



## Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

### PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

Année académique 2018-2019

18<sup>ème</sup> Promotion

Projet professionnel de fin d'études en vue de l'obtention du

**Diplôme du Master en Banque et Finance**

Option : Marchés Financiers et Finance d'Entreprise

**« FINGRIB TRADE AND CONSULTING » : Une  
solution au financement agricole pour les  
organisations du monde rural au BURKINA FASO**



PRESENTE PAR

**Laurel Palingwendé LINSAMBA**

SOUS LA SUPERVISION DE

**Hadiza MOUSSA-SALEY, PhD**

Enseignante- Chercheuse, CESAG

Soutenu publiquement à Dakar, le 14 Juin 2019

Président du jury : Dr Bertin CHABY

Membre du jury : Dr Alassane OUATTARA

Membre du jury : Dr Gildas MOUKPE

*« Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) n'entend donner ni approbation ni improbation sur les opinions émises dans les Projets Professionnels rédigés par les stagiaires (étudiants) de Master en Banque et Finance. Ces opinions sont propres à leurs auteurs ».*

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET

<b>Titre du projet</b>	: « <b>FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une Solution Au financement agricole pour les organisations du Monde rural au BURKINA FASO.</b> »
<b>Forme juridique</b>	: Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL)
<b>Secteur d'activité</b>	: Financement Agricole
<b>Localisation du projet</b>	: Région du Plateau Central
<b>Promoteur</b>	
<b>Nom &amp; Prénom(s)</b>	: LINSAMBA Palingwendé Laurel.
<b>Adresse</b>	: <a href="mailto:linsamba.laurel@yahoo.fr">linsamba.laurel@yahoo.fr</a> / <a href="mailto:plinsamba96@gmail.com">plinsamba96@gmail.com</a>
<b>Téléphone</b>	: +221 77 761 03 22 / +226 71 19 33 18
<b>Objet du projet</b>	: Financement pour l'acquisition de facteurs de production agricole (Leasing en équipements agricoles, fournisseurs d'intrants et de Semences améliorées) et développeur d'un programme biogaz / Bio-digesteur et techniques culturales modernes.
<b>Date de démarrage</b>	: Mars 2021
<b>Durée de réalisation</b>	: 05 ans
<b>Coût total du projet</b>	: 55 000 000 F CFA
<b>Apport personnel</b>	: 33 000 000 F CFA
<b>Montant de l'emprunt</b>	: 22 000 000 F CFA
<b>Durée de remboursement</b>	: 5 Ans
<b>Nombre d'emplois créés</b>	: 22 Emplois directs et indirects

**Valeur actuelle nette (VAN)** : 21 060 290 F CFA

**Taux de rentabilité interne (TRI)** : 40.40%

**Délai de récupération du capital (DRC)** : 2 Ans 11 Mois 28 jours

**Indice de Profitabilité (IP)** : 1,351

**Parrain / Mentor**

**Nom** : OUEDRAOGO

**Prénom(s)** : Jacob

**Adresse** : jacob\_ouedraogo@yahoo.fr

**Fonction** : Ambassadeur du BURKINA FASO au SENEGAL

**Résidence** : Almadies

**Contacts** : (00221) 33 860 42 78 (bureau) et (00221) 78 620 43 66 (portable)

**FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une solution au financement agricole pour les organisations du monde rural au Burkina Faso**

*Palingwendé Laurel LINSAMBA*

*Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)*

*Programme Master en Banque et Finance*

*Promotion 18*

[laurellinsamba@cesag.edu.sn](mailto:laurellinsamba@cesag.edu.sn) / [linsamba.laurel@yahoo.fr](mailto:linsamba.laurel@yahoo.fr)

**Résumé du projet**

Le projet « FINGRIB TRADE AND CONSULTING » a pour but d'étudier la faisabilité de la mise en place d'une société de financement agricole, destinée aux organisations du monde rural au Burkina Faso. Ce projet s'articulera au tout début au leasing en équipements agricoles, puis la fourniture d'intrants agricole. Nous développerons par la suite, grâce à un partenariat, un programme Bio-digesteur / Biogaz, afin de réduire la facture énergétique et apporter du compost aux agriculteurs.

Dire donc que l'agriculture occupe encore aujourd'hui plus de 80% de la population active Burkinabè, soit une contribution au PIB National de 28% (MEF, 2018), ce qui revêt toute l'importance de ce secteur pour l'économie nationale. Les rendements demeurent encore faibles, la culture familiale est très développée, le niveau de mécanisation est encore faible sans compter le faible niveau d'accès aux intrants agricoles ainsi qu'aux crédits. Autant de facteurs qui ralentissent encore le développement de ce secteur si stratégique. Dans un tel contexte, le financement agricole se présente comme une alternative importante pour lutter efficacement contre la pauvreté tout en améliorant les conditions de vie et de travail des paysans. Ce projet a pour objectif de contribuer à la mécanisation de l'agriculture à hauteur de 10% horizon 2025 et prenant en compte les bonnes techniques culturales et l'évolution technologique. En effet, cela contribuera non seulement à l'atteinte des objectifs d'autosuffisance et de sécurité alimentaire mais aussi vise à améliorer l'employabilité des jeunes au travers de l'agriculture.

**Mots-clés : Financement agricole, leasing en équipements rural, micro-projets agricoles**

**ABSTRACT**

The purpose of the "FINGRIB TRADE AND CONSULTING" project is to study the feasibility of setting up an agricultural finance company for rural organizations in Burkina Faso. This project will focus on the leasing of agricultural equipment and the supply of agricultural inputs. We will then develop, through a partnership, a Bio-digester / Biogas program, to reduce the energy bill and bring compost to farmers.

To say that agriculture still occupies today more than 80% of the working population of Burkina Faso, a contribution to the national GDP of 28% (MEF, 2018), which is the importance of this sector for the economy national. Yields are still low, the family culture is highly developed, the level of mechanization is still low, not to mention the low level of access to agricultural inputs and credits. All these factors further slowdown the development of this sector, which is so strategic. In this context, agricultural finance is an important alternative for effectively combating poverty while improving the living and working conditions of farmers. This project aims to contribute to the mechanization of agriculture up to 10% horizon 2025 and taking into account the good farming techniques and technological evolution. In fact, this will not only contribute to the achievement of self-sufficiency and food security objectives, but also aims at improving the employability of young people through agriculture.

**Key word:** Agricultural financing, leasing in agricultural equipment, agricultural micro-projects.

## DEDICACE

Au **Seigneur Dieu** des armées pour sa protection et ses grâces qui nous accompagnent tous les jours de notre vie.

### **A mon père,**

Vous qui m'avez toujours soutenu à travers vos prières, vos encouragements et a toujours su me donner le bon exemple afin que j'aille toujours de l'avant dans ma vie, je vous remercie.

### **A ma mère,**

Femme battante, courageuse et d'altruiste, votre lutte à notre côté nous amène à présenter aujourd'hui un rapport d'étude pour l'obtention du MBA Banking and Finance, fruit de vos encouragements et de votre soutien holistique. Acceptez nos hommages et consécérations.

### **A mon frère et à ma sœur,**

Ghislain Anselme et Laure Mireille merci pour votre soutien moral, pour l'amour fraternelle qui nous a toujours lié et je rends grâce au Seigneur pour m'avoir permis de naître dans cette famille.

### **A ma Tante Hugnette et à toute sa famille,**

Je vous remercie pour le soutien et l'accueil ici à Dakar qui a conditionné mon bon apprentissage au regard du cadre de vie que vous avez toujours voulu agréable pour moi.

May God bless you !

## REMERCIEMENTS

Nous devons la réalisation de ce présent projet aux contributions inestimables de certaines personnes, pour lesquelles nous avons tenu à témoigner toute notre reconnaissance. Nos remerciements s'adressent particulièrement :

- à Madame Hadiza MOUSSA SALEY, PhD, notre encadreur de projet qui n'a ménagé aucun effort, malgré ses multiples préoccupations, d'avoir donné de la logique et de la pertinence à ce travail ;
- à notre Ambassadeur au SENEGAL, SEM Jacob OUEDRAOGO pour son accompagnement technique et opérationnel pour la réalisation de ce projet professionnel. Un partenaire financier à la mise en place de notre projet professionnel.
- au Professeur Serge Auguste BAYALA, Directeur Général du CESAG pour son esprit managérial et d'avoir assuré la notoriété du MBF ; et à toute son équipe pour le cadre académique, les infrastructures éducatives dont nous avons bénéficiés;
- à Monsieur Ababacar SECK, Ancien Coordonnateur du Programme MBF, pour ses efforts à la promotion du programme, à l'employabilité des impétrants et d'avoir mis les moyens techniques et des professeurs de qualité à notre disposition ;
- à Madame Délia Chantal OUEDRAOGO pour le dynamisme insufflé à cette 18<sup>ème</sup> famille du MBF. Pour ses efforts capitalisés pour la promotion depuis sa création, pour ses conseils et son soutien inestimable ;
- à Monsieur Alassane OUATTARA, PhD pour sa disponibilité, son engagement et sa rigueur de sorte à faire de ce projet professionnel un véritable levier de développement de l'agriculture au BURKINA FASO;
- au corps professoral du programme MBF pour tous les enseignements de qualité reçus;
- aux stagiaires de la 18<sup>ème</sup> promotion pour leur esprit fraternel et d'amitié et leurs conseils, bon vent à nous et que l'avenir soit meilleur pour tout un chacun ;
- à tous mes amis et proches pour leur soutien moral et leurs conseils.

## LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS

<b>APD</b>	: Aide Publique au Développement
<b>BABF</b>	: Banque Agricole du Burkina Faso
<b>BCEAO</b>	: Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
<b>CAPES</b>	: Centre d’Analyse des Politiques Economiques et Sociales
<b>CEFORE</b>	: Centre de Formalité des Entreprises
<b>CNRST</b>	: Conseil Nationale de Recherches Scientifiques et Technologiques
<b>FBDES</b>	: Fonds burkinabè de développement économique et social
<b>FFA /A/C</b>	: Flux financiers annuel / actualisés / cumulés
<b>FMI</b>	: Fond Monétaire International
<b>INERA</b>	: Institut National de l’Environnement et de Recherches Agricoles
<b>INSD</b>	: Institut Nationale des Statistiques et de la Démographie
<b>MAAH</b>	: Ministère de l’Agriculture et des Aménagements Hydrauliques
<b>MATD</b>	: Ministère de l’Administration Territoriale et de la Décentralisation
<b>MEFD</b>	: Ministère de l’Economie, des Finances et du Développement
<b>OHADA</b>	: Organisation pour l’harmonisation en Afrique du Droit des affaires
<b>PESTEL</b>	: Politique, Economique, Sociologique, Technologique, Ecologique, Légal
<b>PME / PMI</b>	: Petite et moyenne entreprise/ Petite et moyenne industrie
<b>PNDES</b>	: Plan National de Développement Economique et social



**SARL** : Société A Responsabilité Limitée

**SWOT** : Strengths Weaknesses Opportunities Threats

**TRI** : Taux de Rentabilité Interne

**UEMOA** : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

**VAN** : Valeur actuelle nette

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Bilan PESTEL du Burkina Faso.....	5
Tableau 2 : Présentation du schéma technique de faisabilité.....	22
Tableau 3 : Présentation du cycle d'exploitation.....	23
Tableau 4 : Synthèse des outils de production.....	24
Tableau 5 : Proposition de prix pour la location d'un tracteur agricole.....	27
Tableau 6 : Répartition des besoins d'accompagnement.....	28
Tableau 7 : Présentation des aménagements et construction nécessaires.....	38
Tableau 8 : Synthèse des coûts d'investissements.....	40
Tableau 9 : Présentation de la structure de financement.....	40
Tableau 10 : Echancier de remboursement de l'Emprunt.....	41
Tableau 11 : Capacité de fonctionnement de la société.....	42
Tableau 12 : Chiffre d'affaires prévisionnel.....	42
Tableau 13 : Charges d'exploitation.....	43
Tableau 14 : Amortissements des actifs immobilisés.....	43
Tableau 15 : Compte de résultat prévisionnel.....	44
Tableau 16 : Budget de trésorerie prévisionnel.....	44
Tableau 17 : Seuil de rentabilité et point mort.....	47
Tableau 18 : Rentabilité financière et économique.....	48

Tableau 19 : Ratio de solvabilité et de liquidité.....	49
Tableau 20 : Etude de sensibilité du TRI sur la VAN.....	50
Tableau 21 : Etude de sensibilité du prix de location d'un tracteur sur la VAN.....	51
Tableau 22 : Etude de scénario en stratégie pessimiste et optimiste.....	51

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## LISTES DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Répartition des membres de la Chambre Régionale de l'Agriculture.....	27
Graphique 2 : Consommation d'engrais de l'échantillon étudié.....	28
Graphique 3 : Proportion favorable au développement du programme de bio-digesteur .....	29
Graphique 4 : Courbe représentative de la VAN .....	46
Graphique 5 : Effet ciseau.....	48

## LISTE DE FIGURES

Figure 1 : Présentation de la carte du BURKINA FASO.....	1
Figure 2 : Organigramme .....	21
Figure 3 : Présentation de la matrice d'Ansoff.....	31
Figure 4 : Présentation de la matrice de Porter (5 +1 force de la concurrence).....	32
Figure 5 : Présentation du SWOT .....	33

## LISTES DES ANNEXES

Annexe 1 : Calcul du Besoin de financement global (BFG) de la société .....	79
Annexe 2 : Compte de résultat Prévisionnel de la société .....	80
Annexe 3 : Flux de rentabilité pour les actionnaires de la société .....	81
Annexe 4 : Bilan d'ouverture de la société .....	83
Annexe 5 : Importations d'équipements agricoles au BURKINA FASO .....	84
Annexe 6 : Coût d'acquisition des tracteurs et motoculteurs .....	84
Annexe 7 : Taxes à l'importation de tracteurs et de motoculteurs .....	85
Annexe 8 : Volume de tracteurs et motoculteurs au BURKINA FASO .....	85
Annexe 9 : Proportion des ménages agricoles selon la possession d'équipements agricoles ..	85
Annexe 10 : Droits de douanes et autres taxes liés à l'importation .....	86
Annexe 11 : Evolution de l'utilisation des intrants minéraux et organiques .....	87
Annexe 12 : Proportion des ménages utilisant les semences améliorées .....	87

## SOMMAIRE

<b>FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET</b> .....	<b>ii</b>
<b>DEDICACE</b> .....	<b>v</b>
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	<b>vi</b>
<b>LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS</b> .....	<b>vii</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>ix</b>
<b>LISTES DES GRAPHIQUES</b> .....	<b>xi</b>
<b>LISTE DE FIGURES</b> .....	<b>xi</b>
<b>LISTES DES ANNEXES</b> .....	<b>xii</b>
<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>xiii</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	<b>1</b>
<b>1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET</b> .....	<b>5</b>
1.1 Présentation du contexte Pays .....	5
1.2 Etat de la situation et opportunités .....	8
1.3 Présentation de l'idée.....	12
1.4 Résultats attendus du projet (Théorie du changement).....	15
1.5 Impact prospective du projet .....	16
1.6 Plan de mise en œuvre .....	17
<b>2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE</b> .....	<b>19</b>
2.1 Choix du statut juridique .....	19
2.2 Présentation du promoteur et de l'équipe de projet.....	20
2.3 Structure organisationnelle .....	21
2.4 Evaluation de la faisabilité technique.....	22
<b>3. ETUDE DE MARCHÉ ET STRATEGIE MARKETING</b> .....	<b>26</b>
3.1 Etude de marché .....	26

3.2	Plan stratégique général.....	29
3.3	Plan stratégique d'activités.....	33
<b>4.</b>	<b>ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....</b>	<b>36</b>
4.1	Business model.....	36
4.2	Evaluation des coûts d'investissements.....	37
4.3	Modalités de financement.....	40
4.4	Analyse de l'exploitation.....	41
4.5	Analyse de la rentabilité.....	45
4.6	Cartographie des risques et analyse de sensibilité et de scénario.....	49
	<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>53</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>55</b>
	<b>ANNEXES.....</b>	<b>57</b>

## INTRODUCTION GENERALE

Le BURKINA FASO est un Pays de l'Afrique de l'Ouest et membre de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain. Le pays est limité au Nord-Est par le Niger, à l'Ouest par le Mali, au Sud par la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo et le Bénin. Avec une population de plus de 18 millions d'habitants, le Pays repose sur une superficie de 273 187 Km<sup>2</sup> (Conf fig1, P1). Le Pays est sur la voie de son émergence avec un contexte socio-politico-économique favorable aux investissements.

*Figure 1 : Présentation de la carte du BURKINA FASO*



*Source : MATD, 2014*

Sur le plan administratif, le Burkina Faso est divisé en 13 régions, 45 provinces (cf. Tab1), 350 départements et 8 337 villages. La position géographique du Burkina lui confère des caractéristiques particulières en termes de climat, sols et de végétation.

Le BURKINA FASO pour amorcer son processus de développement après le programme d'ajustement structurel imposé par la Banque Mondiale s'est doté de plusieurs instruments et mécanisme par lesquels le pays entend booster son développement économique et social.

Ces mécanismes ont pour objectifs de construire une économie endogène avec comme moteur l'agriculture.



La priorité donnée à l'agriculture devrait permettre d'asseoir une industrie agricole soutenable et aller vers une autosuffisance alimentaire et poser les bases de l'industrialisation du pays qui représente que 10% du PIB.

La mise en place de la politique agricole nationale rencontre d'énormes difficultés en matière de mobilisation de moyens techniques et financières.

En effet, le secteur suit un cycle d'exploitation difficilement maîtrisable avec de gros investissements au départ dont les entrées futures ne sont immédiatement perceptibles.

Dans ce contexte, l'entrée des investisseurs financiers dans le secteur est une aubaine du fait de la perte de confiance des financiers et des risques très élevés que présentent le secteur.

Pour accompagner le secteur, il est nécessaire que le pays réfléchisse sur les mécanismes de financement et un modèle institutionnel capable de supporter les chocs sectoriels et les risques éventuels d'autant plus que les institutions financières existant refusent dans leur majorité de s'ouvrir à la clientèle agricole.

C'est pourquoi à la résolution des problèmes de financements qui se posent à l'agriculture Burkinabè que j'ai décidé de créer une société telle que : « FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une solution au financement agricole pour les organisations du monde rural au Burkina Faso. »

La société se veut contribuer à l'amélioration du niveau d'accès aux équipements agricoles, des semences améliorées et intrants agricoles de bonnes qualités et envisage développer un programme de bio-digesteur/biogaz en vue de la réduction de la facture énergétique.

La société va se démarquer des acteurs actuels du financement agricole par l'accompagnement dans le financement de micro-projets agricoles à moindre coût, une équipe recherches développement chargé de la modernisation des techniques et pratiques culturelles et enfin l'une des innovations est le développement de la micro-assurance agricole et le e-agriculture, plateforme d'information sur les activités agricoles.

