite de tout projet. Le financement fait partis des critères de choix de la structure juridique d'une entreprise qui est au regard de la loi précise l'identité de la société. Il régit les rapports entre les différentes parties de la société et détermine le type de degré de responsabilités de l'entreprise.

Dans l'optique de choisir le meilleur cadre juridique dans lequel nos activités se dérouleront nous avons opté pour une société anonyme (SA). Nous comptons apporter un capital de 20 000 000 frs CFA à la constitution. Le siège social sera situé à Abidjan, capital économique de la Côte d'Ivoire et l'unité de production sera à Man, ville située dans la partie Ouest du pays.

I.2. Constitution des fonds

Le choix du financement est une étape importante dans la mise en place d'un projet. Ainsi,

l'objectif de tout promoteur est l'optimisation des sources de financement. Dans cette partie, nous présenterons la façon dont nous comptons mobiliser les fonds en vue du lancement de notre projet.

Le coût total du projet étant estimé à 157 750 000 frs CFA nous ferons une diversification des sources de financement de sorte à réduire le montant des charges financières. En dehors de notre apport

Le financement auprès de la banque africaine de développement pour un montant de 100 000 000 frs CFA, soit 64% du coût total. L'apport des associés sera estimé à 23% des coûts du projet. Le capital sera constitué comme suit:

- **Capitaux propres: 20 000 000 frs CFA**
- **Associés: 37 750 000 frs CFA**
- **Banque (BAD): 100 000 000 frs CFA**

I.3. Structure organisationnelle

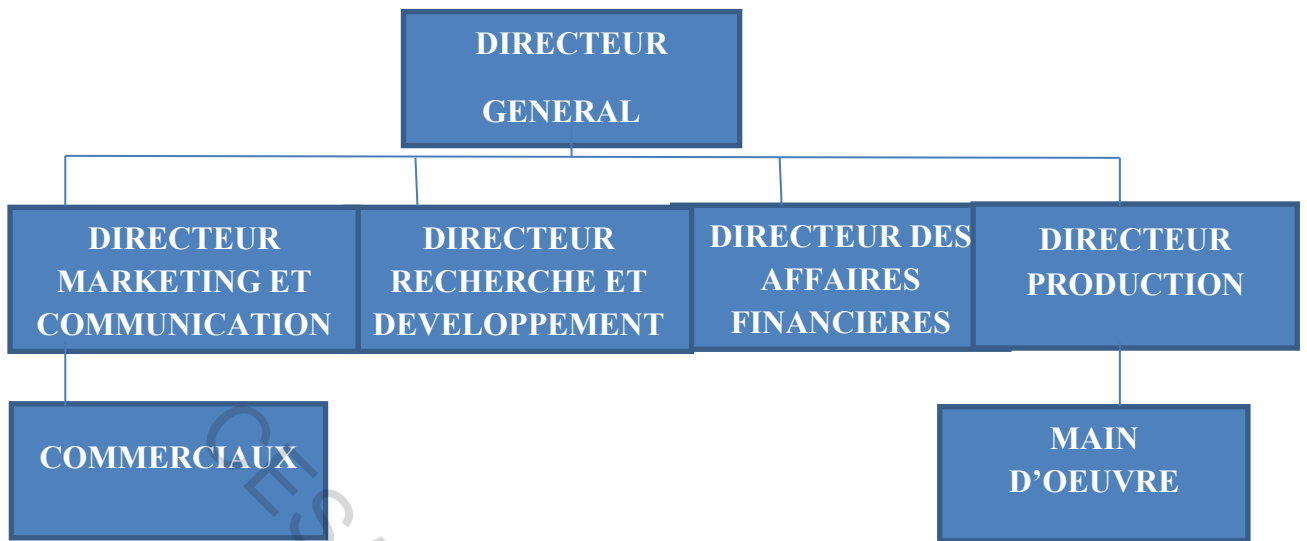
La structure organisationnelle d'une entreprise définit les relations hiérarchiques et fonctionnelles, ainsi que les rapports et la communication interne de l'entreprise. Il existe plusieurs types de structure organisationnelle. Dans le cadre de notre projet nous comptons opter pour une structure fonctionnelle.

Une entreprise à structure fonctionnelle est une entreprise où les fonctions de planning sont séparées de celles de l'exécution. Elle se caractérise par une spécialisation de chaque responsable selon son type de spécialisation.

Une telle structure permet à l'entreprise de disposer de collaborateurs avec des connaissances spécialisées très pointues. Cela permettra une exécution des tâches de manière optimale.

Ainsi, la structure organisationnelle de notre projet sera présentée comme suit :

Figure 4 : Structure organisationnelle du projet (organisation fonctionnelle)



Source : *Nous-même*

II. Montage financier

II.1. Evaluation des coûts du projet

Dans cette partie nous étudierons tous les coûts qui seront liés à l'implémentation et au déroulement du projet. Pour ce faire, nous analyserons les coûts en rapports avec plusieurs étapes de l'investissement et de l'exploitation. En effet, dans le but de mieux cerner toutes les charges entrant dans le processus de création d'une ferme rizicole nous nous sommes procuré les services d'un ingénieur agronome diplômé de l'Ecole Supérieure d'Agronomie (ESA) de l'Institut Nationale Polytechnique Houphouët Boigny (INPHB) pour l'élaboration de la partie financière.

II.1.1. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont composées des différents frais liés à l'acquisition d'une personnalité juridique ainsi que les frais liés à l'étude environnementale

Tableau 12 : Immobilisations incorporelles

TYPE	MONTANT
Frais d'établissement	2 000 000
Frais d'études	1 500 000
TOTAL IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	3 500 000

Source : *Nous-même*

II.1.2. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont des **actifs physiques** que l'entreprise entend utiliser sur plus d'un exercice comptable, destinés à être utilisés par l'entreprise dans le cadre de son activité, loués à des tiers ou à des fins de gestion interne.

