



**PROJET DE PRODUCTION AGRO-ECOLOGIQUE ET DE TRANSFORMATION DU MAÏS (2PATM).**



**PLAN D'AFFAIRE**

**RENFORCEMENT DES CAPACITES DE PRODUCTION,  
COLLECTE ET COMMERCIALISATION DU MAÏS DE  
L'UNION REGIONALE DES SOCIETES COOPERATIVE ET  
COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES  
(URSCOOP/BMH)**



**Février 2023**

## Table des matières

<b>I. FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET</b> .....	4
<b>II. CONTEXTE</b> .....	4
<b>III. PRESENTATION DE L'UNION</b> .....	5
<b>3.1. Dénomination</b> .....	5
<b>3.2. Forme juridique</b> .....	6
<b>3.3. Organisation et fonctionnement de l'Union</b> .....	6
<b>3.4. Gérance et pouvoir de signataire</b> .....	7
<b>3.5. Personnel de l'union</b> .....	7
<b>3.6. Services fournis aux membres</b> .....	7
<b>3.7. Vision et missions</b> .....	9
<b>3.8. Activités de l'OP</b> .....	9
<b>3.9. Partenaires de l'OP</b> .....	9
<b>IV. DIAGNOSTIQUE DE L'OP</b> .....	11
4.1. Expériences .....	11
4.2. Analyse Forces Faiblesses Opportunités Menaces (FFOM) .....	12
4.3. Situation des infrastructures et équipements de l'OP .....	16
4.4. Situation financière des trois dernières années.....	17
<b>V. PROJET DE L'Union</b> .....	18
<b>5.1. Idée d'affaire</b> .....	18
<b>5.2. Objectif de l'affaire</b> .....	18
<b>5.3. Le produit</b> .....	19
<b>5.4. Etude de la demande</b> .....	19
<b>5.5. Etude de l'offre</b> .....	20
<b>5.6. Stratégie marketing</b> .....	20
<b>5.7. Besoin en investissement de l'Union</b> .....	21
<b>5.8. Evaluation du coût de l'affaire</b> .....	22
<b>5.9. Structure financière/Schéma de financement</b> .....	23
<b>5.10. Tableau de remboursement de l'emprunt</b> .....	23
<b>5.11. Tableau d'amortissement des immobilisations</b> .....	25
<b>VI. Situation prévisionnelle</b> .....	26
<b>6.1. Production prévisionnelle (en tonne)</b> .....	26

**6.2. Compte d'exploitation prévisionnel..... 26**  
**6.3. Taux de marge bénéficiaire ..... 26**  
**VII. IMPACT DE L'AFFAIRE ..... 27**

## I. FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET

Tableau synthétique du projet	
Nom de l'OP	Union Régionale des Sociétés Coopérative et Commercialisation des Produits Agricoles/Boucle du Mouhoun
Statut juridique	Union de coopératives régie par la loi OHADA sous le récépissé N° 20-SC_U-0005/BF /RBMH/PMHN/ du 12 Mars 2020
Adresse de l'OP	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ <b>Siège social</b> : Kari, village de la commune de Dédougou, province du Mouhoun, région de la Boucle du Mouhoun</li> <li>✚ <b>Adresse géographique</b> : Dédougou.</li> </ul>
Adresse du responsable de l'OP	ZERBO Moumouni Contact : 70 28 05 02 / 74 00 15 98
Idée d'affaire	Produire et vendre en moyenne 2 000T de maïs avec la SITRAC par an
Principaux produits	Maïs grain des variétés améliorées suivantes : SR21, BONDOFA, BARKA et SEMAX 5
Activités à mener	Production, Collecte et Vente du maïs graine
Atouts de l'OP	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Maitrise des techniques de production du maïs ;</li> <li>✚ Expérience dans les systèmes de vente groupée ;</li> <li>✚ Maitrise des processus de négociation des marchés.</li> </ul>
Caractère innovant de l'affaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ La contractualisation de la production entre la SCOOP et ses membres ;</li> <li>✚ La vente institutionnelle (basée sur des contrats).</li> </ul>
Indicateurs-clés de l'affaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Production et commercialisation de 2 000T de maïs grain en moyenne par an ;</li> <li>✚ Le coût total de l'affaire est estimé à <b>840 210 511F CFA</b> ;</li> <li>✚ L'apport personnel est de <b>137 468 551F CFA, soit 16,36%</b> ;</li> <li>✚ Le crédit sollicité est de <b>695 241 960F CFA, soit 82,74%</b> ;</li> <li>✚ Le chiffre d'affaire moyen est de <b>805 000 000F CFA</b> ;</li> <li>✚ Le résultat net moyen est de <b>378 353 770F CFA</b> ;</li> <li>✚ Le Taux moyen de marge bénéficiaire est de <b>47,00%</b>.</li> </ul>
Durée de l'affaire	<b>05 Ans</b>

## II. CONTEXTE

Le secteur agricole est une activité économique importante au Burkina Faso (30 % du PIB). Dans ce contexte la population demeure largement rurale (77 %). La production céréalière a fortement crû ces dernières années à travers l'augmentation des surfaces cultivées, sans pour autant suivre la croissance de la population. Avec un accès au foncier de plus en plus difficile, des aléas climatiques

perpétuelles et une dégradation de la fertilité des sols, les systèmes d'exploitation doivent évoluer vers des systèmes plus résilients et plus intensifs. Par conséquent un important travail d'adaptation des techniques au niveau des bassins de production les plus productifs reste à faire. Appelé « le grenier du Burkina Faso », la Région de la Boucle du Mouhoun est une zone de forte production agricole au Burkina Faso. Cette circonscription administrative à cheval entre la frontière du Mali et les zones les plus peuplées/dynamiques du pays que sont les régions du Centre-Ouest, des Hauts-Bassins et du Centre demeure la plus vaste (34 497 km<sup>2</sup>, soit plus de 12% du territoire national).