### **Les Objectifs**

La société pourra contribuer à relever les nombreux défis pour corriger les faiblesses structurelles et organisationnelles de ce secteur si stratégique. Cela vise ainsi à faciliter l'accès aux équipements agricoles à plus de 15% des populations rurales horizon 2030 à travers le leasing que nous ferons, la mise à dispositions aux paysans de semences améliorées et d'intrants de qualités à moindre coût, de services financiers et de développement technologique tout en améliorant la productivité et les rendements agricoles à plus de 80%.

Les objectifs spécifiques se déclinent en plusieurs étapes. D'abord, nous prévoyons développer un vaste réseau de leasing en équipements agricoles dans tout le Pays et être le leader du marché. Ensuite, nous voulons être un modèle réussi d'incubateur de start-up et financeur de microprojets agricoles à travers un accompagnement direct de plus de 100 entrepreneurs après cinq années d'existence.

En outre, nous voulons être le plus grand promoteur de bio-digesteur/biogaz et l'initiateur du projet « Un village, un tracteur ». Enfin, notre plus grande satisfaction serait de participer à 30% à l'éducation financière des populations rurales pour faciliter leur propre prise en charge et une réduction véritable de la pauvreté.

Ce projet présente plusieurs intérêts pour :

**- Pour le promoteur**

A l'issue de notre formation, nous aurons en main notre business plan pour nous lancer dans l'entrepreneuriat dans le but de créer de la richesse et des emplois en prenant en compte notre domaine d'expertise et les besoins des populations.

**- Pour les partenaires**

Le présent projet pourra susciter l'intérêt des investisseurs et ainsi les amener à prendre des participations dans l'entreprise. De même, les établissements financiers y trouveront leurs comptes au regard de la crédibilité des emprunteurs.

Ce projet vise à mieux préparer les groupements paysans à être crédible et solvable aux yeux des banquiers et des partenaires techniques et financiers. L'éducation financière est un volet important dont ils bénéficieront sans compter l'appui technique de nos experts issus de l'INERA, l'IRSAT, Instituts de Formations en Agriculture.

**- Pour l'économie burkinabé**

Ce projet est d'un grand intérêt pour le BURKINA FASO, dans ce sens qu'il va contribuer au financement dynamique de l'agriculture burkinabé, au renforcement de leur compétitivité pour une croissance économique tirée vers le haut. La Banque agricole du Burkina pourra désormais avoir un partenaire de développement par les matières premières.

**- Pour le monde académique**

Ce projet se veut un point de départ d'une centrale des cas où les étudiants issus du monde académique dans divers domaines de compétences pourront se retrouver afin de mettre en pratiques les connaissances acquises, pouvoir mener des études de cas ou des expériences et surtout de contribuer au développement socio-économique du Pays.

Notre démarche se voulant participative a porté essentiellement sur plusieurs étapes. Nous avons d'abord procédé à une revue littéraire pour mieux comprendre les enjeux et les perspectives de développement du secteur primaire dominé par l'agriculture au Burkina Faso et les conclusions des journées nationales du paysan qui se veut désormais biennale. En plus, une étude qualitative à travers des entretiens avec des producteurs et agriculteurs du Burkina notamment dans la Région du Plateau Central pour qui nous voulons en faire un véritable pôle de croissance économique. Par ailleurs, une étude quantitative à travers une enquête sur notre public cible ; mieux comprendre la réglementation bancaire, les normes OHADA prévues à cet effet. Enfin, en s'assurant de la faisabilité du projet, présenter une étude financière, économique et d'impacts, pertinente et attractive.

Notre travail est structuré en quatre chapitres. Le premier portera sur la présentation d'ensemble du projet avec pour objectif de faire une analyse de l'état des lieux afin de mieux contextualiser l'idée de projet et de fin présenter le plan de mise en œuvre. Le second s'articulera autour de l'étude organisationnelle et technique qui consistera pour nous à faire le choix du statut juridique de notre société, de présenter la structure organisationnelle et d'évaluer la faisabilité technique du projet. Par la suite, tout en conduisant une étude de marché grâce à une stratégie marketing, nous piloterons un plan stratégique. Enfin nous finirons par mener une étude économique et financière afin de déterminer le modèle économique de notre business, les implications en termes de coûts et leurs différentes modalités de financement afin d'apprécier la rentabilité. A ce niveau, une analyse de sensibilité et de scénario sera conduite au regard de l'incertitude et de l'évolution temporelle de l'environnement dans lequel le projet sera piloter.

# 1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET

## 1.1 Présentation du contexte Pays

### 1.1.1 Priorités nationales

Le gouvernement du pays pour le budget 2019 décide de l'axer sur les dépenses sociales et de défense. Un choix justifié par la ministre de l'Economie, des Finances et du Développement, pour un pays confronté au défi sécuritaire et à des contestations sociales.

L'Etat table sur un taux de croissance d'au moins 6% en 2019. « En 2016, nous étions à taux de croissance à 5, 4, en 2017 à 5, 9 et en 2018 nous avons évolué à 6% », selon la ministre de l'Economie, des Finances et du Développement. En termes de recettes, le projet de budget 2019 se chiffre à 1 954 milliards de FCFA (3,4 milliards de dollars) et en dépenses à 2 213 milliards de FCFA (3,85 milliards de dollars), soit un déficit de près de 258 milliards de FCFA.

Le budget 2019 serait ainsi élaboré dans un contexte marqué par un climat d'insécurité et de contestations sociales. Des dépenses qui ont empêché l'Etat d'être à la hauteur des attentes des populations. Désormais, le budget du ministère de la défense nationale et des anciens combattants passe de 169, 9 milliards de FCFA en 2018 à 209,7 milliards en 2019, soit une hausse de 23,41%. Les budgets des secteurs sociaux ont aussi connu une hausse. Le secteur de l'enseignement a été doté de 33% de plus que l'année 2018, tout comme la santé avec 13.65% de plus par rapport à 2018. Selon la ministre de l'économie, le déficit budgétaire oblige le gouvernement à réorienter ses interventions dans les secteurs sociaux de base tels que l'éducation et la santé.

**Tableau 1 : Bilan PESTEL du Burkina Faso**

Eléments	Opportunités	Menaces
<b>POLITIQUE</b>	Accès aux marchés sous régionaux; facilitation de pénétration des institutions financières sur les marchés régionaux; l'attraction de nouveaux investissements.	Troubles sécuritaires (en voie de maîtrise) ; création de multiples partis politiques et d'OSC.

<p><b>ECONOMIQUE ET MONETAIRE</b></p>	<p>Croissance du marché; implémentation et conquête de nouveaux marchés; opportunités pour les institutions financières qui ont des projets (lignes de crédit spécialisés) dans le secteur primaire et secondaire; opportunités pour les jeunes professionnels qui veulent créer des produits financiers pour des projets des secteurs primaire.</p>	<p>Ralentissement des investissements directs étrangers</p>
<p><b>SOCIAL ET CULTUREL</b></p>	<p>Développement de la finance islamique; attraction des fonds d'investissements par le nombre d'entrepreneur; opportunité pour les étudiants et professionnels qualifiés.</p>	<p>Affrontement entre ethnies ; développement de groupes d'autodéfense appelés « Kolgwéego »</p>
<p><b>TECHNOLOGIQUE</b></p>	<p>Mobile Banking; e – Banking; développement possible de la finance par le biais de la technologie; accès au marché financier ainsi qu'aux produits financiers; dématérialisation de la finance.</p>	<p>Faible niveau d'internet ; de la culture technologique ; du développement des fintechs.</p>
<p><b>ECOLOGIQUE</b></p>	<p>A long terme être les pionniers de la finance verte; attraction des investissements verts;</p>	<p>Faible chance de succès des concepts de finance durable et de banque verte.</p>
<p><b>LEGAL</b></p>	<p>Libre concurrence : facilitation de création d'entreprise; la connaissance et l'expérience dans la mise en œuvre des nouvelles réglementations bancaires; nouvelles réglementations sur la finance islamique.</p>	

*Sources : Nous-mêmes*

### *1.1.2 Etat du secteur agricole*

L'agriculture et l'élevage emploient en moyenne nationale plus de 80% de la population active burkinabé, soit environ 13 millions de personnes. La proportion des ménages agricoles dépasse les 90% dans les 13 régions administratives que compte le pays, le plus fort étant observé dans le sahel (95.5%).

En 2018, l'agriculture a contribué à hauteur de 30% au PIB avec une tendance observée à la baisse entre 2016 et 2017. Mais le taux de croissance du secteur a été très heurté et la productivité faible et stagnante. Les équipements agricoles demeurent encore extrêmement rudimentaires, et moins de 15% des surfaces cultivées sont irriguées, situées principalement dans les périmètres aménagés par les programmes publics des grandes plaines, comme celles des vallées du Sourou et du Kou. L'agriculture burkinabé est donc essentiellement de subsistance, pluviale et extensive.

Dans le cas du Burkina Faso, la complémentarité entre cultures cotonnière et vivrières ne peut extrapolée au-delà des zones productrices bénéficiaires de conditions favorables. Au plan national, c'est le développement des cultures vivrières qui semble soutenir les cultures de rentes, plutôt que l'inverse. Une politique agricole rationnelle et d'avantage tournée vers les intérêts nationaux devrait privilégier l'appui aux petites exploitations familiales et aux cultures vivrières afin de couvrir prioritairement les besoins alimentaires, sans soumettre ces derniers aux aléas des recettes d'exploitations tirées des cultures de rente. La sécurité alimentaire doit être fondée sur l'autosuffisance nationale plutôt que sur les importations par trop dépendances des contraintes des marchés mondiaux.

### *1.1.3 Dispositif institutionnel*

En matière de structure d'accompagnement au développement de projets agricoles, le Ministère de l'Agriculture des Aménagements Hydrauliques à travers le Fonds d'appui au financement de l'agriculture attend accompagner chaque année le financement de projets allant dans le sens de l'amélioration des productivités. Un budget annuel de 20 millions y est dédié chaque année.

En plus de l'état, certains partenaires techniques et financiers comme le Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA), le Projet d'appui au développement de

l'agriculture commercial de la banque mondiale, le fonds d'appui à la promotion de l'agriculture à l'initiative du fonds alimentaire mondial sont entre autres des structures d'accompagnement. A cela s'ajoute enfin les institutions financières bien que le volume de crédit soit relativement faible. L'ouverture récente de la Banque Agricole du Burkina Faso vient en appui au financement de monde rural en particulier et se veut un acteur clé à la relance économique du pays par le biais de l'agriculture.

#### *1.1.4 Les grands pôles de croissance de l'économie*

Un pôle de croissance économique peut se définir comme étant un partenariat Entreprise-Formation- Recherche/innovation autour de projets communs concrets dans la perspective d'une visibilité internationale et visant à accroître la croissance économique nationale.

Pour le cas du BURKINA FASO, nous en distinguons trois grandes. Nous avons le Pôle de croissance de Bagré, de Samandéni et du Sourou. Ces pôles de croissance économique dont la gestion est rattachée à la primature se veulent être des pulsateurs de développement économique et social et de véritables pôles de compétitivité à l'échelle sous régionale et mondiale. Ils regroupent à la fois Paysan, chercheurs, investisseurs et consommateurs dans le développement de cultures vivrières et de rente à même de contribuer de manière globale à l'amélioration des conditions de vie et de travail aussi bien des localités environnantes que la population nationale.

## **1.2 Etat de la situation et opportunités**

### *1.2.1 Le dispositif institutionnel*

La **Maison de l'Entreprise du BURKINA FASO (MEBF)** est l'acteur incontournable dans le domaine de l'appui aux TPE (très petites entreprises) et PME (petites et moyennes entreprises) au Burkina Faso. Le délai maximum de création d'entreprise étant fixé à 3 jours, à moindre coût (40.000FCFA pour les Personnes physiques et 47.500FCFA pour les personnes morales.) A ce titre, 5 structures d'accompagnement y sont rattachées à savoir :

- Le Centre de formalités des entreprises du Burkina Faso (CEFORE) ;
- Un accès facilité à de l'appui conseil. Avant la création, avec le **Service Accueil-Guidance-Information (SAGI)** : validation des idées-projets, information sur les structures d'appui au secteur privé, cours pratiques de création d'entreprises et de développement des affaires (CEDA) ; Après la création, avec les chèques conseils et le fonds de soutien à coûts partagés : appui financier aux entreprises pour accéder à une gamme de services et de compétences nationales et internationales (renforcement des compétences techniques et de management des entrepreneurs, diagnostics, appui technique et en ingénierie financière, facilitation d'accès au crédit).
- Un **Centre de Documentation et d'Informations Economiques, Commerciales et Financières (CIDE)**, sans frais
- Le **Centre d'Information Juridique des Affaires (CIJA)** qui organise des permanences et des rendez-vous avec des experts en droit, fiscalité et comptabilité et dispose d'un fonds documentaire juridique. Planning des permanences et fiche de demande de rendez-vous téléchargeables sur le site [www.me.bf](http://www.me.bf) et à déposer au secrétariat de la MEBF ou à envoyer par mail à [dg@me.bf](mailto:dg@me.bf)
- Le **Centre de facilitation des actes de construire (CEFAC)**.

La MEBF organise chaque année des Journées de l'entreprenariat (JEB), une compétition dont les lauréats bénéficient d'une subvention.

Ensuite nous avons la **Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF)**, partenaire privilégié des grandes entreprises dans leur démarche à l'international. Appui-, conseils, informations, mise en relation d'affaires avec des entreprises à l'international. Deux structures y sont rattachées :

- Les **Centres de gestion agréés (CGA)**

Les CGA, dépendant de la CCI-BF, offrent un soutien à la tenue de comptabilité, à l'établissement des états financiers, à l'élaboration des déclarations fiscales et sociales et une assistance conseil aux entreprises (développement de la force de vente, conseil fiscal, montage de demande de crédit, etc.).



- Le **Centre d'Arbitrage, de Médiation et de Conciliation de Ouagadougou (CAMCO)**

Le CAMC-O, dépendant de la CCI-BF, offre des modes alternatifs de règlement des litiges.

Enfin, d'autres institutions d'accompagnement à la création d'entreprise comme :

- Direction Nationale de la Propriété Industrielle (DNPI),
- Les Cabinets d'appui à l'entrepreneuriat privé,
- Le Cabinet d'Ingénierie et de Conseil en Développement d'Entreprises (ICDE),
- La Société d'Etudes, de Conseils et d'Assistance Multisectorielle (SECAM),
- Le Centre d'Accueil pour Entreprises de la mairie de Ouagadougou (CAE),
- La délégation de l'Agence Française de Développement au Burkina Faso.

Au regard de la multitude des structures destinées à l'accompagnement des entreprises avant, pendant et après leur création porte à croire que les opportunités sont pleines à saisir et que la liberté d'entreprendre est réelle dans l'environnement des affaires au BURKINA FASO.

### *1.2.2 L'état des lieux de l'entrepreneuriat*

Selon les statistiques de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF), le nombre d'entreprises créées est passé de 1 500 en 2002 à 15 000 à fin 2016 preuve du bon climat des affaires et du code des investissements très attractif.

S'agissant de l'entrepreneuriat agricole, contribuer au développement durable est la finalité de ce type d'entrepreneuriat. Faire du Burkina Faso un espace d'autosuffisance alimentaire et un pays d'exportation du surplus de la production agricole dans la sous-région et à l'international est la vision de l'entrepreneuriat agricole. Les objectifs consistent à doter les producteurs de moyens suffisants en outils, en semences et en engrais pour une meilleure productivité agricole. Quelques réalisations existent à travers des exemples concrets mais ne permettent pas de voir l'entrepreneuriat agricole émerger au Burkina Faso. Il y a des défis à relever en matière d'accompagnement des initiatives et le ministère en charge de l'agriculture développe de nombreuses initiatives pour transformer les défis en opportunités.

Toutes ces contraintes font du Burkina Faso un pays dépendant des importations pour son alimentation. Les 51% des jeunes qui sont sans emploi auraient pu être orientés dans

l'entrepreneuriat. L'alternative doit être l'auto-emploi qui occasionnera d'autres emplois à terme. Le ministère en charge de l'agriculture encourage les jeunes diplômés à entreprendre dans le secteur agricole.

Les domaines de l'entrepreneuriat agricole sont: production agricole et animale, transformation et commercialisation des produits agricoles. Il importe d'intégrer le renforcement des capacités des acteurs agricoles comme domaine complémentaire de l'entrepreneuriat agricole. L'entrepreneuriat agricole suppose des équipements appropriés, une main d'œuvre salariée, des documents de planification et de gestion (pour rémunérer et évaluer les facteurs de production), une prise de risques et une saisie des opportunités, la patience, la persévérance et la discipline, une production intensive, la commercialisation de la grande partie de la production et une réalisation de profits.

Seulement 5,7% des exploitations agricoles du Burkina Faso relèvent de l'entrepreneuriat agricole avec moins de 4% de jeunes.

L'agriculture est la meilleure alternative et une bonne opportunité dans toutes les régions du Burkina Faso. Le potentiel est sous le sol et il faut se convaincre que la terre ne ment pas.

Il se pose la problématique de financement de l'entrepreneuriat agricole. Le Burkina Faso consacre 14% de son budget au secteur agricole. La part de l'APD dans le financement du secteur agricole est plus de 50% (PNDES, 2016) ce qui freine la marche vers la souveraineté alimentaire. Il faut également que les différents fonds alloués au secteur agricole soient des financements responsables. Les banques et les microfinances interviennent également dans le financement du secteur agricole à hauteur de 2% des crédits destinés majoritairement au court terme. Le manque de professionnalisme des acteurs du secteur agricole est cité par les banques qui refusent le financement du secteur agricole.

Les opportunités et les perspectives pour les jeunes et les femmes entrepreneurs : les fonds nationaux, la création d'une banque dédiée au secteur agricole, le projet de création d'un fonds de développement agricole, la mise en place d'un système d'assurance agricole, l'adoption d'un code d'investissement agro-sylvo-pastoral, halieutique et faunique, le renforcement des capacités des acteurs et les incubateurs d'entreprises agricoles.

La mauvaise perception de l'activité agricole freine aussi le décollage de l'entrepreneuriat agricole. A titre d'illustration, certains parents sont prompts à avertir leur enfant qui travaille mal à l'école : « Si tu gagnes de mauvais résultats à l'école, je vais t'envoyer au village pour cultiver. »

Il a été recommandé aux jeunes qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat agricole d'apprendre d'abord avant d'entreprendre. L'expérience est capitale et il faut accepter travailler pour quelqu'un avant de s'engager pour sa propre initiative.

