Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF

Année académique **: 2014-2015**

Option : Marchés Financiers et Finance d'Entreprise

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Projet Professionnel

MISE EN PLACE D'UN ETABLISSEMENT DE CREDIT BAIL POUR L'AGRICULTURE VIVRIERE EN COTE D'IVOIRE

Présenté par :

Laetitia Juliana C. HOURA

MBF-14ème promotion

Dirigé par :

Fernand K. KOUAME

Fondé de pouvoir BCEAO

DEDICACES

Je dédie ce projet à :

- ma famille toute entière pour tout l'amour, et le soutien que je reçois ;
- mes frères et sœurs en Christ ;
- mes amis et camarades du CESAG et plus particulièrement du Master en Banque et Finance.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Mes remerciements les plus profonds vont à l'endroit de :

- mes Parents ;
- mes frères et sœurs en **Christ** ;
- mon encadreur M. Kouamé Fernand ;
- professeur Onana ;
- membres de la coordination du MBF : M. Alain Kenmogne, M. Aboudou Ouattara, Mme Ouedraogo ;
- personnel chaleureux de Africa Capital Advisors Sénégal ;
- mes amis et camarades de classe, plus particulièrement, Serge Stéphane BOGBE et Raoul ADJOVI respectivement président de promotion et gouverneur de la 14ème promotion.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD	:	Agence française de développement
AGRIPAC	:	Société de distribution de produits alimentaires
ANARIZ CI	:	l'Association nationale des riziculteurs de côte d'ivoire
ANOPACI	:	Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Cote d'Ivoire
BFR	:	Besoin en fond de roulement
BIAO	:	Banque internationale pour l'Afrique de l'occidentale
BICICI	:	Banque internationale pour le commerce et de l'industrie en côte d'ivoire
CAISTAB	:	Caisse de stabilisation
CMPC	:	Coût moyen pondéré du capital
CNRA	:	Centre national de recherche agronomique
CNRS	:	Centre national de la recherche scientifique
COCOVICO	:	Coopérative des commerçants de vivriers à Cocody
COCO OIGNON	:	Coopérative des commerçants d'oignons
CODERIZ	:	Coopératives départementales de riz
COOPEC	:	Coopérative d'épargne et de crédit
FENASCOVICI	:	Fédération nationale des sociétés coopératives du vivrier en côte d'ivoire
FIDA	:	Fonds international de développement agricole
HT	:	Hors taxe
IFC	:	International finance corporation
MINAGRI	:	Ministère de l'agriculture
NEPAD	:	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
NSIA	:	Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance
OCPV	:	Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers
OHADA	:	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires

CESAG - BIBLIOTHEQUE

OPA	:	Organisation professionnelle agricole
PALMCI	:	Palme Côte d'Ivoire
PIB	:	Produit intérieur brut
PMI	:	Petite et moyenne industrie
PME	:	Petite et moyenne entreprise
PND	:	Plan national de développement
PNIA	:	Programme nationale d'investissement agricole
REPROVICI	:	Réseau des productrices de vivriers en côte d'ivoire
SA	:	Société anonyme
SAFCA	:	Société africaine de crédit automobile
SAPH	:	Société africaine de palmier à huile
SATMACI	:	Société d'assistance et de modernisation de l'agriculture en côte d'ivoire
SFD	:	Système financier décentralisé
SFI	:	Société financière internationale
SGBCI	:	Société générale de banque de la côte d'ivoire
SODEFEL	:	Société pour le développement des fruits et légumes
T.P	:	Travaux pratiques
TPE	:	Très petite entreprise
UE	:	Union européenne
UEMOA	:	Union economique monétaire ouest africains
UNACOOPCI	:	Union nationale des coopératives de côte d'ivoire
VAN	:	Valeur actuelle nette

CESAG - BIBLIOTHEQUE

FIGURES, GRAPHIQUES ET TABLEAUX

Liste des figures

Figure 1	:	Mécanisme du crédit-bail
Figure 2	:	Organigramme agri-bail

Liste des graphiques

Graphique 1	:	Composition de la production vivrière en Côte d'Ivoire
Graphique 2	:	Evolution de la production vivrière en Côte d'ivoire
Graphique 3	:	Répartition du capital agri-bail
Graphique 4	:	Evolution du chiffre d'affaires
Graphique 5	:	Evolution du résultat net et du cash-flow

Liste des tableaux

Tableau 1	:	Description des postes
Tableau 2	:	Récapitulatif des financements
Tableau 3	:	Coût du projet
Tableau 4	:	Sources et répartition du financement du projet

Liste des annexes

Annexe 1	:	BFR prévisionnel
Annexe 2	:	Evaluation des charges d'exploitations
Annexe 3	:	Amortissements des immobilisations hors crédit-bail
Annexe 4	:	Liste du matériel à mettre en location
Annexe 5	:	Visuels de quelques matériels agricoles
Annexe 6	:	Amortissement du matériel à mettre en location pendant l'année 1
Annexe 7	:	Compte d'exploitation prévisionnel
Annexe 8	:	Détermination de la VAN

CESAG - BIBLIOTHEQUE

SOMMAIRE

DEDICACES I
REMERCIEMENTS II
SIGLES ET ABREVIATIONS III
FIGURES, GRAPHIQUES ET TABLEAUX V
SOMMAIRE VI
INTRODUCTION GENERALE 1
CHAPITRE I : FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN COTE D'IVOIRE 5
I. Politique agricole en Côte d'Ivoire 5
II. Financements actuels de l'agriculture en Côte d'Ivoire 11
III. Présentation du Crédit-Bail 13
CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'OFFRE DE CREDIT BAIL 23
I. Analyse du marché 23
II. Mise en place de la structure et stratégie de développement 30
III. Organisation et moyens à mettre en œuvre 36
CHAPITRE III : PROJECTIONS FINANCIERES ET RENTABILITE 40
I. Coût du projet 40
II. Modalités de financement et résultats prévisionnels 43
III. Gestion des risques 46
CONCLUSION 49
BIBLIOGRAPHIE 50
ANNEXES 52
TABLE DES MATIERES 59
RESUME 61
ABSTRACT 61

CESAG BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

L'agriculture est un secteur générateur d'énormes revenus dans de nombreux pays. Dans la plupart des pays en voie de développement, elle représente le socle de l'économie. En Côte d'Ivoire, pays d'Afrique subsaharienne c'est l'activité dominante : elle représente en moyenne plus de 22% du PIB depuis 2012[1] et constitue la principale source de revenu et d'emploi pour plus de 60 % de la population active (Cf. statistiques de la Banque mondiale, 2003). L'agriculture en Côte d'Ivoire est formée de deux grandes composantes :

- l'agriculture d'exportation constituée principalement de :
  - cultures pérennes (café, cacao, hévéa, palmier à huile, anacarde…) ;
  - cultures annuelles (coton) ;
  - autres productions (noix de cola,…) ;
- l'agriculture vivrière composée de quatre grandes familles de produits agricoles :
  - les céréales (riz, maïs, sorgho, fonio, mil, etc.) ;
  - les racines et tubercules (ignames, manioc, taro, gingembre, patate douce, etc.) ;
  - les cultures protéagineuses et maraîchères (oignon, laitue, piment, gombo, etc.) ;
  - les fruits et légumes (poivron, ananas, coco, etc.).

L'agriculture d'exportation constitue le fer de lance de l'économie tant par l'activité industrielle qu'elle suscite que par l'importance des exportations générées. Cette partie de l'agriculture ivoirienne bénéficie aussi de nombreuses subventions et actions de l'état. L'agriculture vivrière occupe aussi une place importante dans l'économie ivoirienne vu qu'elle représente une part importante du commerce intérieur.

Comme l'indique la dénomination, les cultures vivrières sont destinées à couvrir les besoins d'alimentation de la population locale et ceux de la sous-région. Selon le Programme national d'investissement agricole, la production vivrière commercialisée en Côte d'Ivoire représente plus de 10,7 millions de tonnes par an. En 2015, elle a atteint 15,9 millions de tonnes, y compris la production du riz paddy[2].

CESAG BIBLIOTHEQUE

[1] Banque mondiale, données Côte d'Ivoire

[2] Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER) : Bilan de mise en œuvre du PNIA,période 2013-2015

Avec une telle diversité de cultures et de telles quantités produites, la Côte d'Ivoire devrait atteindre l'autosuffisance alimentaire. Cependant, on note une mauvaise répartition de la production et de la disponibilité des cultures tout au long de l'année du fait de la dépendance au climat. Ce qui entraîne un recours massif à l'importation. En effet, les dépenses alimentaires de l'Etat ivoirien sont évaluées à environ 15% des dépenses d'importations. Le riz, seul, constitue la première denrée importée, représentant en moyenne 35% des importations de produits alimentaires. En 2013, 29% des importations alimentaires concernaient le riz et étaient valorisés à 233,2 Mds FCFA[3]. La population étant en forte croissance depuis quelques années (taux de croissance annuel moyen de 2,8% entre 2010 et 2014)[4], on peut prévoir que, la demande intérieure de produits alimentaires va s'accroître et l'offre déjà insuffisante va se dégrader s'il n'y a aucune intervention.

Pour remédier à cela, apporter un appui aux petits producteurs et moderniser le secteur à travers la mécanisation, des financements divers sont mis en place et proviennent majoritairement de l'Etat et des partenaires techniques et financiers. Les initiatives privées sont notées, mais elles ne sont pas de grande envergure. Ces financements sont :

- les subventions pourvues par l'Etat à travers des programmes nationaux et sous régionaux ;
- les crédits personnels (petits planteurs) ou d'investissement (entreprise) accordés par les banques et autres institutions financières.

Ces financements sont soit individuels soit octroyés à des organisations professionnelles agricoles (coopératives, faitières). Les banques commerciales sont plus enclines à accorder leur financement à de grosses entreprises du secteur et beaucoup moins à accompagner les petits producteurs dans leur métier. Plusieurs raisons justifient cette attitude des banques et autres institutions financières. Elles sont entre autres :

- le risque de contrepartie : paiement à terme, difficultés de trouver des garanties fiables et liquides ;
- le manque de rentabilité présumé de ce segment de marché : pour les banques, accorder des crédits de faible montant à une clientèle dispersée entraîne des coûts de gestion très

[3] Institut national de Statistiques (INS)

[4] Banque mondiale, databank

CESAG - BIBLIOTHEQUE

élevés qui s'ajoutent aux risques de défaut spécifiques des activités agricoles tels les aléas climatiques, avaries, perte de récoltes etc.

- le défaut de garantie de patrimoine ;
- la non maîtrise des risques climatiques ;
- la méconnaissance du secteur par le système bancaire.

Par ailleurs, il est à noter que l'un des objectifs principaux du financement de l'agriculture, est la mécanisation du secteur, l'amélioration de la productivité des facteurs de production et la maîtrise des prix des vivriers sur le marché. Le secteur public (l'Etat) ne pouvant pas à lui seul relever les défis de l'agriculture et le système financier conventionnel (les banques) étant réticent au financement de l'agriculture, il est nécessaire de recourir à d'autres mécanismes de financement tel que le crédit-bail.

Le crédit-bail ou Leasing est la mise à disposition pour une entreprise de biens d'équipements pour une période donnée moyennant une redevance périodique. Ce type de financement de par ses spécificités, peut contribuer à la réalisation de cet objectif dans le cadre de l'agriculture vivrière en fournissant du matériel durable et adaptés aux cultures vivrières et en comblant l'incapacité du système financier conventionnel financer les investissements de l'agriculture vivrière.

Ce projet vise à répondre au problème suivant : déterminer les modalités d'un financement des investissements en matériel des acteurs du secteur vivrier par le crédit-bail.

L'objectif de ce projet est de mettre en place une structure de micro bail pour la modernisation de l'activité vivrière à travers le financement des investissements (le matériel de production, transformation et transport en l'occurrence). Pour atteindre cet objectif, les objectifs spécifiques suivants sont visés :

- présenter le mécanisme du crédit-bail, sa réglementation ;
- présenter l'offre de service de financement de l'agriculture vivrière par crédit-bail et les avantages d'une telle option de financement;
- évaluer les ressources nécessaires à la mise en place d'un tel mode de financement et les modalités de la gestion des risques associés à ce financement.

La mise en place d'un financement par crédit-bail contribuera à la mécanisation de l'agriculture vivrière ivoirienne, à l'augmentation de la productivité donc à l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire. Cette autosuffisance aura pour effet de réduire considérablement les dépenses d'importation de l'Etat liées à l'alimentation et permettre ainsi l'allocation des ressources à

CESAG BIBLIOTHEQUE

d'autres projets de développement et d'autres secteurs prioritaires (éducation, santé, infrastructures, etc.).

En outre, ce projet d'étude s'inscrit dans une perspective de mise en pratique et consolidation des connaissances acquises lors de la formation en banque et finance.

Pour élaborer le projet, notre démarche consiste en :

- la recherche documentaire basée sur l'étude de documents et ouvrages relatifs au crédit-bail, à la modernisation (mécanisation) de l'agriculture vivrière ;
- la collecte de données secondaires sur les sites des institutions de régulations et les sociétés de crédit-bail à travers le monde plus particulièrement en Côte d'Ivoire;
- des interviews avec les sociétés de crédit-bail présentes à Dakar pour en comprendre leur fonctionnement notamment les sociétés de financement telles que Locafrique institution financière spécialisée dans le leasing ;
- l'utilisation d'outils financiers pour la mise en place pratique.

Pour atteindre les objectifs que nous nous assignons, le travail sera articulé autour de chapitres qui abordent les thèmes suivants :

- la présentation des contraintes de développement du secteur vivrier en Côte d'Ivoire;
- la présentation et l'analyse des moyens de financement les plus usités ainsi que leurs insuffisances ;
- le crédit-bail en tant que moyen adapté pour le financement des organisations de l'agriculture en Côte d'Ivoire ;
- le plan marketing pour le lancement de cette activité nouvelle au sein d'une société financière spécialisée et évaluation des coûts liés ;
- l'évaluation financière du projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE I : FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN COTE D'IVOIRE

La mise en place d'un financement de l'agriculture exige une maîtrise de l'orientation donnée à ce secteur par l'état et les acteurs du privé ainsi que les financements déployés pour soutenir ce secteur si capital pour l'économie ivoirienne. Ce chapitre fera état de la politique actuelle de l'agriculture ivoirienne, des financements apportés et de l'adéquation du crédit-bail en tant que solution au problème de financement des planteurs et autres acteurs du secteur vivrier.

I. Politique agricole en Côte d'Ivoire

L'histoire de la politique agricole de la Côte s'illustre par une succession de plans s'adaptant aux différents contextes et défis de l'Etat : elle part du quasi-monopole de l'Etat dans le secteur à une gestion intégrant de plus en plus le secteur privé.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

I.1 Généralités

Au lendemain de son indépendance, la Côte d'Ivoire a fait le choix stratégique de baser son développement sur le secteur agricole. L'évolution de ce secteur est caractérisée par trois grandes périodes :

- de 1960 à 1980 ;
- de 1980 à 1990 ;
- de 1990 à nos jours.