On retrouve ainsi dans les immobilisations corporelles : les installations et terrains, matériel et outillage, le matériel de bureau, le matériel informatique et le matériel de transport.

Dans le cadre de notre projet les besoins en immobilisation corporelle sont les suivant :

Installations et agencements

Tableau 13 : Installations et agencements

TYPE	UNITE	QUANTITE	UNITAIRE	TOTAL
Hangar agricole	m2	100	80 000	8 000 000
Hangar de stockage	m2	200	80 000	16 000 000
Groupe électrogène		1	1 500 000	1 500 000
Moissonneuse batteuse		1	4 000 000	4 000 000
Usine de décorticage		1	6 000 000	6 000 000
pulverisateur		30	30 000	900 000
TOTAL INSTALLATIONS ET AGENCEMENTS				36 400 000

Source

:

Nous-même

- **Matériel et outillage**

Tableau 14 : Matériel et outillage

TYPE	COÛT UNITAIRE	QUANTITE	TOTAL
machette	2 500	100	250 000
pulverisateur	30 000	100	3 000 000
Daba	2 500	100	250 000
seau	1 000	100	100 000
cache-nez	1 500	100	150 000
TOTAL MATERIEL ET OUTILLAGE			3 750 000

Source : *Nous-même*

- **Matériel de bureau**

Tableau 15 : Matériel de bureau

TYPE	COÛT UNI	QUANTI	MONTANT
bureau complet	100 000	4	400 000
salon d'accueil	25 000	8	200 000
split air	120 000	4	480 000
TOTAL MATERIEL DE BUREAU			1 080 000

Source : *Nous-même*

- **Matériel informatique**

Tableau 16 : Matériel informatique

TYPE	COÛT UNITAIRE	QUANTITE	MONTANT
ordinateur	150 000	4	600 000
photocopieuse-imprimante	150 000	4	600 000
TOTAL MATERIEL INFORMATIQUE			1 200 000

Source : *Nous-même*

• **Matériel de transport**

Tableau 17: Matériel de transport

TYPE	QUANTITE	COUT	MONTANT
camion	2	20 272 500	40 545 000
Tracteur	1	9 500 000	9 500 000
TOTAL MATERIEL DE TRANSPORT			50 045 000

Source: *Nous-même*

II.1.3. Frais généraux liés à l'exploitation

Concernant le déroulement du projet les encaissements seront effectués suite aux ventes avec un délai allant de un (1) à quinze (15) jours pour le paiement. Nous nous trouverons alors avec un besoin de financement pour l'exploitation.

Le tableau suivant relate les frais généraux qui représentent l'ensemble des dépenses qui seront réalisées dans le cadre de l'exploitation.

Tableau 18: Frais généraux

		ANNEE	2 019
TYPE		(Ha)	Montant
Assurance		100	1 000 000
Fournitures			100 000
Loyer	Terrain aménagé	100	1 500 000
	Bureau		450 000
Eau, électricité			1 000 000
Publicité			1 500 000
Poste, internet et télécommunication			1 000 000
Main d'œuvre occasionnelle			125 000
Personnel			47 400 000
TOTAL			61 775 000

Source: *Nous-même*

II.1.3. Synthèse des coûts d'investissement

Cette partie synthétise tous les frais entrants dans l'investissement. Les coûts sont composés des immobilisations incorporelles, des immobilisations corporelles et des frais généraux pour la première année

Tableau 19: Frais généraux

TYPE	MONTANT
Immobilisation incorporelle	3 500 000
Installations et agencements	36 400 000
Matériel de bureau	1 080 000
Matériel informatique	1 200 000
Matériel de transport	50 045 000
Matériel et outillage	3 750 000
Frais généraux	61 775 000
TOTAL	157 750 000

Source: *Nous-même*

II.2. Business model

II.2.1. Présentation du business model

Figure 5: Business model

RIZB BUSINESS MODEL									
PARTENAIRES CLES		ACTIVITES CLES		OFFRE		RELATION CLIENT		CLIENT	
Fournisseurs		Production		Nouveau		Assistance personnelle		Distributeurs	
Médias		Vente		Moins cher				Particuliers	
Centres de recherche agronomique		RESSOURCES CLES		Accessibles		CANAUX		Entreprises	
		Savoir faire				Boutiques			
		Salariés				Détailants			
COUTS					REVENUS				
Intrants		Loyers		Salaires		Virement bancaire		paiement en espèce	

Source : *Nous-même*

II.2.2. Pertinence du modèle

Le business model est un schéma qui permet d'identifier les rôles et relations entre les divers acteurs, les flux d'argent, de produits et d'informations ainsi que les principaux bénéficiaires qu'en retirent les participants.

Ainsi, notre business model est un modèle en lien avec notre stratégie. Ce modèle nous permettra de communiquer efficacement tant avec les fournisseurs qu'avec les clients. Il nous permettra de cerner les nouvelles innovations et d'assurer la bonne gestion du projet.

II.3. Modalités de financement

Le financement d'un projet désigne l'ensemble des modalités par lesquelles les porteurs du projet se procurent les fonds nécessaires à la réalisation du projet. Ainsi, toute forme de financement a un coût.

Notre objectif étant de minimiser les coûts de financement nous avons opté pour un mix composé d'apport personnel, d'emprunt bancaire et d'apport des associés.

Le tableau suivant présentera les différents coûts des capitaux investis dans le projet et servira aussi de base pour le calcul des coûts moyens pondérés des capitaux investis. En effet, le coût moyen pondéré des capitaux est à la fois le rendement requis des apporteurs de capitaux et le coût des ressources.