En conclusion, il faut retenir qu'un véritable entrepreneur est celui qui crée son propre capital pour lancer son entreprise et non celui qui demeure un demandeur passif de financement.

### **1.3 Présentation de l'idée**

#### *1.3.1 Idée et orientations stratégiques*

Dans un contexte fortement marqué par une dominance du secteur primaire notamment l'agriculture (28% au PIB national) et occupant encore 80% des populations ou la pauvreté est encore une réalité car plus de 30% vivent à 1.470 USD par jour. Il est donc nécessaire pour nous d'y orienter un regard particulier. Mais que faire ? Des difficultés ont été exprimé par les Paysans à chaque fois qu'ils en avaient l'occasion et périodiquement à la Journée Nationale du Paysan. L'Etat ne pouvant prendre toutes les préoccupations en charges et le Privé encore moins vu leur nombre insuffisant. Au titre des difficultés nous pouvons citer : L'accès faible aux équipements agricoles ainsi qu'aux intrants et semences améliorées, le faible niveau de crédit agricole, l'absence de pôle de croissance viable, faible niveau d'éducation des populations, faible niveau d'accompagnement de la part de l'état dont le budget en destination de l'agriculture estimé à 14% dépend encore à 50% de l'APD à travers les IDE. Il faut donc agir, mais en quoi faisant ? On veut aller vite et bien ? Devons-nous toujours compter sur les autres ? A quand la prise de Conscience véritable? A ces différentes interrogations, nous pensons pouvoir apporter notre modeste contribution à travers l'idée de création d'une structure spécialisée dans le crédit-bail en équipements agricoles, fournisseur incontournable d'intrants agricoles et de semences améliorées, et grâce à des partenaires développer un vaste programme de bio-digesteur / biogaz en adéquation avec les 17 objectifs du développement durable afin de réduire la facture énergétique.

### *1.3.2 Vision, Mission et Valeurs*

Contribuer à faire du Burkina Faso un espace d'autosuffisance et de sécurité alimentaire par la mécanisation de l'agriculture à travers le leasing agricole et un pays où les paysans pourront ainsi vivre de la terre et mieux pourront exporter le surplus de la production agricole dans la sous-région et à l'international est la vision que le promoteur veut promouvoir

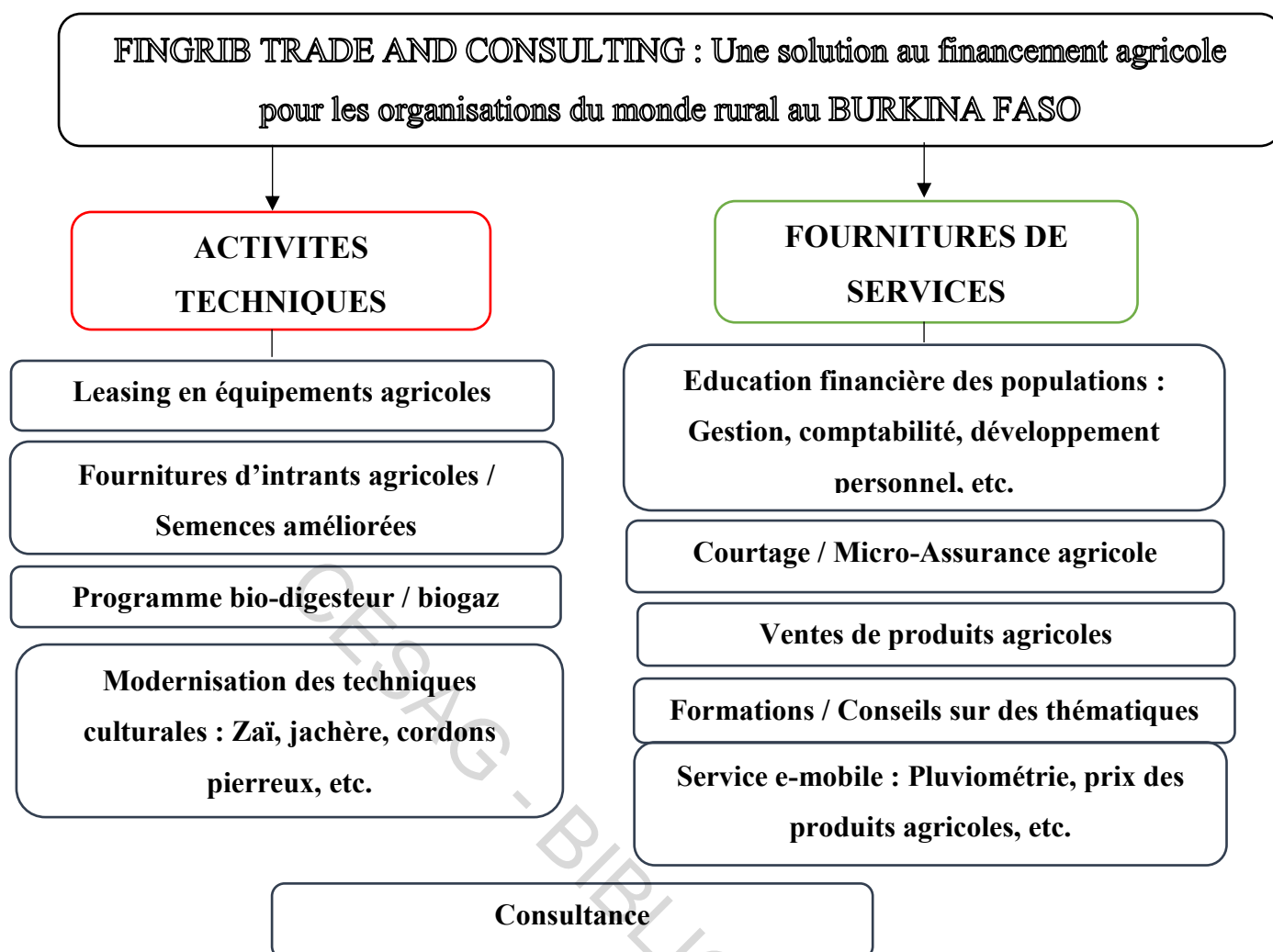
Il faut avoir la passion de l'agriculture avant d'entreprendre et commencer avec des moyens et des ambitions modestes et des actions contrôlables afin d'aller plus loin.

C'est après cela que le jeune entrepreneur peut se tourner vers les institutions de financement. Le tout début, c'est avoir l'esprit entrepreneurial développé et être audacieux, persévérant, patient et discipliné. Les jeunes diplômés sont capables de s'engager pour révolutionner le secteur agricole. Nous devons pouvoir être complémentaire et mieux apporter la valeur ajoutée. Le dynamisme selon nous c'est lorsque « 2+2 = 5 » ou « 2+2-5 » et c'est là notre mission. Apporter aux agricultures le financement nécessaire pour vivre de leur terre, l'accompagnement et la formation des organisations agricoles aujourd'hui incontournable à un véritable développement.

« FINGRIB TRADE AND CONSULTING » développera des valeurs comme le PPRD pour dire simplement Professionnalisme, Proximité, Résilience et Développement Continu.

### *1.3.3 Activités et cœur de métier*

Nous les résumerons à travers le plan ci-dessous :



Source : Nous-mêmes

La branche technique constitue le cœur de métier de la Société avec comme activité principale le Crédit-bail en équipements agricoles. Les autres activités de types secondaires et connexes viennent à complément afin de contribuer au développement de la chaîne de valeur.

Il faut cependant noter que toutes ces activités contribueront à préparer le terrain au lancement officiel de nos activités financières dès la troisième année de vie de l'Entreprise.

Cela se caractérisera par le financement direct et indirect de microprojets agricoles, des activités d'incubation d'entreprises et de start-up agricole et enfin d'aide à l'accès au crédit bancaire et institutionnel.

1.3.4 Facteurs Clés de Succès

Fonctions concernées	Facteurs clés de succès
<b>Technique</b>	Acquisitions d'équipements de qualités à la pointe technologique grâce aux partenaires et à la subvention de l'Etat.
	Fourniture d'intrants de qualité et à moindre coût fondé sur une économie d'échelle et une expertise.
	Grâce à un partenaire Sous Régional, un vaste programme de Bio-digesteur/ Biogaz sera développé au sein de la société.
	Des techniques culturales modernes, innovantes et adaptés aux Paysans de chaque localité.
	Réseau de partenaires d'affaires solide, et un PPP durable.
<b>Prestations</b>	Connaissances - Expériences - Expertise
	Service adapté aux besoins exprimés par les Paysans
	Structuration des Paysans en Organisations agricoles
	Bonne culture de l'éducation financière
<b>Ressources humaines</b>	PPRD
	Relations personnelles (Jeunes, qualifiés, Instituts de recherches, Ecoles.)
	Salaire + Prime au rendement ou à la production
	Formation continue du personnel afin de faire du client un Roi car « On ne viendra plus chez nous par hasard ».

Source : Nous-mêmes

Cela réuni à la fois les composantes de la société mais aussi les différents acteurs du domaine. Notre engagement se veut participatif et innovant. Nous voulons apporter notre contribution.

### 1.4 Résultats attendus du projet (Théorie du changement)

En termes de résultats attendus, nous pouvons citer :

Aspects	Résultats attendus
<b>Financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avoir des Cash-Flow positifs et en moyenne de 20 millions/ an pour une meilleure structure fine</li> <li>- Constituer un Capital investissement à fonds propres de 40 millions avant la troisième année pour le financement direct de microprojets</li> </ul>
<b>Economique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participé à la création de plus de 200 emplois décents et rémunérés pour les populations ;</li> <li>- Doter plus de 100 villages d'un tracteurs, de bonnes techniques culturales et d'intrants de qualités</li> </ul>
<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Améliorer les conditions de vie et de travail de plus de 1 millions de ménages ruraux</li> <li>- Créer de l'emploi pour les jeunes en faisant de l'agriculture un tremplin de développement.</li> </ul>
<b>Environnemental</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réduire la facture énergétique de 5% grâce au programme bio-digesteur/biogaz</li> <li>- Améliorer les terres cultivables grâce à des techniques culturales comme le Zaï, les Cordons pierreux, la jachère, etc.</li> </ul>

Source : Nous-mêmes

### 1.5 Impact prospective du projet

En termes d'impact, nous pouvons retenir :

Aspects \ Impacts	Attendus
<b>Financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amélioration continue des revenus de la société</li> <li>- Financement direct de micro-projets agricoles générateurs de revenus pour les paysans.</li> <li>- Autonomisation financière des paysans.</li> </ul>
<b>Economique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amélioration des rendements agricoles et meilleur contribution au PIB</li> <li>- Incidence directe le Revenu par Habitant Rural</li> </ul>
<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Changement de mentalité à travers la prise de conscience : Formation, Education Financière</li> <li>- Réduire le seuil de pauvreté (5%) en milieu rural en améliorant le panier de la ménagère.</li> </ul>
<b>Environnemental</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lutte contre l'érosion des sols, la pollution</li> <li>- Culture citoyenne (financement vert).</li> </ul>

Source : Nous-mêmes

## 1.6 Plan de mise en œuvre

### 1.6.1 Plan d'actions (stratégiques et organisationnels)

Le plan d'actions stratégiques et organisationnels partant en amont des processus de mise en œuvre des tâches devant contribuer au lancement effectif des activités en Mars 20121 et en aval au schéma d'exécution. Le plan d'actions se présente comme suit :



Activités	2020						2021						
	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil
Montage de plan d'affaires													
Mobilisation de financement													
Location et Achat des équipements													
Elaboration du plan de communication													
Recrutement du personnel													
Ouverture officielle et démarrage des activités service													

Sources : Nous-mêmes

### 1.6.2 Schéma d'exécution

Celui de notre société pourrait se résumer comme suit :

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Lancement des					
Développement					
Consolidation					
Introduction de					
Croissance					

Sources : Nous-mêmes

## 2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE

### 2.1 Choix du statut juridique

La Société « FINGRIB TRADE AND CONSULTING » est une Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL) obéissant aux conditions suivantes :

Capital social : 10.000.000 FCFA, détenu à 80% par le promoteur et 20% par la Chambre Régionale de l'Agriculture du Plateau Central (CRAPC).

- Minimum : 5.000 FCFA à libérer intégralement et immédiatement. Il est divisé en part social égale dont la valeur nominale ne peut être inférieure à 5.000 FCFA.
- Gestion : Une ou plusieurs personnes physiques, associées ou non avec possibilité de désigner un Commissaire aux comptes pour contrôler la gestion de la société.

Les régimes d'imposition aux nombres de trois soumis aux contribuables sont les suivantes :

- Régime du réel normal d'imposition (R.N.I). Sont placées sous ce régime les contribuables personnes physiques ou morales dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes est supérieur à 50.000.000 FCFA.
- Régime du réel simplifié d'imposition (R.S.I). Sont placées sous ce régime les contribuables personnes physiques ou morales dont le chiffres d'affaires annuel HT est supérieur à 15.000.000 FCFA et inférieur à 50.000.000 FCFA.
- Régime de la contribution des microentreprises (C.M.E). Sont placées sous ce régime les contribuables dont le chiffre d'affaires annuel HT est inférieur à 15.000.000 FCFA.

NB : Les contribuables relevant du R.S.I et de la C.M.E ne sont assujettis de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA).

Nous pouvons noter également qu'en matière de législation et de réglementation, toute entreprise résidente au Burkina Faso doit se soumettre aux obligations légales :

- Obligations spécifiques : Tenue d'une comptabilité, déclaration de toutes les affaires réalisées, paiement à échéances des impôts et obligation de se soumettre au contrôle fiscal.

- Autres obligations : La facturation de la TVA, les obligations de paiement par moyens scripturaux de tout bien et/ou service d'un montant au moins égal à 10.000FCFA.

## **2.2 Présentation du promoteur et de l'équipe de projet**

### *2.2.1 Identité*

Le promoteur est un étudiant en fin de cycle de Master en Banque et Finance par ailleurs titulaire d'une Maîtrise en Sciences de Gestion Option Gestion de projet, d'une Licence en Assurance Banque Finance et d'un BTS d'Etat Banque et Microfinance, il a une passion pour la terre, un amateur fêru de l'agriculture, entrepreneur et désire apporter sa contribution au développement de sa nation.

### *2.2.2 Expérience et Savoir-Faire*

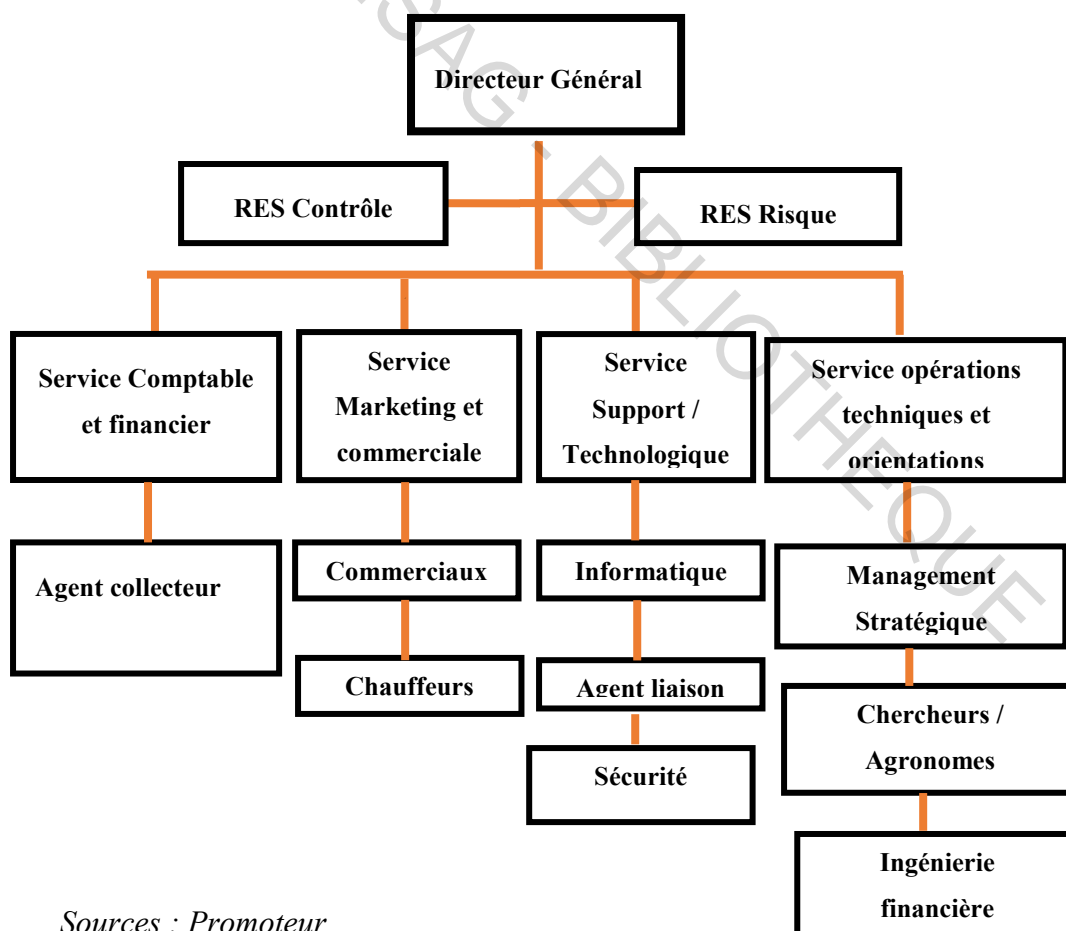
Il faut dire que le promoteur est un passionné de la terre et qui croit à l'avenir de l'agriculture Burkinabé, qui pense que nous pouvons atteindre l'autosuffisance et la sécurité alimentaire. Jeune amateur en agriculture, il a appris à cultiver la terre dès l'âge de 12ans dans le champ familial ainsi que son champ d'arachide. Cependant, force est de constater que les rendements auraient été encore meilleurs si nous ne pratiquions pas l'agriculture traditionnelle (daba, houe, etc.) et mieux si nous avions toujours eu accès aux intrants agricoles et semences améliorées. Ce constat s'est vu généralisé sur tous les paysans de la province. C'est de là qu'est né cet ardent désir d'apporter sa contribution.