Depuis l'accession de la Côte d'Ivoire à l'indépendance en 1960 jusqu'en 1980, la politique agricole du pays a été marquée par l'intervention intense de l'Etat. En effet, ce dernier manifestait une forte présence dans le secteur par la création de diverses structures qui avaient pour objectifs de réguler la circulation des fonds agricoles, gérer la production sur le plan national et, soutenir le développement de l'activité agricole dans le pays. Il s'agit notamment de la Caisse de Stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles (CAISTAB), la Société d'assistance et de modernisation de l'agriculture en Côte d'Ivoire (SATMACI) et le Société pour le développement des fruits et légumes (SODEFEL).

Les cultures privilégiées étaient les cultures pérennes ou d'exportations (café, cacao, hévéa, etc.). Pendant des décennies, le surplus tiré des recettes d'exportation (de ces produits principalement) a permis de financer les investissements dans les secteurs sociaux de base (santé, éducation, etc.) et dans les infrastructures économiques (routes, ports, aéroports,

industries). Ces investissements ont lancé et soutenu la croissance qui au début des années 80, a atteint l'indice de 7%.

A partir de 1980, l'intervention de l'Etat s'est progressivement réduite consécutivement à des difficultés économiques induites notamment par la détérioration des termes de l'échange. Les programmes d'ajustements structurels auxquels fut soumis le pays ont contraint les autorités publiques à promouvoir la diversification de l'économie à travers le développement d'autres secteurs. Le désengagement de l'Etat conduit à l'affaiblissement du secteur agricole.

Cependant, à partir 1990, l'Etat et le secteur privé interviennent conjointement au niveau de la gestion et du développement du secteur agricole en Côte d'Ivoire. A ce titre, est mis sur pied en 2012 le Plan national de développement, sous la houlette de l'Etat. Les directives adoptées dans ce plan visent principalement la relance de l'économie ivoirienne, après les années de crises qu'elle a connues, en favorisant la promotion du secteur privé.

Elles visent particulièrement :

- l'amélioration du climat des affaires, à travers notamment l'accélération des réformes structurelles ;
- l'apurement des importants arriérés de paiements vis-à-vis du secteur privé ;
- des incitations fiscales en appui à la reprise des activités économiques ;
- l'adoption d'un nouveau Code des investissements en juin 2012, en remplacement de celui de 1995, et renouvelé en 2015 (PND 2016-2020) en vue de prendre en compte les nouvelles aspirations du secteur privé en général et le secteur privé agricole en particulier. Ce nouveau code prévoit plusieurs dispositions visant à rassurer et améliorer l'attrait des investisseurs ainsi que des avantages fiscaux et des tarifs préférentiels pour les investissements.

En dehors des acteurs, un autre changement intervient au niveau de l'orientation de la politique agricole et des buts visés. L'agriculture jadis bâtie sur les cultures d'exportations (café, cacao, palmier à huile, etc.) afin d'assurer des revenus conséquents à l'économie se veut aussi une agriculture qui vise la sécurité alimentaire. En effet, la diversification est l'un des principaux objectifs de l'Etat. Ainsi, dans le cadre de l'objectif de la sécurité et la diversification alimentaire, le domaine de l'agriculture ciblé est celui des vivriers.

L'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire était, très peu structurée durant les premières années après l'indépendance, et suscitait moins d'intérêt que les cultures d'exportation. Au début des années 1970, l'Etat crée des structures pour l'organisation de l'activité vivrière.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

A titre d'exemple on peut citer AGRIPAC (Société de Distribution de Produits alimentaires) créé en 1972. Cependant, ces initiatives restent inefficaces et le secteur vivrier demeure peu structuré et informel. Le secteur étant pris en charge par les planteurs et les acteurs de la commercialisation locaux, la nécessité de recourir à l'importation de plus en plus couteuse de biens pour la subsistance de la population s'accroît.

A partir de 1980, le pays fait face à des difficultés qui l'obligent à réduire certaines dépenses engagées pour l'importation de produits pour la subsistance nationale (le riz). En effet, la Côte d'Ivoire dispose de suffisamment de terres cultivables pour produire le riz nécessaire à l'alimentation de sa population. L'Etat décide dès lors de profiter des terres cultivables disponibles pour promouvoir l'autosuffisance en matière de riz. A cet effet, la nouvelle loi coopérative est instaurée en 1997 pour donner un cadre juridique à l'activité et la structurer. Ainsi l'Etat décide de prendre en charge avec l'appui du secteur privé, le développement du secteur vivrier pour atteindre un niveau de sécurité alimentaire satisfaisant et limiter considérablement les dépenses relatives à l'importation de produits alimentaires.

On note dès lors depuis les années 90, la création de plusieurs structures en charge des études, de la recherche et de la commercialisation des vivriers. A titre d'exemple, l'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV).

Ces structures mènent plusieurs actions en collaboration avec les autorités afin d'améliorer le système actuel soit en implémentant les recommandations issues des résultats des recherches initiées par les structures de recherches telles que le CNRA soit en faisant du « benchmarking » à l'échelle international. Ainsi, il y a quelques années, une dizaine d'acteurs du vivrier assisté de certains agents du gouvernement, ont effectué une mission au Brésil dans le cadre du développement de l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire. L'objectif était de répondre aux préoccupations actuelles des acteurs du secteur vivrier, tout en permettant à l'agriculture vivrière de se moderniser de façon durable à travers l'accroissement de la productivité par la mécanisation, l'organisation efficiente de la distribution des produits vivriers, et la définition d'une politique cohérente de développement (financement, aménagement, foncier rural, mécanisation, conservation, transformation et distribution des produits vivriers).

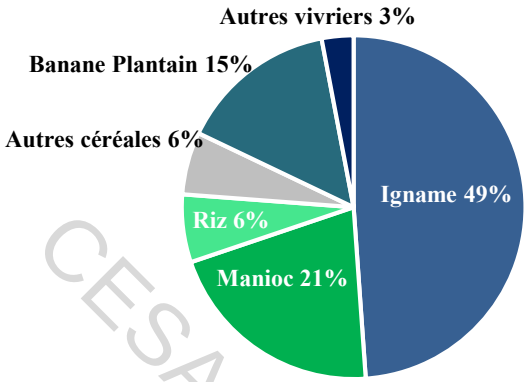
De nos jours, les cultures vivrières occupent plus de 2 300 000 actifs agricoles majoritairement féminins. Avec en moyenne 10,7[5]Mt par an, l'agriculture vivrière représente environ 8% du

[5] Ministère de l'agriculture de l'agro-alimentaire et des Forêts (France) - MINAGRI

CESAG BIBLIOTHEQUE

PIB. En dehors des produits maraîchers et les fruits et légumes, la production vivrière est constituée comme suit : des tubercules (49%) d'igname avec 5,7Mt, des racines (21% de manioc avec 2,4Mt), de bananes plantains et des céréales (6,4% de riz et 5,9% de maïs ainsi que le mil et le sorgho).

Graphique 1 : Composition de la production vivrière en Côte d'ivoire en tonnes (2013)[6]



CESAG - BIBLIOTHEQUE

Source : Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et des Forêts ; France

I.2 Les contraintes diverses de l'agriculture en Côte d'Ivoire

De manière générale l'agriculture en Côte d'Ivoire fait face à plusieurs contraintes qui freinent son développement et sa participation optimale à la croissance économique du pays.

Les contraintes les plus connues sont :

- une forte disparité régionale en matière de systèmes d'exploitation et de pratiques culturales, notamment entre les zones de forêts et les zones de savanes ;
- des techniques d'exploitation des ressources naturelles désastreuses, tels que la surexploitation, la culture sur brûlis et les feux de brousse ;
- l'accroissement des surfaces affectées aux cultures industrielles : café, cacao, palmier à huile, cocotier, hévéa, canne à sucre ;
- Le déséquilibre démographique en faveur des zones forestières à économie de rente basée sur l'exploitation des ressources forestières.

[6] http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/1506-ci-resinter-fi-cote-ivoire.pdf

Le secteur vivrier ne fait pas exception. Il est caractérisé par les contraintes suivantes :

- accès difficile aux facteurs de production

Les exploitants agricoles du secteur ont très souvent recours à l'agriculture dite extensive, qui se pratique sans recours aux fertiligènes (semences, souches ou race, engrais, produits agro-pharmaceutiques), ou autres techniques modernes (utilisation de digues, de réservoirs, outillage et équipements, technologie, etc.) ayant pour but de maximiser la production. Ainsi, le matériel utilisé est traditionnel (houes, machettes…) surtout dans les exploitations familiales. Le faible accès aux facteurs de production est dû soit à leur indisponibilité physique en qualité et en quantité (les agriculteurs ne savent pas toujours où se les procurer), soit à leur coût d'acquisition élevé.

- insuffisance des infrastructures adaptées au groupage, au stockage et à la conservation

Lorsque l'étape de la production est passée, le défi suivant est celui de la conservation jusqu'à la vente. Le manque d'infrastructures cause d'énormes pertes post-récoltes et post-captures. Aussi, même les infrastructures qui existent déjà sont très souvent abandonnées et ont besoin de réhabilitation ;

- la commercialisation des produits vivriers mal organisée

La commercialisation des vivriers en Côte d'Ivoire souffre également de son caractère informel et de sa faible structuration. Le problème de la commercialisation se situe à trois niveaux :

  - le stockage et la conservation des aliments produits du producteur au client final ;
  - le transport long et dommageur pour les aliments ;
  - le nombre restreint de grossistes, premier maillon de la chaine de distribution.

- Importance des pertes post récoltes dû à un manque d'infrastructures adaptées

Les produits vivriers ne se conservent pas sur le long terme parce qu'après les récoltes, ils demeurent généralement à l'état brut. Etant des produits alimentaires de première nécessité, ils sont enclins à se détériorer rapidement. La transformation et la fortification des productions alimentaires permettraient d'assurer leur disponibilité sur le long terme. Il s'agit dès lors d'acquérir du matériel, de l'assistance technique et, des technologies, notamment en matière de stockage, groupage et fortification alimentaires. La banane plantain et les productions

CESAG - BIBLIOTHEQUE

maraîchères par exemple sont les premières cultures victimes d'un tel manque d'infrastructure. Les pertes post-récoltes peuvent atteindre 20 à 30% de la production.[7]

- mauvaise gouvernance dans les organisations agricoles

Le désengagement de l'Etat des filières de production a favorisé le développement de nombreuses organisations professionnelles agricoles. Ces organisations professionnelles souffrent de conflits relatifs au pouvoir (conflit d'intérêt) et de « délinquance financière ». Les fonds de ces organisations sont quelque fois mal répartis et investis.

- forte saisonnalité de certaines productions (plantains et produits maraîchers)

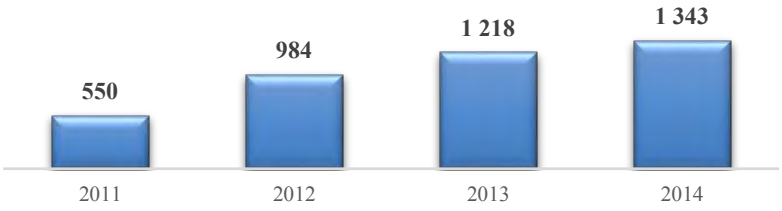
Certaines productions vivrières sont caractérisées par leur forte saisonnalité qui entraîne aussi de fortes pertes durant la période de pleine production et des prix très élevés durant la basse saison ou période de pénurie.

- insuffisance de la production

Si la demande nationale pour l'alimentation humaine est couverte en igname, manioc, banane plantain (pendant une saison) et maïs, le pays reste encore très dépendant de l'extérieur pour certains produits comme le riz, le blé, les pommes de terre, les oignons et d'autres types de maraîchers. Cette insuffisance de la production par rapport à la demande nationale est la conséquence des contraintes citées plus haut, et ce malgré une hausse relativement remarquable de la production. Ainsi, le pays recourt massivement à l'importation avec 60% des produits maraîchers en général et 90[8]% de la consommation d'oignon en particulier qui est importée et 70% des besoins locaux en riz couverts par le riz en provenance principalement de Thaïlande et d'Inde.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Graphique 2 : Evolution de la production (en milliers de tonnes)



Source : Bilan de mise en œuvre du Programme National d'Investissement Agricole ; Période 2013-2015

[7] NEPAD, ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/ae965f/ae965f00.pdf

[8] Ministère de l'agriculture
http://www.rongead.org/IMG/pdf/Diagnostic_de_la_Filiere_Oignon_en_Cote_d_Ivoire_RONGEAD_2014.pdf

L'agriculture vivrière est une agriculture de subsistance servant à nourrir la population locale. Si elle est bien gérée et développée au sein du pays, elle peut couvrir les besoins alimentaires de la population, réduire les dépenses de l'état et ainsi contribuer au développement économique de la Côte d'Ivoire. Cependant, ce développement ne saurait se faire sans financement. Quels sont les financements dont bénéficie actuellement l'agriculture vivrière ? Quelles sont leurs limites ?

II. Financements Actuels de l'agriculture en Côte d'Ivoire

Considérant les contraintes et le contexte présentés plus haut, les autorités ivoiriennes décident de faire de la sécurité alimentaire une priorité.

Le schéma de financement retenu pour l'agriculture comporte deux volets :

- le volet public assuré par l'Etat et les aides extérieures ;
- le volet privé assuré par les institutions financières privées (banques, SFD, les partenariats à travers des concessions entre exploitants étrangers et propriétaires terriens, etc.).

II.1 Financement public

On entend par financement public toute intervention ou apport pécuniaire de l'Etat ou de toutes autres organisations publiques dans le domaine agricole. Ces entités interviennent dans le secteur de l'agriculture vivrière via différents types de financements :

- les financements des investissements ;
- le financement des services agricoles.

II.1.1 Financement des investissements

Le financement des investissements (lourds), est réalisé par l'Etat à travers de grands projets ou programmes de développement agricole. Par exemple, l'Etat a dressé le Programme National d'Investissement Agricole (PNIA). Ce plan contient plusieurs projets d'investissement dans le secteur agricole (agriculture d'exportation et agriculture vivrière). Il implique des acquisitions de terres cultivables pour les agriculteurs, la fourniture en éléments phytosanitaires, des barrages hydro-agricoles, l'aménagement des périmètres de cultures l'achat de matériel pour mécaniser l'agriculture. Ces financements ont pour objectif de relancer ce secteur, le moderniser et maximiser les revenus tant pour l'Etat que pour les exploitants eux-mêmes.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

En dehors de l'Etat, d'autres institutions, internationales reconnues comme partenaires techniques et financiers financent aussi l'agriculture. Il s'agit entre autres de l'Agence française développement (AFD), l'Union européenne (UE), etc.