Tableau 20 : Coût moyen pondéré des capitaux (CMPC)

ELEMENT	MONTANT
Cp (Capital social)	20 000 000
Kcp (Rémunération des fonds propres)	14%
Cc (Compte courant associés)	37 750 000
Kcc (Rémunération compte courant associé)	10%
Dettes	100 000 000
Ki (Taux de la dette)	11%
T (taux d'imposition)	25%
Total financement	157 750 000
CMPC	9,40%

Source : *Nous-même*

$CMPC = Kcp * Cp / \text{Total financement} + Kcc * cc / \text{Total financement} + (1-T) * dettes * Ki / \text{Total financement}$.

Dans les tableaux suivants nous présenterons la manière dont sera amorti l'emprunt.

Tableau 21: Amortissement annuel de l'emprunt

	Durée	3 ans			
	Emprunt	100 000 000			
	interet	11%			
	différé	1 an			
ANNEE	CAPITAL INITIAL	INTERETS	CAPITAL REMBOURSE	ECHEANCE	CAPITAL RESTANT DÛ
2 019	100 000 000	11 571 884			111 571 884
2 020	111 571 884	9 666 751	52 734 740	62 401 492	58 837 143
2 021	58 837 143	3 564 348	58 837 143	62 401 492	-

Source : *Nous-même*

Tableau 22 : amortissement mensuel de l'emprunt

	Durée	3 ans				
	Emprunt	100 000 000				
	interet	11%				
	interet mensuel	1%				
	différé	1 an				
	nombre de période	36				
N°	CAPITAL INITIAL	MOIS	INTERETS	CAPITAL REMBOURSE	ECHEANCE	CAPITAL RESTANT DÛ
1	100 000 000	43 434	916 667	-	-	100 916 667
2	100 916 667	43 464	925 069	-	-	101 841 736
3	101 841 736	43 494	933 549	-	-	102 775 285
4	102 775 285	43 524	942 107	-	-	103 717 392
5	103 717 392	43 554	950 743	-	-	104 668 135
6	104 668 135	43 584	959 458	-	-	105 627 593
7	105 627 593	43 614	968 253	-	-	106 595 846
8	106 595 846	43 644	977 129	-	-	107 572 974
9	107 572 974	43 674	986 086	-	-	108 559 060
10	108 559 060	43 704	995 125	-	-	109 554 185
11	109 554 185	43 734	1 004 247	-	-	110 558 431
12	110 558 431	43 764	1 013 452	-	-	111 571 884
13	111 571 884	43 794	1 022 742	4 177 382	5 200 124	107 394 502
14	107 394 502	43 824	984 450	4 215 675	5 200 124	103 178 827
15	103 178 827	43 854	945 806	4 254 318	5 200 124	98 924 508
16	98 924 508	43 884	906 808	4 293 316	5 200 124	94 631 192
17	94 631 192	43 914	867 453	4 332 672	5 200 124	90 298 520
18	90 298 520	43 944	827 736	4 372 388	5 200 124	85 926 133
19	85 926 133	43 974	787 656	4 412 468	5 200 124	81 513 665
20	81 513 665	44 004	747 209	4 452 916	5 200 124	77 060 749
21	77 060 749	44 034	706 390	4 493 734	5 200 124	72 567 015
22	72 567 015	44 064	665 198	4 534 927	5 200 124	68 032 088
23	68 032 088	44 094	623 627	4 576 497	5 200 124	63 455 591
24	63 455 591	44 124	581 676	4 618 448	5 200 124	58 837 143
25	58 837 143	44 154	539 340	4 660 784	5 200 124	54 176 359
26	54 176 359	44 184	496 617	4 703 508	5 200 124	49 472 852
27	49 472 852	44 214	453 501	4 746 623	5 200 124	44 726 229
28	44 726 229	44 244	409 990	4 790 134	5 200 124	39 936 095
29	39 936 095	44 274	366 081	4 834 043	5 200 124	35 102 051
30	35 102 051	44 304	321 769	4 878 355	5 200 124	30 223 696
31	30 223 696	44 334	277 051	4 923 074	5 200 124	25 300 622
32	25 300 622	44 364	231 922	4 968 202	5 200 124	20 332 420
33	20 332 420	44 394	186 381	5 013 744	5 200 124	15 318 676
34	15 318 676	44 424	140 421	5 059 703	5 200 124	10 258 973
35	10 258 973	44 454	94 041	5 106 084	5 200 124	5 152 889
36	5 152 889	44 484	47 235	5 152 889	5 200 124	0

Source : *Nous-même*

II.3. Exploitation

II.3.1. Chiffre d'affaires prévisionnel

Selon le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) la productivité des semences améliorées de

riz est comprise entre 4 et 7 tonnes par hectare. Partant de ce constat nous prévoyons une productivité de 5 tonnes à l'hectare. Ce qui nous donne le tableau suivant :

Tableau 23 : Chiffre d'affaires prévisionnel

ANNEES	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
production pa	5	5	5	5	5
Nombre d'hec	100	100	150	150	200
production tot	500	500	750	750	1 000
production tot	500 000	500 000	750 000	750 000	1 000 000
Prix de vente	400	400	400	400	400
CHIFFRE D	200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000

Source : *Nous-même*

II.3.2. Evaluation des charges d'exploitation

Le projet s'établira sur une superficie de cent (100) hectares durant les deux premières années. En vue d'assurer la conduite du projet nous aurons des employés et une main d'œuvre occasionnelle. Le travail dans les rizicultures n'étant pas permanente, la main d'œuvre occasionnelle n'interviendra que dans les périodes de production et ils seront rémunérés en fin de période. Concernant les employés ils seront au nombre de vingt (20). Aussi, nous prévoyons accroître nos capacités de production à la troisième ainsi qu'à la cinquième période. En vue de motiver le personnel, cet accroissement se suivra d'une augmentation des salaires du personnel et d'une augmentation de la main d'œuvre occasionnelle.

Les tableaux suivants nous montrent les différentes charges afférentes à l'exploitation.