Alors que l'agriculture contractuelle est pratiquée avec succès dans la filière coton, elle est beaucoup plus rare pour les filières vivrières. La commercialisation reste le monopole des commerçants traditionnels avec de fortes variations de prix et une grande difficulté à s'adapter à la demande urbaine.

C'est dans ce cadre que le projet PACTE est mise en œuvre pour concentrer ses appuis aux coopératives et organisations professionnelles des principaux bassins de production, ayant déjà atteint un certain niveau d'organisation et des volumes de production conséquents. Ce projet innovant, mettra à la disposition des transformateurs et des consommateurs directs des produits agricoles et général et particulièrement du maïs de qualité.

### **III. PRESENTATION DE L'UNION**

#### **3.1.Dénomination**

L'Union Régionale des Sociétés Coopératives avec Conseil d'Administration de Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun (U.R.S. C.C.P.A-BMH) a été créée en Juillet 2005 sous l'appellation « Union Régionale des Groupements de Commercialisation de Céréales de la Boucle du Mouhoun (U.R.G.C.C/B.M) ». Avant 2005, il y'avait plusieurs groupements villageois dans la région de la Boucle du Mouhoun qui travaillaient isolement. Sous l'impulsion et l'appui d'un animateur de A.PRO.S.SA /Afrique Verte Burkina Faso, ces organisations se sont progressivement regroupées d'abord en unions départementales, ensuite en unions provinciales, enfin en Union Régionale des Groupements de Commercialisation de Céréales de la Boucle du Mouhoun (U.R.G.C.C/B.M) en 2005. A sa création, cette union régionale regroupait trente-trois (33) groupements de bases réparties sur trois (03) provinces que sont le Mouhoun, les Balés et la Kossi. En 2023, elle compte de vingt-cinq (25) Sociétés Coopératives Simplifiées (SCOOPS) réparties dans trois (03) provinces que sont le Mouhoun et la Kossi et les

Balés. Cette union intervient dans sept (07) communes des trois provinces et compte un total de 762 producteurs membres dont 373 femmes et 451 jeunes.

### 3.2. Forme juridique

Avec l'avènement de la loi OHADA, l'Union Régionale des Groupements de Commercialisation de Céréales de la Boucle du Mouhoun (U.R.G.C.C / B.M) qui était régie par la loi 014D a entamé le processus de mise en conformité de ses membres en société coopérative simplifiée avec l'accompagnement du partenaire Afrique Verte Burkina. C'est ainsi que sur les trente-trois (33) groupements, la mise en conformité a abouti à la mise en place d'un effectif de 26 sociétés coopératives simplifiées et d'une union régionale répondant aux recommandations de la loi OHADA.

### 3.3. Organisation et fonctionnement de l'Union

L'Union est gérée par les organes ci-dessous :

- **L'AG** : l'Union organise chaque année une (01) Assemblée Générale Ordinaire qui regroupe au moins deux (02) délégués de chacune des SCOOPS membres.  
Cette Assemblée Ordinaire se tient chaque année au cours du premier 1<sup>er</sup> semestre de l'année fiscale en cours. A la fin de chaque AG un PV est dressé. Il existe aussi des AG extraordinaires qui peuvent être convoquées conformément aux textes règlementaires en vigueur.
- **Le Conseil d'Administration** : Il est composé de neuf (09) membres dont 2 femmes. Il se réunit chaque semestre pour faire le point des activités menées et faire la planification des activités du semestre à venir. Il peut se réunir chaque fois que le besoin se fait sentir. A cet effet un PV de réunion est également dressé par les membres du bureau.
- Le bureau du conseil d'administration est constitué de trois (03) membres (le président, le Secrétaire et la Trésorière),
- Il a nommé un Secrétaire Permanent ou Secrétaire Exécutif qui assure le suivi de la gestion opérationnelle des activités de l'union et facilite la mise en relation avec les partenaires,
- **Le Secrétaire Exécutif** chargé des affaires courantes, de l'accompagnement technique de l'union et rend compte de ses activités au Conseil d'Administration.

- **Le Conseil de Surveillance** : il est composé de trois (03) membres. Ces derniers sont chargés de veiller au respect des principes et au bon fonctionnement des organes de gestion ainsi que de l'ensemble des activités de l'union.

Par ailleurs la durée de mandats des organes élus de l'union est de trois (03) ans renouvelable une fois.

Même si le Secrétaire Exécutif est un bénévole pour l'instant ; l'union contribue aux différentes charges de fonctionnement de son bureau à Dédougou.

L'Union s'est dotée d'un plan de développement stratégique pour la période 2019-2025 qui donne ses grandes orientations à l'issue d'un diagnostic fait en 2017. On retrouve ses orientations stratégiques et l'ensemble des activités qu'elle compte réalisées dans les cinq (05) prochaines années (plan d'action annuel et triennal).

Chaque année, l'union élabore les documents suivants en s'inspirant de son plan de développement stratégique :

- Un plan d'action annuel ;
- Le plan d'affaire.

A ce jour l'U.R.S.C.OOP. C.P.A / BMH est constitué de vingt-Six (26) SCOOPS regroupant un effectif de sept cent cinquante-deux (752) membres dont 373 femmes (49%) et 379 hommes. Les SCOOPS sont réparties dans trois (03) provinces à savoir le Mouhoun, la Kossi et les Balés.

### **3.4.Gérance et pouvoir de signataire**

La gérance et le pouvoir de signature de l'Union sont conférés à 3 personnalités que sont le président, le secrétaire général et la trésorière.

