

BUSINESS PLAN D'UN PROJET D'EXPLOITATION AGRICOLE



Beu ue Bamba



Initiateur : Diap TOURE

Crédo: *Cultivons la terre pour assurer notre développement!*

SOMMAIRE

I. FICHE DE PRESENTATION SYNTHETIQUE DU PROJET…… Page 3
II. MON PROJET……..……Page 4-5
A. Contexte ……..Page 4
B. Le prometteur……..……Page 5
1. Mes objectifs et motivations
2. Les compétences du promoteur
3. Ma situation familiale et patrimoniale
III. ETUDE DE MARCHÉ……..…….…Page 6-10
A. **Environnement du projet**……..……Page6
1. Potentiel naturel d'investissement agricole du Sénégal
2. Les atouts du secteur horticole
3. Le facteur clés de succès
4. Les risques du secteur
B. Analyse de la demande en produit horticole……Page 8
1. La demande actuelle
2. Estimation de la demande future
C. Analyse de l'offre du secteur ……...……Page 9
1. Production locale
2. Importations horticole
D. Analyse de la concurrence……..Page9
IV. ANALYSE DU MARCHE ET DE LA CONCURRENCE (SWOT)……..Page10-11
V. **STRATEGIES MARKETING**……Page12-14
A. **La stratégie marketing** ……...……..Page 12
B. Segmentation ……Page12
C. Les produits……..……Page 12
D. La politique de prix ……Page12
E. La politique communication……..……Page13
F. La Politique de distribution ……...……Page14
VI. L'ÉTUDE TECHIQUE……...…… Page 14-24
A. Localisation du site du projet ……Page 14
B. Site de production……Page14
C. Fiches techniques : oignons et pommes de terre
1. Oignon……...……Page15-17
2. Pomme de terre……Page18-21
D. Aspect juridiques et organisationnels
1. Aspects juridiques……..Page 21
2. Aspects organisationnels ……Page 22-24
2.1. L'organisation des ressources humaines
2.2. Organigramme
VII. L'ÉTUDE FINANCIERE ……..Page 25-33
A. Coût estimatif du projet : les investissements ……...……Page 25
B. Financement du projet ……...Page 26
C. Charges d'exploitation prévisionnelle……Page27-28
D. Calcul du besoin en fonds de roulement ……...….Page 29
E. **Dotations aux amortissements** ……...…..Page29
F. Chiffres d'affaires prévisionnels ……..……Page30
G. Compte de résultat ……..……..Page 31
H. Flux nets de trésorerie(FNT)……Page 32
I. Analyse financière ……Page 33
J. Plan de financement du projet……..Page 33

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

I. FICHE DE PRESENTATION SYNTHETIQUE

Mon profil	**Nom :** TOURE **Prénom :** Diap **Date et lieu de naissance :** 13/01/76 à Diourbel **Adresse :** Rue 17 X 18 Médina Dakar **Tel :** +221 772157512 **Email :** ddiap99@yahoo.fr **Profession :** Gestionnaire commercial Darou Kheweul Trading co.LTD
Nature de l'étude	Faisabilité d'un projet maraicher
Enseigne commerciale	**BEUGUE BAMBA SARL**
Forme juridique	**SARL**
Type de projet	Projet d'exploitation agricole
Activité (description)	Nous serons spécialisés dans la culture maraichère des produits comme **l'oignon et la pomme de terre**
Clientèle	**Niveau local :** Marchés publics, ménages, super marchés, détaillants, grossistes etc. **Niveau international :** France, Belgique, Espagne, Turquie Pays-Bas etc..
Localisation	Zone des Niayes ou vallée du fleuve Sénégal
Chiffre d'affaires	**81 250 000 (Quatre vingt un million deux cent cinquante mille) FCFA**
Notre apport personnel	**8 600 000 FCFA**
Mes besoins de financement	**55 859 820 FCFA**
Mon cabinet de Conseil	**Le Cabinet CIRC** **Lieu : Dakar(Sénégal)** **Tel: 338254332 -772415547** **circgroupe@gmail.com**

II. MON PROJET

A. Contexte

En 2017, le Sénégal compte environ 15 millions d'habitants dont plus 70% sont actifs dans l'agriculture. L'agriculture, l'élevage et l'agrobusiness sont parmi les principaux secteurs dynamiques de l'économie sénégalaise. Ils représentent ainsi d'importantes opportunités d'investissement dans des filières variées et à fort potentiel. Ces filières sont depuis plusieurs années au cœur des priorités du Sénégal.

Ainsi malgré la dynamique de croissance économique enregistrée par le Sénégal en 2016 avec un taux annuels dépassant 6,6 % et les actions gouvernementales pour booster l'agriculture, l'autosuffisance et la sécurité alimentaires sont loin d'être atteintes et la pauvreté reste une question entière.

Cela est dû au fait qu'elle est fortement tributaire des conditions pluviométriques qui ne cessent de se dégrader ainsi que des disponibilités en terres productives. Ces dernières connaissent de plus en plus de problèmes d'érosion, de salinisation et de baisse de fertilité.

C'est dans ce sens que l'Etat du Sénégal a mis en place le Plan Sénégal Emergent en vue d'encourager l'engagement de tous les acteurs nationaux et internationaux.

Spécifiquement, le domaine de l'horticulture-fruits et légumes- présente, dans le contexte actuel, les meilleurs atouts en termes de croissance et de création de valeur ajoutée.

B. Le prometteur

Ce projet agricole a été initié par **Monsieur Diap TOURE.** Il est né 13/01/1976 à Diourbel et titulaire d'une Licence Professionnelle en réseaux et sécurité des systèmes informatiques au Centre Technologie et D'ingénierie CTI.

Monsieur TOURE bénéficie de quelque année d'expérience en gestion commercial. Ainsi après plusieurs années passées dans l'agriculture artisanale (durant l'hivernage), il décide de se lancer pour la réalisation d'un projet agricole (Maraichage).

Conscient du rôle que doit jouer la jeunesse Sénégal dans le développement économique du pays, Monsieur TOURE, souhaite y participer en incitant les jeunes à retourner travailler la terre.

Pour ce faire, le promoteur compte acquérir un terrain en bail agricole d'une superficie de 10 hectares pour réaliser sont rêve.

1. Mes objectifs et motivations

Si le matin vous ne vous levez pas pour construire vos rêves, quelqu'un d'autre vous embauchera pour construire les siens » : c'est cette phrase qui m'a donner l'inspiration de vouloir créer une entreprise pour :

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

- concrétiser son propre rêve (ou projet) et pas le rêve de quelqu'un d'autre ;
- désir d'autonomie et d'indépendance de l'individu ;
- avoir mon identité propre, cohérente et conforme à ce que je suis ;
- conviction, par passion pour ce que je faisais ;
- Contribuer en incitant, par exemple, les jeunes à retourner travailler la terre ;
- créer une valeur ajoutée sur l'économie du pays par la création d'emplois.

2. Les compétences du promoteur

- **Compétences techniques**
  - fixer les objectifs, la stratégie, les moyens et l'organisation ;
  - coordonner les actions nécessaires à la réalisation du projet
- **Compétences en gestion**
  - planifier, organiser, diriger, coordonner, contrôler
  - gérer les délais du projet, la qualité, gérer les risques et gestion d'équipe
- **Compétences commerciales**
  - Sens de l'écoute, habilitée à la négociation et diplomatie, autonomie et organisation résistance au stress, suivi de la clientèle, prospection
- **Autres compétences**
  - Acquérir rapidement et de manière autonome des connaissances
  - Travailler en réseau et coopérer avec des profils métiers diversifiés
  - Travailler dans un environnement interculturel
  - Faire preuve de leadership et de créativité

3. Ma situation familiale et patrimoniale

- **Mes contraintes (financières, familiales ou autres)**
  - Ressources financière faible
  - Faible réseau de partenaires

- **Ma situation familiale**
  - Régime matrimonial : marié avec 2 Enfants

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

III. ETUDE DE MARCHÉ

A. Environnement du projet

1. Potentiel naturel d'investissement agricole du Sénégal

Le Sénégal est situé à l'extrémité Ouest du continent africain, entre les latitudes 12°00 et 16°30 Nord et les longitudes 11°30 et 17°30 Ouest, sur 196 720 kilomètres carrés. Il est caractérisé par l'alternance de deux saisons : la saison sèche qui s'étale de novembre à juin et la saison des pluies de Juillet à novembre.

Il est subdivisé en six zones agro écologiques qui tiennent compte de la diversité climatique, socioéconomique et des disponibilités en ressources hydriques du pays. Ces zones éco géographiques sont réparties du nord vers le sud comme suit :

- **La vallée du fleuve Sénégal :**

La zone agro écologique du fleuve Sénégal occupe l'extrême Nord et l'Est du territoire et s'étend le long de la rive gauche du fleuve Sénégal depuis Saint-Louis jusqu'à Bakel sur une superficie de près de 44.127 km2 avec 700.000 habitants. Les activités économiques y sont dominées par l'agriculture (riziculture, maraîchage et culture de décrue dans la partie contiguë au fleuve appelée « Walo», la culture pluviale dans la partie méridionale exondée appelée « Diéri »).

Les cultures pluviales occupent 35 % des superficies cultivables avec une prédominance du mil, du sorgho, du béref, du niébé, de l'arachide et la patate douce.

- **La zone sylvo-pastorale :**

La zone sylvopastorale (ZSP), appelée le Ferlo et vaste de 56.269Km², soit 29% du territoire National. Elle se situe immédiatement au Sud de la vallée du fleuve et occupe une partie du domaine Sahélien et Sahélo – Soudanien. C'est la principale région d'élevage du pays. La pluviométrie y est très faible.