II.1.2 Financement des services agricoles

On entend par financement des services agricoles, tout apport pécuniaire pour faciliter les activités agricoles et assurer l'exploitation agricole au quotidien.

Dans ce cadre, l'Etat octroie par le biais du Ministère de l'agriculture des fonds pour acquérir des intrants, du matériel et du personnel qualifié dont l'activité a besoin pour son expansion. Ces fonds sont des subventions faites à l'endroit d'organisations agricoles telles que les coopératives ou de programmes de formation agricole.

Pour ce qui est des institutions, leurs interventions se situent le plus souvent au niveau de la formation du personnel agricole et du financement de la recherche.

Le gouvernement de Côte d'Ivoire prévoit, entre autres, dans son plan de financement de l'agriculture d'octroyer des réductions et exonérations de toutes sortes sur les structures agricoles ou le matériel destiné à l'exploitation agricole. Il s'agit notamment des :

- exonérations d'impôt sur les bénéfices industriels, commerciaux et agricoles ;
- exonérations de la contribution des patentes et licences ;
- réductions du montant des droits à payer à la douane ;
- exonérations d'impôt sur le patrimoine foncier ;
- exonérations de droits d'enregistrement.

II.2 Financement privé

Le financement privé est l'apanage des établissements de crédit (banque et établissement financier), les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) et des investisseurs étrangers (partenariats de concessions).

II.2.1 Banques et SFD

Les banques présentes sur le marché ivoirien, quelles qu'elles soient, sont très sollicitées pour participer à l'essor de l'activité agricole en Côte d'ivoire (vivrière, d'exportation…). Toutefois, l'accès à leurs crédits est généralement limité aux grandes entreprises qui très souvent ne sont pas productrices de produits vivriers. Les petits producteurs de vivriers sont rejetés car jugés beaucoup trop risqués.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

S'agissant des Systèmes de financements décentralisés(SFD), ils octroient des concours financiers aux producteurs de vivriers dits petits planteurs. Il s'agit de producteurs à faibles revenus qui se financent auprès de ces institutions avec des crédits d'investissement, des crédits à court terme.

Ces crédits sont en général de petite taille et très chers. Ce qui ne permet pas aux planteurs de vraiment investir et de s'équiper grâce à ces concours.

Le mécanisme de financement de l'agriculture vivrière par les banques et les SFD est structuré autour d'offre de produits classiques portant sur le :

- crédit de campagne de 4 à 10 mois permettant le financement de la campagne agricole et les petits investissements ;
- crédit scolaire de 9 mois maximum qui a pour vocation de financer les frais de scolarisation ;
- crédit à la consommation dont la durée s'étend de 12 à 36 mois maximum. Il permet de financer tout objet de consommation ;
- crédit à l'investissement de 12 à 36 mois ayant pour but de financer l'investissement et le fonds de roulement.

II.2.2 Partenariats de concessions

Les concessions de terres sont une pratique nouvelle dans le domaine de l'agriculture en Côte d'Ivoire. Il n'existe pas de définition formelle cependant en se basant sur la description faite par le CNRS et *France International Expertise Foncière* on peut retenir que cette pratique consiste pour des détenteurs de terres arables à céder ces terres à des investisseurs étrangers qui les rendront cultivables puis les feront exploiter par des agriculteurs pour leur compte.

Le crédit-bail, moyen de financement nécessitant une mise de fonds relativement faible de la part de l'entreprise bénéficiaire, n'est pas suffisamment utilisé dans le secteur agricole en Côte d'Ivoire. Pourtant il semble être une solution viable pour cette catégorie d'opérateurs économiques. Nous présenterons à travers les chapitres suivants le crédit-bail et proposeront une offre efficiente de crédit-bail.

III. Présentation du Crédit-Bail

La mise en place d'un financement par crédit-bail présente des avantages du fait de l'adaptabilité de ce système aux petites entreprises telles que les coopératives de vivriers ou les

CESAG - BIBLIOTHEQUE

entreprises individuelles constituées des agriculteurs. Par ailleurs les facilités. Les avantages fiscaux et de trésorerie liés au crédit-bail seront détaillés tout au long de cette section.

III.1 Définition et cadre règlementaire du crédit-bail

Le crédit-bail est un vaste concept qu'il convient de connaitre à travers sa définition, ses modes et domaines d'applications et ses avantages et limites.

III.1.1 Définition

Né aux Etats-Unis sous sa forme moderne, le crédit-bail est une technique de financement qui connait plusieurs définitions. Il s'agit d'une opération financière soumise à certaines règles de droit.

Selon le lexique des termes juridiques, le crédit-bail est une « technique contractuelle moderne (d'origine américaine où elle porte le nom de **leasing**) de crédit à moyen terme, par laquelle une entreprise dite de crédit-bail acquiert, sur la demande d'un client, la propriété de biens d'équipement mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou de loyers»[9].

Selon l'OHADA, le crédit-bail est perçu comme une « opération de location de biens d'équipement ou de matériel et outillage acheté en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires. Ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers»[10].

Une autre définition juridique, appréhende le crédit-bail comme « une convention complexe par laquelle un établissement financier loue un bien à une personne qui dispose d'une option à l'expiration d'une période irrévocable de la location »[11]. Cette définition fait ressortir la possibilité pour le bénéficiaire du crédit-bail (le locataire) d'acheter le bien loué en fin de contrat.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

[9] Lexique des termes juridiques, Dalloz, 13ème édition, 2001

[10] Hilarion Alain BITSAMANA, Dictionnaire de Droit OHADA

[11] Philippe MALAURIE, Laurent AYNES, Pierre-Yves GAUTIER, Cours de Droit - Les contrats spéciaux civils et commerciaux, 14ème édition, Cujas, juillet 2001

On peut en déduire de façon générale que:

Le crédit-bail est un dispositif de financement et d'investissement par lequel une entreprise (crédit bailleur) met à la disposition d'un client (crédit-preneur) un bien à usage professionnel, pour une durée déterminée et en contrepartie de loyers avec la possibilité pour le locataire en fin de contrat d'acquérir le bien selon les conditions préalablement prévues par le contrat.

III.1.2 Cadre règlementaire

En Côte d'Ivoire il n'existe pas encore de cadre réglementaire relatif au crédit-bail. Les opérations de crédit-bail sont régies par les textes de la Loi portant réglementation bancaire de l'UEMOA.

Selon cette loi, les établissements exerçant l'activité de crédit-bail sont considérés comme des « établissements à caractère bancaire ».

Ces établissements peuvent être constitués sous forme de sociétés anonymes à capital fixe ou de sociétés coopératives ou mutualistes à capital.

- Opérations des établissements exerçant l'activité de crédit-bail ;

L'article 5 de cette loi définit les différents types d'opérations de crédit-bail ou location avec option d'achat :

- opérations de location de biens d'équipement, de matériel ou d'outillage qui, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir, à une date convenue avec le propriétaire, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix arrêté d'accord parties et prenant en compte les paiements effectués à titre de loyers ;
- opérations, quelle que soit leur qualification, par lesquelles une entreprise finance, pour son compte, l'achat et/ou la construction de biens immobiliers à usage professionnel, afin de les donner en location à des personnes à la demande desquelles elle a agi et qui pourront devenir propriétaires de tout ou partie, au plus tard à l'expiration du bail ;
- opérations de location de fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels qui, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir, à une date fixée avec le propriétaire, le fonds

CESAG - BIBLIOTHEQUE

de commerce ou l'un de ses éléments incorporels, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers, à l'exclusion de toute opération de cession bail, à l'ancien propriétaire, du fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels. La cession bail est l'acte par lequel une entreprise utilisatrice vend un bien à une personne qui le lui donne aussitôt en crédit-bail.

III.2 Caractéristiques diverses

Le crédit-bail est un terme général qui recouvre plusieurs types de financement, fait intervenir plusieurs acteurs économiques et dont les opérations sont spécifiques et suivent un mécanisme particulier.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

III.2.1 Typologie du Crédit-Bail

La palette de matériels susceptibles de faire l'objet d'un financement par crédit-bail est large et variée. En effet tout bien qui peut faire l'objet d'un investissement peut être financé par crédit-bail pourvu qu'il respecte les critères suivants. Il faut qu'il soit :

- d'usage durable ;
- identifiable ;
- amortissable.

En général, les biens respectant les critères cités sont :

- les véhicules de transport : voitures de société, véhicules utilitaires ; légers, véhicules industriels, autocars, avions, bateaux ;
- les équipements industriels, machines-outils ;
- les matériels de TP, levage, manutention, véhicules spéciaux ; bureautique, informatique, téléphonie, logiciels ;
- les matériels d'imprimerie, presses offset, rotatives, plieuses ;
- les équipements médicaux, automates de laboratoire, imagerie médicale ;
- les matériels agricoles, tracteurs, machines à vendanger, moissonneuse-batteuse, matériel de stockage, etc.

En fonction de la nature du matériel mis en location, on détermine deux types de crédit-bail :

- le crédit-bail mobilier ;

Le crédit-bail mobilier est une opération destinée à financer des biens d'équipement « mobiles» à usage professionnel. Il s'agit en général de machines, voitures, etc.

- le crédit-bail immobilier ;

Le crédit-bail immobilier lui est destiné à financer l'acquisition de bâtiment pour usage professionnel. Généralement ce type de contrat de crédit-bail s'étend sur le long terme et va au-delà de 20 ans. Les bâtiments financés par crédit-bail immobilier sont généralement des bureaux, usines, magasins, etc.

III.2.2 Les intervenants

Une opération de crédit-bail se passe entre un crédit preneur et un crédit bailleur.

Cependant à côté de ces deux principales contreparties se trouve le fournisseur du matériel.

- le fournisseur

C'est le producteur ou le vendeur du matériel que le locataire souhaite avoir en possession.

Il est premièrement en relation avec le locataire. Il discute avec lui du choix du bien et du lieu de délivrance sans intervention du crédit bailleur.

Si le fournisseur accepte de livrer son matériel, il a une obligation de délivrance vis-à-vis du locataire. Cela se concrétisera par la signature conjointe du locataire et du fournisseur d'un « procès-verbal de réception du matériel » qui constate que le bien est effectivement livré, qu'il correspond à celui qui a été commandé et qu'il est en bon état de fonctionnement. C'est ce document qui autorisera le paiement du prix par le crédit bailleur et qui constituera le point de départ de la location.

Par ailleurs, le fournisseur a une obligation de garantie de la qualité du matériel. En effet en cas de défaillance du matériel, il endossera la responsabilité au bénéfice du locataire.

Enfin, le fournisseur a pour obligation d'effectuer le transfert de propriété au crédit bailleur après négociation avec le locataire. C'est donc, suivant les instructions du futur locataire que le transfert de propriété aura lieu.

- le crédit bailleur

Le crédit bailleur est l'organisme financier qui se charge d'acquérir le bien demandé et le mettre en location auprès du demandeur ou locataire ou crédit-preneur. Ainsi, ce dernier intervient comme un intermédiaire financier entre le fournisseur et le client final du matériel qui est le

CESAG-BIBLIOTHEQUE

crédit preneur. Après achat du bien, il en demeure propriétaire jusqu'à la fin de la location stipulée dans le contrat le liant au crédit preneur.

Notons que le bien acquis pour le profit du locataire constitue la principale garantie du crédit bailleur contre le risque de contrepartie, tout crédit bailleur s'assure que le bien acheté peut être revendu facilement sur le marché en cas d'incapacité du locataire à exécuter le contrat jusqu'au bout.

Il a pour obligation de remettre les fonds au fournisseur et non au crédit preneur lors de la conclusion du contrat de financement.

Il s'engage aussi envers le fournisseur à respecter les délais de paiement accordés au locataire et ne pas réclamer le paiement des échéances avant leur terme sauf incident de paiement ou inexécution d'une clause du contrat par le locataire.

Les conditions financières, ristournes, remises spécifiques et délais de paiement négociés par le locataire auprès du fournisseur doivent être impérativement intégrés dans le prix d'achat et dans le calcul des loyers.

Le crédit bailleur doit publier le contrat de crédit-bail au greffe du tribunal de commerce du siège de l'entreprise locataire. Cette manœuvre a pour but de s'assurer que tous les créanciers ont été traités équitablement, sans leurre. Cette inscription est valable cinq ans et renouvelable lorsque le contrat de crédit-bail excède cinq ans.

Comme autre obligation, le crédit bailleur doit transférer la propriété du bien au locataire si celui-ci a correctement exécuté ses propres obligations et s'il décide d'utiliser l'option d'achat en fin de contrat.

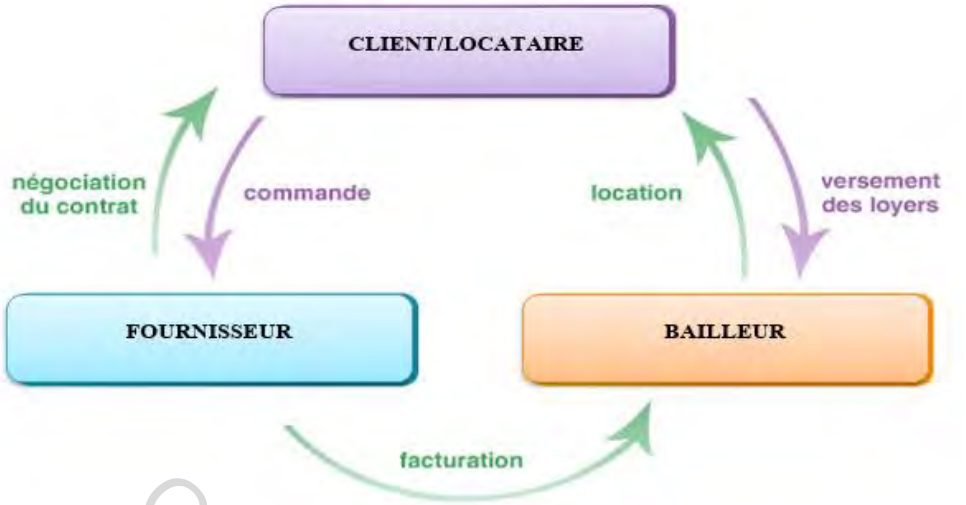
- le crédit preneur ou locataire

Le crédit preneur ou locataire est celui qui décide d'acquérir un matériel précis pour son activité. Il est le client du crédit bailleur, cependant c'est lui qui fait le choix du fournisseur et du bien à financer, du lieu de la délivrance du bien. Il a la responsabilité de s'assurer de la qualité du bien. En effet, la responsabilité juridique de ce dernier n'est pas engagée en cas de disfonctionnement ou de mauvais rendement de l'équipement.