Du fait d'avoir été instruit dans le domaine bancaire et de la finance, dans le domaine du management de projet et de la création d'entreprise, dans un business school de renommée internationale fait de nous un acteur prêt et apte à déployer toutes les connaissances acquises aussi bien théoriques que pratiques à la bonne marche de l'agriculture. Cela ne pourrait se faire seul sans l'appui de partenaires qui ont une plus grande expérience dans le domaine et d'hommes et de femmes qui ont finalement compris qu'ils peuvent s'asseoir et écrire leur propre histoire, leur développement, leur rêve et en même temps sentir le prix a payé pour ce désir, ce rêve. C'est le lieu donc du partage et de la confrontation des idées pour faire émerger de grands projets. Comme le dit-on « Les grandes choses se font ensemble. »

### 2.3 Structure organisationnelle

Dans un environnement où le regroupement des compétences est idéal pour le développement de l'entreprise, s'impose une division spécifique des tâches et des responsabilités pour mieux rentabiliser les firmes. Ainsi, dotée en son sein d'une hiérarchisation des pouvoirs, FINGRIB se caractérise par son esprit d'équipe, la disponibilité de ses agents et leur dynamisme ainsi que la qualité du service offert à la clientèle. L'équipe se veut développer un management participatif orienté résolument vers la prise en compte des besoins de la clientèle, leur satisfaction et le développement de produits structurants. Les profils à recruter ainsi que l'organigramme de la société sont présentés comme suit :

Figure 2 : Organigramme



Sources : Promoteur

## 2.4 Evaluation de la faisabilité technique

### 2.4.1 Choix du lieu d'implantation

FINECRED sera logée au dans un bâtiment du Centre d'affaires de Zorgho (Province du Ganzourghou) du fait de son attractivité et la proximité avec la clientèle et les fournisseurs. Afin d'aménager le local à la hauteur de nos ambitions, nous allons décorer les locaux, acquérir une enseigne lumineuse avec le nom, logo de même que notre devise « Développer ensemble une agriculture moderne », etc.

### 2.4.2 Schéma technique

Il s'agira de décrire les rôles et responsabilité quant à la l'exécution des activités de manière à atteindre les objectifs escomptés. Il pourrait alors se présenter comme suit :

**Tableau 2 : Présentation du schéma technique de faisabilité**

Activités	Responsabilité	Partenaires clés	Clientèle cible	Objectif
Leasing en équipement agricole	FINGRIB	FTE, Coopération Chinoise.	Organisation du monde agricole	Doter chaque association d'un équipement agricole dès les premiers mois de lancement des activités
Fournitures en semences améliorées et intrants agricoles	FINGRIB (Déploiement d'une équipe dynamique et à grand nombre)	INERA	Paysans	50% de la cible dès la première année.
Bio-digesteur / biogaz	FINGRIB	Entreprise Songhaï	Paysans	Réduire la facture énergétique et la pollution rurale de 20% ; développer des outils modernes au profit de la Femme rurale.

Micro-Assurance agricole	FINGRIB	Compagnies d'Assurances	Groupements agricoles	Minimiser les pertes suite aux catastrophes naturelles de 40-60%.
Atelier de Formations / Sensibilisation	FINGRIB	INAD, INERA, MAAH	Paysans	Changement des habitudes et des mentalités (Prise de conscience) ; amélioration des rendements et la gestion.
Service e-mobile	FINGRIB	Réseau de téléphonie mobile	Paysans	Informen en temps réel sur l'agriculture au BURKINA FASO pour mieux prévoir le futur.

Sources : Nous-mêmes

### 2.4.3 Présentation du cycle d'exploitation

Il se présente comme suit :

Tableau 3 : Présentation du cycle d'exploitation

Activités	2022											
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Spet	Oct	Nov	Déc
Achat des équipements agricoles												
Production d'intrants et semences												
Implémentation du programme bio-digesteur/biogaz												
Micro assurance agricole												
Service e-mobile												
Atelier de formation et d'encadrement : Education financière.												

Sources : Nous-mêmes

2.4.4 *Tableau des outils et moyens de production*

- **Sur le plan technique :**

Il sera question pour nous d'acquérir les moyens et outils techniques de production indispensable à la bonne conduite de nos activités.

**Tableau 4 : Synthèse des outils de production**

Nature du produit	Catégorie	Nature du produit	Catégorie
Tracteurs	Puissance moyenne (40-60CV)	Bio-digesteur	Puissance moyenne (15-30CV)
Pièces de rechanges tracteurs	Original	Serveurs	-
Autres équipements agricoles et de l'agro-entreprise	Agri-moderne	Charrues	A trait Animal
Engrais	NPK Urée	Motoculteur / Motopompe	5-15CV
Semences améliorées	Agri vivrière et de rente	Pompe à insecticides / Moissonneuses	High Quality

*Sources : Nous-mêmes*

- **Matériels et mobiliers de bureau**

Ce sont essentiellement les armoires, les tables de bureau, les fauteuils, slip et ventilateurs, téléphones.

- **Matériel informatique**

Ce sont essentiellement les ordinateurs, logiciels et serveurs, vidéos projecteurs, imprimantes et scanners.

**- Matériel de transport**

Un véhicule sera mis à la disposition de même que des motos pour faciliter la mobilité de nos agents.

*2.4.5 Portrait du personnel à recruter*

FINGRIB est organisé en fonctions, nécessaire à la conduite de ces activités et aussi en fonction de ses activités :

**- La Direction Générale**

La direction générale composée essentiellement du directeur général ou gérant, du responsable contrôle interne et du Gestionnaire des risques. Cette direction constitue l'organe de direction et elle est chargée de la prise de décision en ce qui concerne les engagements de la structure.

**- Département Marketing**

Elle s'occupe de la promotion des produits et services de la société, de son image de marque et a également en charge tout ce qui a trait à l'évènementiel. Elle fixe aussi les objectifs à atteindre par les agences et les agents commerciaux.

**- Département Finance et comptabilité**

Le rôle de ce service est d'assurer la comptabilité des opérations financières et comptables. Les états financiers et comptables sont transmis à la direction générale, mais aussi à certains partenaires financiers et à l'Etat pour le paiement d'impôt.

**- Département des opérations techniques et d'orientations stratégiques**

Ce service est d'un appui majeur et comprend essentiellement des consultants relatifs à chaque domaine d'intervention. Elle est chargée des questions de productions d'intrants et semences améliorées et gestion du programme bio-digesteur A cela se rattache le service Support et Technologique.



### 3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING

#### 3.1 Etude de marché

##### 3.1.1 Objectifs et présentation de l'environnement

Notre objectif est d'étudier la demande du marché afin de mieux adapter l'offre aux besoins du consommateur. Cela nous permettra ainsi de connaître les besoins exprimés, comprendre les attentes des populations rurales en matière de financement agricoles, quelles sont les actions déjà menées ou entreprises ?, quels sont les acteurs ?, quelle est la concurrence sur le marché ? Autant de questions qui devront nous permettre de :

- Déceler les besoins des populations selon la localité
- Quantifier la demande
- Avoir une idée sur la faisabilité opérationnelle
- Déterminer les attentes en matière de financement agricoles et particulièrement par le leasing en équipement agricole.

Une bonne étude marketing devant donc contribuer à l'atteinte des objectifs.

La région du plateau centrale occupe environ 6% de la superficie du pays avec une population de plus d'un million et demi d'habitants. C'est une population en majorité paysanne qui vivent de l'agriculture et qui peine encore à amorcer un véritable développement. Organisés en petites structures, les paysans tentent d'apporter des solutions à leurs problèmes et sont aidés par une multitudes d'entreprises et de particuliers évoluant dans l'informel.

##### 3.1.2 Offre et la demande

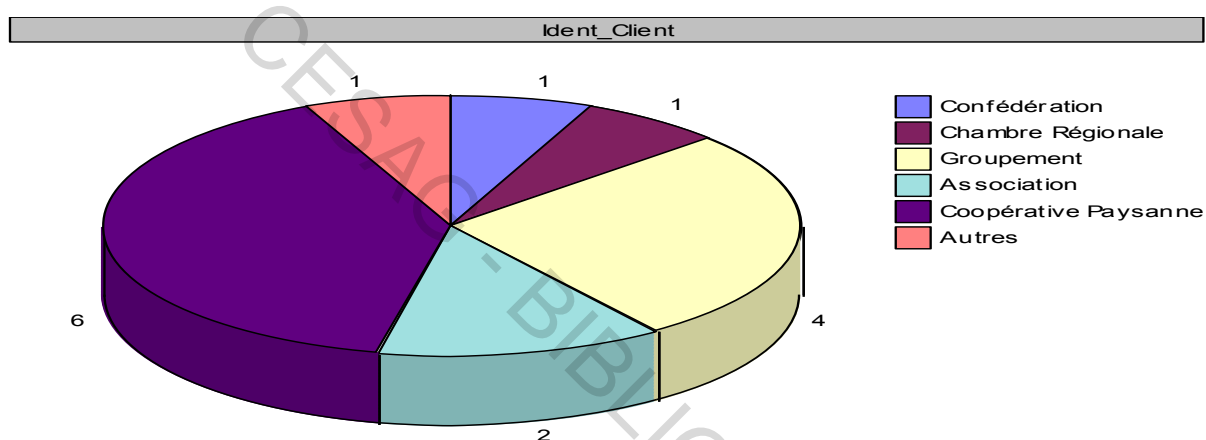
Le monde agricole burkinabé est à la traîne à l'instar des autres pays africain en matière de modernisation agricole, de techniques culturales et d'accompagnement financier. La région du plateau central pour laquelle nous nous intéressons rencontre aujourd'hui des crises d'autosuffisance alimentaire et fait partie des 13 provinces déclarées en 2018 en situation de déficit alimentaire. Les techniques culturales étant encore traditionnelles, des difficultés d'accès aux intrants agricoles et semences améliorées de qualité et à moindre coût, une faible mécanisation agricole. Quelques particuliers et un faible nombre d'entreprises de l'informel tentent de conquérir le marché en tentant de satisfaire au mieux le besoin des agriculteurs.

Cependant, il en demeure moins avec certains produits de substitutions et confronter à de véritables changements de pratiques des paysans. Il faut donc travailler à sensibiliser au mieux les populations et participer à leur éducation financière pour « ce faire sa place au soleil. »

### 3.1.3 Synthèse

Nous sommes adressés à la Chambre Régionale de l’Agriculture du Plateau Central et avons recueilli les informations suivantes sur ses membres venant de quatorze localités différentes.

**Graphique 1 : Répartition des membres de la Chambre Régionale de l’Agriculture.**



Sources : Promoteur

Par rapport au lancement du projet leasing en équipement agricole (tracteur), 14 ont dit être favorable à cela et ont proposé les prix suivants :

**Tableau 5 : Proposition de prix pour la location d’un tracteur agricole.**

Prix Location	Nb. cit.	Fréq.
Moins de 5000	1	6,7 %
De 5000 à 10000	0	0,0 %
De 10000 à 15000	0	0,0 %
De 15000 à 20000	1	6,7 %
De 20000 à 25000	3	20,0 %
De 25000 à 30000	7	46,7 %
30000 et plus	3	20,0 %
<b>TOTAL OBS.</b>	<b>15</b>	<b>100 %</b>

**Minimum = 0, Maximum = 30000**

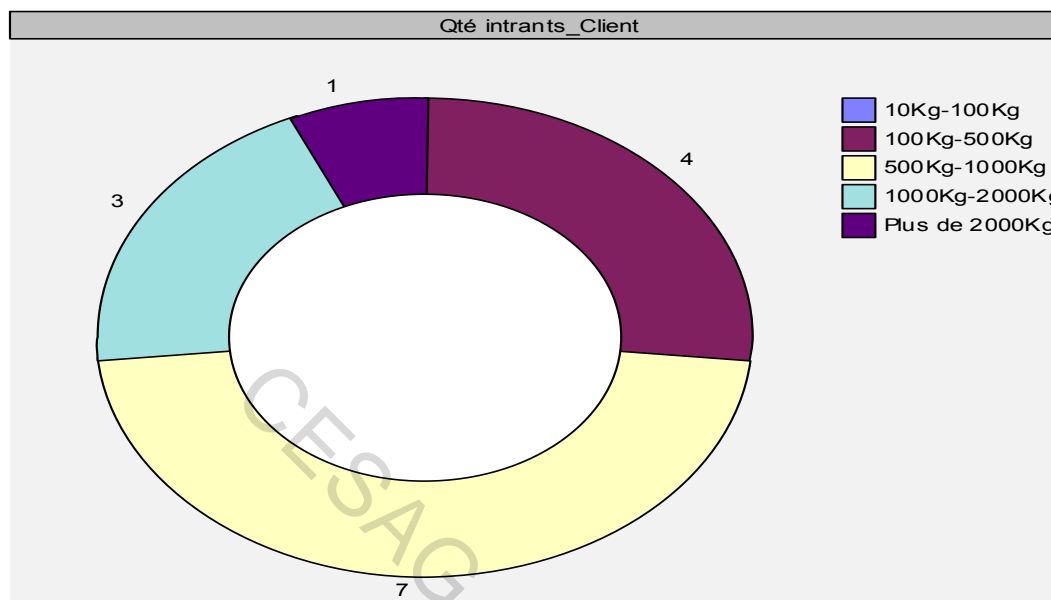
**Somme = 366000**

**Moyenne = 24400,00 Ecart-type = 7552,67**

Sources : Promoteur

Quant à l'utilisation des intrants agricoles, les résultats sont :

**Graphique 2 : Consommation d'engrais de l'échantillon étudié**



Sources : Promoteur

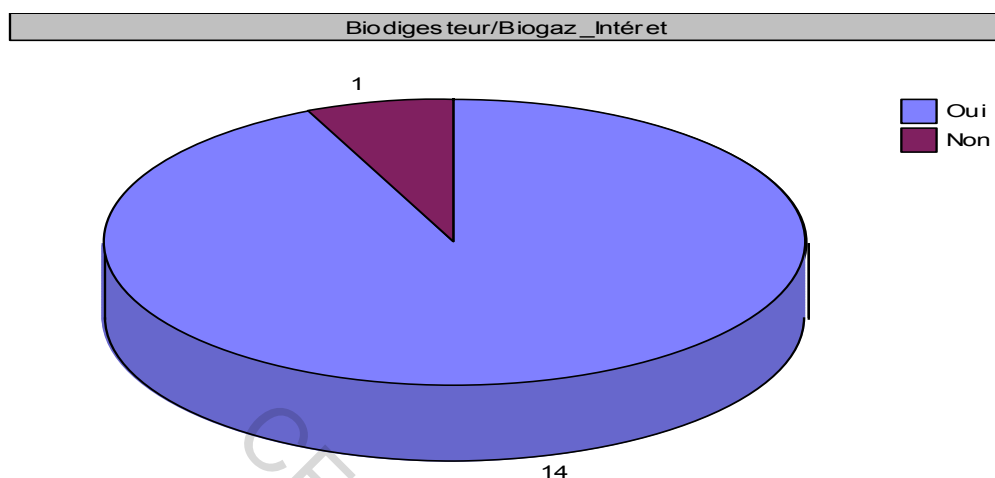
En matière d'accompagnement nous pouvons retenir :

**Tableau 6 : Répartition des besoins d'accompagnement.**

Accompagnement_Client	Nb. cit.	Fréq.
Equipements	15	100%
Intrants	15	100%
Financements	15	100%
Commercialisation	14	93,3%
Technologie.	12	80,0%
<b>TOTAL OBS.</b>	<b>15</b>	

Sources : Promoteur

Pour finir, concernant le développement du programme bio digesteur/ biogaz en vue de la réduction de la facture énergétique, le résultat est le suivant :

**Graphique 3 : Proportion favorable au développement du programme de bio-digesteur**

Sources : Promoteur

De tout ce qui précède, il en ressort de notre analyse que globalement les résultats de l'enquête nous laissent voir que la Chambre Régionale de l'Agriculture et ses membres disent être favorable à la réalisation de notre projet et au regard des recommandations disent pouvoir nous accompagner dans ce sens.

## 3.2 Plan stratégique général

### 3.2.1 Analyse de l'offre de service financiers

Le marché est encore très peu développé voire inexistant dans notre zone d'implantation suite à des entretiens et au regard du questionnaire administré. Plusieurs raisons expliquent cela. On peut citer entre autre le coût élevé des équipements agricoles, le faible niveau d'instruction des populations, le niveau de vie des paysans, le manque d'accompagnement financier, bref autant de raison que nous avons pu constater. Mais en dépit de cela, le besoin existe donc la demande et nous pouvons grâce à un prix d'équilibre faire naître une offre qui satisfera la majorité des demandeurs.

Pour le cas des intrants agricoles et semences améliorées, le marché existe et tant à se développer. L'Etat est présent dans ce domaine à travers des subventions afin de rendre plus accessible cela aux populations.

Dans la branche Bio-digesteur/biogaz que nous comptons développer, la concurrence est encore peu développée. C'est pourquoi nous devons y mettre tous les moyens nécessaires à la bonne conduite de cette activité car ses avantages sont très notables surtout pour les populations rurales.

La plupart des paysans ont aujourd'hui un téléphone et bien qu'ils reçoivent certaines informations à la radio, il en demeure moins pour ceux relatifs à l'agriculture. Les prévisions météorologiques, le lancement de la campagne agricole, la prévention de catastrophes, le prix des intrants et des différentes cultures, etc. Autant d'informations qui demeurent encore très peu accessible. Grâce à une souscription, nous nous ferons le devoir de donner l'information en temps réel, au moment qu'il faut et à la bonne personne. Nous voulons ainsi profiter de l'innovation technologique.

Des services tels l'éducation financière à travers formation et sensibilisation est la bienvenue et devant contribuer à l'améliorer de la bonne gestion des terres, des rendements et de la productivité. La micro assurance agricole viendra aussi couvrir le risque lié aux aléas climatique. Rappelons que nous sommes confrontés aux changements climatiques et si rien n'est fait nous serons dans de extrêmes températures d'ici 2050.

### *3.2.2 Analyse de la clientèle*

Nous avons principalement deux catégories de clients. Les Organisations du monde agricoles (Groupement, Association, Coopératives, Mutuelles, etc.) mais aussi les Paysans pris individuellement et aussi les ménages de façon générale. Une place de choix sera accordée à la femme rurale, principal acteur de développement et qui se donne toute la peine pour subvenir aux besoins de la famille.