### **3.5.Personnel de l'union**

L'union dispose d'une cellule de 10 animateurs endogènes dont 2 femmes. En de ces animateurs endogènes, l'URSCOOP/BMH est accompagnée par un secrétaire exécutif bénévole pour la conduite de ses affaires administratives.

### **3.6.Services fournis aux membres**

L'Union rend des services aux scoops de base dans les principaux domaines que sont :

- La production agricole ;
- La commercialisation des produits agricoles ;
- Le renforcement de capacité des producteurs et productrices ;
- Et la représentation et la défense des intérêts de ses membres.

**En ce concerne l'appui à la production agricole, l'Union fournit les services suivants :**

- Approvisionnement en intrants agricoles de qualité ;
- Accès au crédit agricole pour la production ;
- Renforcement de capacité de production avec l'organisation des sessions de formation sur les itinéraires techniques de production, les opérations de récoltes et post récolte, la production agro-écologique, la tenue d'un cahier de charge, l'utilisation d'aflasafe ;
- Acquisition des équipements agricoles et post récoltes.

**Au niveau de l'appui à la commercialisation des produits agricoles, elle fournit les services suivants :**

- Accompagner les opérations par les sensibilisations pour l'organisation de la Collecte et la commercialisation groupées produits agricoles ;
- Faciliter l'accès au crédit de campagne de commercialisation ;
- Information sur les prix des produits agricoles ;
- Renforcement de capacités de commercialisation ;
- Construction d'infrastructures de stockage et aires de séchages ;
- Faciliter l'acquisition d'équipements pour les opérations post-récolte et le transport interne.

**Par rapport à la représentation et la défense des intérêts des membres, on a :**

- Le plaidoyer et le lobbying auprès des décideurs et des partenaires stratégiques ;
- La facilitation et la mise en relation avec des partenaires ;
- La participation aux cadres de concertation au niveau régional et national.



### 3.7.Vision et missions

La vision de l'URSCOOP.C. A-BMH est de contribuer à l'amélioration la production agricole et la promotion de la commercialisation groupée des cultures vivrières, oléagineuses et des légumineuses au profit de ses membres.

Pour ce faire, elle se fixe comme mission de :

- Renforcer l'organisation et le fonctionnement de chaque SCOOPS membres ;
- Promouvoir un esprit de solidarité entre les membres par la caution solidaire ;
- Faciliter les approvisionnements groupés en intrants agricoles (semences, engrais chimique, produits de traitement phytosanitaire) ;
- Faciliter l'accès aux équipements agricoles à travers la mise en place de Coopérative d'utilisation de matériel agricole (C.U.M.A) ;
- Promouvoir l'esprit de ventes groupées des excédents de production des membres ;
- Faire la promotion du warrantage au sein des Sociétés Coopératives Simplifiées dans la Région de la Boucle du Mouhoun ;
- Garantir aux clients des produits de meilleure qualité et au meilleur prix ;
- Défendre les intérêts des membres vis-à-vis des décideurs politiques et des partenaires stratégiques à travers des plaidoyers et du lobbying.

### 3.8.Activités de l'OP

Les principales activités de l'union se résument à :

- L'accompagnement pour l'acquisition des intrants agricoles de production au profit des membres ;
- L'organisation de ventes groupées ;
- La participation aux journées promotionnelles et aux foires agricoles ;
- La formation sur les itinéraires techniques de production et sur les bonnes pratiques agricoles ;
- La négociation et signature de contrats de vente avec des partenaires commerciaux ;
- La négociation de crédit auprès des banques et institutions de micro finance (IMF).

### 3.9.Partenaires de l'OP

L'union entretient des relations diversifiées avec différents partenaires. Le point du partenariat est synthétisé dans le tableau ci-dessous :

<b>Types de partenaires</b>	<b>Dénomination du ou des partenaire(s)</b>	<b>Période</b>	<b>Description de la relation partenariale</b>
	Services déconcentrés du MARAH ; CRA ; Centre pour le Développement des Entreprise Agro	Continuelle	Tenue d'atelier d'approvisionnement en intrants, information sur les marchés, formation, dotations d'équipements (tricycle, Bâche) et facilitation des formalités institutionnelles et rôle d'interface avec les autorités administratives

Technique	Sylvo Pastorale Halieutique et Faunique / Dédougou (C D E A S P H F / Dédougou)		
	IFDC	De 2020 à nos jours	Formations (agriculture contractuelle), équipements (tricycle, bâche) et magasin de stockage dans le cadre de mise en œuvre du projet 2PATM
	Afrique Verte	2018-2021	Appui au renforcement des capacités organisationnelles, commerciales et de production de l'union et de ses membres affiliés
	SOS Luxembourg	2018-2020	Renforcement des capacités de l'union et ses membres affiliés pour améliorer leur accès au financement agricole dans le cadre du programme Agri+
	PAM (PFP)	2015- à nos jours	Renforcement sur les normes, gestion de stock, ventes et techniques d'entreposage à travers le projet P4P du DGPER
Financier	Réseau des caisses populaires	De 2005 à nos jours	octroi de crédits (intrants et commercialisation)
Commercial	SITRAC	De 2021 à nos jours	Achat de maïs, appui pour l'approvisionnement en intrants et équipements agricoles
	Chambre de Commerce et d'Industrie (C.C.I)	Continuelle	Renforcement des capacités commerciales de l'Union, appui/conseil et informations du marché
Prestation de services	Fasoplast	Ponctuelle	Fourniture d'emballage
	Transporteurs(particuliers)	Continuelle	Livraison des commandes
	Le Cadre de Concertation du P4P	Continuelle	Echanges sur la commercialisation et le renforcement des capacités des organisations