Ce dernier a pour responsabilité d'entretenir le matériel (maintenance), de le couvrir avec une assurance dommage dont il paiera la prime à travers le paiement des loyers. Le locataire doit aussi informer le crédit bailleur de tout disfonctionnement du matériel puisque ce matériel constitue sa principale garantie.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Figure 1 : Mécanisme du crédit-bail



Source : Nous-mêmes

I.1.1. Le contrat

Un contrat de crédit-bail est une combinaison de trois types de contrats :

- un contrat de vente entre le crédit bailleur et le fournisseur du bien ;
- une promesse de location du bien de la part du crédit-preneur au crédit bailleur et enfin ;
- un contrat de location, assorti d'une promesse unilatérale de vente entre le crédit bailleur et l'utilisateur du bien (crédit-preneur).

Les points saillants d'un contrat de crédit-bail sont les suivants :

- le prix d'achat H.T du matériel
- le prix d'achat H.T. figure au contrat. C'est le prix auquel le bailleur achète le matériel au fournisseur et qui sert de base pour le calcul des loyers. Le prix d'achat est librement négocié entre le locataire et le fournisseur de matériel.

- durée du contrat

Le locataire choisit la durée de son contrat, c'est-à-dire la période pendant laquelle le matériel sera loué. La durée varie selon les matériels financés et doit être proche de la durée d'amortissement fiscal de l'investissement. Elle est généralement comprise entre 3 et 7 ans.

- périodicité de paiement des loyers

Ceux-ci peuvent être mensuels, trimestriels, semestriels, voire annuels, et permettent à l'entreprise d'adapter ses charges de remboursement à ses rentrées de chiffre d'affaires. Ils sont

CESAG - BIBLIOTHEQUE

généralement payables terme à échoir, c'est-à-dire d'avance, et leur montant est fonction de la durée, de la périodicité et du type de barème (linéaire, dégressif, progressif, modulable).

Notons qu'en cas de rupture du contrat avant le terme, le locataire ces0se de payer les loyers mais reverse au crédit bailleur des pénalités calculés sur la base des conditions que stipule le contrat.

- options de fin de contrat

Le locataire a également la possibilité de payer un premier loyer majoré. S'il veut devenir propriétaire du matériel, le locataire doit en fin de contrat lever son option d'achat, au prix convenu d'avance. Ce prix tient compte des loyers versés.

- Traitement comptable et fiscal du crédit-bail

L'opération de crédit bal se réalise entre trois participants : le fournisseur, le crédit bailleur, et le crédit preneur. Nous nous intéresserons particulièrement à l'enregistrement de l'opération chez le preneur et le bailleur.

- Traitement de l'opération chez le bailleur

Le bailleur est juridiquement propriétaire du bien qu'il donne en location. En tant que propriétaire du matériel, il inscrit le matériel à l'actif de son bilan comme « immobilisation destiné à la location ». La société de crédit-bail facture et encaisse les loyers selon la périodicité et pour les montants définis dans les conditions particulières du contrat. A la fin de la période du contrat, le bien est totalement amorti comptablement. Aussi, la valeur résiduelle est fixée à un pourcentage négligeable du prix de vente.

Sur le plan économique, le crédit-bail est analysé comme un prêt qui doit être amorti et rentabilisé sur la durée du contrat.

La valeur du bien loué est égale au montant du crédit accordé. Les loyers sont composés du remboursement partiel de l'investissement réalisé appelé fraction constitutionnelle du capital engagé et des intérêts générés par la partie non remboursée au taux retenu.

- Traitement de l'opération chez le preneur
  - Période de location

Le locataire n'est pas autorisé à inscrire le bien objet du crédit-bail à l'actif de son bilan. En effet, le matériel en location n'étant pas sa propriété, il ne figure pas à l'actif du bilan de ce

CESAG - BIBLIOTHEQUE

dernier, et aucun crédit ne vient s'inscrire au passif du bilan, mais sera comptabilisé en engagements hors bilan.

Les loyers versés à la société de crédit-bail sont enregistrés en charges et sont intégralement déductibles du bénéfice de la société locataire. En fin de contrat, le locataire lève généralement l'option d'achat. Il acquiert la propriété du bien qui doit alors figurer parmi ses immobilisations pour sa valeur d'acquisition.

III.2.3 Les avantages et limites

Le concept du crédit-bail apporte de nombreux bénéfices non seulement au crédit bailleur pourvoyeur du service mais aussi au crédit-preneur à plusieurs niveaux.

III.2.3.1 Les avantages

Le crédit-bail offre des avantages réels à toutes les parties prenantes à l'opération :

- pour le crédit preneur,
  - o investissement initial requis peu important

Le crédit-bail est une forme de financement adapté aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui ne disposent pas d'une grande capacité de trésorerie. Elle permet d'acquérir des matériels et équipements sans qu'il y ait besoin de disposer d'un fond.

- o préservation de la structure financière de l'entreprise

Le crédit-bail est une alternative au prêt bancaire et à l'autofinancement qui ne figure pas au bilan de la société locataire quand bien même selon l'OHADA, le crédit-bail est considéré comme une opération de crédit. Ainsi, le niveau d'endettement de l'entreprise ne change pas quelque son niveau de financement par crédit-bail.

- o autofinancement de l'investissement

Le bien loué peut payer ses loyers à partir « des produits » issus de son utilisation, de l'activité.

- o avantage fiscal

Les loyers reversés au titre du financement par crédit-bail sont considérés comme des charges déductibles, venant en diminution du résultat imposable.

A la fin de l'opération, le crédit preneur peut décider d'acquérir le bien loué à la valeur résiduelle. Cette valeur résiduelle est généralement négligeable.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

- pour les fournisseurs

Pour les fournisseurs, cette pratique permet de relancer la consommation des moyens de production et de développer le portefeuille clientèle.

- pour les crédit-bailleurs
  - la perception des loyers

La mise en location d'un bien par crédit-bail assure au crédit bailleur un revenu qui tient compte de toutes les dépenses engagées, des intérêts à percevoir et des éventuelles pénalités en cas de retard de paiement.

  - la garde de la propriété du bien

Le crédit bailleur garde la propriété du bien, ce qui lui permet de s'assurer une garantie en cas de défaillance du locataire. Il peut alors saisir le bien et le revendre ou le remettre en location.

Dans la majorité des cas, le coût réel final du crédit-bail est plus élevé qu'un emprunt. En effet durant le contrat, le client assume la plupart du temps les différentes charges (entretien, maintenance, assurance).

Par ailleurs, l'engagement dans un contrat de crédit-bail est irrévocable. Tout réaménagement (réduction ou allongement de la durée par exemple) est compliqué et cher.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

III.2.3.2 Les limites

Dans la majorité des cas, le coût réel final du crédit-bail est plus élevé qu'un emprunt. En effet durant le contrat, le client assume la plupart du temps les différentes charges (entretien, maintenance, assurance). Par ailleurs, l'engagement dans un contrat de crédit-bail est irrévocable. Tout réaménagement (réduction ou allongement de la durée par exemple) est compliqué et cher.

Le crédit-bail est un moyen de financement à caractère commerciale. En effet il permet d'acquérir des investissements tout en s'achetant un service de location auprès d'un prestataire. Le crédit-bail est complexe et a une comptabilité spéciale tant pour le prestataire que pour le locataire. Ainsi sa comptabilisation aux multiples facettes permet aux parties concernées de bénéficier d'avantages fiscaux. Par ailleurs, en tant que moyen de financement des activités professionnelles, le crédit-bail peut être utilisé dans plusieurs domaines notamment dans celui de l'agriculture vivrière qui regroupe de nombreuses petites et moyennes entreprises. Le chapitre suivant nous permettra de voir dans quelle mesure adapter cet outil de financement au mode agricole vivrier en Côte d'Ivoire.

CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'OFFRE DE CREDIT BAIL

Le crédit-bail dans le cadre de l'agriculture vivrière ivoirienne requiert la mise en place d'entités chargées de fournir les services relatifs à ce mécanisme à toute entité ou personne physique susceptible d'influencer ou d'intervenir dans la chaîne de valeur des produits vivriers en Côte d'Ivoire.

I. Analyse du marché

L'analyse du marché nous permettra d'évaluer, d'étudier, de comprendre les besoins, les attitudes, les estimations et les attentes de la population cible. Dans un premier temps on étudiera les différents acteurs qui constituent l'offre de crédit-bail sur le territoire ivoirien et comment fonctionne ce marché, puis dans un second temps la demande du crédit-bail « vivrier» les clients du crédit-bail en Côte d'Ivoire.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

I.1 Analyse de l'offre

Les entreprises proposant du crédit-bail en Côte d'Ivoire, tous types confondus et toutes clientèles confondues sont peu nombreuses en Côte d'Ivoire. En dehors de ces crédit-bailleurs, se trouvent sur le marché de petites entreprises aux services similaires. Ces entreprises au nombre constitueront la concurrence à rencontrer dans le cadre de la mise à disposition de ce service pour l'agriculture vivrière.

I.1.1 Les concurrents

Introduit en Côte d'Ivoire depuis 1956 avec la SAFCA (Société Africaine de Crédit Automobile), le crédit-bail connaît encore un taux de marché très faible quand bien même le pays est connu pour être le marché le plus important de crédit-bail dans la zone UEMOA. En Afrique subsaharienne, le mécanisme du crédit-bail tarde à percer avec des taux de pénétration oscillant entre 1 % et 5 % (contre une moyenne mondiale de 20 %). En Côte d'Ivoire, les entreprises du crédit-bail ont accordé environ 35 milliards de FCFA de financement au tissu économique du pays en 2009[12].

De nos jours, il existe en Côte d'Ivoire deux établissements financiers spécialisés en crédit-bail. Il s'agit d'Alios Finance Côte d'Ivoire et Fidélis finance, filiale du Groupe burkinabé nommé

[12] Ministre du Commerce, Jean Louis Billon, http://www.commerce.gouv.ci/discours.php?dis=12

précédemment Burkina Bail. En dehors de ces établissements, les banques ouvrent des fenêtres dédiées au crédit-bail. Parmi ces banques figurent NSIA Banque, la BICICI (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie en Côte d'Ivoire), la SGBCI (Société Générale de Banques en Côte d'Ivoire).

- **Présentation des sociétés**

- Alios Finance

Alios Finance Côte d'Ivoire est une société de droit ivoirien agréée par la commission bancaire. Elle est la plus ancienne société dans le groupe Alios Finance propriétaire à 51.95% et le premier établissement financier privé d'Afrique de l'Ouest.

Alios Finance Côte d'Ivoire propose des produits financiers spécifiques généralement peu pourvu par le système bancaire classique. Ainsi sa gamme de services comprend :

- **Le crédit-bail** pour financer les biens d'équipements (véhicules, engins de chantier, etc.) ;
- Les produits de **location financière** (location avec option d'achat et location longue durée), produits qui d'acquérir ou simplement bénéficier de l'utilisation d'un véhicule sur une certaine durée ;
- **Alizé**, il s'agit d'une formule alliant la souplesse du crédit-bail ou d'une location financière à la sécurité d'une assurance tous risques avec pour finalité l'acquisition de véhicules neufs ;
- **Les crédits divers,** qui représentent des concours financiers octroyés par Alios à sa clientèle pour couvrir leurs besoins. On distingue le crédit d'investissement qui dure entre 12 et 48 mois, le crédit personnel et le crédit équipements.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Alios Finance Côte d'Ivoire est un établissement de référence dans ce pays pour le financement de tous les types d'équipements, cependant la plupart de ses produits sont destinés à l'usage familial, au secteur secondaire (industrie) ou au secteur tertiaires (services).

- Fidelis Finance

Créée en 1996, Fidelis Finance a commencé ses activités en 1998 au Burkina Faso sous la dénomination « Burkina Bail ». En 2014, la société prend sa dénomination actuelle et commence son expansion en s'installant à Abidjan Côte d'Ivoire.

Au Burkina Faso, Fidelis Finance est leader du Crédit-bail et services connexes. En 2014, l'institution a doublé ses résultats, après une croissance de 37% et un total-bilan qui s'établit à 13 milliards de FCFA.

Fidelis Finance, bien que nouvel arrivant sur le marché ivoirien, propose des services en phase avec les besoins du marché. Ces produits sont entre autres :

- le crédit équipement, location financière avec possibilités à terme de restituer le matériel ou souscrire pour un matériel plus performant ;
- le leasing ou crédit, location avec option d'achat en fin de contrat. Ce service comprend le leasing pour les équipements productifs, l'autolease spécifique aux véhicules et le microlease ;
- factoring, pour les besoins de liquidité des clients ;
- cautions de marché couvrant différents besoins entre autres, soumissionner, recevoir un acompte, garantir une bonne fin, éviter une retenue de garantie, garantir un paiement aux sous-traitants ;
- location longue durée pour la location de véhicules.

I.1.2 Les sociétés de location de matériel agricole

En Côte d'Ivoire, il existe une multitude de sociétés de location d'équipement divers dont le matériel agricole. GTEX Côte d'Ivoire, AGRITEC, Applications Agro Industrielles sont quelques-unes de ces sociétés. Une étude montre que ces sociétés de location de machines agricoles et les sociétés de vente/location de matériel agricole de manière générale, ciblent la plupart du temps les grosses entreprises, gros exploitants privés et très peu de coopératives jugées moins professionnelles et moins rentables. En effet, selon une étude menée par M. BONNEFOND, économiste au Centre des Sciences Humaines de Bassam la répartition du matériel mis en location se présente comme suit : 23% des tracteurs loués sont octroyés à des exploitants privées (personnes physiques), 21% pour les sociétés privées, 54% pour l'administration publique et les sociétés d'Etat et enfin seulement 2% pour les coopératives[13].

I.1.3 Les partenaires

Dans l'activité de crédit-bail, d'autres sociétés interviennent pour permettre de mener à bien l'activité et la rendre la plus profitable possible pour chaque partie. Comme type de partenaires, on peut citer :

[13] Revue, le Journal du Planteur, Octobre 1974

CESAG - BIBLIOTHEQUE

- Les maisons d'assurances

Le matériel mis en location doit être assuré afin qu'en cas de dommage, le locataire puisse continuer à honorer ses engagements envers le crédit bailleur et profiter de la prise en charge du matériel par la société d'assurance. Le crédit bailleur toujours propriétaire du matériel est assuré du bon état ou de sa réparation ou son remplacement en cas de dommage.

- Les fournisseurs

Il s'agit des industriels, constructeurs de matériel susceptible de faire lieu d'usage professionnel. Il peut s'agir aussi de grands distributeurs ou revendeurs ou de distributeurs spécialisés. Les fournisseurs traitent des règlements avec le crédit bailleur. Le crédit bailleur peut être un moyen pour le fournisseur de promouvoir ses ventes par le conseil auprès de ses clients.

- Les intermédiaires

Comme tout service financier, le crédit-bail se sert souvent d'intermédiaire chargé de présenter à leur portefeuille de client la meilleure option de financement. Il fait la correspondance entre les besoins de financement de son client et les possibilités et exigences qu'offre chaque fournisseur de service. En Côte d'Ivoire il n'existe pas de courtier spécialisé dans le financement par crédit-bail, cependant les courtiers pour le conseil et l'intermédiation en finance existent.