Elle subit un processus de désertification assez avancé avec une disparition marquée du couvert végétal dû à la sécheresse et l'émondage abusif des ligneux par les éleveurs. Elle a principalement une vocation d'élevage, de ce fait, elle regorge à elle seule près de 30 % du cheptel de bovins et de petits ruminants du pays. En plus de l'élevage s'ajoutent les activités agricoles : la production de niébé, de pastèque et le maraichage.

- **La zone des Niayes :**

La zone des Niayes est située le long du littoral Nord, de Dakar au Sud du Delta du fleuve Sénégal sur une bande côtière de 10 à 15 km de large à la latitude Sahélienne, mais appartient au domaine climatique dit « des Canaries ». C'est aussi la principale région horticole du pays.

La zone des Niayes s'étale sur 8883 km2 le long du littoral nord. Elle occupe 1 % des terres arables du pays. Les conditions naturelles favorables à la production horticole y ont attiré les

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

populations. Les principales spéculations maraîchères concernent le chou, la pomme de terre, la tomate, la carotte, l'oignon, le haricot vert, la salade, etc. Elle est considérée comme le poumon horticole du Sénégal en couvrant près de 80 % des besoins nationaux du pays.

- **Le bassin arachidier :**

Il est constitué dans sa partie septentrionale par les régions de Thiès, Diourbel et (partiellement) de Louga et dans sa partie méridionale par les régions de Fatick, Kaolack et Kaffrine.

Dans le bassin arachidier trois activités économiques que sont : l'agriculture (commerciale et paysanne), l'élevage et la pêche y sont répertoriés. Cette zone a toujours été la zone par excellence de production arachidière (principale culture d'exportation du Sénégal).

- **La Casamance:**

Relativement à la basse Casamance et moyenne Casamance, elles s'étendent sur 16 632 km2 et couvrent principalement des sols ferrugineux tropicaux lessivés à concrétion et cuirasse

C'est une partie du pays qui bénéficie d'une pluviométrie abondante. On y pratique une agriculture traditionnelle diversifiée : riz pluvial, production fruitière, céréales, coton (en Haute Casamance).

- **Le Sénégal oriental :**

Le Sénégal oriental, installé sur une cuirasse latéritique, et la Haute Casamance, relativement vaste avec 73 718 km2, Il comprend les régions de Tambacounda et de Kédougou. C'est une zone cotonnière et céréalière.

C'est une zone d'élevage, fournissant la quasi-totalité du combustible ligneux consommé dans les grands centres urbains du pays. Cette zone regorge d'énormes potentiels agricoles, pastoraux et forestiers.

2. Les atouts du secteur horticole

Le maraîchage, ou horticulture maraîchère, est la culture de légumes et de certains fruits, de certaines fines herbes et fleurs à usage alimentaire, de manière intensive et professionnelle.

Il est l'une des filières les plus dynamiques du secteur agricole au Sénégal, en raison de la permanence de ses activités dans certaines zones, du nombre de pratiquants au niveau national, de la diversité des espèces cultivées et des régions touchées et surtout des retombées financières sur les principaux acteurs.

Le Sénégal accorde une place importante à l'horticulture notamment à travers la politique horticole dont l'objectif principal est « d'atteindre l'autosuffisance en produits horticoles de grande consommation, particulièrement en pommes de terre et oignons… ».

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

3. Le facteur clés de succès

A la suite de nos enquêtes, nous avons identifié un certain nombre de facteurs qui, à notre niveau, constituent des raisons pouvant déterminer la création d'une exploitation agricole. Il s'agit :

- de la demande,
- un pays de référence en démocratie et de libre entreprise
- des institutions fortes et une stabilité macroéconomique
- de la politique d'autosuffisance alimentaire,
- main d'œuvre moins cher et du coût de production.

4. Les risques du secteur

Malgré les investissements consentis dans le développement des filières ou productions agricoles, celles-ci restent peu productives et moins compétitives. Les facteurs qui entravent le développement agricole soutenu sont principalement :

- Un manque d'organisation du marché interne,
- L'insuffisance notoire des infrastructures de maitrise de l'eau pour assurer l'intensification agricole,
- L'accès parfois difficile au foncier et/ou la sécurisation insuffisante des droits fonciers,
- L'insuffisance dans l'effort de financement de l'agriculture.

B. Analyse de la demande en produit horticole

1. La demande actuelle

A l'issu de notre sondage, la demande des produits agricole est constituée normalement par la consommation nationale et les exportations.

La demande nationale peut être assimilée à la consommation nationale. Elle est de plus en plus importante en fruits et légumes surtout en zone urbaine et le développement des exportations de ces produits vers l'Europe avec la présence d'infrastructures aéroportuaires internationales dans la capitale constituent de remarquables facteurs de soutien à la croissance de ce secteur. Parmi ces marchés nous pouvons citer la France, le Belgique et le pays bas.

2. Estimation de la demande future

Pour ce qui est de la demande future, notre analyse des politiques de l'Etat du Sénégal nous montre l'existence d'une forte demande potentielle par rapport aux produits agricoles.

En effet le gouvernement sénégalais s'est engagé dans un vaste chantier de constructions et de réhabilitations d'infrastructures (nouvel aéroport international, inscrits aux standards mondiaux, réaménagement des ports (Port autonome de Dakar, ports de Ziguinchor et de Kaolack), développement du réseau routier (densification et amélioration de la qualité) et la perspective de renforcement de celui du chemin de fer (rails à grands écartements) ; ce qui aura un grand impact sur l'activité économique du pays. De plus, il encourage toutes les stratégies pouvant réellement contribuer au développement de l'agriculture sénégalais.

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

C. Analyse de l'offre du secteur

1. Production locale

La production agricole sénégalaise a augmenté en volume de 57% en 2015, Elle est essentiellement familiale. A part ces grandes unités, la majeure partie de la production provient de petites exploitations familiales dont près de 60% ont une superficie variant de 1 à 5 hectares et le reste de 6 à 10 hectares.

La production horticole estimée à 1 133 430 tonnes contre 995 000 t. en 2014 avec des exportations à 87 714 tonnes pour 2015 (82 124 t. en 2014). Elles sont essentiellement localisées dans la zone des Niayes avec 80% de la production.

L'offre national en produits maraicher sont de : type européen (chou, laitue, tomate, aubergine, haricot, melon, carottes, navet, pomme de terre, oignon, etc.) et type africain (oseille de Guinée, gombo, aubergine amère, la patate douce, manioc etc.).

- **Production locale de quelques produits en 2016:**

Cultures	Production nationale	Rdt (t/ha)	2016 Qte(t)
Oignons	35%	24,7	235 000
Tomates cerise	15%	25	70 000
Gombo	6%	12,5	16 000
Piment	7%	11,2	5 000
Haricot vert	8%	16,7	22 000
Pastèque	8%	14,15	117 000
Pomme de terre	3%	18,3	25 000
Aubergine	3%	14,1	15 000
Carotte	3%	16,4	15 000
Chou pommé	3%	20	48 000

Source : Centre pour le développement de l'Horticulture du Sénégal (CDH)

2. Importations horticole

Elle est complétée par les importations d'Europe dépassant les 100 000T composées essentiellement d'oignons et de pommes de terre mais comprenant aussi des carottes, des tomates de table, choux fleurs etc.

Les importations de fruits concernent les agrumes, pommes, poires, etc. de l'Europe, de l'Afrique du Sud et du Maroc et les fruits tropicaux tels les ananas, les noix de coco, les mangues, les bananes de Guinée et de la Côte d'Ivoire.

D. Analyse de la concurrence

Aujourd'hui, cinq (5) producteurs réalisent environ 80% des exportations de produits horticoles dont 30% par la seule entreprise « Agro Cap filfili » selon l'ONAPES (L'Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs de fruits et légumes du Sénégal).

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

- **Principale entreprises exportatrices des fruits et légumes :**

Entreprises	Responsable	Localisation
SAFINA	Mounir FILFILI	Sébikotane
SEPAM	Awad GAFFARI	Sagalkam
MASTER	Cheikh NGANE et SIMON DIOH	Sagalkam
SOLEIL VERT	Christophe MARRUCCI	Gorom
SOCAS	Eric BENSON	Savoigne
BANIANG	Babacar NIANG	Niayes

Source : ONAPES

D'autre part nous avons la SEPAS (la sénégalaise d'Exportation de produits Agricoles et de services) qui regroupe une vingt d'exportateurs et producteurs agricoles installés au Sénégal.

- **Les principales entreprises membres du SEPAS**

Entreprises	Localisations
AGRAL-EXPORT	Zone des Niayes
ETS PAMI	Zone des Niayes
ETS DIOP	Zone des Niayes
GEPRIM	Sagalkam
WAKHIRLOU	Zone des Niayes
ETS PDG	Beer thialene
ETS HANE	Keur Daouda SARR
NIRAM MARAICHER	Keur Daouda SARR
DISTRIBUTION PLUS	Zone des Niayes
SANEPRO	Zone des Niayes
AGRO NEGOCE	Zone des Niayes
INTER EXPORT	Zone des Niayes
TEDOUNGAL	Zone des Niayes
TETA-AGRO	Zone des Niayes
AGRI-CONCEPT	Noflaye

Source : SEPAS (la sénégalaise d'Exportation de produits Agricoles et de services)

IV. ANALYSE DU MARCHE ET DE LA CONCURRENCE (SWOT)

Le secteur de l'agriculture est toujours confronté à des contraintes liées à des facteurs internes et externes. Le secteur a également capitalisé beaucoup d'atouts qui pourront permettre de saisir les opportunités et corriger les faiblesses. A cet égard, le but de la matrice SWOT ci-après présente les facteurs internes et externes qui impactent positivement ou négativement sur les performances du secteur agricole.