Cadres de concertations et Plateforme	La plate-forme maïs avec l'INERA	Continuelle	Echange sur la commercialisation du maïs
	Plateforme <a href="http://www.simagri.net">www.simagri.net</a>	Continuelle	Partage d'informations de marchés agricoles
	Plateforme SIMABF de la DGPER et N'Kalo d'Agri Conseil	Continuelle	Partage d'informations de marchés agricoles
	Groupe WhatsApp des animateurs endogène du projet 2PATM	Continuelle	Partage d'information et d'expériences entre les OPs bénéficiaires et les partenaires du projet

#### IV. DIAGNOSTIQUE DE L'OP

##### 4.1. Expériences

L'union a de l'expérience dans divers domaines :

Domaines	Description de l'expérience
Accès aux intrants	Mobilisation de crédit intrants auprès du RCP Achat groupé auprès d'Agrodi, Agrosem, Ezaf Participation aux ateliers de mise en relation organisés par IFDC
Production	Spécialisation dans la production des céréales, (maîtrise des itinéraires techniques et des techniques de production de compost, organisation des recyclages et formations au profit des producteurs membres) Mise en place d'une équipe de formateurs endogènes expérimentée et professionnelle
Mobilisation de fonds (accès au crédit, fonds propres, subvention...)	Mobilisation de crédit auprès de la caisse populaire (3 à 20 millions), négociation et obtention des subventions auprès d'Afrique Verte pour les AGR au profit des femmes (10 coopératives dont 30 femmes, soit 75 000f/Personne et 1t de semence de maïs)
Commercialisation	Commercialisation : vente locale (100 T), Warrantage, vente aux unités de transformations (Bobo, Ouaga, Dédougou)

#### 4.2. Analyse Forces Faiblesses Opportunités Menaces (FFOM)

Le tableau ci-dessous donne les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'Union dans des domaines importants :

Domaines	Potentialités /Forces	Contraintes /Faiblesses	Opportunités	Menaces
Institutionnel	L'union dispose de documents statutaires suivants : Récépissé ; Statuts ; Règlement intérieur, Conformité à l'acte uniforme OHADA ; Encrage dans les 3 provinces de la région.	Faible implication des membres à la base	Disponibilité des services techniques de l'Etat et des ONGs pour l'accompagnement	Insécurité (déplacement des producteurs, perte des espaces de production)
Organisationnel	Existence d'un Siège (Bureau) ; Fonctionnalité des organes dirigeants ( AG, Conseil d'administration, bureau exécutif)	Absence de système d'archivage	Disponibilité des services techniques d'encadrement	RAS
Fonctionnel	Rencontre permanente du conseil d'administration ; Fluidité de communication entre les leaders ; Représentativité du bureau exécutif	Faible redevabilité à la base Irrégularité des AG (Problème de quorum) ;	Existence de plateformes locales	Instabilité des réseaux de télécommunication ;

Infrastructures	Existence d'un siège (bureau) ; Existence de magasins de stockage ;	Faible capacité d'accueil de la salle de réunion ; Eloignement et position excentrée du magasins (en périphérie )	Existence de partenaires d'appui pour la réalisation des infrastructures	Insécurité
Equipements (matériels)	Disponibilité des meubles de bureau ; Existence d'équipements informatiques et de production agricole	Difficultés de gestion et d'entretien des équipements ; Mauvaise utilisation du matériel ; Insuffisance du matériel	Existence de partenaires d'appui pour l'acquisition des équipement	Insécurité
Transport / déplacement (matériels roulants)	Disponibilité de 02 tricycles	Difficultés d'entretien et de réparation ; Absence d'un mécanisme pour une gestion rationnelle des tricycles	Possibilité de mettre les tricycles en location	Insécurité
Financement (Fonds propres et accès aux crédits)	Expérience dans la négociation du crédit	Insuffisance des garanties	Existence des appuis financiers des partenaires Proximité et accessibilité des IF	Déplacement lié à l'insécurité
Système d'approvisionnement en intrants et emballages	Expérience dans les achats groupés ; Expérience dans la négociation des prix	Faible capacité de satisfaire les besoins de membres	Existence de la centrale d'achat des intrants et du matériel agricoles (CAIMA) ;	Instabilité des prix

			Usine de production d'engrais en cours d'installation au Burkina Faso	
Ressources humaines/capacité de gestion	Existence des leaders paysans ; Des animateurs endogènes ; D'un secrétaire exécutif (volontaire)	Insuffisance de personnel ; Manque de personnel permanent	Proximité des services technique et des ONG pour l'accompagnement	RAS
Production	Professionalisme des producteurs (maitrise des techniques de production, récolte et poste récolte)	RAS	Disponibilité de terres arables ; Bonne pluviométrie ; Disponibilité et accessibilité des intrants homologués ; Accompagnement (subvention) de l'Etat et des partenaires (ONG) ; Proximité et disponibilité des services d'encadrement	Effet des changements climatiques ; Attaques acridiennes ; Retards de livraison des intrants.
Collecte /agrégation	Existence d'un dispositif de collecte ; Maitrise des différentes qualités du maïs ; Transparence et confiance interne	Faible opérationnalisation du dispositif de collecte	Diversité des zones de production et de collecte	Croissance de la concurrence Insécurité
Stockage/conservation	Existence des magasins propres à l'union ; Maitrise des normes et techniques de stockage.	RAS	Disponibilité de magasin en location	Insécurité
Accès au marché, Commercialisation/marketing	Maitrise des techniques de négociation ;	Non satisfaction aux exigences des acheteurs	Disponibilité des plateformes de partage	Insécurité ;