Tableau 24 : Main d'œuvre prévisionnelle

Tâches	ANNEES		2019		2020		2021		2022		2023		
	Montant/ hectare	Nombre d'hectares	Montant	Nombre d'hectares	Montant	Nombre d'hectares	Montant	Nombre d'hectares	Montant	Nombre d'hectares	Montant	Nombre d'hectares	Montant
Traitement herbicide	5 000	1	5000	100	500000	100	500000	150	750000	150	750000	200	1000000
Epandage d'engrais	5 000	1	5000	100	500000	100	500000	150	750000	150	750000	200	1000000
Frais de repiquage	50 000	1	50000	100	5000000	100	5000000	150	7500000	150	7500000	200	10000000
Frais de désherbage	40 000	1	40000	100	4000000	100	4000000	150	6000000	150	6000000	200	8000000
Mise en sacs	15000	1	15000	100	1500000	100	1500000	150	2250000	150	2250000	200	3000000
Frais de chargement et déchargement du camion	10000	1	10000	100	1000000	100	1000000	150	1500000	150	1500000	200	2000000
TOTAL	100		125000		12500000		12500000		18750000		18750000		25000000

Source : *Nous-même*

Tableau 25 : Salaire du personnel

ANNEES	2019		2020		2021		2022		2023	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Directeur générale	1	4 800 000	1	4 800 000	1	5 640 000	1	5 640 000	1	6 000 000
Directeur marketing	1	4 200 000	1	4 200 000	1	4 400 000	1	4 400 000	1	4 800 000
Directeur production	1	4 200 000	1	4 200 000	1	4 400 000	1	4 400 000	1	4 800 000
Directeur recherche et dev	1	4 200 000	1	4 200 000	1	4 400 000	1	4 400 000	1	4 800 000
Directeur financier	1	4 200 000	1	4 200 000	1	4 400 000	1	4 400 000	1	4 800 000
Commerciaux	4	9 600 000	4	9 600 000	4	11 040 000	4	11 040 000	4	12 000 000
Comptable	1	3 600 000	1	3 600 000	1	3 600 000	1	3 600 000	1	3 600 000
Magasinier	4	2 880 000	4	2 880 000	4	2 880 000	4	2 880 000	4	2 880 000
Chauffeurs	4	9 600 000	4	9 600 000	4	11 040 000	4	11 040 000	4	12 000 000
Gardiens	2	120 000	2	120 000	2	120 000	2	120 000	2	120 000
TOTAL PERSONNEL	20	47 400 000	20	47 400 000	20	51 920 000	20	51 920 000	20	55 800 000

Source : *Nous-même*

Tableau 26 : Intrants prévisionnels

	quantité/ hectare	prix unitaire	2 019		2 020		2 021		2 022		2 023	
			Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
semence (Kg)	40	200	100	800 000	100	800 000	150	1 200 000	150	1 200 000	200	1 600 000
Engrais NPK (Kg)	200	300	100	6 000 000	100	6 000 000	150	9 000 000	150	9 000 000	200	12 000 000
Herbicide (L)	5	1 000	100	500 000	100	500 000	150	750 000	150	750 000	200	1 000 000
Insecticide (Kg)	4	1 000	100	400 000	100	400 000	150	600 000	150	600 000	200	800 000
TOTAL				7 700 000		7 700 000		11 550 000		11 550 000		15 400 000
TOTAL ANNEE				15 400 000		15 400 000		23 100 000		23 100 000		30 800 000

Source : Nous-même

Tableau 27 : Synthèse des charges d'exploitation

TYPE	ANNEE	2 019		2 020		2 021		2 022		2 023	
		Nombre (Ha)	Montant	Nombre (Ha)	Montant	Nombre (Ha)	Montant	Nombre (Ha)	Montant	Nombre (Ha)	Montant
Assurance		100	1 000 000	100	1 000 000	150	1 500 000	150	1 500 000	200	1 500 000
Fournitures			100 000		100 000		100 000		100 000		100 000
Loyer	Terrain am	100	1 500 000	100	1 500 000	150	2 250 000	150	2 250 000	200	3 000 000
	Bureau		450 000		450 000		450 000		450 000		450 000
	Eau, électricité		1 000 000		1 000 000		1 000 000		1 000 000		1 000 000
	Publicité		1 500 000		1 500 000		1 500 000		1 500 000		1 500 000
	Poste, internet et télécommu		1 000 000		1 000 000		1 000 000		1 000 000		1 000 000
	d'œuvre		125 000		12 500 000		12 500 000		18 750 000		18 750 000
	Personnel		47 400 000		47 400 000		51 920 000		51 920 000		55 800 000
	Intrants		7 700 000		7 700 000		11 550 000		11 550 000		15 400 000
	TOTAL		61 775 000		74 150 000		83 770 000		90 020 000		98 500 000

Source : Nous-même

II.3.3. Amortissement des éléments de l'actif

L'amortissement est la constatation comptable et annuelle de la perte de valeur des actifs d'une entreprise subie du fait de l'usure, du temps ou de l'obsolescence. Il permet d'étaler le coût d'une immobilisation sur sa durée d'utilisation. Ainsi, afin de constater la perte de valeur de nos différents actifs nous avons conçu les tableaux suivants. Le mode d'amortissement utiliser est l'amortissement linéaire.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

• **Installation et agencement**

Tableau 28 : amortissement des Installations et agencements

Immobilisation	installation et agencement		Durée d'utilisation (année)	10	
mode d'amortissement	linéaire		Taux d'amortissement	10%	
mise en service	01/01/2019		valeur d'acquisition	37 900 000	
ANNEE	VALEUR D'ACQUISITION	VALEUR EN DEBUT D'EXERCICE	AMORTISSEMENT	CUMUL AMORTISSEMENT	VALEUR EN FIN D'EXERCICE
2019	37 900 000	37 900 000	3 790 000	3 790 000	34 110 000
2020	37 900 000	34 110 000	3 790 000	7 580 000	30 320 000
2021	37 900 000	30 320 000	3 790 000	11 370 000	26 530 000
2022	37 900 000	26 530 000	3 790 000	15 160 000	22 740 000
2023	37 900 000	22 740 000	3 790 000	18 950 000	18 950 000
2024	37 900 000	18 950 000	3 790 000	22 740 000	15 160 000
2025	37 900 000	15 160 000	3 790 000	26 530 000	11 370 000
2026	37 900 000	11 370 000	3 790 000	30 320 000	7 580 000
2027	37 900 000	7 580 000	3 790 000	34 110 000	3 790 000
2028	37 900 000	3 790 000	3 790 000	37 900 000	-