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Tableau: Analyse SWOT ou FFOM

Forces

- Une bonne expérience de production
- Main d'œuvre abondant
- Disponibilité d'aménagements hydro agricoles: particulièrement dans la vallée du fleuve Sénégal et de l'Anambé ;
- Ressources foncières et hydriques disponibles;
- Industries de transformation agro-alimentaire : frais, surgelés, manufacturés ;
- Une bonne pluviométrie
- Un ensoleillement favorable à la production de dizaines de spéculations en saison et en contre-saison
- Contribution à l'autosuffisance alimentaire
- Compétitivité des prix
- Productions de contre-saison et bioécologiques
- Motivation et engagement des producteurs et de leurs organisations

Faiblesses

- Filières insuffisamment organisées,
- Le sous-équipement des exploitations agricoles;
- Le faible niveau de mise en valeur des aménagements hydro-agricoles ;
- La forte dépendance aux cultures pluviales et aux aléas climatiques ;
- L'insuffisance des semences de qualité ;
- L'inadéquation de la politique foncière ;
- la dégradation et à l'appauvrissement des sols ;
- L'accès aux marchés et à la faible valorisation des produits exportés.
- La mauvaise qualité des produits destinés au marché local
- Une disponibilité insuffisante et des coûts élevés des intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires
- L'absence d'un système de financement agricole adapté;
- Faible niveau de qualification des producteurs agricoles

Opportunities

- Forte demande des marchés
- Compétitivité en hausse à l'export en raison des taux de change
- Programme de désenclavement routier des zones de production et de collecte primaire
- Initiatives de développement de la production locale de semences
- Loi d'Orientation agricole
- Positionnement international du Sénégal sur les spéculations phares ;
- Facteurs climatiques très favorables ;
- Filières à forte valeur ajoutée ;
- Forte demande urbaine, également pour des produits plus sains
- Volonté politique affichée par les pouvoirs publics : facilitation de dialogue entre acteurs, politique de régulation de prix de l'oignon et de la pomme de terre

Menaces

- Environnement des affaires difficile
- l'importation de la pomme de terre et l'oignon
- De mauvaises gouvernances
- L'injustice et la division sociale,
- Une monnaie dévaluée associée à la flambée des prix alimentaires.
- Concurrence avec d'autres origines notamment celles des pays de l'UE.
- Instabilité politique
- La surexploitation de la nappe phréatique
- Les lois applicables en matière de baux fonciers en rendent l'accès difficile
- Changements climatiques : irrégularité de la pluviométrie, cycles de sécheresses, dégradation des terres ;
- Irrégularités de la dynamique du marché mondial des produits agricoles ;
- L'avènement des Barrières non tarifaires de plus en plus contraignantes combinées aux Subventions de l'agriculture des pays du Nord (UE, USA),
- Volatilité des prix sur le marché mondial ;
- la résorption du déficit en infrastructures pour le désenclavement interne et le renforcement de l'interconnexion régionale,

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

V. STRATEGIES MARKETING

A. La stratégie marketing

L'analyse des données recueillies à l'occasion de nos recherches et enquête permet de définir une stratégie et un plan d'action marketing pour le fonctionnement de l'exploitation agricole « BEUGUE BAMBA ».

La stratégie marketing de l'entreprise sera basée dans un premier temps sur une stratégie indifférenciée, qui nous permettra de nous faire connaitre auprès d'un très grand nombre de clients.

Dans un second temps, nous mettrons en place une stratégie de niche personnalisée pour fidéliser la clientèle et satisfaire la demande des différentes catégories retenus ou identifiés comme clientèle cible. Avec cette dernière, nous ferons une segmentation, qui consistera à regrouper nos clients en sous groupes homogènes.

B. Segmentation

« BEUGEU BAMBA » proposera des produits de qualité. Ils se positionneront sur un segment de milieu de gamme et pourra réaliser des extensions de gammes vers le haut en développant des produits haut de gamme qui lui assureront un élargissement de sa clientèle et une rentabilité plus intéressante.

Les trois facteurs qui traduiront ce positionnement seront : la qualité du produit, son prix et la communication faite pour faire connaître l'exploitation et développer son capital marque.

C. Les produits

Pour débuter le projet nous allons nous focaliser sur deux produits à savoir : **l'oignon et la pomme de terre** afin de maitriser le marché dans les 5 premières années et de se diversifier dans les années suivantes :

1. **Oignons**
2. **Pommes de terre**

D. La politique de prix

Les prix au niveau du marché des fruits et légumes sont très variés et instables, pouvant passer du simple au double. La vente des produits se fera sur la base de la loi de l'offre et de la demande.

Néanmoins les prix de vente des produits agricoles du projet sont déterminés sur la base de la moyenne de l'évolution des prix du marché, à savoir :

Produits	Prix minimum	Prix maximum
Oignon	150 Fcfa / Kg	450 Fcfa / Kg
Pomme de terre	200 Fcfa / Kg	600 Fcfa / Kg

Source : Agence nationale Régulation des Marchés (entre 2015-2017)

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

E. La politique communication

Elle est l'une des pièces maitresse du dispositif. La politique de communication comporte une approche interne et une approche externe.

L'approche interne consistera à mettre en place une charte graphique pour harmoniser l'utilisation du logo et des couleurs de la marque. Tous les produits porteront la marque et le logo du complexe avec des variantes suivant leur spécifique. L'objectif recherché est de rendre visible et attrayant les produits agricoles.

L'approche externe est mise en exergue par le choix des vecteurs de la communication publicitaire. Parmi les types de communication l'affichage est privilège pour une reconnaissance visuelle de l'identité de la marque et la radio qui a un fort taux de pénétration dans les foyers. Elle permettra de lancer les nouveaux produits, rendre fluide le trafic dans les points de vente et provoquer une réaction spontanée des clients potentiels. Certaines commandes peuvent être faites par le biais du téléphone et de l'intérêt.

F. La Politique de distribution

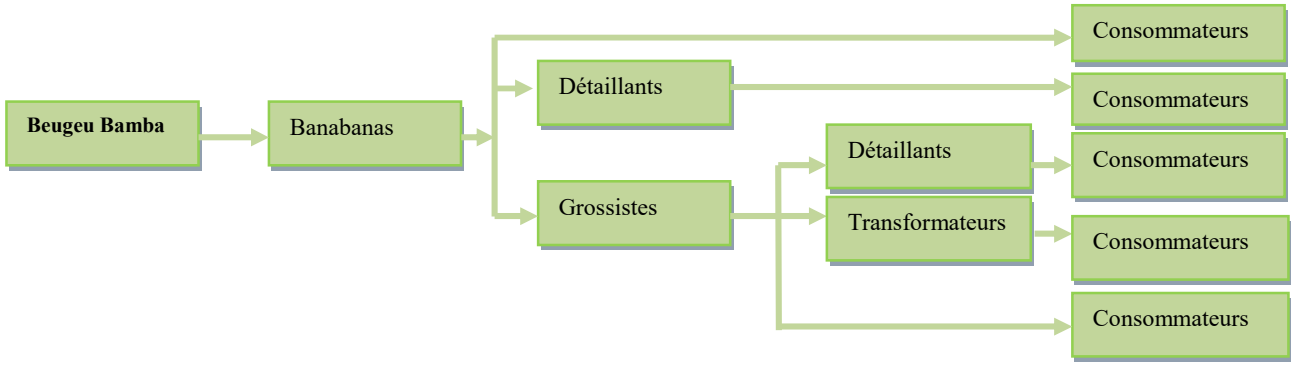
Le circuit de distribution des produits agricoles demeures informel. En général, le système fonctionne selon le circuit suivant : **grossiste- détaillant- consommateur.** En plus, les détaillants (les commerçants ramasseurs, les bana banas) sont installés autour des marchés. La distribution des produits agricoles s'effectue rarement dans les magasins d'alimentation.

Afin d'éviter le circuit informel de la commercialisation, l'exploitation « BEUGEU BAMBA » portera son choix sur un système de distribution sélective. Cette stratégie de couverture du marché repose sur l'application d'une méthode de proximité des points de vente au niveau des marchés et des grands axes de communication.

Figure : Circuit direct de commercialisation



Figure: Circuit indirect de commercialisation



Notre stratégie de distribution repose sur trois approches :

- Première approche, le projet s'appuiera sur des distributeurs installés au niveau des grands marchés, des grands axes de Dakar et loumas hebdomadaire, La mission essentielle de ces distributeurs consistera à mettre à la disposition des consommateurs

des fruits et légumes. Ces distributeurs seront rémunérés par une commission en fonction des ventes réalisées.

- Deuxième approche, nous signerons des partenariats avec les grandes surfaces et magasins libres services : chaîne SCORE (Sarrault, Sahm, Liberté , Auchan , Citydia), Supermarché Filfili, boutiques Leader Price, les lieux de restauration des hôtels, restaurants, fast food, gargottes , les boutiques ELTON ou Select des stations d'essence etc.

- Troisième approche, les consommateurs ou les clients grossîtes pourront directement s'approvisionner au niveau de notre structure.

  Dans les 5 premières années, nous comptons nous focaliser sur le marché local avant de sortir sur international.