	<p>Suivi permanent des informations sur le marché (membre des plateformes) ;</p>	<p>institutionnels (normes et qualités exigées)</p>	<p>d'informations (SIMAGRI, CIMAT) ; Existence d'acheteurs institutionnels et informels</p> <p>Position carrefour de la Région (Bobo Dioulasso , Ouagadougou, frontière du Mali)</p>	<p>Concurrence ;</p> <p>Instabilité des prix ;</p> <p>Non-respect des engagements par les acheteurs</p>
<p>Gouvernance/Redevabilité</p>	<p>Régularité des rencontres au niveau des organes de gestion (Conseil d'Administration, Bureau exécutif) ;</p> <p>Restitution à la base par les élus</p>	<p>Manque d'engouement des membres à la base (difficultés de tenue des AG due au quorum) ;</p> <p>Abandon des membres ;</p>	<p>Disponibilité des services techniques pour les renforcements des capacités</p>	<p>Insécurité (impossible de faire de grands rassemblements au niveau village)</p>

### 4.3. Situation des infrastructures et équipements de l'OP

#### a- Infrastructures existantes

##### *Infrastructures existantes*

Les infrastructures dont dispose l'Union sont les suivantes :

Types	Caractéristiques	Nombre	Année
Magasin de stockage	100 tonnes	01	2016
Magasin de stockage	100 tonnes	01	2017
Magasin de stockage	60 tonnes	01	2019

Ces magasins sont situés respectivement à Massala, Kari et Koussiri.

En plus de ces infrastructures, l'union possède 4 fermes de production agro écologique de 5 hectares chacune depuis 2021. Pour des raisons d'insécurité ces sites de nos jours sont inaccessibles.

#### b- Besoin d'infrastructures à réaliser

Le besoin d'infrastructures :

Types	Caractéristiques	Nombre	Coûts
Magasin de stockage	500 tonnes	01	60 000 000
Forage au niveau des centres agro écologiques	Château d'eau avec système d'irrigation goutte à goutte	03	75 000 000
Construction d'un siège	Comportant 4 pièces	01	7 000 000
<b>TOTAL</b>			<b>142 000 000</b>

#### c- Equipements existants

Types	Caractéristiques	Nombre	Année
Tricycle	Gros avec volant de 3 tonnes	02	2018
Décortiqueuse		01	2018
Humidimètre		02	2018
Ordinateur	Portable	01	2021
imprimante	Jet-pro laser	01	2021
Bascules	Capacité de 100 kg	02	2017
Humidimètres		02	2017
Bâches	20x20	02	2017

#### d- Besoin d'équipements à acquérir



Types	Caractéristiques	Nombre	Coûts
Tracteur	60 CC	02	15 000 000
Motoculteur	40 CC	03	2 600 000
Ordinateur	Portable	04	1 000 000
Imprimante		01	300 000
Meuble (20 chaise et 4 bureau)	Bureaux , chaises	01	800 000
<b>TOTAL</b>			<b>19 700 000</b>

#### 4.4.Situation financière des trois dernières années

Les résultats financiers des trois dernières campagnes de l'union se présentent comme suit :

##### An 2021

Désignation	Montant année.
<b>I. Total produits (A)</b>	
Recettes (Ventes de maïs, prestations,.....)	14 892 350
<b>II. Total charges (B)</b>	
Dépenses exécutées (frais de fonctionnement, services extérieurs,.....)	14 349 070
<b>Résultat (A - B)</b>	<b>543 280</b>

##### An 2020

Désignation	Montant année.
<b>I. Total produits (A)</b>	
Recettes (Ventes de maïs, prestations,.....)	13 538 500
<b>II. Total charges (B)</b>	
Dépenses exécutées (frais de fonctionnement, services extérieurs,.....)	13 044 612
<b>Résultat (A - B)</b>	<b>493 888</b>

An 2019

Désignation	Montant année.
<b>I. Total produits (A)</b>	
Recettes (Ventes de maïs, prestations,.....)	12 893 350
<b>II. Total charges (B)</b>	
Dépenses exécutées (frais de fonctionnement, services extérieurs,.....)	12 423 440
<b>Résultat (A - B)</b>	469 910

## V. PROJET DE L'Union

### 5.1. Idée d'affaire

Par cette affaire, l'URSCOOP/BMH veut donner à ses membres une opportunité d'accroître leurs revenus tout en garantissant un environnement professionnel de production. Cette action soutenue par le projet 2PTAM a débouché sur la signature d'un contrat de production et de commercialisation de 2000T de maïs avec la SITRAC durant la campagne 2022/2023. Ce projet inclut une facilitation d'achat d'intrants et surtout une disponibilité des ressources nécessaires à l'exécution de ce marché. Il s'agit d'une affaire qui va surtout intéresser des producteurs dynamiques et engagés à produire du maïs en quantité et en qualité.

### 5.2. Objectif de l'affaire

- ✚ Dans la dynamique de l'affaire, l'URSCOOP/BHM veut disposer d'un document chiffré pour mobiliser des ressources auprès des institutions financières afin de garantir la production, la collecte et la livraison de maïs au profit de son client SITRAC. De façon spécifique, il s'agit de : Renforcer l'organisation et le professionnalisme des membres actifs de l'URSCOOP/BHM ;
- ✚ Faciliter l'accès au crédit par un esprit de solidarité entre les membres par la caution solidaire ;
- ✚ Favoriser les approvisionnements groupés en intrants agricoles (semences, engrais chimique, produits de traitement phytosanitaire) ;
- ✚ Faciliter l'accès aux équipements agricoles à travers la mise en place de Coopératives d'utilisation de matériel agricole (C.U.M.A) ;
- ✚ Faciliter l'accès au crédit de campagne de commercialisation ;

- ✚ Valoriser le warrantage et les ventes groupées chez les producteurs membres au-delà Société Coopérative Simplifiée de la Boucle du Mouhoun ;
- ✚ Garantir au client (SITRAC) du maïs de meilleure qualité et à un meilleur prix ;
- ✚ Défendre les intérêts des membres vis-à-vis des décideurs politiques et des partenaires stratégiques à travers des plaidoyers et du lobbying.