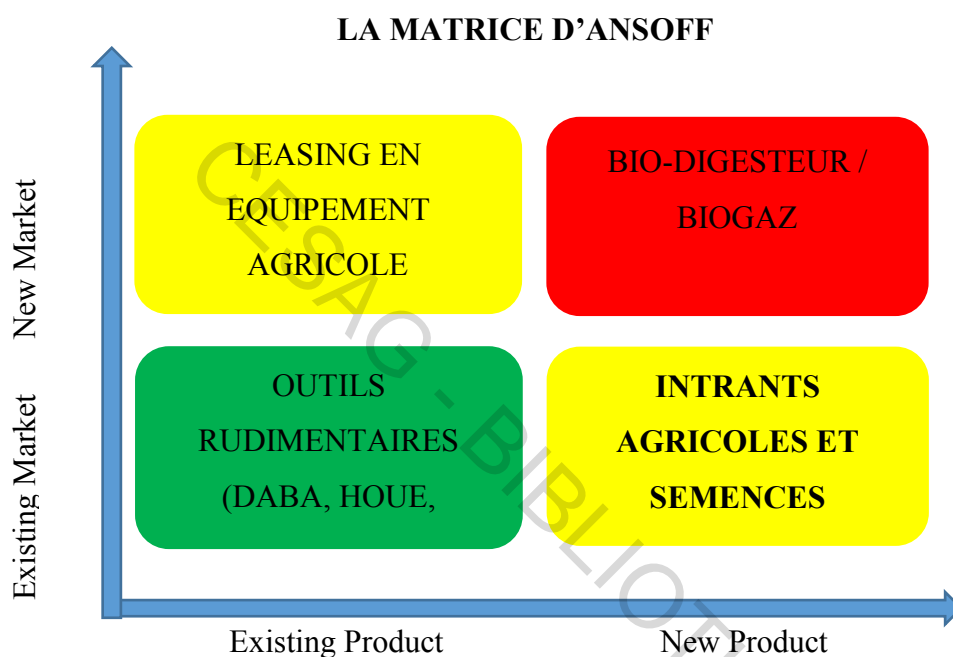
### *3.2.3 Analyse de la concurrence*

La concurrence est d'autant plus élevée dans la branche d'activité fournitures d'intrants agricoles et semences améliorées. On en dénombre une cinquantaine de producteur dans notre zone d'intervention selon l'INERA. Elle est encore moins dans le leasing agricole. Seulement quelques particuliers de manière informelle s'adonnent à cette activité avec un, deux ou trois tracteurs pour un village.

Nous serons agréés pour développer le programme de bio-digesteur encore peu développé dans la Province du Ganzourghou.

En vue de mieux apercevoir la relation produit-marché, nous présenterons dans les lignes suivantes la matrice d'Ansoff et ferons la matrice de porter pour une meilleure analyse.

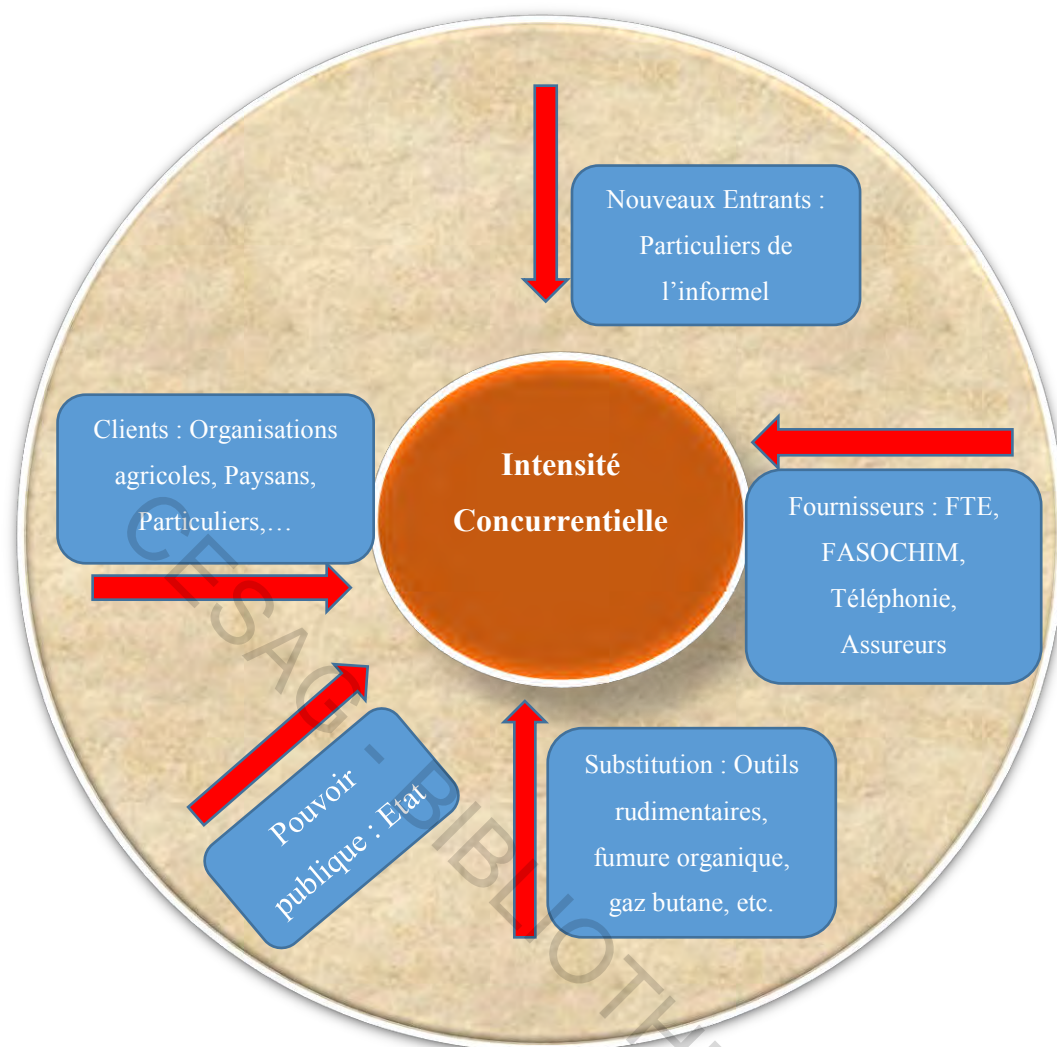
**Figure 3 : Présentation de la matrice d'Ansoff**



*Sources : Nous-mêmes*

La matrice d'Ansoff fait le lien entre le produit et le marché. Selon que le produit soit nouveau ou en disparition dans un marché nouveau ou en déclin. Cela permet de mieux s'ajuster sur le marché en fonction de nos différents produits et services.

Figure 4 : Présentation de la matrice de Porter (5 +1 force de la concurrence)



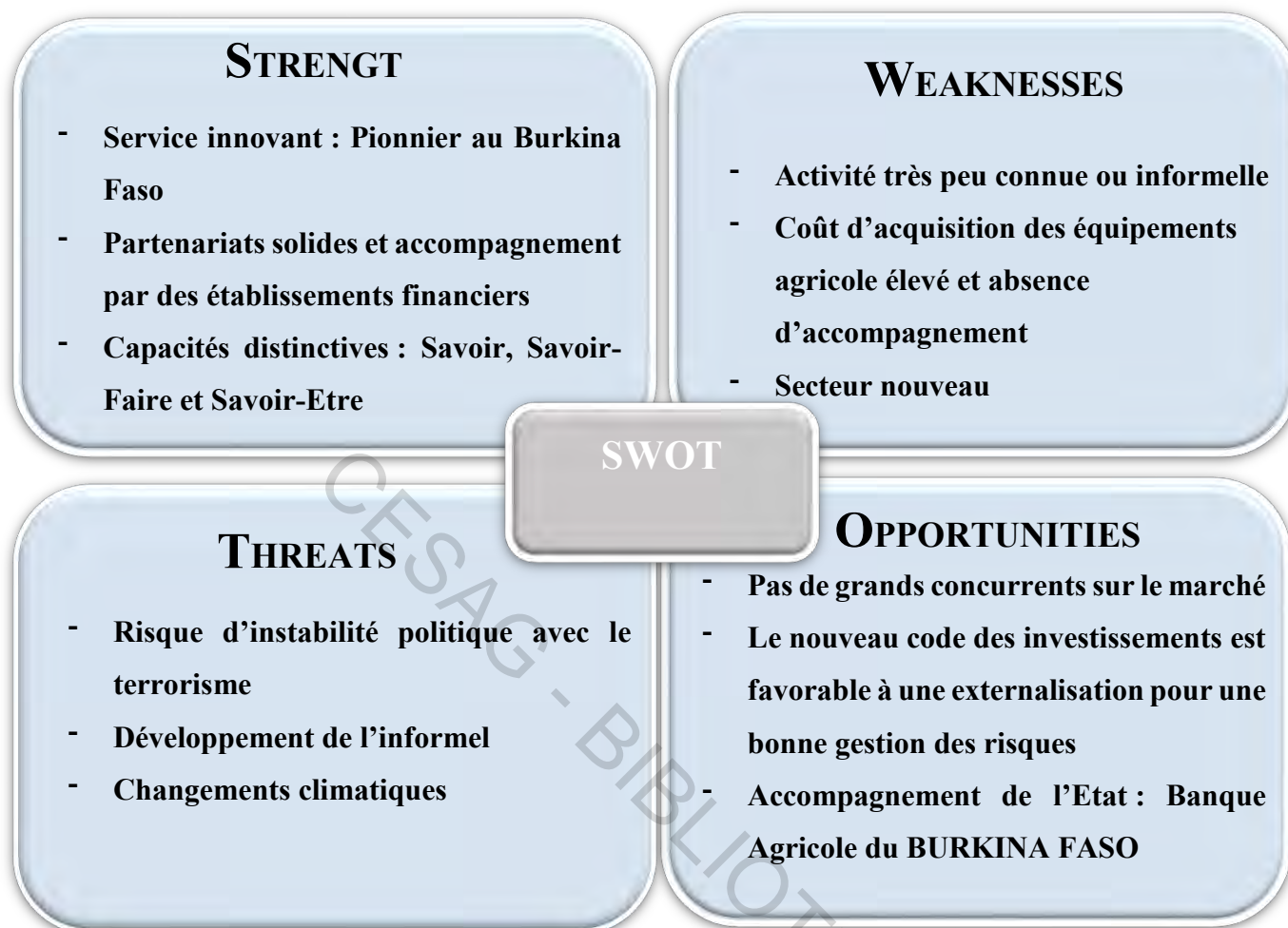
Source : Nous-mêmes

La matrice de Porter met en relation toutes les forces agissantes sur l'entreprise et permet de mieux affiner sa stratégie afin de dégager une meilleure part de marché et le profit conséquent

### 3.2.4 Diagnostic SWOT

Nous présenterons dans cette partie les forces et faiblesses, facteurs internes de la société mais aussi les facteurs externes en matière d'opportunités et menaces.

Figure 5 : Présentation du SWOT



Source : Nous-mêmes

### 3.3 Plan stratégique d'activités

#### 3.3.1 Objectifs et orientations stratégiques

Avec pour mission d'ouvrir à la mécanisation agricole avec les acteurs du monde rural, notre vision est de travailler à l'amélioration des conditions de vie et de travail des paysans et leur faire comprendre qu'ils peuvent réellement vivre de la terre sans toujours être obligé de tendre la main. Notre clientèle sera essentiellement les organisations du monde agricole rural du BURKINA FASO avec pour objectif l'atteinte des paysans, leurs ménages. Le crédit-bail agricole, la vente des intrants et semences améliorées seront beaucoup plus à l'endroit des petits producteurs, aux paysans. La nouvelle technologie Bio-digesteur / biogaz concernera



l'ensemble des populations rurales. Des phases pilotes seront installées dans quelques villages de la province d'ici la fin du Projet et 2500 ménages devront à terme pouvoir bénéficier du projet.

Le secteur informel encore peu développer devra également connaître une bonne structuration à travers nos campagnes de sensibilisation et de formation. On devra pouvoir doter ces structures de bonnes pratiques de gestion et de commercialisation de leurs produits agricoles.

L'introduction de l'e-mobile est une aubaine pour l'ensemble des populations, agriculteurs ou non devant permettre une bonne information sur le secteur agricole.

Le lancement des activités de financement des projets agricoles au bout de la 3<sup>ème</sup> année prendra en compte les aspirations des jeunes entrepreneurs, des chercheurs et les agriculteurs rêvant offrir de meilleures perspectives pour l'agriculture au BIRKINA FASO.

### 3.3.2 *Stratégie marketing (segmentation)*

« FINCRIB TRADE AND CONSULTING » se veut être un grand promoteur du leasing en équipement agricole au BURKINA FASO, incubateur de projet structurant dans le domaine agricole et la référence en matière de réduction de la facture énergétique en milieu rural à travers le bio-digesteur / biogaz.

Nous aurons principalement quatre segmentations clients selon le type de produits offerts :

1<sup>er</sup> segment : Les Organisations du monde rural avec principalement comme produit offert le leasing en équipements agricoles et des services de formations en gestion, comptabilité, micro assurance agricole.

2<sup>ème</sup> segment : Les Paysans et les ménages agricoles pour tous les produits et services tels les intrants et semences améliorées, le bio-digesteur / biogaz, le e-mobile, éducation financière, la sensibilisation et certaines formations.

3<sup>ème</sup> segment : Les institutionnels et les particuliers : Tous les produits et services.

4<sup>ème</sup> segment : L'Etat et les partenaires au développement : Pilotage de certains projets et programmes, prestations intellectuelles, centre de formation et d'apprentissage.

### *3.3.3 Actions marketing (4P)*

L'extension de FINGRIB dépendra de plusieurs facteurs tels que les ressources, la demande et l'offre. A long terme, nous visons couvrir tout le territoire burkinabè à travers des représentations dans les 45 provinces du Burkina Faso et nos agences dans les cinq villes du Burkina Faso que sont Ouagadougou, Ouahigouya, Bobo Dioulasso, Koudougou, Tenkodogo.

Avant toute formalité, une étude de marché sera faite pour bien cerner la pertinence de création des agences.

Notre stratégie de développement compte travailler avec les agriculteurs, les étudiants et chercheurs et les partenaires techniques et financiers. Nous attendons également accompagner l'Etat dans le déploiement de sa stratégie et dans l'atteinte des objectifs d'autosuffisance et de sécurité alimentaire.

Nous comptons lancer au début de la 3<sup>ème</sup> année dans le but d'élargir nos services une branche financement de microprojet agricole. Notre entreprise se veut ainsi un incubateur de projets devant contribuer à la création d'une véritable chaîne de valeur. La recherche continue de l'innovation sera notre priorité.

- **Produit** : La location d'équipements agricoles comme les tracteurs, les motoculteurs, les charrues à trait animal, les motopompes seront entre autres dédiés à cette branche d'activités. En plus de cela, nous comptons développer un programme bio-digesteur / biogaz pour la commercialisation et attendons mettre en place une plateforme d'information agricole et développer la micro assurance agricole.
- **Communication** : Nous travaillerons beaucoup avec les organisations du monde rural qui sont mieux en contact avec les paysans et beaucoup plus les chefs de villages pour la mobilisation afin de mener à bien nos campagnes de sensibilisations, de projections de films les soirs à la place publique du village.
- **Positionnement** : L'attention sera beaucoup plus importante à ce niveau de sorte à marquer l'esprit du client par la marque de notre entreprise. Pour cela, nous travaillerons à être le leader du marché en matière de leasing en équipement agricoles et fournisseurs d'intrants agricoles et de semences améliorées de qualités et à moindre coût.

## 4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

### 4.1 Business model

#### 4.1.1 Choix et description du modèle

Partant du business model canevas, FINGRIB TRADE AND CONSULTING repose sur le modèle suivant :

#### SEGMENT DE LA

**CLIENTELE :** Nous nous intéressons essentiellement à 4 segments de clients en fonction de nos produits et services.

#### RELATION AVEC LA

**CLIENTELE :** Notre stratégie est de développer un marketing B to C. Le client est roi d'où l'intérêt pour nous de personnaliser le service

#### ACTIVITES CLES :

Leasing en équipement agricole, vente d'intrants agricoles et semences améliorées et développement du programme bio digesteur.

#### PARTENAIRES CLES :

Organisations du monde rural, les centres de formation et de recherches, les partenaires techniques et financiers. l'Etat.

#### PROPOSITION DE

**VALEUR :** Le leasing en équipements agricole contribuera à l'améliorer des rendements. Le développement du programme de bio digesteur permettant la réduction de la facture énergétique et la micro assurance agricole à moindre coût en vue d'une couverture contre le risque grâce à des partenariats.

#### FLUX DE REVENUS :

Plusieurs modèles de règlements clients sont proposés. Règlement au comptant avec droit à une heure de plus sur la location, possibilités d'abonnement/forfaitaire, règlement au comptant à moitié et le reliquat à un mois. Prix en fonction du volume acheté et négociable. Droit au tirage spécial sur des formations adaptées.

#### CANAUX :

Des boutiques témoins et des agences seront implantés dans les villages cibles. Des séminaires, des campagnes de sensibilisation et des formations en éducation financière et techniques agricoles modernes seront organisés. Sans oublier des rencontres d'échanges périodiques avec les organisations du monde agricole afin de mieux s'adapter.

#### RESSOURCES CLES :

Les équipements agricoles, les compétences et l'expertise nécessaires, des fonds pour le développement de la branche financement de micro projet agricoles.

#### STRUCTURE DES COUTS :

L'investissement devra nous permettre de générer des Cash-flows à même de couvrir les investissements et mieux financer le fonds de développement de micro-projets agricoles

*Source : Nous-mêmes*

#### 4.1.2 Pertinence du modèle

Ce modèle devra nous permettre en amont de minimiser notre structure de coût au regard des compétences et de l'expertise qui seront ainsi développées afin de pouvoir assurer la pérennité de la société par l'optimisation du profit. Il faut aussi préciser que notre projet a aussi une mission sociale très importante car il s'agit là de la tranche de la population la plus vulnérable qui représente pour le cas de notre pays 80% de la population. Il s'agit donc de proposer un modèle à même de remplir cette double mission et orientation stratégique que nous nous sommes données.

### 4.2 Evaluation des coûts d'investissements

#### 4.2.1 Frais d'installation

Ces frais sont constitués en partie par les immobilisations incorporelles et financière.

Tableau 10 : Les immobilisations incorporelles et frais d'études et de recherche

Rubriques	Montant
Aménagement	850 000
Logiciel	500 000
Frais de Constitution CEFORE	47 500
Honoraires notaires	200 000
Autres frais de constitution	110 000
Promotion	100 000
Frais d'études et de recherches	600 000
<b>Frais d'installations</b>	<b>2 207 500</b>

Source : Nous-mêmes

Elles sont consignées dans le tableau suivant :

**Tableau 11 : Les immobilisations financières**

Rubriques	Montant
Cautions Eau	120 000
Cautions Electricité	150 000
Frais internet et téléphone	80 000
Frais pour ouverture de compte bancaire	80 000
<b>Frais des immobilisations financières</b>	<b>430 000</b>

Sources : Nous-mêmes

#### 4.2.2 Aménagement et construction

Pour ce qui est du siège de la société qui sera implanté à Zorgho, nous prévoyons la construction entière du bâtiment devant nous abriter. Quant aux succursales, nous ferons une location de bâtiment selon notre stratégie de croissance.