VI. L'ÉTUDE TECHIQUE

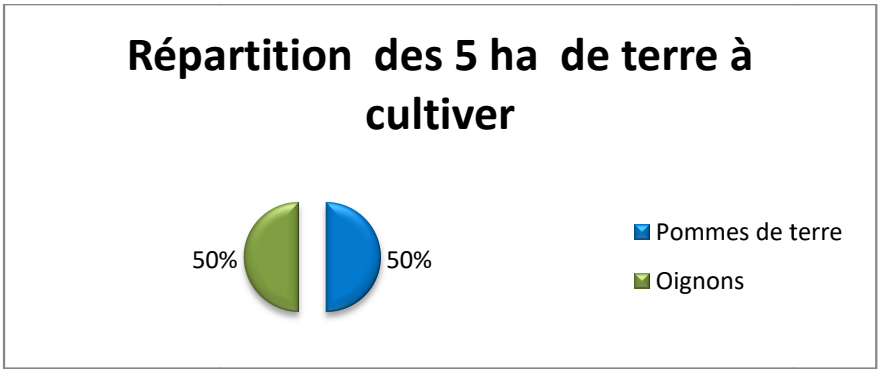
A. Localisation du site du projet

Le projet sera installé dans la Zone des Niayes. Cette dernière s'étale sur 8883 km2 le long du littoral nord qui va de Dakar à Saint Louis (180 km de long). Elle présente des caractéristiques biophysiques favorables aux productions maraîchères. Elle assure à elle seule près de 80% de la production nationale en légumes frais et occupe 1 % des terres arables du pays.
Ainsi le choix de cette zone se justifie pour plusieurs raisons :

- Le climat est favorable du fait de la proximité des points d'eau ;
- L'existence de réseau de transport, de communication, d'électricité et d'eau ;
- une nappe d'eau souterraine peu profonde de 0,5 à 5 mètres de profondeur
- L'abondance de la main d'œuvre dans la zone ;
- L'existence d'un marché de consommation de fruits et légume à Dakar et à Thiès.

B. Site de production

Au début du projet, nous nous focaliserons sur deux produits à savoir **l'oignon et la pomme de terre** repartie sur 10 hectares (5 hectares pour l'oignon et 5 hectares pour la pomme de terre.).



C. Fiches techniques : oignons et pommes de terre

4. Oignon

Fiche technique : Oignon	
❖ **Généralités**	
L'oignon (Allium cepa L) est un bulbe charnu très consommé au Sénégal. La production locale se fait dans une diversité de zones agro-écologiques avec une prédilection pour la zone des Niayes (régions de Louga et de St-Louis) et la Vallée du Fleuve Sénégal à travers des systèmes culturaux diversifiés. Du fait du caractère imparfait de l'étalement des cultures dans le temps, la production locale est complétée par les importations provenant surtout d'Europe.	
❖ **Conditions optimales de production**	
- **Sol :** cultures possibles sur divers types de sols ; optimum : sols plutôt légers, riches en matière organique. - **Le temps (période) :** l'oignon a besoin de températures relativement élevées pour pouvoir bulber.	
❖ **Calendrier cultural de l'oignon**	
4 cultures sont potentiellement possibles par an même si une seule est généralement réalisée : - **Culture hâtive (bulbilles) plantation en octobre)** avec des variétés comme Violet de Galmi, Orion et Noflaye ; - **Culture de pleine saison (semis entre novembre et décembre) :** Violet de Galmi, Noflaye , Texas E. Grano, etc. ; - **Culture mi-tardive (semis en janvier) :** Yaakaar et RedCreole ; - **Culture tardive assez rare (contre-saison, semis entre février et mai),** Rouge et Jaune Espagnol.	
❖ **Technique de production :**	
Préparation du sol	• La culture exige des sols légers de type falo (berges du fleuve) ou fondés (sols hydromorphes peu humifères à taches et concrétions sur matériau sableux). • La culture se fait sur billons espacés de 80 cm sur sol fondé léger et à plat sur sol sableux du Diéri. • Nettoyage de la parcelle, faire un labour suivi d'un simple offsetage et d'un billonnage. A défaut du labour, faites alors un double offsetage suivi d'un billonnage.
Semis	Il y a 3 modes de semis de l'oignon : 1. **Le semis direct,** qui se fait de novembre à mi-décembre, les rendements sont légèrement moins élevés. 2. **Le semis en pépinière,** entre novembre et décembre : rendements moyens. 3. **Le semis à partir des bulbilles,** les rendements sont plus élevés, mais avec plus de contraintes, car les bulbilles (petits oignons) sont d'abord

récoltées, conservées et ensuite replantées.

Repiquage et densité

Le repiquage s'effectue entre 45 et 50 jours après semis. Le terrain est préparé avec un écartement de 10-20 cm entre les lignes et de 10-20 cm entre les plants. Le peuplement adopté est de 66 600 pieds par ha.

Entretien

La faible couverture du sol par la culture favorise le développement des mauvaises herbes qui concurrencent la culture pour l'eau, la lumière, les nutriments et favorisent le développement des maladies.

Ainsi 3 à 4 sarclages, selon le cycle de la variété utilisée, sont nécessaires. Ces sarclages peuvent être combinés avec l'épandage de la fumure de couverture.

L'utilisation d'herbicides en pré-émergence (avant germination des mauvaises herbes) permet de réduire le nombre et l'intensité des sarclages :

- **Propachlore** à 4.500 g de matière active par ha
- **Chlorthal** à 5.000 g de matière active par ha

Ces herbicides sont à utiliser sur un sol bien mouillé, suivi d'une irrigation directement après le traitement pour assurer l'efficacité du produit.

Irrigation et fertilisation

- **Irrigation :** il peut se faire par aspersion, la goutte à goutte ou l'arrosage de surface. Pour un cycle moyen de production de 3 mois, l'apport en eau varie de 3,6 à 7,8 m 3 /ha.
  - **Besoins en eau calculés sur base de l'évaporation- bac et des coefficients**

Système d'irrigation	Phase 1 (1er mois) (mm/jour)	Phase 2 (2e mois) (mm/jour)	Phase 3 (3e mois) (mm/jour)	Apport total (m^3/ha)
Irrigation surface	6	9	11	7.830 (1)
Aspersion	4,5	6,5	8,5	5.850
Goutte à goutte	3	4	5	3.600

- **Fertilisation**

Fumure de fond :

* 20-30 t/ha de matière organique décomposée
* 500 kg/ha de phosphogypse
* 300 kg/ha de 10-10-20

Fumure de couverture :

* repiquage + 20 jours : 300 kg/ha 10-10-20 + 50 kg/ha 46-0-0 (urée)
* repiquage + 40 jours : 150 kg/ha 18-46-0 (DAP) + 100 kg/ha 0-0-48 (sulfate de potasse)
* repiquage + 60 jours : 150 kg/ha 18-46-0 (DAP) + 100 kg/ha 0-0-48(sulfate de potasse)

Cela correspond à un bilan chimique de 137-208-216 unités N/P 2 O 5 /K 2 O, plus 140 unités CaO et 170 unités SO 3.

Maladies/ Ravageurs	Dégâts	Traitement

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Maladies / Ravageurs	**Diverses chenilles**	* Les diverses chenilles peuvent occasionnellement ronger ou trouer les feuilles	Traitement souvent nécessaire au besoin : * Décis (tous les 2-3 jours) * Biobit(Bt) (Tous les 7 jours).
	Mildiou de l'oignon	* Feuilles des plantes contaminées se courbent * Un tapis de conidiophores peut être observé sur les lésions pales ou jaunâtres	* **Pulvérisation** : mancozebe, manébe, metalaxyl, tempage des bulbes : metalaxyl
	Les thrips	lésions argentées sur la face interne des feuilles	Acephate, methomyl, dimethaote, Décis
	Alternariose	* Desséchement des feuilles * Lésions blanches sur les feuilles	* Utilisation de fongicide : Iprodione, Manébe, Mancozebe
	Stemphyliose	* Apparition de tâches jaunâtres de dimensions variables sur la tige florale * Desséchement de la hampe florale	* **Utilisation de fongicide :** Iprodione, Manébe, Mancozebe
	Fusariose du bulbe d'oignon	* Jaunissement progressif des feuilles par le sommet * Bruissement des tissus du plateau et des racines * Pourriture basale du bulbe plantes rabougries	* **Traitement des semences :** benomyl, mancozebe, thiabendazole, thiophanate-methyl, thirame
	Maladies des racines roses	* Coloration rose des racines * Retard de croissance des plantules * Taille du bulbe réduite	* Fumigation : DD, Vapam (chère) * Traitement des semences : Thirame et manébe

❖ **Récolte-Rendement**

- Récolter entre 90 et 105 jours après le repiquage, quand les feuilles jaunissent ou quand les feuilles se courbent au niveau du collet. Il faut arrêter l'irrigation environ 10 à 15 jours avant la récolte. Pour récolter, soulever le bulbe de terre, après la sortie de terre, laisser les oignons se réessuyer, couper les feuilles à 2 cm au dessus du bulbe, conserver les bulbes dans un endroit aéré. Ne pas blesser les bulbes, éviter de faire de gros tas (risque de chocs), ne pas

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

couvrir les tas, stocker sous un arbre ou sous un hangar.

- L'on a des rendements de 10 à 20 tonnes en moyenne à l'hectare en milieu paysan. Ces rendements peuvent, dans des conditions de bonne conduite de la culture et avec des variétés meilleures, atteindre 40 à 70 tonnes/ hectare.

❖ **Conditionnement/Transformation Conservation**

La conservation de l'oignon pose d'énormes problèmes. Les oignons se conservent dans un local sec, aéré, et en couches superposées. Il faut effectuer des passages réguliers pour éliminer les bulbes pourries ou détériorées. La durée de conservation varie entre 4 à 8 mois selon les variétés. En conservation artisanale on peut attendre 5 à 6 mois. La variété noflaye tient plus longtemps.

Sources :

* CGERV : Centre de NDIAYE / BP : 913 / Tél./ Fax : 33 962 64 02 / cgervallee@orange.sn

5. Pomme de terre

Fiche technique : Pomme de terre

❖ **Généralités**

La pomme de terre est une culture de la saison fraîche. Dans les zones les plus favorables du pays, il est possible de récolter des pommes de terre pendant une grande partie de l'année (Février-juin) et de conserver une partie des récoltes pendant quelques mois (juillet-août).