### 5.3.Le produit

L'union produit du maïs de variétés différentes. Il s'agit principalement de :

Variétés	Rendement	Avantages	Dynamiques de marché
SR 21	6 tonnes / hectare	Résistant à la sécheresse	Assez prisé
Barka	5 tonnes / hectare	Précoce	Prisé
Semax 5	8 tonnes / hectare	En essai	RAS
Bondofa	4,5 tonnes / hectare	Résistant à la sécheresse	Consommation locale

### 5.4.Etude de la demande

La position carrefour de la Région de la Boucle du Mouhoun demeure un atout pour la commercialisation de cette denrée alimentaire prisée par les pays sahéliens. Ainsi des structures non- étatiques (ONGs), des transformatrices locales, des commerçants locaux et des acheteurs institutionnels (SITRAC) interviennent dans le maillon de la commercialisation de la chaîne de valeur maïs.

En plus des ménages, des industries de transformation alimentaires, divers ministères, institutions et leurs démembrés sur le territoire commandent et achètent des produits agricoles locaux notamment le maïs pour la conduite de leurs activités et de leurs missions humanitaires. Il s'agit principalement des Ministères de l'Agriculture et des Aménagement Hydrauliques (MAAH), de l'Action Sociale et de la Solidarité Nationale (MASSN), de la Défense et des Anciens Combattants (MDAC), de la Justice, des Droits Humains et de la Promotion Civique (MJDHPC), de la Santé, de l'Education Nationale, de l'Alphabétisation et de la Promotion des Langues Nationales (MENAPLN). A côté de ces grandes institutions, on retrouve des écoles de métier et de formation professionnelle (Centre Agricole Polyvalent de Matourkou). En plus de ces acheteurs, on distingue de grands clients comme SONAGESS, le Programme Alimentaire Mondial (PAM), l'ARAA

(Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation) et le Service d'Aide Humanitaire de la Commission européenne dénommé ECHO (Sexton, 2018).

Il y a également la présence des collecteurs villageois qui prennent le maïs grain au prix bord champ des producteurs sur les marchés ruraux des zones excédentaires. De même les commerçants grossistes souvent propriétaires de gros camions rachètent le maïs et le stock dans des villages. Ces derniers ravitaillent généralement les unités de transformation (Bambio, 2021).

En revanche les volumes réels de la demande de produits agricoles locaux (actuelle et en évolution) ne sont pas vraiment connus tenant compte qu'il n'y a pas de structure qui centralise les commandes ou les données (Bambio, 2021).

Dans le cadre de cette affaire, le marché ciblé est la SITRAC avec près de 2000 tonnes de maïs grain par an.

### **5.5. Etude de l'offre**

L'offre du maïs sur le marché est croissante en dépit des prix élevés des intrants ces dernières années. Le secteur de la production essaie de s'adapter aux difficiles conditions de l'environnement agricole. Malgré tout la diversité des acteurs du maillon commercialisation permet de fournir aux marchés des quantités suffisantes répondant aussi bien au besoin des consommateurs directs que ceux des transformateurs.

Au niveau national l'offre des marchés intérieurs de céréales représente entre 60 et 80% du volume de la production nationale de céréales et est écoulee sur les marchés nationaux. Dans le cadre de cette affaire, le principal client SITRAC obtiendra en moyenne 2 000T de maïs graine par an à travers un contrat ouvert.

### **5.6. Stratégie marketing**

Pour une meilleure visibilité des produits, l'Union utilise certains créneaux d'information. Il s'agit principalement des plateformes [www.simagri.net](http://www.simagri.net), SIMABF, de la DGPER et N'Kalo de Agri Conseil .En plus le Groupe WhatsApp de l'union regroupant ses membres et partenaires partage des informations et encourage ses membres à s'intéresser aux foires sur les produits agricoles. Ces trois dernières années les prix de vente du kilogramme de maïs appliqués par l'Union se présentent comme suit :

Années	Prix de vente
2020	175F/kg
2021	210F/kg

2022	275F/kg
En début (Janvier) 2023	230F/kg

*Source : Enquête terrain, 2023*

Des facilitations sont offertes pour les livraisons. Elles sont souvent assurées par l'Union durant les commandes institutionnelles (SITRAC, PAM, Cantines scolaires), tandis que pour les ventes en détails (consommateurs, commerçants et autres) les livraisons se font sur place (aux magasins de l'Union).

### 5.7. Besoin en investissement de l'Union

#### Besoins en investissements

Les investissements nécessaires à la réalisation de cette affaire sont les suivants :

<i>Désignation</i>	<i>Quantité/ Nombre</i>	<i>Coût unitaire</i>	<i>Coût total</i>	<i>Durée de vie</i>
Magasin	01	60 000 000	60 000 000	50 ans
Forages	03	25 000 000	75 000 000	50 ans
Siège	01	7 000 000	7 000 000	50 ans
Tracteurs	02	7 500 000	15 000 000	10 ans
Motoculteurs	03	870 000	2 610 000	10 ans
Ordinateurs	04	250 000	1 000 000	5 ans
Imprimante	01	300 000	300 000	5 ans
Meuble (20 chaise et 4 bureau)	01	800 000	800 000	5 ans
<b>Total des besoins en investissement</b>			<b>161 710 000</b>	

#### Besoins en intrants

L'estimation des besoins en intrants dans le cadre de cette affaire se présente comme suit :