- Le public

Par public on entend toute personne physique ou morale pouvant influencer la demande ou l'offre du service dont il s'agit ici. A titre d'exemple, En Côte d'Ivoire depuis 2013, un programme de formation et de mise en place d'un cadre législatif pour le crédit-bail a été lancé par la Société Financière Internationale (SFI), filiale de la Banque mondiale. La SFI en association avec le gouvernement ivoirien travaille à sensibiliser les PME à l'utilisation du crédit comme moyen alternatif de financement. Dans le cadre de ce programme, le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère du Commerce, de l´Artisanat et de la Promotion des PME et IFC collaboreront pour mettre en place la structure législative nécessaire pour le crédit-bail et feront la promotion du crédit-bail auprès des PME.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

I.2 Analyse de la demande

De manière générale, la clientèle du crédit-bail en Côte d'Ivoire est constituée d'entreprises opérant dans le domaine de l'industrie. L'agriculture d'exportation bénéficie aussi de services de crédit-bail cependant l'agriculture vivrière est en marge. Aussi le matériel le plus souvent loué est le matériel de transport. Quand bien même tous les types d'entreprises pourraient utiliser le crédit-bail pour se financer, ce service se veut être la solution de financement des Très Petites Entreprises (TPE), Petites et Moyennes Entreprises (PME) et Petites et Moyennes Industries (PMI). Ces TPE, PME et PMI peuvent appartenir à divers secteurs. Le crédit bailleur peut donc financer tous les domaines d'activité pourvu que l'équipement mis en location soit facile à céder sur le marché et que le locataire lui-même soit fiable.

Dans le cadre d'un financement de l'agriculture par crédit-bail, la clientèle est constituée de tous les maillons de la chaine de production et d'approvisionnement : les exploitants, les sociétés de transport, les acteurs de la transformation (nouvelles usines d'attiéké, moulins, usines de transformation de divers maraîchers, etc.) et enfin les personnes qui commercialisent les vivriers. La plupart des exploitants ayant un niveau de revenu très faible, leur financement passera souvent par des coopératives. De plus les exploitations agricoles du secteur du vivrier sont de petite taille, il ne serait donc pas optimal de louer du matériel agricole pour exploiter une petite surface. C'est ainsi que le financement de l'agriculture vivrière passera par des regroupements d'agriculteurs en organisations professionnelles agricoles (OPA) et aux exploitants ayant de grandes surfaces d'exploitations (au moins 3 ha de surfaces exploitée).

- Définition d'une OPA

Une Organisation Professionnelle Agricole (OPA) est un groupement de personnes physiques ou morales, à vocation agricole, qui décident de s'unir pour la défense de leurs intérêts auprès des pouvoirs publics et des tiers, ainsi que pour la fourniture de biens et services à leurs membres. Au titre des organisations professionnelles agricoles, on peut citer les coopératives, les associations, les unions, les fédérations, les confédérations, les fondations, les syndicats à vocation agricole.

- Les associations professionnelles

Les associations sont des regroupements d'agriculteurs réunis pour poursuivre des objectifs autres que le partage de bénéfices. En Côte d'Ivoire on dénombre plusieurs associations professionnelles agricoles cependant la plus grande et la plus reconnue parce que représentant

CESAG BIBLIOTHEQUE

tout le secteur agricole est l'ANOPACI (Association Nationale des Organisations Professionnelles Agricoles de Cote d'Ivoire).

- Les coopératives

Les coopératives sont des sociétés de services à capital et personnels variables sans but lucratif, constituées par des agriculteurs en vue d'assurer l'exécution d'activités relatives à leur métier.

- Les unions et fédérations de coopératives

Les unions et fédérations de coopératives : ce sont des regroupements de coopératives réunis par un but commun ou une activité commune en une seule entité capable de défendre leurs intérêts. En côte d'Ivoire, on dénombre 115 unions de coopératives.

- La cible : les coopératives, unions, et fédérations de coopératives

Les coopératives, unions et fédérations de coopérations sont les seules OPA à fonction économique et lucrative. Elles sont sous la tutelle du Ministère d l'Agriculture (MINAGRI) contrairement aux associations qui sont rattachées au ministère de l'intérieur. En Côte d'Ivoire les principales coopératives sont soumises aux dispositions de l'Acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés coopératives. Elles sont constituées par 5 ou 7 personnes au minimum.

En Côte d'Ivoire on dénombre environ 110 coopératives de vivriers regroupées souvent en fédérations ou associations. Les principales coopératives ou les plus grandes sont entre autres :

- FENASCOVICI : Anciennement Fédération Nationale des Coopératives Vivriers de Côte d'Ivoire, la Fédération a été mise sur pied en 1998 à l'initiative de madame Irié Lou Colette. cette fédération lutte pour l'approvisionnement suffisant en produits vivriers et le mieux-être des producteurs de vivriers. Rebaptisée Fédération Nationale des Sociétés Coopératives du Vivrier en Côte d'Ivoire (FENASCOVICI) depuis le 11 mars 20 conformément aux dispositions de l'acte uniforme OHADA relatif au droit des sociétés coopératives, la fédération compte à ce jour plus de 1800 coopératives et groupements coopératifs légalement constitués pour plus de 36.000 membres répartis sur toute l'étendue du territoire Ivoirien. Ses principales actions tournent autour de la production, le transport, la commercialisation, l'encadrement des

CESAG - BIBLIOTHEQUE

producteurs, l'appui à la production, la vulgarisation et modernisation du secteur ;

- COCOVICO : née l'initiative de Mme Botti lou Rosalie et six autres commerçantes de vivriers la Coopérative des Commerçants de Vivriers à Cocody (COCOVICO) rassemble près de 200 commerçants engagés pour assurer la distribution des produits vivriers à Abidjan plus précisément dans la commune de Cocody où ils détiennent un marché ;
- COCO-OIGNON : la Coopérative des Commerçants d'Oignon est une société Coopérative, dont le siège social est sis à Attécoubé, Abidjan. Cette coopérative se charge certes de la production d'oignons sur le territoire ivoirien mais aussi du transport de ce produit maraîcher des zones de productions (Burkina Faso, Niger,…) jusqu'en Côte d'Ivoire ;
- REPROVICI : le Réseau des Productrices de Vivriers en Côte d'Ivoire (REPROVICI) a pour objet la production et la transformation des produits vivriers ainsi que les fruits, facile à transporter et consommer. Le réseau est composé de coopératives et d'associations de femmes productrices de vivriers ;
- ANARIZ CI : l'Association Nationale des Riziculteurs de Côte d'Ivoire regroupe 53 coopératives de riz appelées CODERIZ (Coopératives Départementales de Riz) ;

CESAG - BIBLIOTHEQUE

- Les habitudes de financement

Les coopératives, unions et fédérations se financent par les moyens cités plus haut : subventions, concours bancaires (pas très fréquent) ou crédit de microfinance (exemple : COCOVICO avec Oikocrédit) et autofinancement surtout pour les structures de grande taille telles que les fédérations et unions. Ces coopératives nouent aussi des partenariats avec d'autres coopératives (COOPEC, UNACOOPCI).

La clientèle visée par notre projet est constituée des coopératives, unions de coopératives et fédérations parce qu'elles sont chargées de gérer l'aspect financement et investissement en équipement des agriculteurs afin de maximiser leurs revenus. Les sociétés de transport, les usines sont aussi concernées par l'offre de crédit-bail.

II. Mise en place de la structure et stratégie de développement

L'objet de ce projet est la mise en place d'une structure de crédit-bail pour le financement des investissements des acteurs de l'agriculture vivrière. Il s'agira d'une structure financière de type microfinance qui met en place la possibilité pour les agriculteurs (à petits, moyens ou grands revenus) d'acquérir des équipements nécessaires au développement de leur activité. La structuration, le marketing, l'organisation et les éléments nécessaires au lancement de cette société sont décrits ci-après.

II.1 Mise en place de l'entreprise

La mise en place pratique de la société tiendra compte des exigences légales et juridiques à satisfaire et de la structure de capital choisie.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.1.1 Caractéristiques générales

- Dénomination sociale

La dénomination sociale de l'entreprise est **Agri-Bail** en référence aux deux domaines d'activités qui sont concernés : l'agriculture vivrière et le crédit-bail.

- Objet Social

L'objet social, est le financement de structures agricoles vivrières à travers :

  - la location d'équipement et de machines avec option d'achat,
  - la recherche de prospects
  - la vente de produits phytosanitaires ou petits matériel nécessaire à l'exploitation agricole, au transport et à l'entreposage des produits.

- Date de constitution et durée

La durée de la société est fixée à quatre-vingt-dix-neuf années à compter de la date de son immatriculation au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier, sauf les cas de dissolution anticipée ou prorogation prévus par l'Acte Uniforme et par les statuts.

- Forme juridique

La forme juridique sert à définir l'organisation de l'entreprise, son activité et la manière dont elle doit être perçue par les administrations fiscales et juridiques.

Le choix du statut juridique de l'entreprise est fonction du capital social minimum, du nombre d'associés, du régime fiscal, du régime social du dirigeant, du degré d'engagement et de la responsabilité des associés, de la structure organisationnelle et du mode de gouvernance.

Ainsi dans le cadre de la mise en œuvre de l'entreprise spécialisée que nous voulons mettre sur pied, notre activité sera exercée sous la forme d'une Société Anonyme (SA). Cette forme de sociétés est avantageuse pour lever des fonds et permettre aux investisseurs d'entrer dans le capital.

- Exigences légales et juridiques

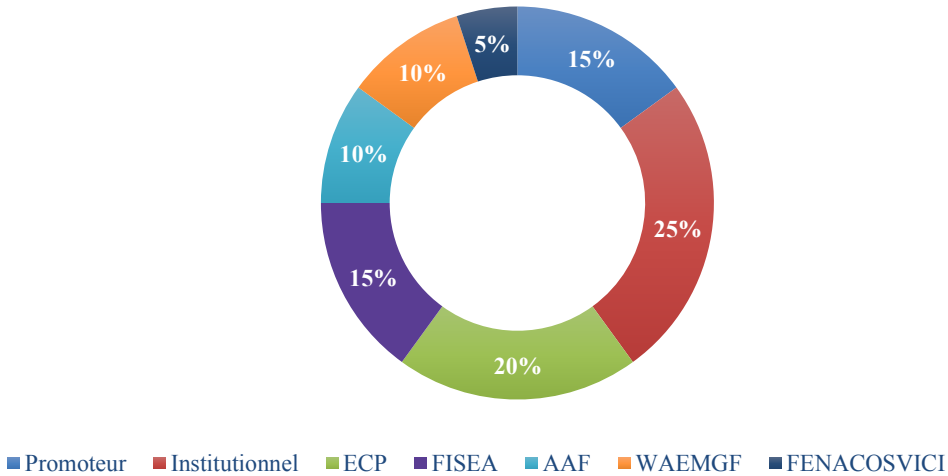
Les sociétés de crédit-bail sont des sociétés commerciales à statut particulier. De ce fait, leur objet est également régi par l'acte uniforme OHADA. Ledit acte uniforme fixe les conditions d'établissement des sociétés en général et de la société anonyme en particulier en ses articles 385 et suivants. Ce texte fixe les règles relatives à la qualité d'associé qui peut être unique ou plurielle à la formation du capital social par apport en numéraire ou en nature, sa souscription qui doit être intégrale, ainsi que les formalités finales de constitution, il s'agit de la signature des statuts de la tenue de l'assemblée générale constitutive, des formalités de publicité par insertion d'un avis dans journal d'annonces légales et l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.1.2 Structure du Capital

Au lancement du projet le capital appelé sera égale à c.623 MFCFA. L'apport du promoteur s'élève à 15%. Les 85% restants seront partagés entre des fonds d'investissements dont la stratégie de développement est axée vers l'agriculture, des organisations agricoles (Institutionnels, coopératives, fédérations et associations).

Graphique 3 : Répartition du capital Agri-bail



II.2 Stratégie de développement

Ce projet traite de la mise en place d'un nouveau service au sein d'un établissement spécialisé, axé sur un segment de la cible visée : les planteurs engagés dans l'agriculture vivrière regroupés en coopératives et fédérations, les acteurs de transport, commercialisation et transformation.

II.2.1 Stratégie de positionnement

- Positionnement

L'entreprise propose du micro-bail mobilier en vue de financer l'exploitation des structures vivrières par la location de matériel agricole. L'étalage des revenus sera fonction de la surface financière du client.

Par ailleurs, il s'agit d'une mise en location de matériels agricoles pour une cible bien précise : les coopératives et fédérations engagées dans l'agriculture vivrière à tous les niveaux de la chaîne : production, stockage, transport et commercialisation.

La particularité de ce service, est qu'il est adapté au niveau de revenu et privilégie une classe d'individus dans le but de leur permettre de faire des investissements et d'augmenter la rentabilité de leur activité. Ainsi c'est un financement substitut au crédit d'investissement classique dans le cadre de l'agriculture vivrière.

- Segmentation et ciblage

La population visée par ce produit est comme dit plus haut, l'ensemble des acteurs du secteur (coopératives et fédérations, sociétés de transport, exploitants, acteurs de transformation, etc.) opérant dans l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire. Plusieurs critères de segmentation peuvent être utilisés :

- le produit cultivé ;
- le type d'activité.

Les deux critères se rejoignent et mènent à cette division de la cible :

- les coopératives de production et commercialisation de riz ;

Cette branche de l'agriculture vivrière est celle qui dégage les plus gros chiffres d'affaires.

- les coopératives de production et de commercialisation des vivriers autres que le riz ainsi que des produits maraîchers ;

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Il s'agit des coopératives des planteurs produisant les produits disponibles sur les marchés nationaux ivoiriens et destinés à la consommation quotidienne des ménages.

- les usines de transformation ;
- les sociétés de transport.

II.2.2 Stratégie produit

Le service proposé aux clients sera composé de la location de matériel avec option d'achat et de conseils et services annexes et de vente de produits agricoles divers pour permettre au client de profiter au maximum de son choix de matériel.

- Le type de matériel mis en location
  - Matériel de production qui se décompose en trois sous-groupes :
    - le matériel d'irrigation pour la culture de riz : motopompe, pompe d'irrigation, pulvérisateur;
    - le matériel pour la culture des tubercules : récolteuse de tubercules, buteuse;
    - le matériel de défrichage, travail de la terre et de récolte : tracteur, moissonneuse, épandeur d'engrais, etc.
  - matériel de transport : camions, camionnette/Bâchée, etc.
  - matériel de transformation : vanneuse, sertisseuse à conserve, moulin, décortiqueuse de riz, etc.
- Les produits phytosanitaires et autres mis en vente : engrais, cagettes, tuyaux d'arrosage, etc.