❖ **Le choix du précédent cultural**

Plantes de la même famille (Solanacées) : aubergine, tomate, jaxatu, piment, etc.;
Précédents culturaux défavorables : solanacée et toutes plantes à tubercule ou bulbes.
Précédents favorables : amarante, arachide, choux, maïs, menthe, roselle, poireau, etc.

❖ **Conditions optimales de production**

- **Climat (période) :** La pomme de terre pousse bien pendant la période froide de la saison sèche qui offre des nuits plus longues et fraiches.
- **Sol :** La pomme de terre préfère les sols plutôt légers, pas trop humides, assez riches et les matières organiques bien décomposées.

Par ailleurs, il faut privilégier les parcelles n'ayant pas de grande pente.

Eau : La disponibilité d'une source d'eau et moyen d'exhaure adapté est indispensable pour assurer un arroge quotidien des plants. Le besoin d'eau est de 50-80m3 /ha /jour.

❖ **Variétés :**

Les variétés les plus courantes sont : **cipira, diamant, désirée, atlas etc….**

❖ **Production :**

Préparation du sol	• Commencer par dessoucher, puis défricher et enfin ramasser les débris végétaux et autres ; sur la parcelle que vous voulez mette en culture ; • Effectuer un labour de 25-35 cm de profondeur • Apres le labour, casser les mottes de terre et pratiquer l'ameublissement du sol • Eviter les inondations dans certains endroits du champ ; • L'écartement des billons sera de 80 cm à 1m • La hauteur du billon sera 20 à 30 cm • Un traitement du sol pourra être effectué si seulement il a été localisé des chenilles ou nématodes pouvant nuire à la culture. (des produits tel que Temik ou nemecur , seasame peuvent être utilisés.
Plantation et densité	**Période de plantation :** dans les zones les plus fraiches: d'octobre à novembre pour la culture hâtive, de décembre à janvier pour la culture de pleine saison, de février à mars pour la culture tardive. Dans les zones moins favorables: de novembre à décembre pour une culture de pleine saison. **Calibres :** pour une plantation de 1 00 m 2 utiliser ± 16 kg de tubercules du calibre 28/35 mm, ± 28 kg du calibre 35/45 mm ou ± 46 kg du calibre 45/55 mm. Ne couper que les gros calibres une seule fois dans le sens de la longueur. **Pré-germination** : étaler les semences en une seule couche a l'abri des rayons solaires 2 à 3 semaines avant la plantation dans le but d'obtenir, par tubercule, plusieurs germes courts, trapus et colorés. **Fumure de fond :** pour 100 m2 de culture, utiliser 150 a 200 kg de matières organiques bien décomposées et ·2,5 kg d'engrais minéral (10.10.20). Incorporer au sol par un bêchage. **Plantation :** la plantation peut se faire en sillons profonds de ± 15 cm (sols légers), à plat ou en billons hauts de 30 cm (sols lourds). Assurer une bonne pré-irrigation. Planter tes tubercules pré germés, avec les germes dirigés vers le haut dans des trous de plantation sur 2 à 3 lignes écartées de 0,6 m en laissant 0,3 m entre les plants sur la ligne. La profondeur de ta plantation devra permettre de couvrir de 3 à 5 cm de sol les tubercules.
Entretien	• **Arrosages :** ne pas trop arroser en début de culture à cause des risques pourriture. L'arrosage régulier est très important lors de la tubérisation tout en évitant que les tubercules soient immergés, diminuer le rythme en fin de cycle (quand les feuilles commencent à flétrir). • **Sarclo-binages :** surtout au cours du premier mois de culture. • **Buttage :** Le premier buttage est réalisé lorsque les plantes ont une hauteur de 20 à 25 cm mais toujours avant l'initiation de la tubérisation. • **Fumure d'entretien :** juste avant le buttage, incorporer 2,5 kg de 10.10.20 par griffage. Normalement ceci fera à deux reprises: 2 et 5 semaines après la plantation. • **Buttage :** le buttage, qui consiste à amonceler de la terre au pied des plantes, encourage le développement de racines et de tubercules et protège ces derniers de

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

<table>
<tr><td></td><td>la lumière. Les tubercules exposés à la lumière deviennent verts et ne sont plus consommables. Le premier buttage se fait quand les tiges ont 20 à 25 cm de hauteur et le deuxième une dizaine de jours plus tard, avant que le développement de la végétation rende l'opération impossible. Accumuler 10 à 20 cm de terre autour des pieds en évitant d'abimer les tiges (risque dé pourriture).</td></tr>
<tr><td>Irrigation et fertilisation</td><td>L'irrigation peut être de surface (lance, seaux, arrosoirs, etc) au goutte à goutte ou par aspersion. En cas de goutte à goutte, l'irrigation fertilisante ou fertigation est possible.
Quantités d'eau nécessaire pour l'irrigation suivant les systèmes d'irrigation :
<table>
<tr><th>Système d'irrigation</th><th>1er mois) (mm/jour)</th><th>2e mois) (mm/jour)</th><th>3e mois) (mm/jour)</th></tr>
<tr><td>Irrigation surface</td><td>6.5</td><td>9.5</td><td>12</td></tr>
<tr><td>Aspersion</td><td>5</td><td>7</td><td>9</td></tr>
<tr><td>Goutte à goutte</td><td>3</td><td>4.5</td><td>5.5</td></tr>
</table>
La fertilisation
• Utiliser le type de mélange : à la dose définie ci-dessous pour 1 ha :
4. 130 kg d'Urée (2 fois 130 kg) /ha
5. 400 kg de Superphosphate triple
6. 200 kg de sulfate de potasse</td></tr>
<tr><td>Maladies / Ravageurs</td><td>
<table>
<tr><th>Maladies / Ravageurs</th><th>Dégâts</th><th>traitement</th></tr>
<tr><td>MILDIOU</td><td>• Les jeunes pousses se recouvrent d'un duvet blanc jusqu'à disparition des tubercules mère.
• Sur les bouquets terminaux, les feuilles apicales brunissent puis dessèchent</td><td>Spécialités homologués à base de cuivre consultez le guide des intrants et le site e-phy</td></tr>
<tr><td>ACARIENS:</td><td>ce sont de petites araignées invisibles à l'œil nu, face inferieur des feuilles (déformation teinte bronzé des feuilles, affaiblissement)</td><td>- dicofol
- diméthoate</td></tr>
<tr><td>CHENILLES</td><td>elles s'attaquent au feuillage : le ver gris, la chenille défoliatrice, etc.</td><td>- endosulfan
- deltaméthrine</td></tr>
<tr><td>COURTILIERE</td><td>c'est un insecte du sol qui troue les tubercules et sectionne les feuilles et tiges</td><td>- chlorpyriphos-etrdiazinon</td></tr>
<tr><td>ALTERNARIOSE</td><td>Taches concentriques sur feuilles nécroses, défoliation.</td><td>Traitement préventif et curatif au mancozebe, (à partir de 15 j après plantation)</td></tr>
<tr><td>NEMATODE</td><td>Gale sur les tubercules</td><td>Rotation culturale, culture de l'arachide</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

	POURRITURE BRUNE DU COLLET:	Champions de sol, pourriture sèche sur le collet après buttage.	Buttage progressif ; éviter excès d'humidité ; rotation cultural

❖ **Récolte-Rendement**

- **Récolte**

En février- mars, 90 à 110 jours après plantation.

On arrête l'arrosage une quinzaine de jours avant la récolte. Les feuilles sont presque sèches et on déterre les tubercules directement.

La récolte doit se faire avec un maximum de soins! Les tubercules blessés, pourris ou abîmés doivent être immédiatement éliminés. Il faut éviter de :

- Laisser les tubercules en plein soleil (sauf pour 1 à 2 heures pour les sécher);
- Récolter sous la pluie ou de récolter des tubercules mouillés;
- Laver les tubercules;

- **Rendement :**

Le potentiel estimé de rendement de la pomme de terre dans les conditions de l'Afrique de l'Ouest est compris entre 20 et 30 T/ha, en bonne année, avec une moyenne de 20 à 25T/ha.

❖ **Conditionnement/Transformation Conservation**

- Les tuberculesdoivent toujours être triés de manière très rigoureuse sur le champ avant conditionnement.
- Les tubercules défectueux sont détruits au même titre que les plantes malades en culture.
- Les tubercules doivent être conditionnés dans des filets (type sac à oignons) ou en caisse pour permettre l'aération et limiter l'échauffement.
- Lors du transport, on doit veiller à ne pas faire des tas trop importants de sacs de tubercules, car ceux du dessous risquent d'être écrasés et pourrir. Enfin, il faut toujours protéger les sacs du soleil (bâche ou nappe).
- Dans les conditions locales, les tubercules se conservent 1 à 3 mois au moins (voire un peu plus)sous abris frais, ventilés et obscurs. Le taux de perte est estimé à 30% mais peut atteindre 50% si les conditions de conservation ne sont pas très bonnes.

Source :

* Société nationale d'aménagement et d'exploitation des terres du delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED)
* Centre pour le Développement de l'Horticulture cambérène – Dakar(CDH)

D. Aspect juridiques et organisationnels

1. Aspects juridiques

L'entreprise sera inscrite au registre du commerce et du crédit immobilier sous le régime des **Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) :**

Les formalités obligatoires pour la constitution d'une entreprise au Sénégal sont :

- une déclaration sur l'honneur, disponible à l'APIX, renseignée et signée par le gérant ou un extrait de casier judiciaire ;

- l'établissement des actes notariés (pour les sociétés) ;
- la constitution du Capital auprès du Notaire ou à la Banque (pour les sociétés)
- l'enregistrement des statuts;
- l'immatriculation au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) ;
- l'immatriculation au NINEA ;
- la Déclaration d'Etablissement ;
- la Publication au journal d'annonce légale (pour les sociétés).