Source: *Nous-même*

• **Matériel**

Tableau 29 : amortissement du matériel

Immobilisation	matériel de transport				
	matériel et outillage				
	matériel de bureau				
	matériel informatique	Durée d'utilisation (année)		10	
mode d'amortissement	linéaire	Taux d'amortissement	10%		
mise en service	01/01/2019	valeur d'acquisition	52 725 000		
ANNEE	VALEUR D'ACQUISITION	VALEUR EN DEBUT D'EXERCICE	AMORTISSEMENT	CUMUL AMORTISSEMENT	VALEUR EN FIN D'EXERCICE
2019	52 725 000	52 725 000	5 272 500	5 272 500	47 452 500
2020	52 725 000	47 452 500	5 272 500	10 545 000	42 180 000
2021	52 725 000	42 180 000	5 272 500	15 817 500	36 907 500
2022	52 725 000	36 907 500	5 272 500	21 090 000	31 635 000
2023	52 725 000	31 635 000	5 272 500	26 362 500	26 362 500
2024	52 725 000	26 362 500	5 272 500	31 635 000	21 090 000
2025	52 725 000	21 090 000	5 272 500	36 907 500	15 817 500
2026	52 725 000	15 817 500	5 272 500	42 180 000	10 545 000
2027	52 725 000	10 545 000	5 272 500	47 452 500	5 272 500
2028	52 725 000	5 272 500	5 272 500	52 725 000	-

Source : Nous même

II.3.4. Etats financiers prévisionnels

Les états financiers sont une représentation financière structurée des événements affectant une entreprise. Ils sont composés du bilan, du compte de résultat, du tableau des flux de trésoreries ainsi que des annexes.

Nous représenterons dans cette partie les différents états financiers afférents à l'exploitation du projet.

Bilan prévisionnel

Tableau 30 : Bilan prévisionnel

ACTIF	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
IMMOBILISATION INCORPORELLE	3 500 000	-	-	-	-
IMMOBILISATION CORPORELLE	128 525 000	115 672 500	102 820 000	89 967 500	77 115 000
installation et agencement	37 900 000	34 110 000	30 320 000	26 530 000	22 740 000
matériel	90 625 000	81 562 500	72 500 000	63 437 500	54 375 000
Amortissement	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500
IMMOBILISATION FINANCIERE	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	132 025 000	115 672 500	102 820 000	89 967 500	77 115 000
marchandise	-	-	-	-	-
produits finis					
créances client	200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000
autres créances	-	-	-	-	-
charges constatées d'avances	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIF CIRCULANT	200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000
TRESORERIE-ACTIF	75 605 125	164 393 935	149 157 971	203 729 407	271 264 855
TOTAL ACTIF	407 630 125	480 066 435	551 977 971	593 696 907	748 379 855
PASSIF					
capital	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
dividende				16 700 371	26 790 072
réserves					
repport à nouveau		66 542 625	93 534 195	150 303 341	241 110 644
résultat de l'exercice	66 542 625	26 991 570	73 469 518	117 597 375	169 132 125
compte courant associé	37 750 000	37 750 000	37 750 000	37 750 000	37 750 000
TOTAL CAPITAUX PROPRES	124 292 625	151 284 195	224 753 712	342 351 087	494 782 841
DETTES FINANCIERES	100 000 000	111 571 884	58 837 143		
emprunt	100 000 000	111 571 884	58 837 143	-	-
fournisseur d'exploitation	38 000 000	38 000 000	57 000 000	57 000 000	76 000 000
dettes fiscales	22 180 875	8 997 190	24 489 839	39 199 125	56 377 375
dettes sociales	1 327 200	1 327 200	1 453 760	1 453 760	1 562 400
autres dettes	121 829 425	168 885 967	185 443 516	153 692 935	119 657 239
PASSIF CIRCULANT	183 337 500	217 210 357	268 387 115	251 345 820	253 597 014
TRESORERIE-PASSIF					
TOTAL PASSIF	407 630 125	480 066 435	551 977 971	593 696 907	748 379 855

Source : *Nous-même*

Compte de résultat prévisionnel

Tableau 31 : Compte de résultat prévisionnel

ANNEES	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
production totale (Kg)	500 000	500 000	750 000	750 000	1 000 000
Prix de vente unitaire (F CFA)	400	400	400	400	400
CHIFFRE D'AFFAIRES	200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000
intrants	7 700 000	7 700 000	11 550 000	11 550 000	15 400 000
VALEUR AJOUTEE	192 300 000	192 300 000	288 450 000	288 450 000	384 600 000
Impôts et taxes	34 614 000	34 614 000	51 921 000	51 921 000	69 228 000
Mains d'œuvre occasionnelle	12 500 000	12 500 000	18 750 000	18 750 000	25 000 000
personnel	47 400 000	47 400 000	51 920 000	51 920 000	55 800 000
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	97 786 000	97 786 000	165 859 000	165 859 000	234 572 000
charge à répartir	-	-	-	-	-
autres produits	-	-	-	-	-
dotations aux amortissements	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500
RESULTAT D'EXPLOITATION	88 723 500	88 723 500	156 796 500	156 796 500	225 509 500
produits financiers					
charges financières	-	52 734 740	58 837 143	-	-
RESULTAT COURANT	88 723 500	35 988 760	97 959 357	156 796 500	225 509 500
produits exceptionnels	-	-	-	-	-
charges exceptionnelles	-	-	-	-	-
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-	-	-	-	-
RESULTAT AVANT IMPOT	88 723 500	35 988 760	97 959 357	156 796 500	225 509 500
impôt sur les sociétés (25%)	22 180 875	8 997 190	24 489 839	39 199 125	56 377 375
RESULTAT NET	66 542 625	26 991 570	73 469 518	117 597 375	169 132 125
Dotations aux amortissements	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500
reprise sur amortissement					
produits de cession d'éléments d'actifs					
CAF	75 605 125	36 054 070	82 532 018	126 659 875	178 194 625