<i>Désignation</i>	2023		2024		2025		2026		2027	
	<i>Qté.</i>	<i>Coût</i>	<i>Qté.</i>	<i>Coût</i>	<i>Qté.</i>	<i>Coût</i>	<i>Qté.</i>	<i>Coût</i>	<i>Qté.</i>	<i>Coût</i>
NPK	50	30 000 000	58	34 800 000	65	39 000 000	72	43 200 000	86	51 600 000
Urée	3	1 800 000	4	2 052 000	4	2 400 000	5	3 000 000	6	3 600 000
Semence	5	800 000	6	960 000	7	1 120 000	8	1 280 000	9	1 440 000
<b>Total</b>		<b>32 600 000</b>		<b>37 812 000</b>		<b>42 520 000</b>		<b>47 480 000</b>		<b>56 640 000</b>

### Besoins en fonds de collecte (en FCFA)

Pour les opérations de collecte du maïs durant la période de réalisation de l'affaire les besoins estimatifs sont :

<i>Désignation</i>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<i>Achat de maïs</i>	50 000 000	55 000 000	60 500 000	66 550 000	73 205 000
<i>Emballage (2 000)</i>	5 000 000	5 500 000	6 050 000	6 655 000	7 320 500
<i>Frais de suivi</i>	432 000	432 000	432 000	432 000	432 000
<i>Manutention</i>	600 000	660 000	726 000	798 600	878 460
<i>Transport(des sites de collecte aux magasins)</i>	15 000 000	16 500 000	18 150 000	19 965 000	21 961 500
<i>Stockage (gardiennage)</i>	10 000	11 000	12 100	13 310	14 641
<i>Frais de pesées</i>	4 000 000	4 400 000	4 840 000	5 324 000	5 856 400
<b>Total</b>	<b>75 042 000</b>	<b>82 503 000</b>	<b>90 710 100</b>	<b>99 737 910</b>	<b>109 668 501</b>

### Frais des services extérieurs

Les frais de prestation des services extérieurs par an s'estiment comme suit :

<i>Désignation</i>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<i>Loyers</i>	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
<i>Entretien</i>	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
<i>Réparation et maintenance</i>	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<i>Publicité et relations publiques</i>	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
<i>Frais de télécommunication</i>	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
<i>Frais bancaires (frais de tenue de compte)</i>	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400
<b>Total</b>	<b>757 400</b>	<b>757 400</b>	<b>757 400</b>	<b>757 400</b>	<b>757 400</b>

### 5.8.Evaluation du coût de l'affaire

Les différents postes de dépense constituant le coût global de l'affaire sont :

<i>Désignation</i>	<i>Coût global</i>
Investissements de base	<b>161 710 0000</b>

Intrants agricoles	217 052 000
Fonds de collecte	457 661 511
Services extérieurs	3 787 000
<b>Coût Total</b>	<b>840 210 511</b>

### 5.9. Structure financière/Schéma de financement

La répartition du cout de financement de l'affaire est la suivante :

<i>Désignation</i>	<i>Montant</i>	<i>Apport personnel</i>	<i>%</i>	<i>Emprunt</i>	<i>%</i>
Magasins	60 000 000	24 000 000	40%	36 000 000	60%
Siège	7 000 000	2 100 000	30%	4 900 000	70%
Forages	75 000 000	7 500 000	10%	60 000 000	80%
Tracteurs	15 000 000	7 500 000	50%	7 500 000	50%
Motoculteur	2 610 000	1 305 000	50%	1 305 000	50%
Ordinateur	1 000 000	1 000 000	100%	0	0
Imprimante	300 000	300 000	100%	0	0
Meubles	800 000	800 000	100%	0	0
Intrants agricoles	217 052 000	43 410 400	20%	173 641 600	80%
Fonds de collecte	457 661 511	45 766 151	10%	411 895 360	90%
Services extérieurs	3 787 000	3 787 000	100%	0	0
<b>Total</b>	<b>840 210 511</b>	<b>137 468 551</b>	<b>16,36%</b>	<b>695 241 960</b>	<b>82,74%</b>

### 5.10. Tableau de remboursement de l'emprunt

Partant sur la base d'un taux d'intérêt de 5%, l'amortissement de l'emprunt sur la période de l'affaire (05 ans) se présente comme suit :

Années	Capital en début de période	Intérêt	Amortissement du capital	Annuités	Capital
		Période			Restant dû
ANNE 1	695 241 960	34 762 098	139 048 392	173 810 490	556 193 568

<b>ANNE 2</b>	556 193 568	27 809 678	139 048 392	166 858 070	417 145 176
<b>ANNE 3</b>	417 145 176	20 857 259	139 048 392	159 905 651	278 096 784
<b>ANNE 4</b>	278 096 784	13 904 839	139 048 392	152 953 231	139 048 392
<b>ANNE 5</b>	139 048 392	6 952 420	139 048 392	146 000 812	0
<b>T O T A L</b>	<b>695 241 960</b>	<b>104 286 294</b>	<b>695 241 960</b>	<b>799 528 254</b>	



### 5.11. Tableau d'amortissement des immobilisations

Les taux d'amortissement ont été déterminés sur la base de la durée de vie des immobilisations ( $t=100/n$ , « n » étant le nombre d'année de vie)