Les frais de constitution sont essentiellement composés :

- ***Des droits d'enregistrement :***

- 25 000 FCFA si c'est un capital compris entre 100.000 et 10 000 000 ;
- 1% du Capital si celui-ci est supérieur à 10 000 000 ;

- ***des frais de notaire :***

- pour les SARL dont le capital est compris entre 100 000 et 500 000 FCFA, les frais sont de 20 000 FCFA, et d'environ 400 000 FCFA pour celles dont le capital est supérieur à 500 000 FCFA

Tableau : Résumé

Statut Juridique	**SARL**
Associés Min.	01
Capital minimum démarrage	100.000 CFA minimum à libérer intégralement à la constitution
Responsabilité associé	Limitée aux apports
Commissaires aux comptes	Pas obligatoire*
Direction	Gérant (associé ou non) nommé par les associés
Imposition des bénéfices	Impôt sur les sociétés (IS) 30% du bénéfice net
L'impôt minimum forfaitaire	0,5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 500 000 et un maximum de 5 000 000

2. Aspects organisationnels

2.1.L'organisation des ressources humaines

Les ressources humaines sont constituées comme suit :

- **Le coordinateur de projet :**

Sous la direction du (de la) DG, le coordinateur ou la coordonnatrice de projet :

- planifie, organise et dirige toutes les activités nécessaires pour atteindre tous les objectifs du projet;
- fait en sorte que les activités du projet contribuent à l'atteinte des objectifs du projet et cela en respectant les ressources allouées;
- fait en sorte que soient respectés les cibles, les budgets et les délais établis pour le projet, et fournis les rapports et évaluations prévus;

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

- **L'assistant du coordinateur**

Sous la responsabilité directe du coordinateur de projet, l'Assistant du coordinateur est responsable de la bonne réalisation des activités sur le terrain. Ses principales responsabilités sont de:

- Participer à la conception, la mise en œuvre, le suivi et à l'évaluation du projet ;
- Appuyer le coordinateur dans la gestion efficace et efficiente du projet

- **Le responsable comptable-financier**

Le responsable comptable-financier traite avec tous les services. Il doit donc connaître leur fonctionnement, comprendre leurs contraintes... Il doit aussi être un observateur attentif de son environnement économique. Sa rigueur, son esprit d'analyse et sa maîtrise des langues étrangères en font un pilier du comité de direction. Il doit maîtriser la gestion administrative et financière de l'exploitation agricole**.**

- **Le responsable commercial**

- Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise
- veiller à la distribution et à la vente de ses récoltes**,**
- Gérer les commandes et les coûts d'expédition
- est attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise

- **Ingénieur agronome**

- Améliorer les techniques de production des sols, en tenant compte de leur nature et de leurs caractéristiques.
- Trouver les méthodes de culture les plus rentables
- Contribuer à la conception d'un produit ou d'un service,
- Intervenir à chaque étape de la chaîne de production.

- **Chef d'exploitation agricole**

- Choisit ou conseille dans le choix des produits à récolter et des surfaces à planter ou semer.
- Planifie la nature, l'importance et la succession des différentes opérations (calendrier des semailles, des arrosages, des récoltes?).
- Contrôle et surveille la qualité des productions, vérifie le respect des réglementations.

- **Le chauffeur :**

- Il est à la disposition du projet afin d'assurer le convoyage des produits à l'aide d'une camionnette

- **Les Gardiens**

- Ils assurent la sécurité du matériel et des produits agricoles. En outre, ils auront comme tâche: le contrôle des entrées et des sorties des produits.

- **Ouvriers maraichère permanents**

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

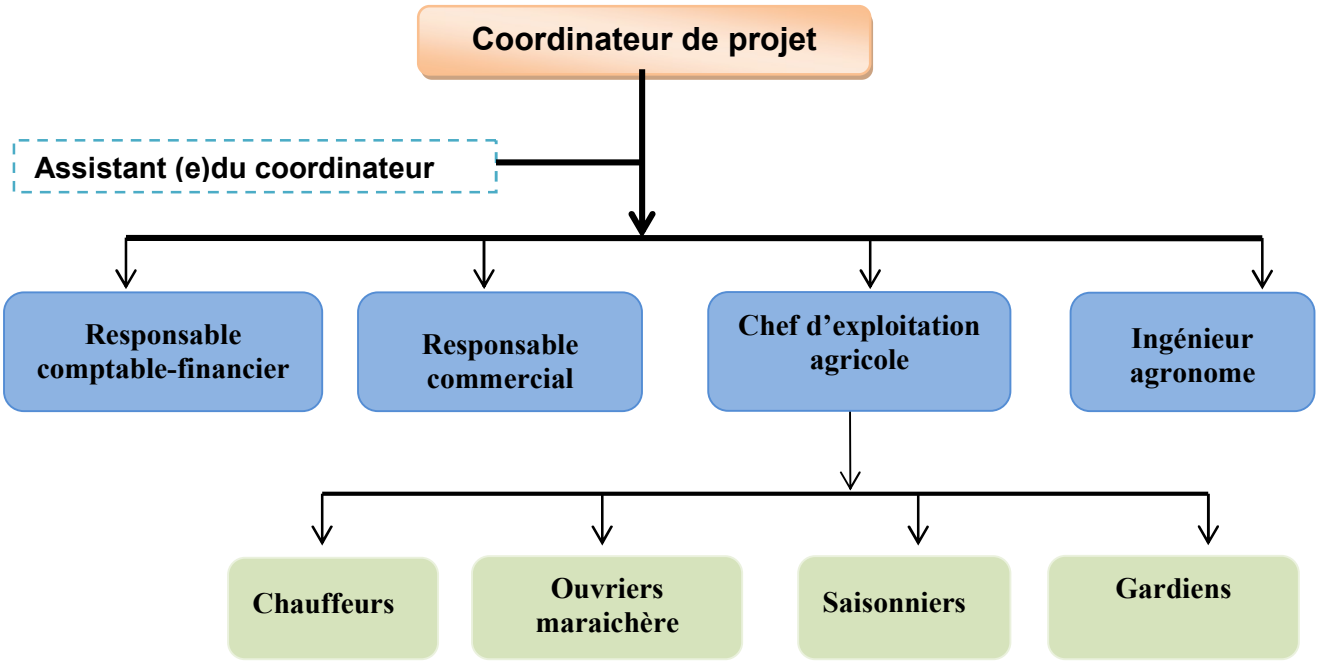
- préparer les sols, semer les graines, arroser ou irriguer en fonction des besoins
- assurer la protection des cultures agricoles contre les parasites
- respecter la réglementation dans les domaines de l'environnement et de la sécurité alimentaire.
- veiller aux consignes de sécurité concernant les récoltes ou l'utilisation des machines agricoles**.**

- **Saisonniers**

Les missions des saisonniers agricoles sont :

- Réaliser des opérations de culture de plein champ (labours, semis, épandage, récolte, etc.).
- Utiliser et entretenir les machines agricoles**.**
- Assurer la maintenance de l'équipement, et des installations agricoles.
- Participer aux activités annexes de l'exploitation (conditionnement et vente de produits sur les marchés ou à la ferme).

2.2.Organigramme



VII. L'ÉTUDE FINANCIERE

L'objectif de cette partie est de nous permettre de faire une évaluation complète du coût du projet à travers l'établissement d'un budget d'investissement, d'un BFR, du compte de résultat prévisionnel, de la rentabilité et du délai de récupération, modalité de financement etc.…

A. Coût estimatif du projet : les investissements

Les investissements sont constitués par des dépenses d'immobilisation suivantes :

Eléments	Montants
Frais initiaux	**17 542 500**
Frais d'établissement (frais d'études, constitution…..)	800 000
Frais d'ouverture de compte courant	250 000
Bâtiment d'exploitation	2 500 000
Un local avec un (Wc) pour le gardien	500 000
Un(1) Forage	2 500 000
Groupe motopompe tropic Pump à moteur Deutz	1 000 000
Panneau solaire	500 000
Un système d'irrigation (goutte à goutte) et les accessoires	2 992 500
Clôture du champ	5 000 000
Mobilier de bureau	1 500 000
Matériels d'exploitation semi-lourde	**22 514 670**
Une (1) charrue à 3 disques	585 000
Un pulvérisateur (Evrard Meteor 2800 30m)	4 764 000
Enfouisseur préparateur de sol Winton	1 047 345
Motoculteur STAUB	1 909 325
Un(1) semoir (NODET)	1 310 000
Une herse rotative	3 602 500
1 citerne à eau de 1000 litres	144 000
Un tracteur agricole	7 187 500
Une faucheuse	1 965 000
Matériels d'exploitation légère	**1 540 150**
Un lot de matériel phytosanitaire	150 650
Un(1) épandeur d'engrais	350 000
Une moto	300 000
Une (1) bascule de 100 kg	327 500
Un lot de matériels de jardinage	150 000
Un lot de cageots pour la collecte	262 000
Matériel de transport	**9 000 000**
camion de transport frigorifique	9 000 000
Besoins en fond de roulement (BFR)	**4 062 500**
Divers et imprévus	**1 200 000**
Total	**55 859 820**

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

- **Les immobilisations incorporelles**

Elles vont contribuer à la valeur juridique de l'entreprise. Ces immobilisations comprennent les frais établissements (frais d'études, constitution…..) (800 000 FCFA), et autres.