La location du matériel agricole exige à la société de crédit-bail de proposer des services en plus de la simple location : le conseil.

Bien que l'entreprise de crédit-bail ne soit pas habilitée à choisir le matériel ou le fournisseur pour son client, elle peut le conseiller dans l'entretien, l'assurance et la maintenance du matériel et l'accompagner dans le processus d'acquisition du matériel.

Par ailleurs, elle doit aussi s'assurer que l'utilisateur possède les informations importantes relatives à l'équipement. Ainsi le bailleur doit par exemple s'assurer de connaitre la durée de vie du bien ainsi que les soins relatifs à son utilisation.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.2.3 Stratégie prix et recouvrement

Le prix du bien pris en crédit-bail est décomposé en loyers, frais et en valeur résiduelle.

- Détermination de la périodicité et typologie des loyers ;

Les loyers seront prélevés périodiquement dépendant du type de matériel, de l'activité et de la situation financière du client. Les loyers sont calculés sur une base annuelle.

La périodicité de paiement est négociable selon l'activité, le produit et les campagnes agricoles. Elle pourra être annuelle, semestrielle ou trimestrielle.

Par ailleurs, les loyers seront constants, pour faciliter les prévisions à faire sur l'activité.

Pour les besoins des projections financières sur la période prévisionnelle, la périodicité utilisée est annuelle.

- Détermination des prix ;

Les prix sont déterminés comme les annuités d'un prêt dont le montant correspond au coût d'acquisition du matériel diminué de la valeur résiduelle que le client paiera éventuellement en fin de contrat. Le taux de revient s'élève à 22% (taux d'intérêt, frais de dossiers et assurances diverses).

Ainsi la détermination du loyer dépend de :

- frais de dossiers et frais divers ;
- prix d'origine du bien lui-même ;
- taux d'intérêt qui représente le revenu du crédit bailleur et du loyer ;
- la valeur résiduelle du bien mis en location en cas de rachat en fin de contrat.

On a considéré que la valeur résiduelle représente 5% de la valeur du bien.

$$Pb*(1+T)^d$$

La formule ci-dessus nous permet de déterminer le chiffre d'affaires. Ce chiffre d'affaire est à étaler sur toute la durée de location selon la périodicité choisie :

Avec Pb : la valeur du bien

T: le taux de revient annuel

d : la durée de location

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Le taux de revient annuel prenant en compte le taux pour la détermination du loyer et les frais de dossier est de 22%.

II.2.4 Stratégie de Communication

Le lancement du projet nécessite une communication pour non seulement faire connaître l'entreprise et son produit mais aussi pour attirer la clientèle visée.

- Cible

La campagne de communication qui accompagne le lancement de ce nouveau produit à destination du secteur vivrier visera en priorité :

- les organisations agricoles de regroupement du secteur vivrier (fédérations et unions de coopératives), qui sont les principaux consommateurs potentiels de ce service ;
- l'Etat (le ministère de l'agriculture) et les institutions qui apportent leur aide à ce secteur. Il s'agira de présenter ce produit comme alternative de financement, ainsi ces institutions pourront encourager et même octroyer des fonds aux agriculteurs afin que ceux-ci puissent s'engager dans la location d'équipement par crédit-bail.

- Objectifs

Les objectifs d'une telle campagne de communication s'énoncent comme tels :

- faire connaitre la possibilité de se financer par crédit-bail ;
- susciter la volonté de se financer par crédit-bail au travers de notre produit.

- Outils de communication

Les outils à utiliser pour communiquer sur le service que nous proposons au marché sont :

- les relations publiques ;

Par relations publiques, on entend toute personne, leader d'opinion, emblématique du secteur capable d'influencer les choix de la cible. Dans ce cadre de communication, les relations publiques à atteindre sont : les autorités, les responsables des organisations agricoles les plus importantes telles que les fédérations (FENASCOVICI) et associations nationales (ANARIZ).

- La communication média ;

Pour ce qui est de l'utilisation des médias, elle sera limitée afin de tenir dans le budget alloué à la communication. Le premier type de média à utiliser est la télévision et l'affichage.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

- La force de vente ;

Il s'agit du principal outil sur lequel se basera l'activité. La force de vente est chargée et de présenter, faire connaitre le produit, faire adhérer le client et assurer un service après-vente pour remédier aux éventuelles difficultés que peut connaître le client et s'assurer du bon entretien du matériel.

II.2.5 Emplacement

Les locaux de l'entreprise se trouveront à Yamoussoukro, au centre du pays. Cette localisation permettra la proximité avec les coopératives, petits et grands exploitants et les exploitations elles-mêmes. Dans les perspectives d'avenir, il est prévu l'implantation d'un bureau à Bouaké, un peu plus au Nord, pour mieux atteindre les planteurs originaires de la zone nord du pays, et une autre à Abidjan où se regroupe souvent les sièges des grandes coopératives.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

III. Organisation et Moyens à mettre en œuvre

La gestion quotidienne des activités sera préalablement définies à partir de l'énumération es ressources nécessaires, le rôle ou l'utilité assignés à chacune d'elle et l'organisation qui en découle.

III.1 Ressources à mettre en œuvre

Pour lancer l'activité de financement de l'agriculture par crédit-bail on aura besoin de ressources humaines et de ressources matérielles.

III.1.1 Ressources humaines

L'organisation de l'entreprise s'articulera autour de deux principales directions : la direction financière et la direction commerciale et marketing, toutes les deux subordonnées à la direction générale.

Chaque direction aura un effectif de sept employés. Ainsi, en termes de ressources humaines, il faudra :

- un responsable du projet ou Directeur Général ;
- un directeur commercial et marketing assisté par :
    - deux commerciaux spécialisés par types de vivriers. Un commercial exclusivement axé sur le riz et un autre axé sur les autres produits vivriers et

maraîchers. Ces commerciaux constitueront la force de vente et se chargeront de la promotion du service.

- Un Directeur administratif et financier assisté par :
    - Un comptable (agent administratif) en charge des entrées et sorties de fonds et des questions salariales ;
    - Un analyste gestionnaire de risque.
- Un gardien recruté auprès des sociétés spécialisées dans le gardiennage

Tableau 1 : Description des postes

Intitulé	Missions Principales	Diplômes, Formation requise
Directeur Général	▪ Assurer la gestion du projet ▪ Définir la stratégie d'ensemble et veiller à son implémentation	▪ BAC+5 ▪ MBA en Business Administration
Directeur Commercial	▪ Élaborer la stratégie marketing et commerciale ▪ Manager l'équipe de Commerciaux	▪ BAC + 5 en Gestion des entreprises spécialité Marketing
Directeur Administratif et Financier	▪ Supervision de la comptabilité, la trésorerie et de la stratégie financière de l'entreprise ▪ Gestion des risques ▪ Gestion de la réglementation liée à l'activité	▪ BAC + 5 en Finance, Comptabilité ou tout autre domaine similaire ▪ Une éventuelle formation en Ressources Humaines serait un avantage
Analyste crédit	▪ Evaluation des demandeurs de crédit et de leur capacité à payer les loyers ▪ Mise en place des garanties nécessaires ▪ Suivi des dossiers	▪ BAC+4 ou 5 en Finance, comptabilité ou toute autre discipline similaire
Comptable	▪ Tenue des comptes	▪ BAC+3 en comptabilité et gestion

CESAG BIBLIOTHEQUE

	▪ Etablissements des documents comptables ▪ Gestion de la paie et de la trésorerie	
Commercial 1	▪ Recherche de Prospects ▪ Gestion des segments « riz » et « sociétés de transport » ▪ Vente de contrat et service après-vente ▪ Conseil aux clients	▪ BAC +3 (DUT ou Licence) en Commerce et Administration de l'Entreprise ou en Gestion commerciale
Commercial 2	▪ Recherche de Prospects ▪ Gestion des segments « Autres produits vivriers et Maraîchers» et « usines » ▪ Vente de contrat et service après-vente ▪ Conseil aux clients	▪ BAC +3 (DUT ou Licence) en Commerce et Administration de l'Entreprise ou en Gestion commerciale
Gardien	▪ Assurer la sécurité des locaux	▪ Sous-traitance

Source : Nous-même

L'organigramme se présente comme suit :

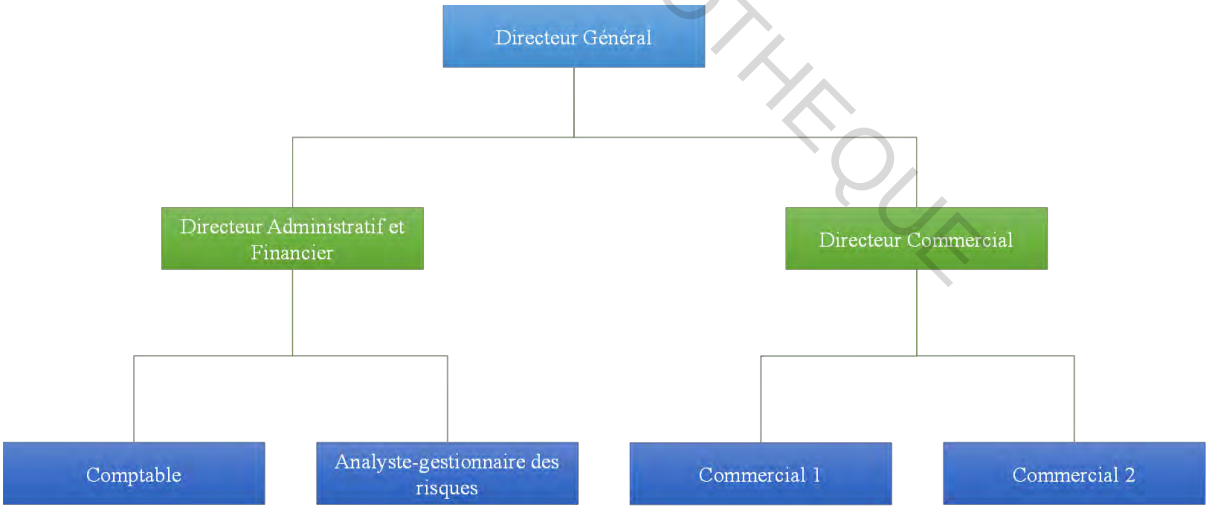


Figure 2 : Organigramme agri-bail

Source : Nous-mêmes

CESAG - BIBLIOTHEQUE

III.1.2 Ressources matériels

Au niveau des ressources matérielles, il faut d'une part du matériel à mettre en location et du matériel du bureau pour faire tourner quotidiennement l'activité. Le classement en catégorie de matériel à utiliser est:

- du matériel de bureau ;
- du matériel roulant ;
- du matériel de promotion et publicité ;
- le matériel à mettre en location sous demande (voir annexe tableau de matériel agricole).

Tableau 2 : Récapitulatif des investissements

Désignation	Montant
Véhicules	24 000 000
Logiciels	1 500 000
Ordinateurs	2 000 000
Frais d'installation	13 500 000
Dépôts et cautionnement	900 000
Mobilier de bureau	6 100 000
Total	**48 000 000**

CESAG-BIBLIOTHEQUE

III.2 Organisation du service

Tout client intéressé par les services de Agri Bail devra constituer un dossier de demande de financement comportant :

- une demande de financement dûment rédigée
- les deux états financiers des deux dernières années pour les personnes morales
- les statuts de la société pour les personnes morales
- un justificatif de l'utilisation du matériel (plan d'affaires notamment)
- les relevés bancaires des douze derniers mois
- une copie de la pièce d'identité (carte d'identité nationale, passeport) pour les entreprises individuelles ou les personnes physiques

Une fois le dossier constitué auprès du commercial, la demande de financement est ramenée au niveau de l'analyste gestionnaire de risque puis validé ou rejeté par le comité de crédit constitué du Directeur Administratif et Financier et du Directeur général.

CHAPITRE III : PROJECTIONS FINANCIERES ET RENTABILITE

Les chapitres précédents ont permis de faire le tour du concept du crédit-bail, son apport pour l'agriculture vivrière dans le cadre de ce projet et l'état du marché du crédit-bail agricole. Ce chapitre traduira ces données en chiffres afin de confirmer ou infirmer la faisabilité du projet.

I. Coût du projet

Evaluer le coût du projet revient à évaluer ce dont on aura besoin pour lancer et commencer l'activité. Le coût du projet concerne :

- Le fonctionnement du projet ;
- L'achat de matériel ;
- La détermination du Besoin en Fond de Roulement (BFR) initial.

I.1 Coût de l'investissement

L'entreprise est une micro entreprise dont les frais d'installations vont se décliner en :

- immobilisations dédiées à l'activité de crédit-bail ;
- immobilisations liées à l'entreprise elle-même ;
- les frais d'installation ;
- dépenses de communication pour le lancement du projet.

- Achat de matériel

Le coût du matériel à mettre en location durant la première année doit être pris en compte dans le coût du projet. Les achats de la première année ont été estimés à partir du prix de certaines machines très souvent utilisées pour la culture du riz, des tubercules et des maraîchers (les frais de douanes et autres taxes ont été pris en compte). Cette somme couvre 5 types de machines et s'élève à 472 746 545 FCFA. Les cinq catégories de machines prévues sont :

- le matériel d'irrigation ;
- le matériel pour la culture des tubercules ;
- le matériel de défrichage et travail de la terre ;
- le matériel de transport ;
- le matériel de transformation.

- Immobilisations pour l'entreprise

Pour l'établissement et le fonctionnement de l'entreprise, les investissements suivants ont été approuvés :

CESAG - BIBLIOTHEQUE

- véhicules ;
- mobilier de bureau ;
- ordinateurs et logiciel.

Le coût d'acquisition de ces immobilisations s'élève à 48 000 000 FCFA.

- Frais d'installation et budget de communication

Il s'agit des frais relatifs à l'aménagement, l'installation de l'électricité, l'eau, l'internet et le téléphone.

Pour le lancement du projet, une campagne de communication est nécessaire. Les dépenses relatives à cette campagne sont de l'ordre de 34 000 000 FCFA.

I.2 Estimation du BFR Initial

Le BFR est l'expression pécuniaire du décalage entre le délai de paiement des clients et le délai de paiement des fournisseurs, c'est ce dont l'entreprise a besoin pour son fonctionnement quotidien. Dans le cadre de notre projet, le BFR pour le déterminer, on procède à l'énumération et à la valorisation des charges. Ceci nous permet d'avoir un BFR à la première année de 541 056 545 FCFA. Pour les autres années, le BF prévisionnel est déterminé selon la méthode citée plus haut avec 120 jours de chiffres d'affaires pour les créances et 180 jours des charges pour les dettes (voir Annexe 1).