Source : *Nous-même*

Tableau des flux de trésoreries prévisionnels

Tableau 32 : flux de trésorerie prévisionnels

	-	1	2	3	4	5
RESULTAT NET		66 542 625	26 991 570	73 469 518	117 597 375	169 132 125
Dotation aux amortissements		9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500	9 062 500
reprise sur amortissement						
produits de cession d'éléments d'actifs						
CAF		75 605 125	36 054 070	82 532 018	126 659 875	178 194 625
produits finis		200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000
variation produits finis			-	100 000 000	-	100 000 000
fournisseur d'exploitation		38 000 000	38 000 000	57 000 000	57 000 000	76 000 000
variation dette fournisseurs			-	19 000 000	-	19 000 000
Variation du Besoin en fond de roulement		-	-	81 000 000	-	81 000 000
Trésorerie provenant de l'exploitation		75 605 125	36 054 070	1 532 018	126 659 875	97 194 625
Cession d'actif						
Investissement	157 750 000					
Trésorerie provenant des opérations d'invest						
Flux de trésorerie disponible après frais financiers		75 605 125	36 054 070	1 532 018	126 659 875	97 194 625
Augmentation de capital						
Dividende					16 700 371	30 709 984
Remboursement des emprunts			52 734 740	58 837 143		
Diminution de l'endettement bancaire et financier net			- 52 734 740	- 58 837 143	- 16 700 371	- 30 709 984
Flux de trésorerie en début d'exercice			75 605 125	88 788 810	60 369 161	143 360 246
Flux de trésorerie en fin d'exercice		75 605 125	88 788 810	60 369 161	143 360 246	127 904 609
Actualisation		1	1	1	1	1
Flux de trésorerie actualisés		69 110 291	74 189 289	46 109 413	100 090 920	81 628 840
Cumul des flux de trésorerie actualisés		69 110 291	143 299 580	189 408 993	289 499 913	371 128 753
Somme des flux de trésorerie actualisés	371 128 753					
VAN	213 378 753					
TRI	48,14%					
IP	2,35					

Source : *Nous-même*

II.3.5. Rentabilité du projet

Pertinence de la VAN, du TRI et de l'IP

La Valeur Actuelle nette (VAN) est le critère qui mesure la profitabilité d'un investissement. On considère qu'il y a création de valeur, lorsque la valeur actuelle nette est positive. Ainsi, dans notre projet nous avons **une valeur actuelle nette de 213 378 753**. Cela nous permet de déduire que la somme des flux futurs actualisés permet de couvrir l'investissement initial.

Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) quant à lui est un indicateur important qui permet de mesurer la pertinence d'un projet. Son principe est simple : il prend en compte tous

les flux (achats, ventes, revenus, frais, fiscalité...) et ramène tout sur un rendement annuel. Il permet ainsi de calculer le taux de rentabilité escompté du projet. Dans notre projet, comme le montre le tableau des flux de trésorerie nous avons **un taux de rentabilité interne de 48.14%**.

L'Indice de Profitabilité (IP) est une mesure du taux de rendement du capital investit. Notre indice de profitabilité de **2.35** laisse percevoir que notre projet est rentable.

Effet ciseau

Dans l'optique de déterminer l'effet ciseau nous avons effectués le tableau des produits et des charges du projet.

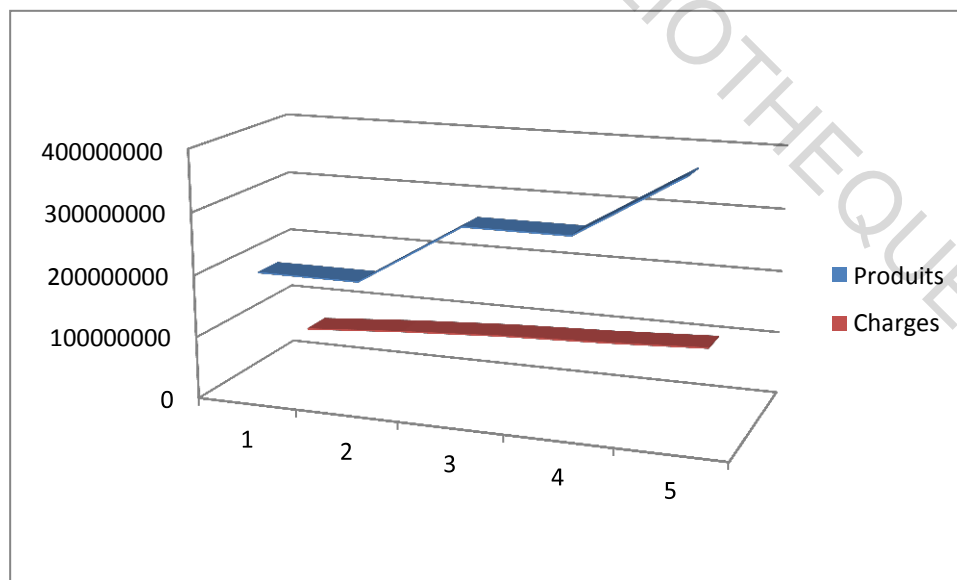
Tableau 33 : produits et charges (tableau en millier de francs)

ANNEE	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
Produits	200 000 000	200 000 000	300 000 000	300 000 000	400 000 000
Charges	61 775 000	74 150 000	83 770 000	90 020 000	98 500 000

Source : *Nous-même*

L'effet ciseau se présente comme suit :

Graphique 2 : Effet ciseau



Source : *Nous-même*

A partir de la troisième année on constate une croissance accélérée des produits par rapport aux charges.