- **Les immobilisations corporelles**

Ils concernent essentiellement le terrain, les bâtiments et la clôture de protection et autres.

B. Financement du projet

-Tableau de besoin de financement

INVESTISSEMENT TOTAL (ou besoin de financement)	
Besoin de financement	**55 859 820**
	En pourcentage
Apport personnel	**15%**
Emprunt	**85%**
Montant emprunté :	**47 259 820**
Montant de l'apport personnel	**8 600 000**

Remboursement de l'emprunt			
Montant emprunté	**47 259 820 F**	**Taux d'intérêt annuel**	**8,00%**
Date du 1er remboursement	**N+1**	**Durée de l'emprunt** (an)	**5**

Échéance	Capital début	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital fin
N+1	47 259 820	3 780 785	9 451 964	13 232 750	37 807 856
N+2	37 807 856	3 024 628	9 451 964	12 476 592	28 355 892
N+3	28 355 892	2 268 471	9 451 964	11 720 435	18 903 928
N+4	18 903 928	1 512 314	9 451 964	10 964 278	9 451 964
N+5	9 451 964	756 157	9 451 964	10 208 121	-
TOTAUX		**11 342 357**	**47 259 820**	**58 602 177**	

C. Charges d'exploitation prévisionnelle

Les dépenses sont exécutées au cours de la réalisation des activités. Elle comporte des charges fixes de structure et des charges variables communes (matières consommables et autres charges).

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Tableau récapitulatif des charges d'exploitation prévisionnelle

Eléments	Unité	Qte	PU	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
ACHAT				**12 097 500**	**12 097 500**	**12 097 500**	**12 097 500**	**12 097 500**
Préparation du sol				**950 000**	**950 000**	**950 000**	**950 000**	**950 000**
Offetage (2 passages)	**ha**	**10**	**25 000**	**250 000**	**250 000**	**250 000**	**250 000**	**250 000**
Labour	ha	10	35 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000
Billonnage	ha	10	35 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000
semences		**390**	**31 000**	**3 410 000**	**3 410 000**	**3 410 000**	**3 410 000**	**3 410 000**
Semence d'oignon	kg	350	7 000	2 450 000	2 450 000	2 450 000	2 450 000	2 450 000
Semence de pomme de terre	caisse	40	24 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Intrants				**2 790 000**	**2 790 000**	**2 790 000**	**2 790 000**	**2 790 000**
Engrais				**580 000**	**580 000**	**580 000**	**580 000**	**580 000**
Urée	kg	1000	230	230 000	230 000	230 000	230 000	230 000
NPK 10 10 20	kg	2 000	175	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000
fumure organique	**sacs**	**1 000**	**1 000**	**1 000 000**	**1 000 000**	**1 000 000**	**1 000 000**	**1 000 000**
Produits phytosanitaire				**1 210 000**	**1 210 000**	**1 210 000**	**1 210 000**	**1 210 000**
Manébe (fongicide)	kg	40	5 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Gallant (Herbicide)	litres	20	13 000	260 000	260 000	260 000	260 000	260 000
Methomil (insecticide)	kg	30	9 000	270 000	270 000	270 000	270 000	270 000
Acephate (insecticide)	kg	30	16 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Traitement et entretien				**4 947 500**	**4 947 500**	**4 947 500**	**4 947 500**	**4 947 500**
Carburants et lubrifiants	litres	500	695	347 500	347 500	347 500	347 500	347 500
Entretien et pièces détachées	ha	10	30 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Achat de sacs vides	sacs	4 000	1 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Entretien et réparation réseau d'irrigation	ha	10	30 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Frais personnel				32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000
Charges sociales	mois			5 352 000	5 352 000	5 352 000	5 352 000	5 352 000
Salaires	mois			26 760 000	26 760 000	26 760 000	26 760 000	26 760 000
Autres charges externes				**2 600 000**	**2 600 000**	**2 600 000**	**2 600 000**	**2 600 000**
frais de communication et publicité	Année	1		500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
location de terre	année	1		1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
frais d'assurance	année	1		500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Transport des récoltes	sacs	4 000	150	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Impôts et taxes	année			11 979 450	11 979 450	11 979 450	11 979 450	11 979 450
Frais financier				3 780 786	3 024 628	2 268 471	1 512 314	756 157
Dotations aux amortissements				8 046 426	8 046 426	8 108 926	8 108 926	8 171 426
TOTAL				**70 616 162**	**69 860 005**	**69 166 348**	**68 410 190**	**67 716 533**

- **Les semences**

Sur la base des prix actuels pratiqués sur le marché local, le tableau précédent met en exergue le prix unitaire des semences par kg, la clé de répartition des surfaces exploitées, les normes de dosage à l'hectare, les quantités achetées et leur coût d'achat total

- **Engrais**

Ces entrants entrent en ligne de compte pour l'accomplissement des cultures. Ainsi il faudra pour l'ensemble des surfaces cultivables 2 790 000 fcfa pour l'achat d'entrants (engrais et produits phytosanitaire).

- **Aménagement du périmètre agricole**

Cette activité nécessite des travaux de nivellement et de dessouchage et l'extraction de toute matière solide pouvant entraver le développement des cultures. Le coût prévu pour ce travail est de 950 000 FCFA.

- **Les frais généraux :**

Achats de fournitures, consommables et autres

* **Services extérieurs**

Les services extérieurs sont constitués des charges suivantes :

* **Les frais d'assurance :** Dans le cadre de ses activités, le projet va souscrire une police d'assurance pour le matériel roulant auprès d'une société d'assurance. Le montant annuel de l'assurance est évalué à 500 000 pour les matériels roulants (véhicule et 1 moto).
* **Les frais de publicité et de promotion :** Le projet envisage d'effectuer des publicités et des promotions pour promouvoir ces activités. C'est pourquoi, il intègre dans le budget global un montant de 500 000 FCFA comme frais de publicité et de promotion.
* **Location de terrain agricole (10 hectares) :** Au début du projet, l'entreprise louera les terrains non exploités des cultivateurs. La location annuelle est estimée à 1 000 000 FCFA
* **Entretien et réparations:** estimation à 2 030 000 fcfa
* **Frais de communication**: ils sont évalués par année à un montant forfaitaire de 500 000 FCFA
* **Les impôts et taxes :** Il s'agit de la vignette annuelle pour le véhicule et du paiement des taxes communales liées à l'activité du projet. En effet, ils sont évalués à 11 925 900 fcfa chaque année.
* **Les salaires et les charges de personnels :** les charges du personnel comprennent les salaires et les charges sociales. Les charges sociales sont estimées à 20%. Les charges du personnel sont évaluées à 29 820 000 fcfa dont 5 964 000 fcfa de charges sociales.

Tableau récapitulatif de la masse salariale

Ressources humaines	effectif	Nbre de mois	Mensualités	Salaire Total annuel
Coordinateur de projet	**1**	**12**	**300 000**	3 600 000
Responsable comptable-financier	**1**	**12**	**200 000**	2 400 000
Responsable commercial	**1**	**12**	**200 000**	2 400 000
Ingénieur agronome	**1**	**12**	**200 000**	2 400 000
Chef d'exploitation agricole	**1**	**12**	**200 000**	2 400 000
Chauffeurs	**1**	**12**	**200 000**	2 400 000
Gardiens	**3**	**12**	**90 000**	3 240 000

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Ouvrier maraichère permanents	**3**	**12**	**90 000**	3 240 000
Saisonniers	**10**	**12**	**39 000**	4 680 000
Total annuel				**26 760 000**
Charges sociales	20%		-	5 352 000
Total masse salariale				**32 112 000**

D. Calcul du besoin en fonds de roulement

- Tableau du besoin en fonds de roulement et variation

Eléments	An1	An2	An3	An4	An5
Constitution du BFR	4 062 500				
Variation BFR (5%) du CA	4 062 500	4 062 500	4 062 500	4 062 500	4 062 500

Nb: Le besoin en fonds de roulement est de 5% du Chiffre d'affaires

E. Dotations aux amortissements

- **Tableau des dotations aux amortissements**

Eléments		Type d'amort.	Annuité 1	Annuité 2	Annuité 3	Annuité 4	Annuité 5	Durée de vie
Frais d'établissement (frais d'études, constitution…..)	800 000	Lineaire	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	**5**
Frais d'ouverture de compte courant	250 000	Lineaire	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	**5**
Bâtiment d'exploitation	2 500 000	Lineaire	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000	**20**
Un local avec un (wc) pour le gardien	500 000	Lineaire	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	**10**
Un(1) forage	2 500 000	Lineaire	312 500	312 500	312 500	312 500	312 500	**8**
Groupe motopompe tropic Pump à moteur Deutz	1 000 000	Lineaire	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000	**8**
Panneau solaire	500 000	Lineaire	62 500	62 500	125 000	125 000	187 500	**8**
Un système d'irrigation (goutte à goutte) et les accessoires	2 992 500	Lineaire	374 063	374 063	374 063	374 063	374 063	**8**
Clôture du champ	5 000 000	Lineaire	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	**8**
Mobilier de bureau	1 500 000	Lineaire	187 500	187 500	187 500	187 500	187 500	**8**
Matériel d'exploitation semi-lourd	22 514 670	Lineaire	2 814 334	2 814 334	2 814 334	2 814 334	2 814 334	**8**
Matériel d'exploitation léger	1 540 150	Lineaire	308 030	308 030	308 030	308 030	308 030	**5**
Matériel de transport	9 000 000	Lineaire	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	**5**
Besoins en fond de roulement (BFR)	4 062 500	Lineaire	812500	812 500	812 500	812 500	812 500	**5**
Divers et imprévus	1 200 000	Lineaire	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	**5**
TOTAL			**8 046 426**	**8 046 426**	**8 108 926**	**8 108 926**	**8 171 426**	