**Tableau 7 : Présentation des aménagements et construction nécessaires**

DESIGNATION	MONTANT
Terrain (900m <sup>2</sup> )	3 000 000
Bâtiment administratif	5 500 000
Bâtiment production et transformation	3 000 000
Clôture	1 100 000
Autres aménagements	500 000
<b>Frais d'aménagement et de construction</b>	<b>13 00 000</b>

Source : Nous-mêmes

#### 4.2.3 Matériels et mobiliers

**Tableau 13 : Les immobilisations corporelles**

Rubriques	Quantité	Prix Unitaire	Montant total
Enseigne		300 000	300 000
Bureaux et Mobiliers	6	125 000	750 000
Armoires	6	25 000	150 000

Chaises	30	10 000	300 000
Fauteuil salon	1	300 000	300 000
Bureau du Directeur	1	350 000	350 000
Table type Salle de réunion	2	190 000	380 000
tableaux	2	50 000	100 000
Vidéos Projecteurs	2	180 000	360 000
Ordinateurs	10	150 000	1 500 000
Imprimantes multifonctions	3	200 000	600 000
Téléphone / Fax	8	60 000	480 000
Fontaine d'Eau	2	100 000	200 000
Groupe Electrogène	1	400 000	400 000
Climatiseur	8	110 000	880 000
Véhicule	1	4 000 000	4 000 000
Motos	3	450 000	1 350 000
<b>Frais des immobilisations Corporelles</b>		<b>12 400 000</b>	

Sources : Nous-mêmes

Tableau 12 : Tableau des immobilisations du matériel d'exploitation

Rubriques	Quantité	Prix Unitaire	Montant total
Tracteurs	2	8 180 900	16 361 800
Motoculteurs	3	739 000	2 217 000
Charrues	14	29 900	418 600
Moissonneuses	4	35 000	140 000
Pompes à insecticide	14	45 000	630 000
Motopompe	5	280 000	1 400 000
<b>Frais matériels d'exploitations</b>			<b>21 67 400</b>

Sources : Promoteur

*4.2.4 Besoin de Financement d'Exploitation*

Le Besoin de Financement d'Exploitation (BFE) résulte pour le cas de ce projet entre le décalage de temps pour le règlement client, la détention de stock et la dette fournisseur. Nos prestations sont facturées au comptant avec un délai de règlement d'un mois à compter de la date d'établissement de la facture. Vu la saisonnalité de l'activité, les stocks sont détenus sur un mois en moyenne. A cet effet, nous négocierons avec les fournisseurs un délai de règlement de trois mois, durée minimale de la campagne agricole.

Le BFG est ainsi calculé sur la base des éléments cités (Conf Annexe 2, P 72) nous donne un résultat de 5 951 434 F CFA qui viendra en ajout au total des investissements réalisés avant le début des activités pour ainsi constituer notre coût du Projet.

*4.2.5 Synthèse des coûts d'investissement*

Le cout du projet est estimé à Cinquante-cinq millions de Francs CFA (55 000 000 FCFA) et se présente comme suit :

**Tableau 8 : Synthèse des coûts d'investissements**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant</b>
<b>Investissements</b>	49 048 566
<b>Variation BFE</b>	5 951 434
<b>Coût du Projet</b>	55 000 000

*Sources : Nous-mêmes*

**4.3 Modalités de financement**

*4.3.1 Tableau de financement*

**Tableau 9 : Présentation de la structure de financement**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant</b>
<b>Coût du projet</b>	55 000 000
<b>Capitaux propres 60%</b>	33 000 000
<b>Emprunts</b>	22 000 000

<b>Taux</b>	13%
<b>Durée (05 Ans sans différé)</b>	5
<b>Annuité constante (VPM)</b>	6 254 919,95
<b>Dividendes</b>	20% à partir de l'année 3
<b>Rendement par Action</b>	0,043%

Sources : Nous-mêmes

#### 4.3.2 Amortissement de l'emprunt

Tableau 10 : Echancier de remboursement de l'Emprunt

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Capital dû</b>	22 000 000	18 605 080	14 768 820	10 433 847	5 535 327
<b>Intérêt</b>	2 860 000	2 418 660	1 919 947	1 356 400	719 593
<b>Remboursement Principal</b>	3 394 920	3 836 260	4 334 973	4 898 520	5 535 327
<b>Annuité</b>	6 254 920	6 254 920	6 254 920	6 254 920	6 254 920
<b>Economie d'impôt</b>	786 500	665 132	527 985	373 010	197 888
<b>Intérêt dû</b>	2 073 500	1 753 529	1 391 961	983 390	5215

Sources : Nous-mêmes

## 4.4 Analyse de l'exploitation

#### 4.4.2 Hypothèses de projections financières

Nous nous sommes d'abord intéressés à la capacité de fonctionnement de l'Entreprise sur les 5 cinq à venir. Partant de là, étant dans le secteur formel face à une concurrence informelle, nous nous sommes donc intéressés à celle de nos concurrents. Etant donné le niveau de risque que nous prenons, nous pouvons ainsi espérer le cas suivant :



*Tableau 11 : Capacité de fonctionnement de la société*

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capacité de fonctionnement de l'Entreprise	50%	60%	80%	90%	100%

*Sources : Nous-mêmes*

#### 4.4.3 Chiffre d'affaires prévisionnel

Notre chiffre d'affaires prévisionnel proviendra essentiellement de la vente de produits et services. En matières de produits nous pouvons cités la location d'équipements agricoles, le bio-digesteur, les intrants agricoles et semences améliorées et la commercialisation des produits agricoles. Pour le cas des services, nous avons la formation en techniques de cultures modernes, en gestion et comptabilité, le mobile-agriculture, le financement de microprojet agricole au bout de la deuxième année. Cela nous permet de donc de présenter le Chiffre d'affaires prévisionnelles suivantes :

*Tableau 12 : Chiffre d'affaires prévisionnel*

<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL</b>					
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>127 626 000</b>	<b>171 132 800</b>	<b>244 065 600</b>	<b>258 206 000</b>	<b>280 176 800</b>

*Sources : Nous-mêmes*

#### 4.4.4 Evaluation et synthèse des charges d'exploitation

Les charges d'exploitation résultent de l'achat de matières premières locales ou importées, le règlement des factures entrant dans l'exploitation, les autres achats, le paiement de salaires, les frais généraux et aussi le loyer de nos annexes ou représentations. Nous pouvons les résumer dans le tableau suivant :

*Tableau 13 : Charges d'exploitation*

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>91 263 250</b>	<b>114 746 692</b>	<b>156 984 319</b>	<b>178 843 081</b>	<b>222 574 215</b>

*Sources : Nous-mêmes*

4.4.5 *Tableau d'amortissement des actifs amortissables*

Sur la base d'un principe linéaire, le total des amortissements des actifs immobilisés sera présenté dans le tableau suivant :

*Tableau 14 : Amortissements des actifs immobilisés*

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	VCN
Frais d'aménagement et de construction	1 060 000	1 060 000	1 060 000	1 060 000	1 060 000	4 800 000
Frais des immobilisations Corporelles	2 679 095	2 679 095	2 679 095	2 760 016	2 760 016	2 365 445
Frais matériels d'exploitations	3 457 000	3 457 000	3 457 000	3 489 660	3 489 660	5 103 660
Dotations aux amortissements	7 196 095	7 196 095	7 196 095	7 309 676	7 309 676	12 269 104

*Sources : Nous-mêmes*

4.4.6 *Compte de résultat prévisionnel*

Partant des ventes déduction faites de toutes les charges d'exploitations nous aboutissons au résultat d'exploitation auquel nous avons ajoutés le résultat financier pour ainsi obtenir le résultat avant impôt. L'impôt sur les sociétés au BURKINA FASO étant de 27.5%, déduction faite, nous obtenons ainsi le résultat net de l'exercice présenté dans le tableau ci-dessous :

Tableau 15 : Compte de résultat prévisionnel

<b>COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>					
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Chiffre d'Affaires</b>	127 626 000	171 352 800	244 065 600	275 176 800	251 206 000
<b>Marge Brute</b>	80 526 000	113 032 800	166 305 600	190 396 800	155 836 000
<b>Total autre achats</b>	1 386 400	2 097 800	2 240 500	2 723 480	2 897 450
<b>Valeur ajouté</b>	79 139 600	110 935 000	164 065 100	187 673 320	152 938 550
<b>EBE monnaie constante</b>	37 019 750	57 394 508	88 433 981	97 516 319	110 473 444
<b>Résultat d'exploitation</b>	29 823 655	50 198 412	81 237 886	90 206 644	103 163 769
<b>Résultat Financier</b>	-2 860 000	-2 418 660	-1 919 947	3 643 600	6 280 407
<b>RAO</b>	26 963 655	47 779 752	79 317 939	93 850 243	109 444 176
<b>Impôt sur le résultat (27,5% au BF)</b>	7 415 005	13 139 432	21 812 433	25 808 817	30 097 148
<b>Résultat net (Bénéfice)</b>	19 548 650	34 640 320	57 505 506	68 041 427	79 347 028

Sources : Nous-mêmes

#### 4.4.7 Budget de trésorerie prévisionnel

Le budget de trésorerie prévisionnel fait le retracement entre les encaissements et les décaissements de la période auxquels nous ajoutons le solde de trésorerie initial pour ainsi obtenir le solde de trésorerie final. Partant de là nous pouvons ainsi présenter notre budget de trésorerie comme suit :

Tableau 16 : Budget de trésorerie prévisionnel

<b>BUDGET DE TRESORERIE PREVISIONNEL</b>					
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total des encaissements	127 626 000	171 352 800	244 065 600	280 176 800	258 206 000

Total des décaissements	105 639 670	134 950 684	193 330 111	224 865 237	212 147 641
Solde de Trésorerie en début d'année	-	21 986 330	36 402 116	50 735 489	55 311 563
Solde de Trésorerie en fin d'année	<b>21 986 330</b>	<b>36 402 116</b>	<b>50 735 489</b>	<b>55 311 563</b>	<b>46 058 359</b>

Sources : Nous-mêmes

## 4.5 Analyse de la rentabilité

### 4.5.2 Estimation du taux d'actualisation

Pour l'estimation du taux d'actualisation, nous avons eu trois possibilités :

- Nous rendre sur le site de la BRVM et regarder sur le Bulletin Officiel de Cotation afin d'identifier une entreprise évoluant dans le même secteur d'activité que le nôtre. Ensuite, parcourir ses états financiers à la recherche d'éléments de calcul du Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC) qui devra nous servir de taux d'actualisation.
- Aller sur le site de la Chambre de Commerce et d'industrie du BURKINA FASO, recenser les entreprises du même secteur d'activité, puis chercher leurs états financiers afin d'analyser leur structure de coûts en fonction du chiffre d'affaires réalisé et d'analyser l'évolution du chiffre d'affaires sur une durée moyenne de 05 ans. Ce taux servirait d'actualisation des cash-flows réalisés.
- Evaluer le WACC en fonction de quatre critères. C'est la méthode retenue car les deux précédentes n'ayant pas abouties à de bonnes prévisions. Nous avons ainsi pris en compte le taux d'inflation qui est en moyenne de 2% horizon 2025 selon la BCEAO. Ensuite, la prime de liquidité de 4% qui prend en compte le rendement moyen que nous offre le marché monétaire et des capitaux si nous y investissons sur un horizon temporel de 05 ans. En outre, nous avons considéré une prime de risque de 18% qui prend en compte le risque Pays (insécurité) de 1/4 selon la Banque Mondiale, les aléas climatiques vue la saisonnalité de nos activités, notre expertise. Enfin, ces estimations prennent en compte l'horizon temporel qui est de 05 ans pour ce projet.

De tout ce qui précède, il en ressort un taux d'actualisation de 24% qui nous servira pour l'étude de rentabilité.

*4.5.3 Appréciation et pertinence du projet : VAN, TRI, DR, IP*

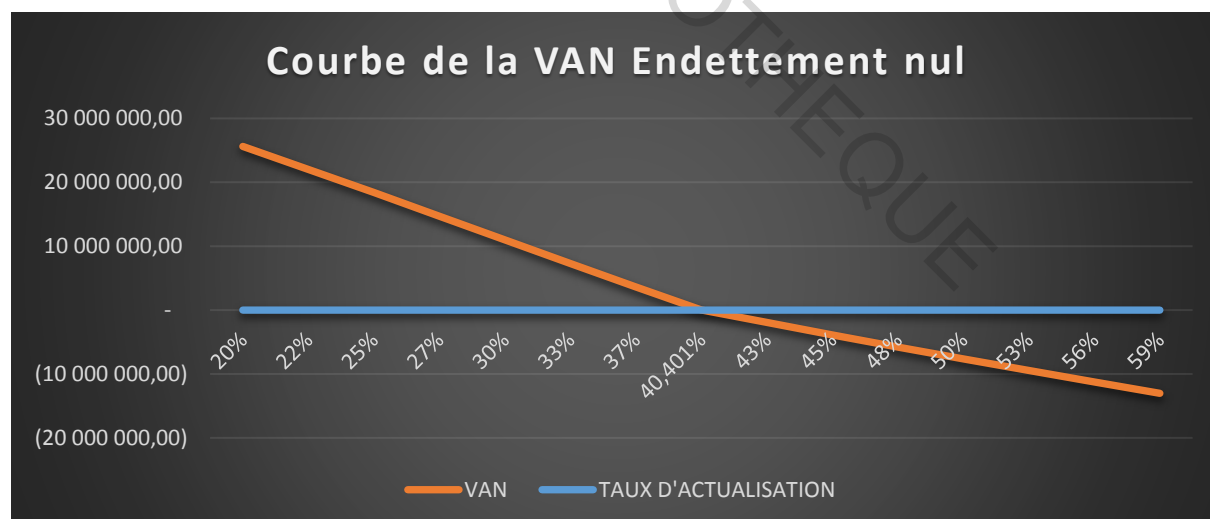
<b>Intitulés</b>	<b>Valeur</b>
<b>TAUX D'ACTUALISATION</b>	<b>24%</b>
<b>VAN</b>	<b>19 314 558</b>
<b>VAN Ajustée</b>	<b>21 060 290</b>
<b>TRI</b>	<b>40,40%</b>
<b>IP</b>	<b>1,35</b>
<b>DRC</b>	<b>2,93</b>

<b>2 Ans</b>	<b>11 Mois</b>	<b>04 ours</b>
--------------	----------------	----------------

La courbe représentative de la VAN est présentée afin de mieux analyser son évolution et l'incidence sur une évolution du taux d'actualisation.

**Graphique 4 : Courbe représentative de la VAN**



Au regard donc de la VAN qui est positif, d'un TRI supérieur au coût du capital, d'un IP supérieur à 1 et d'un délai de récupération de fin deuxième année, nous pouvons donc conclure que le projet est rentable et mérite d'être réalisé. Il s'agit d'un projet autonome qui doit contribuer à la création de valeurs dans l'économie nationale.

#### 4.5.4 Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est le montant du chiffre d'affaires à réaliser au cours d'une période pour atteindre un équilibre, c'est-à-dire égal à zéro (le total des charges = le total des produits). Dans ces conditions, quand le seuil de rentabilité est dépassé, alors l'Entreprise réalise des Bénéfices dans le cas contraire, lorsqu'il n'est pas atteint alors l'Entreprise réalise des pertes.

Le seuil de rentabilité peut se décliner en nombre de jours de CA, en nombre de mois et/ou en quantité de produits à vendre. Cette déclinaison est alors appelée le point mort.

Pour le cas de notre société, les résultats sont présentés dans le tableau suivant :

**Tableau 17 : Seuil de rentabilité et point mort**

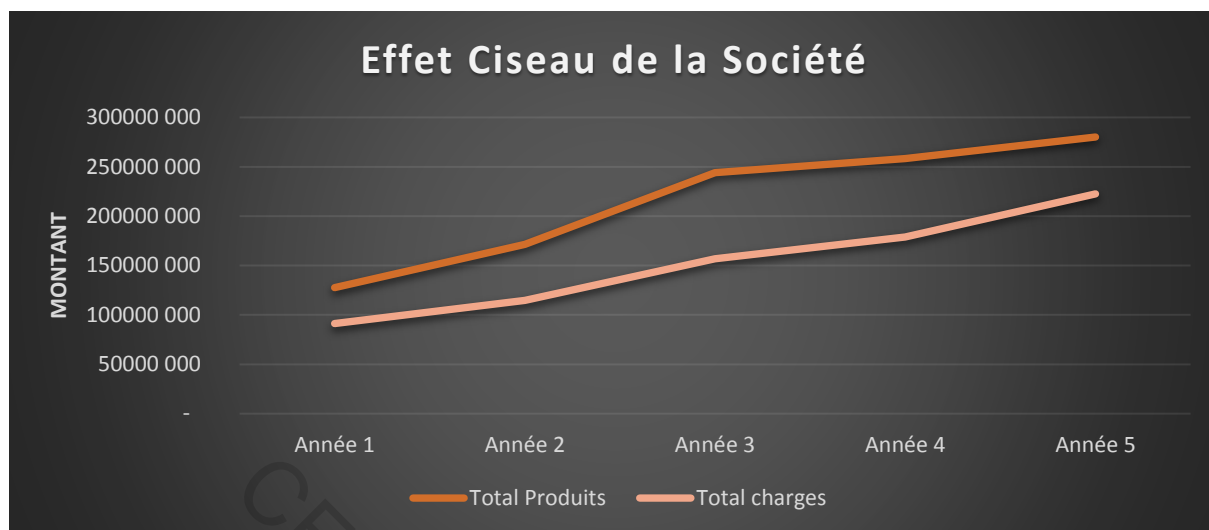
<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Chiffre d'Affaires</b>	127 626 000	171 352 800	244 065 600	275 176 800	251 206 000
<b>Charges Variables</b>	48 486 400	60 417 800	80 000 500	87 503 480	98 267 450
<b>Marge sur coût variable</b>	79 139 600	110 935 000	164 065 100	187 673 320	152 938 550
<b>Taux de marge sur coût variable</b>	0,62	0,65	0,67	0,68	0,61
<b>Charges Fixes</b>	50 702 345	62 834 388	85 067 714	100 190 156	52 672 231
<b>Seuil de rentabilité</b>	81 766 113	97 055 467	126 547 954	146 904 241	86 515 666
<b>Point mort (nombre de Jours)</b>	231	204	187	192	124

*Sources : Nous-mêmes*

#### 4.5.5 Effet ciseau

L'effet ciseau traduit la croissance différente des produits et des charges due aux rapports de force entre l'entreprise et les différents acteurs du domaine. Plusieurs cas de figure peuvent se présenter. Pour le cas d'espèce, il s'agit d'une forte croissance des produits qui reste supérieure à celle des charges comme le traduit la figure ci-dessous. C'est une structure à l'excellence.