Désignation	Valeur d'origine	Taux	ANNE 1		ANNE 2		ANNE 3		ANNE 4		ANNE 5	
			Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN
Magasin	60 000 000	2%	1 200 000	58 800 000	1 200 000	57 600 000	1 200 000	56 400 000	1 200 000	55 200 000	1 200 000	54 000 000
Forages	75 000 000	2%	1 500 000	73 500 000	1 500 000	72 000 000	1 500 000	70 500 000	1 500 000	69 000 000	1 500 000	67 500 000
Siège	7 000 000	2%	140 000	6 860 000	140 000	6 720 000	140 000	6 580 000	140 000	6 440 000	140 000	6 300 000
Tracteurs	15 000 000	10%	1 500 000	13 500 000	1 500 000	12 000 000	1 500 000	10 500 000	1 500 000	9 000 000	1 500 000	7 500 000
Motoculteurs	2 600 000	10%	260 000	2 340 000	260 000	2 080 000	260 000	1 820 000	260 000	1 560 000	260 000	1 300 000
Ordinateurs	1 000 000	20%	200 000	800 000	200 000	600 000	200 000	400 000	200 000	200 000	200 000	0
Imprimante	300 000	20%	60 000	240 000	60 000	180 000	60 000	120 000	60 000	60 000	60 000	0
Meubles	800 000	20%	160 000	640 000	160 000	480 000	160 000	320 000	160 000	160 000	160 000	0
<b>TOTAL</b>	<b>161 700 000</b>		<b>5 020 000</b>	<b>156 680 000</b>	<b>5 020 000</b>	<b>151 660 000</b>	<b>5 020 000</b>	<b>146 640 000</b>	<b>5 020 000</b>	<b>141 620 000</b>	<b>5 020 000</b>	<b>136 600 000</b>

## VI. Situation prévisionnelle

### 6.1. Production prévisionnelle (en tonne)

Années / Production	2023	2024	2025	2026	2027
Production en tonne	3 500	4 000	4 500	5 000	6 000
<b>Total (en tonne)</b>	<b>3 500</b>	<b>4 000</b>	<b>4 500</b>	<b>5 000</b>	<b>6 000</b>

### 6.2. Compte d'exploitation prévisionnel

Pour le calcul du chiffre d'affaire, nous avons appliqué le prix de vente à la SITRAC, qui est de 175f/Kg

Années	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Chiffre d'affaires</b>	612 500 000	700 000 000	787 500 000	875 000 000	1 050 000 000
<b>Achats d'intrants</b>	32 600 000	37 249 600	41 905 200	46 562 400	55 881 200
<b>Services extérieurs</b>	757 400	757 400	757 400	757 400	757 400
<b>Frais de collecte</b>	74 610 000	74 610 000	74 610 000	74 610 000	74 610 000
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	504 532 600	587 383 000	670 227 400	753 070 200	918 751 400
<b>Dotations aux amortissements</b>	5 020 000	5 020 000	5 020 000	5 020 000	5 020 000
<b>Résultat d'exploitation</b>	499 512 600	582 363 000	665 207 400	748 050 200	913 731 400
<b>Charges financières</b>	173 810 490	166 858 070	159 905 651	152 953 231	146 000 812
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>325 702 110</b>	<b>415 504 930</b>	<b>505 301 749</b>	<b>595 096 969</b>	<b>767 730 588</b>
<b>Impôts sur le résultat (27,5%)</b>	89 568 080	114 263 856	138 957 981	163 651 666	211 125 912
<b>Résultat net</b>	<b>236 134 030</b>	<b>301 241 074</b>	<b>366 343 768</b>	<b>431 445 302</b>	<b>556 604 677</b>
<b>Capacité d'autofinancement</b>	241 154 030	306 261 074	371 363 768	436 465 302	561 624 677
<b>Prélèvement pour rétribution (80%)</b>	192 923 224	245 008 859	297 091 015	349 172 242	449 299 741
<b>Report à nouveau</b>	0	48 230 806	109 483 021	183 755 774	271 048 835

### 6.3. Taux de marge bénéficiaire

RUBRIQUES	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>612 500 000</b>	<b>700 000 000</b>	<b>787 500 000</b>	<b>875 000 000</b>	<b>1 050 000 000</b>
<b>Résultat net</b>	<b>236 134 030</b>	<b>301 241 074</b>	<b>366 343 768</b>	<b>431 445 302</b>	<b>556 604 677</b>
<b>Résultat net / chiffre d'affaires</b>	<b>38,55%</b>	<b>43,03%</b>	<b>46,51%</b>	<b>49,30%</b>	<b>53,00%</b>

## VII. IMPACT DE L'AFFAIRE

La réalisation du présent projet permettra à l'Union de consolider sa position sur le marché hautement concurrentiel et surtout de contribuer à la fois à l'autonomisation de ses membres à la base et à la création de nouveaux emplois. Ainsi, l'Union pourra contribuer efficacement à la réalisation des objectifs du projet 2PATM qui est de fournir société industrielle SITRAC du maïs en quantité et en qualité sans aflatoxine estimé à 6 000 tonnes par an.

Impacts	Description
Socio-économique	Cette affaire est une opportunité pour l'écoulement du maïs. Par ailleurs elle encourage la production et donne une certaine assurance en terme de qualité aux clients. Dans l'ensemble les membres de l'union trouve en la contractualisation est un important gage pour la négociation des crédits.
Création d'emplois	En matière de créations d'emplois, cette affaire va susciter une diversité d'occupations. Il s'agira d'une part des emplois temporaires de 6 animateurs endogènes payés à 200 000F ou 300 000F/Personne. D'autre part elle sera à la base des emplois de gardiennage, de manutention et de chauffeur .
Genre	La mise en œuvre de cette affaire accorde beaucoup d'intérêts aux femmes et aux jeunes afin d'améliorer leur autonomisation. Cette vision de l'affaire apportera sans doute des revenus supplémentaires aux femmes et favorisera une appropriation des technologiques innovantes. C'est aussi un moyen de réduire la charge et la pénibilité du travail de cette couche peu pris en compte dans la communauté.
Environnement	Au regard des innovations (agroécologie, contractualisation), cette affaire est une aubaine pour la protection de l'environnement et l'amélioration des agrosystèmes. En elle prône l'utilisation responsable et optimale des intrants chimiques.