Ratio de solvabilité et de liquidité

Tableau 34 : ratio de liquidité et de solvabilité

ANNEE	2019	2020	2021	2022	2023
solvabilité (capitaux propres/total passif)	30%	32%	41%	58%	66%
liquidité (Actif circulant/passif circulant)	1,09	0,92	1,12	1,19	1,58

Source : *Nous-même*

Le ratio de liquidité indique la capacité de l'entreprise à faire face aux exigences immédiates de ses créanciers en mettant à profit ses éléments d'actif les plus facilement réalisables (encaisse, investissements temporaires et titres rapidement négociables). En général, un ratio de 1,0 ou plus est considéré suffisant pour qu'une entreprise puisse faire face à ses obligations à court terme. Une valeur inférieure à 1,0 signale un problème potentiel dans la capacité de régler les obligations immédiates. Nous pouvons donc conclure que l'entreprise présente une bonne capacité de remboursement au cours des cinq (5) années.

Le ratio de solvabilité laisse aussi entrevoir que l'entreprise présente une bonne capacité de remboursement.

II.4. Analyse des risques

On définit le risque comme la possibilité de survenance d'un dommage résultant d'une exposition à un danger ou à un phénomène dangereux. Le risque est la combinaison de la probabilité d'occurrence d'un événement redouté (incident ou accident) et la gravité de ses incidences sur une cible donnée. Dans le domaine de la riziculture, plusieurs risques existent. Cependant les plus importants sont les risques climatiques et les risques politiques.

En effet le risque climatique désigne toute perte résultant de mauvaises conditions climatiques. Et, le risque politique quant à lui désigne l'ensemble des événements ou décisions d'ordre politique ou administratif, nationales ou internationales pouvant entraîner des pertes économiques, commerciales ou financières pour l'entreprise.

III. Analyse prospective d'impact économique et social du projet

Les impacts sociaux des activités du projet, pour l'essentiel, concernent les points suivants :

- l'amélioration des revenus et des conditions de commercialisation ;
- une meilleure valorisation de la production par la transformation ;

- l'élargissement de la gamme des productions ;
- le renforcement des compétences des différents acteurs intervenant sur les filières rizicoles (producteurs, commerçants, transporteurs, opérateurs économiques).

Au niveau des populations, les impacts porteront sur :

- la contribution à la sécurité alimentaire et à la nutrition;
- la lutte contre la famine ;
- l'apport en protéines ;

la création de nouveaux emplois et valorisation des emplois agricoles (réduction du chômage et à l'exode des jeunes par la création d'opportunités d'emplois locaux) ;

l'amélioration des conditions de vie.

CONCLUSION

Dans l'optique de lutter contre la famine dans le monde la promotion de l'investissement réside comme priorité dans les différentes politiques des organisations internationales et des pays. A l'instar de la majorité des pays de l'Afrique sub-saharienne, l'économie de la Côte d'Ivoire s'est au fil des années liée au développement du secteur agricole à travers des cultures telles que le Café, le Cacao, l'Hévéa...

Le riz, culture d'autosubsistance dans certaines sociétés traditionnelles, est devenu, sous l'effet de la croissance économique et de l'urbanisation, l'aliment de base en Côte d'Ivoire. Cette situation s'est surtout accentuée à cause de son prix à la consommation relativement bas par rapport à celui des autres produits. La croissance de la consommation a été plus rapide que celle de la production ce qui a entraîné un déséquilibre comblé par du riz importé. Aussi, le riz local souffre de lourds handicaps face au riz importé. Ses coûts de production sont très élevés et il souffre d'un problème de qualité en raison d'une mauvaise maîtrise du processus d'usinage pourtant les conditions agro-climatiques de la Côte-d'Ivoire restent favorables à la production locale de riz.

Malgré les potentialités agricoles de la Côte d'Ivoire et les interventions de l'Etat la Côte d'Ivoire fait face à un déficit en riz.

La production locale et les importations ne couvrant pas la totalité de la demande, l'investissement privé semblerait être un moyen efficace de lutte contre le déficit en riz auquel fait face le pays. C'est dans ce contexte que nous avons monté le projet de mise en place d'une ferme rizicole en Côte d'Ivoire.

A l'issue de nos différentes analyses, nous pouvons aisément conclure sur la base des résultats obtenus que ce projet est viable, générateur de revenus et qu'il permettra entre autres le développement de la Côte d'Ivoire et la réduction du chômage.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES

BRENIERE J., 1983. Principaux ennemis du riz en Afrique de l'ouest et leur contrôle. 2e Edition 1983 (p 87).

FAO, 2009. Aperçu du développement Rizicole en Côte d'Ivoire. Consulté le 01 20, 2018

J.P. DOBELMANN, 1976. Riziculture pratique 1, Riz irrigué. Presse Universitaire de France.

PASCAL QUIRY et YANN LE FUR, 2017. Pierre Vernimmen, finance d'entreprise. Edition Dalloz

PROJET PROFESSIONNEL

OREGA YVES B., 2016. Création d'un fond d'investissement dédié à l'agriculture en Côte d'Ivoire. (P 30-50)

AMARA TOURE, 2016. Modalité de financement d'une structure de production et de commercialisation de riz en Côte d'Ivoire « AMARIZ SA ». (P 45-50).