Graphique 5 : Effet ciseau



#### 4.5.6 Rentabilité économique et financière

La rentabilité économique et la rentabilité financière sont des indicateurs de profitabilité de l'entreprise. La rentabilité économique reprend le montant du résultat d'exploitation minoré de l'impôt sur les sociétés rapportées aux capitaux stables de l'entreprise. Elle permet donc d'apprécier la performance de l'entreprise en retenant l'ensemble des capitaux durables (capitaux propres + dettes). A la différence, la rentabilité financière ne prend en compte que les capitaux propres rapporté au résultat net de l'entreprise. Cela se résume comme suit :

Tableau 18 : Rentabilité financière et économique

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Rentabilité Financière</b>	37%	51%	64%	67%	71%
<b>Rentabilité Economique</b>	43%	71%	59%	52%	101%
<b>Variation Rf</b>		14%	12%	4%	3%
<b>Variation Re</b>		28%	-12%	-7%	49%

Sources : Nous-mêmes

4.5.7 Solvabilité et liquidité

Ces deux indicateurs permettent de mesurer la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court, moyen et long terme. Pour la solvabilité, l'ensemble des biens composés d'actifs doit être supérieurs aux dettes. Tandis que la liquidité qui peut être vue comme la solvabilité à court terme doit permettre de faire face aux engagements à court terme (salaires, TVA, etc.). Pour le cas de notre projet, nous présentons les résultats dans le tableau suivant :

**Tableau 19 : Ratio de solvabilité et de liquidité**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Solvabilité	46,4%	63,7%	137,2%	83,8%	93,1%
Liquidité	33,5%	33,6%	33,7%	33,7%	33,7%

Sources : Nous-mêmes

**4.6 Cartographie des risques et analyse de sensibilité et de scénario**

4.6.2 Cartographie des risques

Les risques liés à la création d'une société de leasing en équipement agricole au BURKINA FASO sont de plusieurs ordres.

En effet, le risque majeur qui subsiste est lié au fait que les Paysans sont fortement ancrés dans leur pratique traditionnelle de l'agriculture. Ils sont toujours à l'utilisation des outils et techniques rudimentaires (daba, houe, fossile, bout à bout, etc.). L'instauration d'un changement de pratiques nécessite un grand changement et une forte adhésion des acteurs.

Aussi nous avons le risque lié à la saisonnalité de nos activités. Il faut dire que nos activités dépendent fortement de la durée de la campagne agricole qui en dépend de plusieurs facteurs. Nous pouvons donc citer entre autres la mauvaise répartition des pluies dans le temps et dans l'espace, l'aridité des sols, très récemment nous assistons à l'évasion des champs par les criquets pèlerins et les chenilles légionnaires. Autant de facteurs qui affectent les rendements agricoles. Le pays fait encore face à une crise d'autosuffisance alimentaire et veut atteindre la sécurité alimentaire.



De plus, avec la montée de l'insécurité au pays nous assistons à une parfaite instabilité dans certaines localités et l'Etat a encore du mal à assurer la sécurité et la paix dans toutes les localités du pays. Nous assistons à de forte migration de populations affectés par des attentats terroristes où des conflits inter communautaire. La question sécuritaire est d'une grande importance car pouvant affecter directement ou indirectement nos activités.

Pour terminer, la mise en relation de plusieurs partenaires nécessitera une bonne gestion aussi bien des relations humaines que des conflits d'intérêts afin d'assurer une plus grande efficacité de nos interventions. Nous devons par ailleurs beaucoup nous accoutumer aux conditions de vie et de travail des paysans et nous rapprocher des sages pour une bonne communication et de bonnes campagnes de sensibilisations.

Au terme de notre analyse, plusieurs paramètres sont donc à prendre en compte dans la réalisation d'un tel projet. Le risque zéro n'existe pas et nous devons travailler autant que faire ce peu à minimiser leur impact sur la bonne tenue de nos activités et au profit des populations.

#### 4.6.3 Analyse de sensibilité

Notre étude de sensibilité consistera à faire varier certains paramètres du projet et de mesurer leur impact sur la VAN. Nous envisageons deux hypothèses. L'une pessimiste (baisse de 5% du paramètre) et l'autre optimiste (augmentation de 3% du paramètre). L'objectif ainsi recherché est de tester la fiabilité de la VAN. Les paramètres testés sont présentés dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 20 : Etude de sensibilité du TRI sur la VAN**

<b>Var CMPC</b>	<b>r</b>	<b>VAN</b>	<b>Variation</b>
<b>Variation 1 (-5%)</b>	38,38%	3 614 595	51,70%
<b>Variation de référence</b>	40,40%	1 745 732	0
<b>Variation 2 (+3%)</b>	41,61%	677 183	-157,79%

*Sources : Nous-mêmes*

Le paramètre ensuite étudié est celui du prix de location du tracteur. Nous avons donc :

*Tableau 21 : Etude de sensibilité du prix de location d'un tracteur sur la VAN*

<b>Prix de location du tracteur</b>	<b>Prix</b>	<b>VAN</b>	<b>Variation</b>
<b>Prix 1 (-5%)</b>	<b>23 750</b>	<b>21 057 802,49</b>	<b>-0,01%</b>
<b>Prix de référence</b>	<b>25 000</b>	<b>21 060 290,50</b>	<b>-</b>
<b>Prix 2 (+3%)</b>	<b>25 750</b>	<b>21 061 783,30</b>	<b>0,01%</b>

*Sources : Nous-mêmes*

Notre étude de sensibilité nous montre qu'en retenant les deux paramètres pour la baisse de 5%, l'impact n'est pas très significatif sur la VAN pour le paramètre CMPC et nettement moins pour le prix de location du tracteur. Le projet est toujours rentable. Pour la hausse 3% de ces paramètres, la VAN s'améliore mais pas de manière significative pour le prix du tracteur mais baisse considérablement pour le CMPC mais elle demeure toujours positive.

#### 4.6.4 Analyse de scénario

Nous avons jusqu'ici étudié la seule variation d'un paramètre en même temps. Pourtant, il est vrai que plusieurs paramètres soient liés : le prix de vente des produits et le nombre d'unités vendues, par exemple. L'analyse de scénario prendra donc en compte l'effet sur la VAN de la variation de plusieurs paramètres simultanément. Le tableau suivant détaille ainsi deux scénarios alternatifs au scénario central pour analyser l'intérêt d'une stratégie de volume et d'une stratégie de prix d'un Kg d'intrant vendu.

*Tableau 22 : Etude de scénario en stratégie pessimiste et optimiste*

<b>Stratégie</b>	<b>Prix de vente d'un Kg d'engrais</b>	<b>Unités vendues (en tonnes)</b>	<b>VAN</b>
<b>Stratégie actuelle</b>	2 050	12 000	21 060 290
<b>Stratégie de volume (baisse des prix)</b>	1 948	13 200	18 856 914
<b>Stratégie de prix (hausse des prix)</b>	2 153	10 800	18 367 274

*Sources : Nous-mêmes*

Cela représente ainsi l'ensemble des combinaisons prix/volume telles que la VAN du projet soit égale à 21 060 290 F CFA. A la lecture de ce tableau, nous nous apercevons que la stratégie initiale est la stratégie optimale.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CONCLUSION GENERALE**

L'agriculture qui occupe encore 80% de la population du BURKINA FASO, longtemps délaissée apparaît de nos jours comme une potentielle source de revenus pour l'Etat au regard de sa contribution au PIB National (30%, 2018) et une solution à la problématique de l'autosuffisance et la sécurité alimentaire et les dépenses d'importation trop importantes. Entre autres difficultés rencontrées, l'accès aux équipements agricoles, aux intrants agricoles et semences améliorées, difficultés d'écoulement de la production, accès au financement sont de véritables enjeux pour le développement de l'agriculture. Le leasing qui est une technique de financement par location peut s'inscrire dans cette logique de développement de l'activité à travers un établissement spécialisé dédié au crédit-bail à destination des producteurs et acteurs du monde rural au BURKINA FASO.

Cet établissement aura pour rôle d'accorder du matériel nécessaire à l'exploitation, la commercialisation, la modernisation du secteur ainsi qu'à l'accroissement de la production, de commercialiser des intrants agricoles et semences améliorées et grâce à des partenaires développer un programme de bio-digesteur/biogaz en vue de la réduction de la facture énergétique. Au bout de la deuxième année, la société financera des microprojets agricoles et le développement des structures existantes. Bien avant nous veillerons à sensibiliser sur l'éducation financière, les techniques de cultures et de gestion afin de mieux préparer les différents acteurs.

Pour étudier la faisabilité d'un tel projet, nous avons traité le thème suivant : « FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une solution au financement du monde agricole pour les organisations du monde rural au BURKINA FASO. »

L'exploration de ce thème s'est faite à travers :

- l'étude du marché du crédit-bail, des intrants agricoles et semences améliorées et l'utilisation du bio-digesteur ;
- l'étude des produits proposés ;
- la description des acteurs et des tendances du secteur d'exploitation agricole
- la détermination des modalités financières pour la mise en œuvre d'un tel projet

Ceci a débouché sur des indicateurs de rentabilité acceptables qui permettent d'investir dans le projet. La difficulté majeure est que le projet vise un changement de pratiques et d'habitudes. La résistance au changement est à mieux aborder. Les avantages sont multiples et sont

observables à tous les plans (économique, financière, social, écologique) et seront plus ressentis sur le long terme.

Selon nous, ce projet pourra changer le paysage de l'agriculture au BURKINA FASO et participer à faire d'agriculture un secteur porteur de développement qui soit même à mesurer d'aider à l'atteinte de l'autosuffisance et la sécurité alimentaire, l'amélioration des conditions de vie et de travail, la réduction du chômage, l'accroissement des revenus. En un mot l'amélioration du bien-être aussi bien du promoteur que des paysans.

L'évaluation financière du projet à travers les indicateurs de rentabilité tels que la Valeur Actuelle Net (VAN), le Taux de Rentabilité Interne TRI, le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) et l'Indice de Profitabilité (IP) nous a permis d'attester de la fiabilité du modèle proposé. Dans l'optique de mesurer la fiabilité de la VAN, nous avons procédé à une analyse de sensibilité faisant varier (-5% et +3%) des paramètres qui peuvent l'impacter négativement. Il en ressort que la VAN n'est pas significativement affectée. Une analyse de scénario vient conforter cette décision.

De tout ce qui précède, de tous ces critères et de l'analyse du niveau de risque, nous pouvons dire que le projet a un bel avenir.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

- BERK Jonathan et DEMARZO Peter, 2017, Finance d'entreprise, 4<sup>e</sup> Edition, Pearson France, 1153 p
- DURAND Xavier (2015), Réaliser son business plan en 48 h, Edition les Eyrolles, 262 pages ;
- GARRIDO Éric (2002a) Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, Revue Banque Edition, 127 pages ;
- GARRIDO Éric (2002b) Le crédit-bail, Outil de Financement Structurel et d'ingénierie Commerciale, Revue Banque Edition, 126 pages.
- MAHEU Alain, MAIGE Christian (1998) Pratique du crédit-bail mobilier, Paris Editions d'organisation ;
- THOMAS Philippe, 2011, *Analyse financière : approche internationale – CFA*, Revue Banque Edition, 412p ;

### Articles, mémoires et rapports

- BCEAO (2011), Textes et loi portant réglementation bancaire dans l'UMOA, Edition de 2011, 60 pages
- Country Report July 2017 FAO, revue des politiques agricoles, Pays Burkina Faso
- DEREUMAUX Paul (2009), les difficultés de financement des PME en Afrique : A qui la faute ?, page 20.
- Learning brief 3 business model sustainable final, campus info n°257 du Lundi 02/01/2017
- PERIA Martinez (2009), le financement des PME en Afrique Subsaharienne, 26 pages.
- Plan National de Développement Economique et Social (PNDES 2016-2020), 97 pages.
- Rapport CAPES (2016), situation sur l'agriculture au Burkina Faso, 60 pages

## Webographie

- Page de la Banque Mondiale [www.banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org) , le 08 Novembre 2018
- Page web de la BCEAO [www.bceao.int](http://www.bceao.int) , le 06 Novembre 2018
- DOING BUSINESS: [www.francais.doingbusiness.org](http://www.francais.doingbusiness.org), rapport-doing business 2018.
- Page web de la FAO [www.fao.org](http://www.fao.org) , le 10 février 2019.
- Institut International d'Ingénierie en Eau et en Electricité [www.2ie-edu.org](http://www.2ie-edu.org)
- Page du MAAH [www.sig.bf](http://www.sig.bf) , le 06 Novembre 2018
- Maison de l'Entreprise du Burkina Faso [www.mebf.bf](http://www.mebf.bf).

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXES

### *Annexe 1 : Calcul du Besoin de financement global (BFG) de la société*

<b>Rubriques</b>	<b>Année 0</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Stock de matières premières importées</b>		1 375 000	1 650 000	2 200 000	2 475 000	2 750 000
<b>Stock de matières premières locales</b>		3 300 000	3 960 000	5 280 000	5 940 000	6 600 000
<b>Stock de bio-digesteur</b>		23 652	47 304	78 840	98 550	109 500
<b>Salaires</b>		4 423 449	5 308 138	7 077 518	7 962 207	8 846 897
<b>Maintenance</b>		33 333	40 000	53 333	60 000	66 667
<b>Frais généraux</b>		62 417	62 417	62 417	62 417	62 417
<b>Location local Développement d'Agences / Représentation</b>			100 000	102 000	104 040	106 121
<b>Crédits clients</b>		10 758 583	12 910 300	17 213 733	19 365 450	21 517 167
<b>Total besoins</b>		19 976 434	24 078 159	32 067 841	36 067 664	40 058 768



<b>Crédits fournisseurs</b>		14 025 000	16 830 000	22 440 000	25 245 000	28 050 000
<b>Besoins nets en Financement Global (BNFG)</b>		5 951 434	7 248 159	9 627 841	10 822 664	12 008 768
<b>BNFG en J du CA</b>		17	15	14	14	17
<b>Variation du BFR</b>	5 951 434	1 296 725	2 379 682	1 194 823	1 186 104	
<b>Reprise BFR</b>						12 008 768

Source : Nous-mêmes

*Annexe 2 : Compte de résultat Prévisionnel de la société*

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Chiffre d'Affaires</b>	127 626 000	171 352 800	244 065 600	275 176 800	251 206 000
<b>Achat matières premières importés (Y compris DD)</b>	16 500 000	21 600 000	28 800 000	29 700 000	28 050 000
<b>Achat matières premières locales</b>	30 600 000	36 720 000	48 960 000	55 080 000	67 320 000
<b>Marge Brute</b>	80 526 000	113 032 800	166 305 600	190 396 800	155 836 000
<b>Abonnements (Eau, Electricité, Internet, Téléphone)</b>	250 000	375 000	400 000	450 000	475 000
<b>Maintenance</b>	86 400	172 800	144 000	360 000	400 000

**FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une solution au financement agricole au BF**

<b>Frais généraux (Compte banque, Assurance, Recrutement Personnel)</b>	1 050 000	350 000	472 500	665 000	749 000
<b>Location local Développement d'Agences / Représentation</b>	-	1 200 000	1 224 000	1 248 480	1 273 450
<b>Total autre achats</b>	1 386 400	2 097 800	2 240 500	2 723 480	2 897 450
<b>Valeur ajouté</b>	79 139 600	110 935 000	164 065 100	187 673 320	152 938 550
<b>Salaires</b>	42 119 850	53 540 492	75 631 119	90 157 001	42 465 106
<b>EBE monnaie constante</b>	37 019 750	57 394 508	88 433 981	97 516 319	110 473 444
<b>Dotations aux amortissements</b>	7 196 095	7 196 095	7 196 095	7 309 676	7 309 676
<b>Résultat d'exploitation</b>	29 823 655	50 198 412	81 237 886	90 206 644	103 163 769
<b>Intérêt</b>	2 860 000	2 418 660	1 919 947	1 356 400	719 593
<b>Gain d'intérêt sur Fonds Spécial Micro-Projets</b>				5 000 000	7 000 000
<b>Résultat Financier</b>	- 2 860 000	- 2 418 660	- 1 919 947	3 643 600	6 280 407
<b>RAO</b>	26 963 655	47 779 752	79 317 939	93 850 243	109 444 176
<b>Impôt sur le résultat (27,5% au BF)</b>	7 415 005	13 139 432	21 812 433	25 808 817	30 097 148
<b>Résultat net (Bénéfice)</b>	19 548 650	34 640 320	57 505 506	68 041 427	79 347 028

Source : Nous-mêmes

*Annexe 3 : Flux de rentabilité pour les actionnaires de la société*

<b>Rubriques</b>	<b>Année 0</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Résultat net (Bénéfice)</b>		19 548 650	34 640 320	57 505 506	68 041 427	79 347 028
<b>Dotations aux amortissements</b>		7 196 095	7 196 095	7 196 095	7 309 676	7 309 676
<b>Investissement</b>	- 49 049 900	-	-	- 50 000 000	- 74 133 600	-
<b>Variations BFR</b>	- 5 951 434	- 1 296 725	- 2 379 682	- 1 194 823	- 1 186 104	-
<b>Variation de l'endettement</b>	29 726 357	- 8 724 256	- 10 571 975	- 2 919 932	- 26 631	- 7 483 562
<b>Flux de trésorerie disponible pour les actionnaires</b>	- 25 274 977	16 723 763	28 884 758	10 586 846	4 767	79 173 141
<b>Flux de trésorerie disponible Actualisé pour les actionnaires</b>	- 25 274 977	13 486 906	18 785 613	5 552 666	2 016	27 006 571
<b>Flux de trésorerie disponible Actualisé Cumulé pour les actionnaires</b>	- 25 274 977	- 11 788 071	6 997 542	12 550 208	12 552 224	39 558 795
<b>VAN</b>	39 558 795					

*Source : Nous-mêmes*

Annexe 4 : Bilan d'ouverture de la société

<b>BILAN D'OUVERTURE</b>			
<b>ACTIF</b>	<b>MONTANT</b>	<b>PASSIF</b>	<b>MONTANT</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>49 602 400</b>	<b>Ressources stables</b>	<b>28 402 400</b>
<u>Immobilisations corporelles et incorporelles</u>	48 702 400	<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
Terrain	3 000 000	Capital	28 804 800
Matériel et outillage	7 225 000	Frais de constitution	- 402 400
Bâtiment et aménagements	10 100 000	<b>DETTES FINANCIERES</b>	<b>22 000 000</b>
Matériels	21 167 400		
Mobilier de bureau	1 860 000		
Matériel de transport	5 350 000		
<u>Immobilisations financières</u>	900 000		
DEPOTS ET CAUTIONNEMENTS	900 000		
<b>TRESORERIE ACTIF</b>	<b>800 000</b>		
Banque	500 000		
Caisse	300 000		
<b>TOTAL</b>	<b>50 402 400</b>	<b>TOTAL</b>	<b>50 402 400</b>