- Coût du projet

La somme des éléments cités plus haut permet d'avoir un coût de projet de **623 056 545 FCFA.**

CESAG BIBLIOTHEQUE

Tableau 3 : Coût du projet

Libellé	quantité	cout unitaire	Coût total
IMMOBILISATIONS			**48 000 000**
véhicule de service	3	8 000 000	24 000 000
Mobilier de Bureau		6 100 000	6 100 000
Ordinateurs	5	400 000	2 000 000
Logiciel		1 500 000	1 500 000
dépôts et cautionnement			900 000
Frais d'Installation		13 500 000	13 500 000
COMMUNICATION			**34 000 000**
location caravane	2	2 000 000	4 000 000
Radio		5 000 000	5 000 000
Spot télé		5 000 000	5 000 000
Prospectus		500 000	500 000
Affichage		5 000 000	5 000 000
agence de communication (personnel promotionnel)		4 000 000	4 000 000
Gadgets promotionnels		500 000	500 000
Divers		10 000 000	10 000 000
Sous total			**82 000 000**
BFR (avec Dépenses Crédit-Bail)			**541 056 545**
COUT TOTAL			**623 056 545**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II. Modalités de financement et Résultats prévisionnels

Les coûts énoncés seront financés par dettes et fonds propres.

II.1 Structure de financement

La structure financière désigne la manière dont sont agencés les moyens de financement du projet. En effet, après avoir établi les besoins, il faut faire le choix de financements adaptés. La structure retenue dans le cadre de ce projet est de 30% de fonds propres et 70% d'emprunt

- Plan de financement

Le projet fera l'objet d'un financement mixte : fonds propres et emprunt. 50% du coût du projet est couvert par les apports des actionnaires décrits plus haut. Cette part concerne une partie des immobilisations, du BFR initial, du matériel à mettre en location et le budget de communication. Les 70% équivalant à 439 MFCFA, seront couverts par emprunts essentiellement auprès d'un consortium de banques et d'institutions internationales.

- Les banques

Le montant de l'emprunt mobilisé auprès des banques s'élèvera à 50% du montant total des dettes soit 219,5 MFCFA. Les banques que nous visons sont la BIAO Côte d'Ivoire devenue NSIA Banque, banque reconnue pour son engagement dans le financement de l'agriculture en Côte d'Ivoire et ORABANK Côte d'Ivoire.

- Les institutions internationales

La Société Financière Internationale, branche de la banque mondiale dédiée au secteur privé a lancé depuis quelques années un programme visant le développement du crédit-bail dans certains pays d'Afrique appelé «Africa Leasing». La Côte d'Ivoire fait partie de ces pays.

Par ailleurs, elle finance de nombreuses PME dans le monde entier. Au vu de ces deux engagements de la SFI, nous comptons financer le projet par un concours financier provenant de la SFI à hauteur de 109,75 MFCFA soit 25% du montant des emprunts.

- Les fonds agricoles

De nombreux fonds réunissant les contributions d'organismes internationaux sont créés pour fiancer l'agriculture en Afrique. Le FIDA (Fonds International de Développement Agricole) est un exemple. Cet organisme a financé l'agriculture en Côte d'Ivoire à hauteur de 70 milliards de FCFA depuis 1984 une dizaine de projets.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Ce fonds sera donc sollicité pour appui financier à la mise en place de l'entreprise de crédit-bail pour agriculture à hauteur de 25% du montant de l'emprunt soit 109,75 MFCFA.

Ceci nous permet d'avoir le tableau récapitulatif suivant :

Tableau 4 : Sources et répartition du financement du projet

Eléments	Montants	Emprunts		Fonds propres	
Immobilisations	48 000 000	58%	27 840 000	42%	20 160 000
BFR Initial (avec Crédit-Bail)	541 056 545	76%	411 202 974	24%	129 853 571
Communication et lancement	34 000 000	0%	-	100%	34 000 000
Total	**623 056 545**	**70%**	**439 042 974**	**30%**	**184 013 571**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.2 Résultats prévisionnels

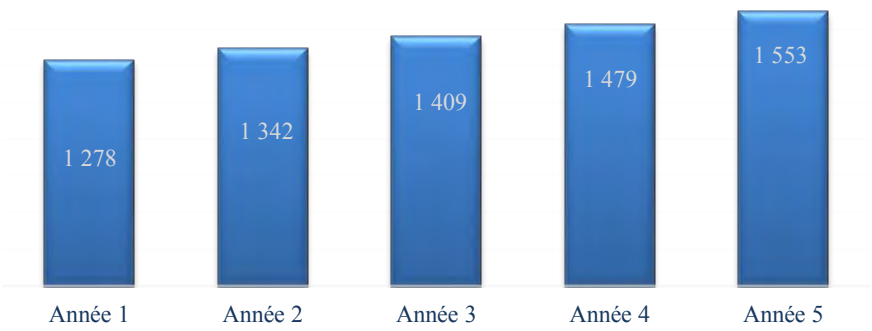
A la suite des investissements, l'exploitation permet d'avoir des résultats positifs appréciables à travers le chiffre d'affaires, le résultat net et le cash-flow prévisionnels.

II.2.1 Chiffre d'affaires

Les équipements choisis pour la première année sont en majorité des machines d'irrigation, de travail du sol et de déterrement. La valeur totale du matériel mis en location durant la première année est de 472 746 545 FCFA. On estime que la demande augmente de 5%, l'entreprise se faisant de plus en plus connaître et le besoin de vivrier étant croissant.

Ainsi l'évolution du chiffre d'affaires se fera comme présenté sur le graphique ci-dessous :

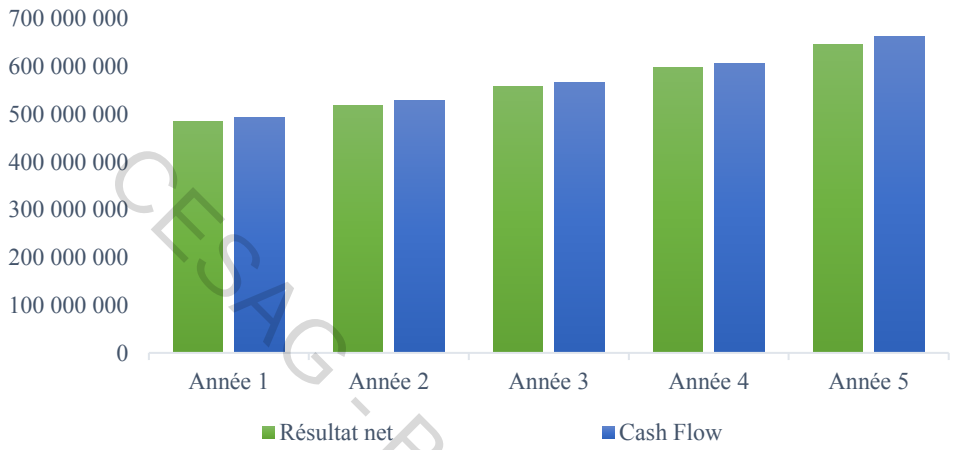
Graphique 4: Evolution du chiffre d'affaires en M FCFA



II.2.2 Résultats nets et Cash-flow prévisionnels

Les produits d'exploitation sont de deux ordres, le chiffre d'affaires lié à l'activité crédit-bail et le chiffre d'affaires lié à la vente de produits annexes (phytosanitaires, matériels de transport et d'entreposage, etc.). De ces produits sont retirées les charges d'exploitation et les amortissements et provisions (voir Annexe 7).

Graphique 5 : Evolution du résultat net et du cash-flow



CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.2.3 Indicateurs de performance

Le projet est réalisé avec 50% de fonds propres et 50% d'emprunt

Le **coût moyen pondéré du capital** (CMPC) est le coût annuel moyen du financement du projet. Les deux principaux moyens de financement ici sont la dette et les fonds propres. Le calcul du CMPC consiste à pondérer la part de l'emprunt dans le financement et la part des fonds propres dans le financement par leurs coûts respectifs.

CMPC = (E / E+D) * kE + (D / E+D) * kD * (1 - t)

Avec

E : montant des fonds propres

D : montant de l'emprunt

kE : coût de la dette

kD : Coût des fonds propres

t: taux d'imposition

Rappelons que le taux des actionnaires est de 12%, le coût de la dette s'élève à 14% et que l'impôt sur les sociétés en Côte d'Ivoire est de 25%. Dans ce cas on a :

CMPC= 0,5*0.12+0,5*0.14*(1-0.25)

CMPC= 0,1122 soit 11%

- La Valeur Actuelle Nette

La Valeur Actuelle Nette (VAN) est le premier critère de choix d'un investissement. Elle exprime la possibilité ou non de pouvoir récupérer son investissement dans un projet. Le projet est rentable pour l'entrepreneur si la VAN est positive. Si elle est au contraire négative, il est mieux pour l'entrepreneur de ne pas investir dans un tel projet. La VAN est obtenue en retranchant l'investissement initial de la somme des cash-flows générés par le projet et actualisés. Dans ce projet la VAN est estimée à 1 594 621 781 FCFA (voir annexe 8).

- Le Taux de Rendement Interne

Le taux de rentabilité interne (TRI) d'un investissement, permet en sus de la VAN de mesurer la performance d'un projet. Généralement, on dira qu'un investissement est rentable si le TRI est supérieur aux exigences de rentabilité des investisseurs, et vice versa. Le TRI est de 18% (voir annexe 8).

CESAG - BIBLIOTHEQUE

III. Gestion des risques

Atteindre les résultats prévisionnels exposés plus haut, sous-entend une bonne gestion des risques liés à l'exercice du métier de crédit-bailleur.

III.1 Définition des différents risques

Dans une opération de crédit-bail, plusieurs risques sont à prendre en compte par le crédit bailleur. Les risques auxquels il doit faire face sont liés au locataire qui doit assurer le paiement des loyers (revenus du crédit bailleur), et au matériel mis en location qui non seulement constitue la garantie du crédit bailleur mais aussi peut être source de gain en cas de revente sur le marché d'occasion. Ces principaux risques sont :

- Le risque de valeur résiduelle

Le risque de valeur résiduelle repose sur la qualité du matériel ou du fournisseur et l'existence d'un marché d'occasion pour ce type de bien.

- La qualité du fournisseur fait appel à sa réputation à livrer des biens de qualité et à assurer leur garantie et le service après-vente, à sa santé financière et ses parts de marchés dans la zone. La qualité du matériel est appréciée à partir de sa performance technique et de sa fiabilité du matériel livré. Si le matériel se montre défectueux et que le fournisseur est dans l'incapacité de le remplacer ou

le rembourser selon les termes du contrat, le contrat de crédit-bail peut être rompu avant le terme contractuel.

- L'existence d'un marché de l'occasion actif, est déterminante. Dans le cas où le locataire ne désire pas se procurer le matériel en fin de contrat, ce serait une opportunité pour le bailleur de revendre le bien sur le marché de l'occasion ou le remettre en location si la valeur résiduelle est conséquente. Si par contre, le locataire souhaite acquérir le bien, le bailleur doit s'assurer que la valeur résiduelle ou prix d'achat du bien est au moins égale à la valeur du marché sinon, supérieure. Ce serait une perte pour le bailleur si le prix d'achat du locataire est inférieur au prix du marché.

- Le risque de crédit

Il s'agit du risque de non recouvrement de la part du locataire pour diverses raisons (dégradation de la situation financière, manque de probité morale, etc.) Il revient donc à l'analyste et au comité de crédit de faire preuve d'un bon jugement dans le traitement des dossiers.

III.2 Couverture des risques

Pour gérer le risque de valeur résiduelle, le bailleur doit s'assurer du respect d'un certain nombre de critères.

- mettre en location du matériel qui peut servir à plusieurs cultures vivrières

Le matériel agricole étant standard pour la plupart, le bailleur devra veiller à ne pas mettre en location du matériel trop spécialisé qui ne trouvera pas de débouchés.

- la garantie fournisseur

- veiller à l'utilisation correcte et à l'entretien du matériel mis en location

L'absence d'entretien ou de maintenance pourrait conduire à une diminution de la valeur vénale du bien et être dommageable pour le crédit bailleur en cas de non rachat par le client à la fin du contrat. Pour mitiger ce risque, un service conseil et entretien et des visites sur site sont proposées au client en guise de service après-vente. En plus, une clause sera insérée dans le contrat, prévoyant le paiement d'une indemnité en cas d'usure anormale du matériel. L'indemnité sera fonction du degré d'usure et l'usure sera constatée d'après la durée d'amortissement et le benchmarking avec le matériel semblable sur le marché et du même âge

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Par ailleurs, on s'assurera de connaître exactement Le nombre et l'importance des utilisateurs potentiels pour fixer (réduire) la durée de location car la dégradation du matériel sera jugée plus rapide.

- La mise en place d'une base de données pour possibilités de remise en location ou de vente

Si le bien a une valeur résiduelle suffisante qui lui permette d'être encore utilisé et qu'il est restitué, les possibilités de remise en location seront étudiées à partir de la base de données des clients potentiels du service proposés. Si le bien doit être mis en vente, on s'adressera aux autres crédits bailleurs de la zone, et aux groupes agro-industriels qui ont des exploitations agricoles (SAPH, PALMCI, etc.).

En somme, le risque lié au matériel est lié à des fluctuations de la valeur résiduelle du bien sur le marché résultant de l'usure physique ou d'une obsolescence imprévue ou de variations non anticipées des taux d'intérêt et du niveau général des prix. À ce risque s'ajoute celui propre au locataire.

Pour ce qui est de la gestion du risque de crédit :

Le crédit bailleur doit apprécier la capacité du locataire à tenir ses engagements à partir de l'analyse de ses états financiers et de certains ratios de solvabilité et de liquidité. Plusieurs indicateurs seront utilisés.

En outre, une garantie sera demandée au client pour s'assurer du paiement. Le matériel mis en location constitue déjà une garantie en ce qu'il peut être récupéré en cas d'impayés. Cependant une garantie supplémentaire pourrait être demandée si le client a une petite surface financière et s'il est jugée trop risqué par le comité de crédit.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION

L'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire, longtemps délaissée apparaît de nos jours comme une potentielle source de revenus pour l'Etat et une solution à la problématique de la sécurité alimentaire et les dépenses d'importation trop importantes. Dès lors l'Etat la place parmi ses priorités en termes d'investissement et de développement. Le crédit-bail 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 vivrier.

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.

Pour étudier la faisabilité d'un tel projet, nous avons traité le thème suivant : « mise en place d'un établissement de crédit-bail pour l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire ».

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

- l'étude du marché du crédit-bail en Côte d'Ivoire ;
- l'étude des produits proposés ;
- la description des acteurs et des tendances du secteur des vivriers
- 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 faiblesse de ce projet réside dans le temps de récupération vu que c'est un projet qui s'étend sur le long terme. Les avantages se font plus ressentir sur le long terme tandis qu'à court terme des efforts doivent être déployés pour la vente d'un maximum de contrat.