RAPPORT DE STAGE

KOUADIO H.J., Septembre 2017. Gestion d'une exploitation agricole. Rapport de fin ce stage ; INPHB / ESA Yamoussoukro. (P 60-70)

WEBOGRAPHIE

<http://www.ondr.ci/>

<http://www.fao.org/statistics/fr>

<https://data.worldbank.org>

<http://www.ins.ci/n>

<https://maps.google.com>

<https://www.goafricaonline.com/ci/annuaire/distributeur-grossiste>

ANNEXES

Annexe 1 : Liste des ménages interrogés dans le cadre de l'étude de marché

NOM	REGION HABITATEE
La famille KOFFI	Centre de la Côte d'Ivoire
La famille YAO	Centre de la Côte d'Ivoire
La famille TOURE	Nord de la Côte d'Ivoire
La famille YEO	Sud de la Côte d'Ivoire
La famille KIPRE	Est de la Côte d'Ivoire
La famille KOUAME	Ouest de la Côte d'Ivoire
La famille ZAHO	Est de la Côte d'Ivoire
La famille SIDIBE	Centre de la Côte d'Ivoire
La famille YABRE	Nord de la Côte d'Ivoire
La famille N'GUESSAN	Nord de la Côte d'Ivoire
La famille TIA	Centre de la Côte d'Ivoire
La famille SORO	Sud de la Côte d'Ivoire
La famille VAHI	Sud de la Côte d'Ivoire
La famille SOUMAHORO	Est de la Côte d'Ivoire
La famille DIAKITE	Est de la Côte d'Ivoire

Source : *Nous-mêmes*

Annexe 2 : Liste du nombre de distributeurs contactés dans le cadre de la détermination du prix psychologique par région

REGION	NOMBRE DE DISTRIBUTEUR
Nord	20
Sud	20
Est	20
Ouest	20
Centre	20

Source : *Nous-mêmes*

Annexe 3 : Répartition des charges

	CHARGES VARIABLES	CHARGES FIXES
	Main d'œuvre occasionnelle	Protocole pour la subvention du démarrage des activités de repiquage et de labour
	Achat d'intrants	
	Location du terrain	
	prélèvement de commercialisation	
CHARGES DIRECTES		Salaire du personnel
		Amortissement du matériel
		Assurance
		Eau
CHARGES INDIRECTES	Location de bureau	Electricité

TABLE DE MATIERE

AVANT PROPOS.....	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
SOMMAIRE	x
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LA FILIERE RIZICOLE EN COTE D'IVOIRE, PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DU PROJET.....	5
I. Généralités sur la filière riz en Côte d'Ivoire.....	5
I.1. Etat des lieux de la production rizicole en Côte d'Ivoire	5
I.2. Les zones de production de riz en Côte d'Ivoire.....	7
I.3. Le cadre réglementaire et financier pour le développement durable de la filière rizicole en Côte d'Ivoire	7
II. Présentation du promoteur et du projet.....	8
II.1. Présentation du promoteur	8
II.2. Présentation du projet	9
II.2.1. Naissance de l'idée.....	9
II.2.2. Mission, vision et valeurs du projet.....	10
II.2.3. Métier et cœur de compétence.....	10
II.2.4. Facteurs clés de succès	10
CHAPITRE 2: ETUDE DE MARCHE, ANALYSE STRATEGIQUE ET ETUDE TECHNIQUE.....	12
I. Etude de marche.....	12
I.1. Objectifs de l'étude	12
I.2. Evolution du marché rizicole de 1960 à nos jours et perspectives à venir.....	12
I.3. Analyse de la demande.....	14
I.3.1. Les besoins de la population et leur motivation pour acheter	14
I.3.2. Préférence des ménages	15
I.3.3. Analyse PESTEL : écosystème (politique, économique, sociologique, technologique, écologique et légal) et détermination des variables pivots.....	16
II. Plan stratégique général	19

II.1. Analyse du marché.....	19
II.1.1. Analyse de la clientèle.....	19
II.1.2. Analyse de la concurrence.....	19
II.1.3. Choix stratégiques, positionnement et stratégie de croissance.....	20
III. Plan stratégique d'activité.....	22
III.1. Marché-cible.....	22
III.2. Segmentation.....	22
III.3. Stratégie commerciale.....	23
III.3.1. Produit.....	23
III.3.2. Distribution.....	24
III.3.3. Communication.....	24
III.3.4. Prix.....	24
III.4. Plan d'action commerciale.....	25
III.4.1. Vision de l'entreprise dans dix (10) ans.....	25
III.4.2. Les grands objectifs poursuivis.....	25
III.4.3. Plan d'action.....	26
IV. ETUDE TECHNIQUE.....	26
IV.1. Situation géographique.....	26
IV.1.1. Présentation de la zone de production.....	26
IV.2. Organisation du projet.....	28
IV.3. Description du cycle d'exploitation.....	29
IV.4. Tableau des outils et moyens de production.....	29
IV.5. Portrait du personnel à recruter.....	30
CHAPITRE 3 : ETUDE JURIDIQUE, FINANCIERE ET ECONOMIQUE DU PROJET ...	32
I. Statut juridique et montage.....	32
I.1. Choix de la structure juridique.....	32
I.2. Constitution des fonds.....	32
I.3. Structure organisationnelle.....	33
II. Montage financier.....	33
II.1. Evaluation des coûts du projet.....	33
II.1.1. Immobilisations incorporelles.....	34
II.1.2. Immobilisations corporelles.....	34
II.1.3. Frais généraux liés à l'exploitation.....	36

II.1.3. Synthèse des coûts d'investissement.....	37
II.2. Business model	37
II.2.1. Présentation du business model.....	37
II.2.2. Pertinence du modèle	39
II.3. Modalités de financement	39
II.3. Exploitation.....	41
II.3.1. Chiffre d'affaires prévisionnel	41
II.3.2. Evaluation des charges d'exploitation.....	42
II.3.3. Amortissement des éléments de l'actif.....	47
II.3.4. Etats financiers prévisionnels	50
II.3.5. Rentabilité du projet.....	52
II.4. Analyse des risques	54
III. Analyse prospective d'impact économique et social du projet.....	54
CONCLUSION	56
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	57
ANNEXES	58

CESAG - BIBLIOTHEQUE