Source : Nous-mêmes

*Annexe 5 : Importations d'équipements agricoles au BURKINA FASO*

**Importations d'équipements agricoles au BURKINA FASO 2010-2017**

Année	Tracteurs	% Total	Motoculteurs	% Total	Total	Total Ajusté
2010	67	3,25	24	1,86	91	70,40
2011	109	5,28	12	0,93	121	115,52
2012	155	7,52	384	29,81	539	531,22
2013	242	11,74	140	10,87	382	370,04
2014	218	10,57	210	16,30	428	417,03
2015	302	14,68	86	6,68	388	373,55
2016	438	21,26	196	15,22	634	612,37
2017	529	25,70	236	18,32	765	739,34
Total	2 059	100,00	1 288	100,00	3 347	3 229
Moyenne	257	13	161	13	418	404

*Source : Direction générale de la douane du Burkina Faso, 2017*

*Annexe 6 : Coût d'acquisition des tracteurs et motoculteurs*

**Valeur des tracteurs et motoculteurs importés au BURKINA FASO**

Année	Tracteurs			Motoculteurs		
	Valeur Total	Valeur Moy	en USD	Valeur Total	Valeur Moy	en USD
2010	388 983 856	5 805 729	1 627	13 321 640	555 068	1 121
2011	644 302 503	5 921 844	1659,54	6 794 032	566 169	1 143
2012	934 668 165	6 040 280	1692,73	221 757 215	577 493	1 166
2013	1 489 627 388	6 161 086	1726,59	84 487 189	603 480	1 219
2014	1 608 797 579	7 393 303	2071,90	138 770 208	660 811	1 335
2015	3 016 495 460	9 980 959	2797,07	62 399 015	725 570	1 465
2016	3 760 749 352	8 593 606	2408,28	150 744 411	769 104	1 553
2017	4 750 956 537	8 980 318	2516,65	189 676 463	803 714	1 623
Total	16 594 580 840	58 877 126	16 500	867 950 174	5 261 408	10 626

*Annexe 7 : Taxes à l'importation de tracteurs et de motoculteurs*

Année	Tracteurs			Motoculteurs		
	DD	TVA	Taxes Totales	DD	TVA	Taxes Totales
2010	4,1%	8,9%	15,3%	3,2%	9,4%	19,0%
2011	4,6%	6,7%	13,6%	4,1%	11,9%	22,4%
2012	4,9%	4,9%	12,1%	4,3%	9,7%	20,4%
2013	4,7%	13,7%	20,7%	4,8%	12,0%	23,2%
2014	5,0%	14,2%	21,5%	5,0%	13,8%	25,2%
2015	4,8%	14,2%	21,3%	4,7%	11,9%	23,0%
2016	4,9%	11,2%	18,4%	4,8%	12,0%	23,2%
2017	4,9%	13,0%	20,2%	4,5%	11,4%	22,3%
Moyenne	4,7%	10,9%	17,9%	4,4%	11,5%	22,3%

*Source : Direction générale de la douane, 2017*

*Annexe 8 : Volume de tracteurs et motoculteurs au BURKINA FASO*

Nombre de tracteurs et motoculteurs au BURKINA FASO				
Année	Total tracteurs	Tracteur par 100 Km carré	Total moto-culteurs	Motoculteurs par 100 Km carré
2010	5202	17,24	2874	21,23
2011	5 285	18,36	2 881	22,19
2012	5 414	19,92	3 260	24,16
2013	5 629	22,91	3 455	26,36
2014	5 791	23,82	3 660	27,68
2015	6 007	24,30	3 741	30,44
2016	6 338	24,54	3 872	35,01
2017	6 800	28,22	4 103	39,21

*Source : MAAH, 2017*

*Annexe 9 : Proportion des ménages agricoles selon la possession d'équipements agricoles*

<b>Proportion des ménages agricoles selon la possession d'équipements agricoles</b>				
<b>Equipements</b>	<b>Campagne agricole</b>			
	<b>2005-2006</b>	<b>2009-2010</b>	<b>2015-2016</b>	<b>2016-2018</b>
Tracteur	0,1%	0,2%	0,6%	1,3%
Motoculteur	0,4%	0,6%	2,1%	2,7%
Corps butteur	13,5%	13,3%	17,3%	18,1%
Charrue	47,4%	60,9%	81,2%	86,0%
Bœuf de trait	34,1%	61,0%	75,4%	81,1%
Cheval de traction	1,0%	0,9%	1,8%	2,3%
Ane de traction	39,1%	48,7%	56,7%	62,8%
Camelin de traction	0,6%	0,3%	0,8%	1,2%

*Source : MAAH, 2017*

*Annexe 10 : Droits de douanes et autres taxes liés à l'importation*

<b>Droits de Douanes et autres taxes d'importations appliqués aux produits et équipements agricoles non originaires de zones UEMOA et CEDEAO</b>					
<b>Nature du produit</b>	<b>Catégorie</b>	<b>Droits de douanes(en %)</b>	<b>TVA en %</b>	<b>Autres taxes (PCS, PC, STAT) (%)</b>	<b>Taux cumulé (en %)</b>
Tracteurs	1ère	5	Exonéré		5
Pièces de rechanges tracteurs	3ème		Voir liste des produits exonérés	2,5	7,5
Autres équipements agricoles et de l'agro-entreprise	1ère	5	Voir liste des produits exonérés	2,5	7,5
Engrais	1ère et 2ème	5 et 10	Voir liste des produits exonérés	2,5	7,5
Semences améliorées	1ère	5	Voir liste des produits exonérés	2,5	7,5

*Source : Direction générale de la douane, 2017*

*Annexe 11 : Evolution de l'utilisation des intrants minéraux et organiques*

<b>Evolution de l'évolution d'utilisation d'intrants minéraux et organiques au BURKINA FASO</b>								
<b>Années</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Dose d'intrants minéraux (Kg/Ha)</b>	9,1	10,2	11,3	13,1	15,72	16,3488	20,436	25,74936
<b>Part des superficies bénéficiant de fumure organique</b>	22,2	21,6	21,8	34,3	38,9	41,6	52,7	57,9

*Source : INSD, 2017*

*Annexe 12 : Proportion des ménages utilisant les semences améliorées*

<b>Proportion des ménages utilisant les semences améliorées en 2017</b>	
<b>Région</b>	<b>Proportion (en %)</b>
Boucle du Mouhoun	24,35
Cascades	30,32
Centre	9,57
Centre Nord	4,70
Centre Ouest	10,41
Centre Sud	9,61
Centre Est	11,27
Est	10,75
Haut Bassins	40,01
Nord	6,27
Plateau Central	8,78
Sahel	4,29
Sud-Ouest	37,30
BURKINA FASO	15,97

*Source : MAAH, 2017.*



## ETUDE PROSPECTIVE SUR LA MISE EN PLACE D'UNE SOCIETE DE FINANCEMENT AGRICOLE DEDIEE AU MONDE RURAL

---

### MARS 2019

Ce questionnaire vise à recueillir votre avis, comprendre vos préoccupations pour mieux adapter les produits et services à vos besoins. Vous êtes les acteurs clés et vos contributions sont beaucoup attendues. Ce formulaire est anonyme et les données seront analysées dans ce sens. Le remplissage ne vous prendra que 5 minutes. Merci.

### CONNAISSANCE GENERALE SUR L'ORGANISATION AGRICOLE

---

#### 1. Etes-vous?

1. Cofédération
2. Chambre Régionale
3. Groupement
4. Association
5. Coopérative Paysanne
6. Autres

#### 2. Si 'Autres', précisez :

#### 3. Dans quelle localité êtes-vous?

Region;Povince;Département;Village/Commune

#### 4. Quelles sont les principales activités de vos membres?

1. Cltures de rentes(Coton,arachide,anacarde)
2. Cultures vivrières(Riz,Mil,Sorgho)
3. Cultures maraîchères(Oignon,Tomates,Carotte)
4. Agrobusiness
5. Autres

#### 5. Si 'Autres', précisez :

#### 6. Faites-vous la transformation de vos produits agricoles?

1. Oui
2. Non

#### 7. Quelle technique culturale pratiquez-vous?

1. Jachère
2. Zaï
3. Cordon pierreux
4. Traditionnelle
5. Autres

#### 8. Si 'Autres', précisez :

#### 9. Comment écoutez-vous vos produits agricoles?

1. Particuliers/Entreprises 2. Marché local 3. Capitale 4. Marché Régional 5. International

**10. Avez-Vous un compte dans une Institution financière?**

1. Oui 2. Non

**11. Avez-vous déjà bénéficié d'un Crédit Agricole?**

1. Oui 2. Non

**12. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez?**

1. Exploitation 2. Financement 3. Climatique 4. Commercialisation

---

**CONNAISSANCES SUR L'UTULISATION DES EQUIPEMENTS AGRICOLES**

**13. Quelles sont les équipements agricoles que vous utilisez?**

1. Tracteur 2. Charrue à trait Animal 3. Motopompe 4. Pompe à insecticide 5. Moissonneues/Batteuses 6. Autres

**Vous pouvez cocher plusieurs cases.**

**14. Si 'Autres', précisez :**

**15. Quel est votre niveau d'utilisation des équipements agricoles?**

1. Faible 2. Passable 3. Moyen 4. Bon 5. Excellent

**16. Avez-vous déjà entendu parlé ou bénéficié d'un service de location d'équipement agricole?**

1. Oui 2. Non

**17. Seriez-vous prêt à louer des équipements agricoles?**

1. Oui 2. Non

**18. A quel prix de Location?**

---

**CONNAISSANCES SUR L'UTULISATION DES INTRANTS AGRICOLES**

**19. Quels types d'intrants agricoles utilisez-vous?**

1. Semences améliorées 2. Engrais chimiques (NPK,Urée) 3. Engrais minéraux(fumure organique) 4. Autres Vous pouvez cocher plusieurs cases.

**20. Si 'Autres', précisez :**

**21. Quel est votre niveau d'utilisation des intrants agricoles?**

1. Faible 2. Passable 3. Moyen 4. Bon 5. Excellent

**22. Les intrants agricoles sont-ils importants pour vous?**

1. Sans importance 2. Peu important 3. Assez important 4. Important 5. Très important

**23. A quelle quantité seriez-vous prêt en acheter?**

1. 10Kg-100Kg 2. 100Kg-500Kg 3. 500Kg-1000Kg 4. 1000Kg-2000Kg 5. Plus de 2000Kg

---

## **ACCOMPAGNEMENT AU DEVELOPPEMENT DU MONDE RURAL**

**24. Quels sont vos besoins pour lesquels vous souhaitez un accompagnement?**

1. Equipements 2. Intrants 3. Financements 4. Commercialisation 5. Technologie. Vous pouvez cocher plusieurs cases.

**25. Quels services vous intéressent?**

1. L'éducation financière 2. La formation en gestion/Comptabilité 3. L'Assistance Technique agricole 4. La MicroAssurance Agricole Vous pouvez cocher plusieurs cases.

**26. Etes-vous intéressé par un Programme de Bio-digesteur/Biogaz (Réduction de la facture énergétique)?**

1. Oui 2. Non

**27. Votre dernier Mot**

## Table de matières

<b>FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET .....</b>	<b>ii</b>
<b>DEDICACE.....</b>	<b>v</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>vi</b>
<b>LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....</b>	<b>vii</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX .....</b>	<b>ix</b>
<b>LISTES DES GRAPHIQUES .....</b>	<b>xi</b>
<b>LISTE DE FIGURES.....</b>	<b>xi</b>
<b>LISTES DES ANNEXES .....</b>	<b>xii</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>xiii</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>1</b>
<b>1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET .....</b>	<b>5</b>
1.1    Présentation du contexte Pays .....	5
1.1.1    Priorités nationales .....	5
1.1.2    Etat du secteur agricole .....	7
1.1.3    Dispositif institutionnel .....	7
1.1.4    Les grands pôles de croissance de l'économie.....	8
1.2    Etat de la situation et opportunités .....	8
1.2.1    Le dispositif institutionnel.....	8
1.2.2    L'état des lieux de l'entreprenariat.....	10
1.3    Présentation de l'idée.....	12
1.3.1    Idée et orientations stratégiques .....	12
1.3.2    Vision, Mission et Valeurs .....	13
1.3.3    Activités et cœur de métier.....	13

1.3.4	Facteurs Clés de Succès.....	15
1.4	Résultats attendus du projet (Théorie du changement).....	15
1.5	Impact prospective du projet .....	16
1.6	Plan de mise en œuvre .....	17
1.6.1	Plan d’actions (stratégiques et organisationnels) .....	17
1.6.2	Schéma d’exécution .....	18
<b>2.</b>	<b>ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE .....</b>	<b>19</b>
2.1	Choix du statut juridique .....	19
2.2	Présentation du promoteur et de l’équipe de projet.....	20
2.2.1	Identité.....	20
2.2.2	Expérience et Savoir-Faire.....	20
2.3	Structure organisationnelle .....	21
2.4	Evaluation de la faisabilité technique.....	22
2.4.1	Choix du lieu d’implantation.....	22
2.4.2	Schéma technique.....	22
2.4.3	Présentation du cycle d’exploitation .....	23
2.4.4	Tableau des outils et moyens de production .....	24
2.4.5	Portrait du personnel à recruter .....	25
<b>3.</b>	<b>ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING .....</b>	<b>26</b>
3.1	Etude de marché .....	26
3.1.1	Objectifs et présentation de l’environnement.....	26
-	Déceler les besoins des populations selon la localité .....	26
3.1.2	Offre et la demande .....	26
3.1.3	Synthèse .....	27

3.2	Plan stratégique général.....	29
3.2.1	Analyse de l'offre de service financiers.....	29
3.2.2	Analyse de la clientèle.....	30
3.2.3	Analyse de la concurrence.....	30
3.2.4	Diagnostic SWOT.....	32
3.3	Plan stratégique d'activités.....	33
3.3.1	Objectifs et orientations stratégiques.....	33
3.3.2	Stratégie marketing (segmentation).....	34
3.3.3	Actions marketing (4P).....	35
<b>4.</b>	<b>ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....</b>	<b>36</b>
4.1	Business model.....	36
4.1.1	Choix et description du modèle.....	36
4.1.2	Pertinence du modèle.....	37
4.2	Evaluation des coûts d'investissements.....	37
4.2.1	Frais d'installation.....	37
4.2.2	Aménagement et construction.....	38
4.2.3	Matériels et mobiliers.....	38
4.2.4	Besoin de Financement d'Exploitation.....	40
4.2.5	Synthèse des coûts d'investissement.....	40
4.3	Modalités de financement.....	40
4.3.1	Tableau de financement.....	40
4.3.2	Amortissement de l'emprunt.....	41
4.4	Analyse de l'exploitation.....	41
4.4.2	Hypothèses de projections financières.....	41

4.4.3	Chiffre d'affaires prévisionnel .....	42
4.4.4	Evaluation et synthèse des charges d'exploitation .....	42
4.4.5	Tableau d'amortissement des actifs amortissables .....	43
4.4.6	Compte de résultat prévisionnel .....	43
4.4.7	Budget de trésorerie prévisionnel.....	44
4.5	Analyse de la rentabilité .....	45
4.5.2	Estimation du taux d'actualisation .....	45
4.5.3	Appréciation et pertinence du projet : VAN, TRI, DR, IP .....	46
4.5.5	Effet ciseau.....	47
4.5.6	Rentabilité économique et financière.....	48
4.5.7	Solvabilité et liquidité.....	49
4.6	Cartographie des risques et analyse de sensibilité et de scénario.....	49
4.6.2	Cartographie des risques .....	49
4.6.3	Analyse de sensibilité.....	50
4.6.4	Analyse de scénario.....	51
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>		<b>53</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>		<b>55</b>
<b>ANNEXES.....</b>		<b>57</b>

# **FINGRIB TRADE AND CONSULTING : Une solution au financement agricole pour les organisations du monde rural au Burkina Faso**

*Palingwendé Laurel LINSAMBA*

*Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)*

*Programme Master en Banque et Finance*

*Promotion 18*

[laurellinsamba@cesag.edu.sn](mailto:laurellinsamba@cesag.edu.sn) / [linsamba.laurel@yahoo.fr](mailto:linsamba.laurel@yahoo.fr)

## **Résumé du projet**

Le projet « FINGRIB TRADE AND CONSULTING » a pour but d'étudier la faisabilité de la mise en place d'une société de financement agricole, destinée aux organisations du monde rural au Burkina Faso. Ce projet s'articulera au tout début au leasing en équipements agricoles, puis la fourniture d'intrants agricole. Nous développerons par la suite, grâce à un partenariat, un programme Bio-digester / Biogaz, afin de réduire la facture énergétique et apporter du compost aux agriculteurs.

Dire donc que l'agriculture occupe encore aujourd'hui plus de 80% de la population active Burkinabè, soit une contribution au PIB National de 28% (MEF, 2018), ce qui revêt toute l'importance de ce secteur pour l'économie nationale. Les rendements demeurent encore faibles, la culture familiale est très développée, le niveau de mécanisation est encore faible sans compter le faible niveau d'accès aux intrants agricoles ainsi qu'aux crédits. Autant de facteurs qui ralentissent encore le développement de ce secteur si stratégique. Dans un tel contexte, le financement agricole se présente comme une alternative importante pour lutter efficacement contre la pauvreté tout en améliorant les conditions de vie et de travail des paysans. Ce projet a pour objectif de contribuer à la mécanisation de l'agriculture à hauteur de 10% horizon 2025 et prenant en compte les bonnes techniques culturales et l'évolution technologique. En effet, cela contribuera non seulement à l'atteinte des objectifs d'autosuffisance et de sécurité alimentaire mais aussi vise à améliorer l'employabilité des jeunes au travers de l'agriculture.

**Mots-clés : Financement agricole, leasing en équipements rural, micro-projets agricoles**

## **ABSTRACT**

The purpose of the "FINGRIB TRADE AND CONSULTING" project is to study the feasibility of setting up an agricultural finance company for rural organizations in Burkina Faso. This project will focus on the leasing of agricultural equipment and the supply of agricultural inputs. We will then develop, through a partnership, a Bio-digester / Biogas program, to reduce the energy bill and bring compost to farmers.

To say that agriculture still occupies today more than 80% of the working population of Burkina Faso, a contribution to the national GDP of 28% (MEF, 2018), which is the importance of this sector for the economy national. Yields are still low, the family culture is highly developed, the level of mechanization is still low, not to mention the low level of access to agricultural inputs and credits. All these factors further slowdown the development of this sector, which is so strategic. In this context, agricultural finance is an important alternative for effectively combating poverty while improving the living and working conditions of farmers. This project aims to contribute to the mechanization of agriculture up to 10% horizon 2025 and taking into account the good farming techniques and technological evolution. In fact, this will not only contribute to the achievement of self-sufficiency and food security objectives, but also aims at improving the employability of young people through agriculture.

**Key word:** Agricultural financing, leasing in agricultural equipment, agricultural micro-projects.