Selon nous, ce projet pourra changer le paysage de l'agriculture en Côte d'Ivoire et participer à faire d'agriculture vivrière un secteur aussi dynamique que l'agriculture dite d'exportation.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- MAHEU Alain, MAIGE Christian (1998) Pratique du crédit-bail mobilier, Paris Editions d'organisation
- GARRIDO Éric (2002) Le cadre économique et règlementaire du crédit-bail, Revue Banque Edition, 127 pages
- GARRIDO Éric (2002) Le crédit-bail, Outil de Financement Structurel et d'ingénierie Commerciale, Revue Banque Edition, 126 pages
- VERNIMMEN Pierre, QUIRY Pascal, LE FUR Yann (2014) Finance d'Entreprise 2015, Dalloz, 1199 pages

RAPPORTS, MEMOIRES ET PERIODIQUES

- KOMACLO Maria Stella A. (2010) la pratique du crédit-bail à la BIAO ; 55 pages
- SARRE Olga Micheline (2009) Evaluation des risques induits par le crédit-bail mobilier chez le bailleur ; 102 pages
- MOUSSA MOHAMED Raoul Adamou (2013) Création d'un établissement financier spécialisé en crédit-bail mobilier au Niger dénommé Invest Finance ; 62 pages
- TRAORE Moustapha (2014) Mise en Place d'une Structure d'octroi de crédit basée sur le système de crédit par caution solidaire pour le financement des cultures d'exportations en Côte d'Ivoire ; 64 pages
- Institut National de Statistiques, RCI, Ministère du plan et du développement (2013) Annuaire statistique du Commerce extérieur ; 30 pages
- Association Professionnelle des Sociétés de Financement (2012) Monographie du crédit-bail au Maroc ; 49 pages
- Ministère de l'agriculture, (2010) - Programme National d'Investissement Agricole : PNIA 2010 – 2015 ; 49 pages
- Ministère de l'Agriculture / PNIA, (2015) – Bilan du Secteur Agricole ; 14 pages

WEBOGRAPHIE

http://donnees.banquemondiale.org/pays/cote-d'ivoire consulté en Mai 2016

http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/1506-ci-resinter-fi-cote-ivoire.pdf consulté en Avril 2016

http://www.agriculture.gouv.ci/ consulté en Juin 2015

http://www.alios-finance.com/ consulté en Mai 2015

CESAG - BIBLIOTHEQUE

http://fidelisfinance.bf/ consulté en Avril 2016

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe1 : BFR prévisionnel

	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5
Créances clients		518 337 105	542 119 655	569 225 638	597 686 919
Total des besoins		**518 337 105**	**542 119 655**	**569 225 638**	**597 686 919**
Dettes fournisseurs		330 280 618	344 331 988	359 036 674	374 426 356
Dettes fiscales et sociales		7 650 000	7 650 000	8 415 000	8 415 000
Total Ressources		**337 930 618**	**351 981 988**	**367 451 674**	**382 841 356**
BFR	**541 056 545**	**180 406 487**	**190 137 666**	**201 773 963**	**214 845 564**

Annexe 2 : Evaluation des charges d'exploitations

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat Crédit-Bail	472 746 545	496 383 872	521 203 065	547 263 219	574 626 380
Electricité	1 200 000	1 320 000	1 452 000	1 597 200	1 756 920
Eau	360 000	396 000	435 600	479 160	527 076
Tel & Internet	1 080 000	1 188 000	1 306 800	1 437 480	1 581 228
Carburant	720 000	792 000	871 200	958 320	1 054 152
Loyer	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Salaires et Charges Sociales	58 650 000	58 650 000	58 650 000	64 515 000	64 515 000
Assurances	3 300 000	3 630 000	3 993 000	4 392 300	4 831 530
Fournitures de bureau	400 000	440 000	484 000	532 400	585 640
Entretien & réparations	200 000	220 000	242 000	266 200	292 820
Total	**541 056 545**	**565 419 872**	**591 037 665**	**623 841 279**	**652 170 746**

Annexe 3 : Amortissement du matériel hors crédit-bail

Désignation	Montant	Durée	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Véhicules	24 000 000	7	3 428 571	3 428 571	3 428 571	3 428 571	3 428 571
Logiciels	1 500 000	2	750 000	750 000	-		
Ordinateurs	2 000 000	5	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Frais d'installation	13 500 000	5	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
Mobilier de bureau	6 100 000	7	871 429	871 429	871 429	871 429	871 429
Total	**47 100 000**		**8 150 000**	**8 150 000**	**7 400 000**	**7 400 000**	**7 400 000**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 4 : Liste du matériel à mettre en location

Désignation	Prix HT (CFA)	TVA	Droits de douanes et autres	Prix de revient	Quantité	Prix de revient HT	Prix de revient total
Matériel d'irrigation							**66 560 000**
Pulvérisateur	2 500 000	450 000	250 000	3 200 000	10	25000000	32 000 000
Motopompe	300 000	54 000	30 000	384 000	25	7500000	9 600 000
Pompe d'irrigation	1 300 000	234 000	130 000	1 664 000	15	19500000	24 960 000
Matériel pour culture de tubercules							**4 541 952**
Recolteuse de tubercule	852 800	153 504	85 280	1 091 584	3	2558400	3 274 752
Butteuse	330 000	59 400	33 000	422 400	3	990000	1 267 200
Matériel de défrichage et travail de la terre							**243 136 960**
Tracteur 70 à 90 ch	23 000 000	4 140 000	2 300 000	29 440 000	5	115000000	147 200 000
Offset moyennes à disques	5 000 000	900 000	500 000	6 400 000	2	10000000	12 800 000
Moissonneuse	60 000 000	10 800 000	6 000 000	76 800 000	1	60000000	76 800 000
Epandeur d'engrais	2 296 000	413 280	459 200	3 168 480	2	4592000	6 336 960
Billonneuses à disques	3 000 000	540 000	300 000	3 840 000	0	0	-
Matériel de transport							**66 324 214**
Camions	12 000 000	2 160 000	1 200 000	15 360 000	2	24000000	30 720 000
Camions frigorifiques isotherme	17 815 792	3 206 843	1 781 579	22 804 214	1	17815792	22 804 214
Camionnette/Bachée	5 000 000	900 000	500 000	6 400 000	2	10000000	12 800 000

CESAG BIBLIOTHEQUE

Désignation	Prix HT (CFA)	TVA	Droits de douanes et autres	Prix de revient	Quantité	Prix de revient HT	Prix de revient total
Matériel de transformation							**92 183 419**
Vanneuse pour Maïs	197 087	35 476	19 709	252 271	10	1970871	2 522 715
Moulin	1 750 000	315 000	175 000	2 240 000	10	17500000	22 400 000
Sertisseuse de conserve	1 749 500	314 910	174 950	2 239 360	3	5248500	6 718 080
Décortiqueuse de riz	2 500 000	450 000	250 000	3 200 000	10	25000000	32 000 000
Machine à cossettes (manioc)	1 639 893	295 181	163 989	2 099 062	10	16 398 925	20 990 624
Polisseuse de riz	590 000	106 200	59 000	755 200	10	5900000	7 552 000
Total							**472 746 545**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 5 : visuels de quelques matériels agricoles

Tracteur

Epandeur d'engrais

Vanneuse

Motopompe

Annexe 6 : Amortissement du matériel à mettre en location pendant l'année 1

Désignation	Montant	Durée	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Pulvérisateur	32 000 000	5	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000
Motopompe	9 600 000	5	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000
Pompe d'irrigation	24 960 000	5	4 992 000	4 992 000	4 992 000	4 992 000	4 992 000
Recolteuse de tubercule	3 274 752	5	654 950	654 950	654 950	654 950	654 950
Butteuse	1 267 200	5	253 440	253 440	253 440	253 440	253 440
Tracteur 70 à 90 ch	147 200 000	7	21 028 571	21 028 571	21 028 571	21 028 571	21 028 571
Offset moyennes à disques	12 800 000	7	1 828 571	1 828 571	1 828 571	1 828 571	1 828 571
Moissonneuse	76 800 000	7	10 971 429	10 971 429	10 971 429	10 971 429	10 971 429
Epandeur d'engrais	15 842 400	5	3 168 480	3 168 480	3 168 480	3 168 480	3 168 480
Camions	30 720 000	7	4 388 571	4 388 571	4 388 571	4 388 571	4 388 571
Camions frigorifiques isotherme	22 804 214	7	3 257 745	3 257 745	3 257 745	3 257 745	3 257 745
Camionnette/Bachée	12 800 000	5	2 560 000	2 560 000	2 560 000	2 560 000	2 560 000
Matériel de transformation	92 183 419	5	18 436 684	18 436 684	18 436 684	18 436 684	18 436 684
Total			79 860 442	79 860 442	79 860 442	79 860 442	79 860 442

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 7 : Compte d'exploitation prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CA Crédit-bail	1 277 695 945	1 341 580 743	1 408 659 780	1 479 092 769	1 553 047 407
CA Annexes	209 245 660	213 430 573	217 699 185	228 584 144	240 013 351
Total Chiffre d'Affaires	1 486 941 605	1 555 011 316	1 626 358 964	1 707 676 913	1 793 060 758
Achat matériel crédit-bail	472 746 545	496 383 872	521 203 065	547 263 219	574 626 380
Achats matière	160 958 200	164 177 364	167 460 911	170 810 130	174 226 332
Frais généraux	9 660 000	10 386 000	11 184 600	12 063 060	13 029 366
Salaires bruts et dettes sociales	58 650 000	58 650 000	58 650 000	64 515 000	64 515 000
EBE	784 926 861	825 414 080	867 860 388	913 025 504	966 663 680
Amortissements	8 150 000	8 150 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000
Résultat d'exploitation	776 776 861	817 264 080	860 460 388	905 625 504	959 263 680
Charges financières	61 466 016	58 287 391	54 663 758	50 532 817	45 823 543
RCAI	715 310 844	758 976 689	805 796 630	855 092 688	913 440 137
Impôts IS	194 194 215	204 316 020	215 115 097	226 406 376	239 815 920
Résultat net	**512 966 629**	**546 510 669**	**583 281 533**	**621 286 312**	**666 224 217**

CESAG BIBLIOTHEQUE

Annexe 8 : Détermination de la van

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net		512 966 629	546 510 669	583 281 533	621 286 312	666 224 217
DAT		8 150 000	8 150 000	7 400 000	7 400 000	7 400 000
Valeur résiduelle						23 637
Cash flows		521 116 629	554 660 669	590 681 533	628 686 312	673 647 854
Cash flows actualisés	- 1 827 114 511	468 419 442	448 154 056	428 996 090	410 425 113	395 305 478
Somme des Cash Flows actualisés						2 151 300 179
Valeur Actuelle Nette (VAN)						**1 594 621 781**
TRI						**18%**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACES I
REMERCIEMENTS II
SIGLES ET ABREVIATIONS III
FIGURES, GRAPHIQUES ET TABLEAUX V
SOMMAIRE VI
INTRODUCTION GENERALE 1
CHAPITRE I : FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE EN COTE D'IVOIRE 5
I. Politique Agricole en Côte d'Ivoire 5
I.1 Généralités 5
I.2 Les contraintes diverses de l'agriculture en Côte d'Ivoire 8
II. Financements Actuels de l'agriculture en Côte d'Ivoire 11
II.1 Financement public 11
II.1.1 Financement des investissements 11
II.1.2 Financement des services agricoles 12
II.2 Financement privé 12
II.2.1 Banques et SFD 12
II.2.2 Partenariats de concessions 13
III. Présentation du Crédit-Bail 13
III.1 Définition et cadre règlementaire du crédit-bail 14
III.1.1 Définition 14
III.1.2 Cadre règlementaire 15
III.2 Caractéristiques diverses 16
III.2.1 Typologie du Crédit-Bail 16
III.2.2 Les intervenants 17
III.2.3 Les avantages et limites 21
CHAPITRE II : ORGANISATION DE L'OFFRE DE CREDIT BAIL 23
I. Analyse du Marché 23
I.1 Analyse de l'offre 23
I.1.1 Les concurrents 23
I.1.2 Les sociétés de location de matériel agricole 25
I.1.3 Les partenaires 25
I.2 Analyse de la demande 27
II. Mise en place de la structure et stratégie de développement 30

CESAG - BIBLIOTHEQUE

II.1 Mise en place de l'entreprise 30
II.1.1 Caractéristiques générales 30
II.1.2 Structure du Capital 31
II.2 Stratégie de développement 32
II.2.1 Stratégie de positionnement 32
II.2.2 Stratégie produit 33
II.2.3 Stratégie prix et recouvrement 34
II.2.4 Stratégie de Communication 35
II.2.5 Emplacement 36
III. Organisation et Moyens à mettre en œuvre 36
III.1 Ressources à mettre en œuvre 36
III.1.1 Ressources humaines 36
III.1.2 Ressources matériels 39
III.2 Organisation du service 39
CHAPITRE III : PROJECTIONS FINANCIERES ET RENTABILITE **40**
I. Coût du projet 40
I.1 Coût de l'investissement 40
I.2 Estimation du BFR Initial 41
II. Modalités de financement et Résultats prévisionnels 43
II.1 Structure de financement 43
II.2 Résultats prévisionnels 44
II.2.1 Chiffre d'affaires 44
II.2.2 Résultats nets et Cash-flow prévisionnels 45
II.2.3 Indicateurs de performance 45
III. Gestion des risques 46
III.1 Définition des différents risques 46
III.2 Couverture des risques 47
CONCLUSION **49**
BIBLIOGRAPHIE **50**
ANNEXES **52**
TABLE DES MATIERES **59**
RESUME **61**
ABSTRACT **61**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

RESUME

Ce présent document est un projet professionnel portant sur le thème : « mise en place d'un établissement de crédit-bail pour l'agriculture vivrière en Côte d'Ivoire». À travers ce document nous exploitons la possibilité de soutenir financièrement l'agriculture vivrière, très souvent freinée dans son développement par un manque de moyens adaptés. Il est proposé aux acteurs du secteur vivrier l'acquisition d'équipements et matériel par location avec possibilité d'achat (crédit-bail). Le client fera son choix en fonction de son activité et de sa surface financière.

Le but de la mise en place d'un tel mécanisme est d'accroître la productivité et la profitabilité de l'activité vivrière et permettre aux financiers d'exploiter un nouveau segment de clients.

Mots clés : crédit-bail, agriculture vivrière, financement

ABSTRACT

This document is a business project on the topic "setting of a leasing company for financing subsistence agriculture in Côte d'Ivoire". All along this document, we consider the opportunity to financially support food crop production very often slowed down by the lack of suitable means. Through the company, we propose equipment acquisition by renting with possibility of purchase at the end of contract. The customer will make his choice based on its business model and his financial strength. Leasing is a specific type of financing, suitable to small entities.

The purpose of such a mechanism is to modernize it and optimize the results in terms of production, sales and meeting demand.

Keywords: leasing, subsistence agriculture, finance

CESAG - BIBLIOTHEQUE