F. Chiffres d'affaires prévisionnels

Tableaux répartitifs des scenarios possible du chiffre d'affaires

1. Chiffre d'affaires dans un environnement pessimiste

Désignation	Superficie (ha)	Rendement (t/ha)	Production (Kg)	Prix unitaire/kg en FCFA	Montants (FCFA)
Oignons	5	20	100 000	150	**15 000 000**
Pomme de terre	5	20	100 000	200	**20 000 000**
Total					**35 000 000**

2. Chiffre d'affaires dans un environnement réaliste

Désignation	Superficie (ha)	Rendement (t/ ha)	Production (Kg)	Prix unitaire/kg en FCFA	Montants (FCFA)
Oignons	5	25	125 000	200	**25 000 000**
Pomme de terre	5	25	125 000	450	**56 250 000**
Total					**81 250 000**

3. Chiffre d'affaires dans un environnement Optimiste

Désignation	Superficie (ha)	Rendement (t/ha)	Production (Kg)	Prix unitaire/kg en FCFA	Montants (FCFA)
Oignons	5	30	150 000	450	**67 500 000**
Pomme de terre	5	30	150 000	600	**90 000 000**
Total					**157 500 000**

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

G. Compte de résultat

Compte de résultat dans un environnement réaliste

ELEMENTS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CHIFFRE D'AFFAIRES	***81 250 000***	***81 250 000***	***81 250 000***	***81 250 000***	***81 250 000***
(-) Coût d'achat des marchandises vendues	12 097 500	12 097 500	12 097 500	12 097 500	12 097 500
MARGE COMMERCIALE (1)	***69 152 500***	***69 152 500***	***69 152 500***	***69 152 500***	***69 152 500***
(-) Autres achats et charges externes	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000
VALEUR AJOUTEE (3)	***66 552 500***	***66 552 500***	***66 552 500***	***66 552 500***	***66 552 500***
Taux de marge sur valeur ajoutée (VA/CA)*100	***0,82***	***0,82***	***0,82***	***0,82***	***0,82***
(-) Charges de personnel	32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (4)	***34 440 500***	***34 440 500***	***34 440 500***	***34 440 500***	***34 440 500***
Marge brute d'exploitation (EBE/CA)*100%	***0,42***	***0,42***	***0,42***	***0,42***	***0,42***
(-) Dotations aux amortissements d'exploitation	8 046 426	8 046 426	8 108 926	8 108 926	8 171 426
RESULTAT D'EXPLOITATION (5)	***26 394 074***	***26 394 074***	***26 331 574***	***26 331 574***	***26 269 074***
Marge nette d'exploitation (RE/CA)*100%	***0,32***	***0,32***	***0,32***	***0,32***	***0,32***
(+) Produits financiers	0	0	0	0	0
(-) Charges financières	3 780 786	3 024 628	2 268 471	1 512 314	756 157
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS (6)	***22 613 288***	***23 369 445***	***24 063 102***	***24 819 260***	***25 512 917***
(+) Produits exceptionnels	0	0	0	0	0
(-) Charges exceptionnelles	0	0	0	0	0
RESULTAT EXCEPTIONNEL (7)	***22 613 288***	***23 369 445***	***24 063 102***	***24 819 260***	***25 512 917***
(-) Participation des salariés	0	0	0	0	0
(-) Impôts sur les Sociétés (30%)	6 783 986	7 010 834	7 218 931	7 445 778	7 653 875
RESULTAT NET APRES IMPOTS (8)	***15 829 302***	***16 358 612***	***16 844 172***	***17 373 482***	***17 859 042***
Ratio de marge nette (RN/CA)*100%	***0,19***	***0,20***	***0,21***	***0,21***	***0,22***
Dotations aux amortissements et aux provisions	8 046 426	8 046 426	8 108 926	8 108 926	8 171 426
Capacité d'autofinancement (CAF)	**23 875 728**	**24 405 038**	**24 953 098**	**25 482 408**	**26 030 468**

H. Flux nets de trésorerie(FNT)

- Tableaux des flux nets de tresorerie(FNT) dans un environnement réaliste

Montant de l'investissement	**55 859 820**
Taux d'actualisation (Coût du capital = Méthode directe)	**25%**

Risque du projet	20,00%
Taux sans risque	5,00%

		An1	An2	An3	An4	An5
Chiffre d'affaires		**81 250 000**	**81 250 000**	**81 250 000**	**81 250 000**	**81 250 000**
Charges prévisionnelles		**50 590 286**	**49 834 128**	**49 077 971**	**48 321 814**	**47 565 657**
Dotations aux amortissements		8 046 426	8 046 426	8 108 926	8 108 926	8 171 426
Résultat avant impôts		22 613 288	23 369 445	24 063 102	24 819 260	25 512 917
impôts sur les sociétés		6 783 986	7 010 834	7 218 931	7 445 778	7 653 875
Résultat après impôts		15 829 302	16 358 612	16 844 172	17 373 482	17 859 042
Dotations aux amortissements		8 046 426	8 046 426	8 108 926	8 108 926	8 171 426
Flux nets de tresorerie(CAF)		23 875 728	24 405 038	24 953 098	25 482 408	26 030 468
FNT actualisés (25%)	**-55 859 820,0**	19 100 582	15 619 224	12 775 986	10 437 594	8 529 664
Cumul des FNT actualisés	**55 859 820,0**	19 100 582	34 719 807	47 495 793	**57 933 387**	**66 463 051**

VAN (25%)	**10 603 230,8**	**Coût de l'investissement**	- 55 859 820	**somme des flux actualisés**	66 463 051	10 603 231

TRI	**7%**			
Délai de récupération du capital investi	**26 avril an 4**	**26 030 468**	**360**	jours
		8 364 027	**115,67**	jours

Indice de profitabilité(IP) =1+van/I°	**1,19**

En conclusion :

* Au taux de 25%, **la VAN (valeur actualisée nette)** est de 10 603 230 et **le Taux Rentabilité Interne (TRI)** = 7% donc le projet **est rentable**, en plus l'indice de profitabilité (IP) est supérieur à 1.

* **Le délai de récupération du capital investi** est le 26 Avril de la 4éme année.
* **Pour conclure** il faut tenir compte du levier financier qui est de :

  Levier financier : 5,50

  * A ce niveau la VAN est positive la structure de financement est optimale.
  * La solution optimale correspond à un emprunt de 47 259 820, à une rentabilité interne 7% de et un levier de 5,50

I. Analyse financière :

Tableau d'exploitation différentiel

Eléments	Année 1	Annee 2	Annee 3	Annee 4	Annee 5
Chiffre d'affaires HT (C	81 250 000	81 250 000	81 250 000	81 250 000	81 250 000
Charges Variables (CV)	38 504 162	37 748 005	37 054 348	36 298 190	35 604 533
Charges fixes (CF)	32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000	32 112 000
Total des charges	**70 616 162**	**69 860 005**	**69 166 348**	**68 410 190**	**67 16 533**

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Marges sur Coût Variable (MCV) Valeur (CA HT - CV)	42 745 838	43 501 995	44 195 652	44 951 810	45 645 467
Taux de MCV ((MCV/CA)*100)	52,61	53,54	54,39	55,33	56,18

- **Seuil rentabilité**

(CF/Taux de MCV)	61 037 521	59 976 559	59 035 219	58 042 157	57 160 112
Point Mort SR /CA * 12 mois	**9,01**	**8,86**	**8,72**	**8,57**	**8,44**

RENTABILITE ACTIVITE :	**Année 1**	**Année 2**	**Année 3**	**Année 4**	**Année 5**
Rentabilité brute activité (CAF / CA)	29%	30%	31%	31%	32%
Rentabilité nette activité (Résultat net / CA)	19%	20%	21%	21%	22%

RENTABILITE FINANCIERE :	**Année 1**	**Année 2**	**Année 3**	**Année 4**	**Année 5**
Rentabilité financière brute (CAF / FP nets)	2,78	2,84	2,90	2,96	3,03
Rentabilité financière nette (RN / FPnets)	1,84	1,90	1,96	2,02	2,08

J. Plan de financement du projet

- Plan de financement initial

	Année 0	**Année 1**	**Année 2**	**Année 3**	**Année 4**	**Année 5**
EMPLOIS						
Immobilisations incorporelles	**1 050 000**	-	-	-	-	-
Frais initiaux	1 050 000					
Immobilisations corporelles	49 547 320	-	-	9 000 000	-	11 000 000
Equipement et matériel	49 547 320			9 000 000		11 000 000
Variations du BFR		4 062 500	4 062 500	4 062 500	4 062 500	4 062 500
Remboursement emprunts (capital)		13 232 750	12 476 592	11 720 435	10 964 278	10 208 121
TOTAL EMPLOIS	**50 597 320**	**17 295 250**	**16 539 092**	**24 782 935**	**15 026 778**	**25 270 621**
RESSOURCES						
Capitaux propres	8 600 000					
Emprunt bancaire à MLT	47 259 820					
Capacité d'autofinancement		23 875 728	24 405 038	24 953 098	25 482 408	26 030 468
TOTAL RESSOURCES	**55 859 820**	**23 875 728**	**24 405 038**	**24 953 098**	**25 482 408**	**26 030 468**
ECART (R-E)	**5 262 500**	**6 580 478**	**7 865 945**	**170 163**	**10 455 630**	**759 847**
Trésorerie final	**0**	**6 580 478**	**14 446 424**	**14 616 586**	**25 072 216**	**25 832 063**

Conclusion général

Le projet d'exploitation agricole est financièrement et économiquement rentable

Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr

Annexe :



Prometteur : Diap TOURE - Tel : (+221) 772157512-Email : ddiap99@yahoo.fr