



**ÉTUDE DE FAISABILITÉ ET PROPOSITION D'UN MODÈLE
D'AFFAIRE ENTRE UNERIZ ET LE PRIVÉ POUR
L'INSTALLATION D'UN GRAND CENTRE DE FINITION ET DE
DISTRIBUTION DE RIZ ÉTUVÉ À BOBO DIOULASSO**

MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU

**MASTER EN MANAGEMENT EN MANAGEMENT DES
ENTREPRISES ET DES ORGANISATIONS**

**OPTION :
MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL**

Présenté par

Abdoul Nasser ZONGO

Travaux dirigés par : Mme OUEDRAOGO née TRAORÉ Alimatou
Secrétaire Permanent à l'UNERIZ

Promotion :
MSO, Cohorte Janvier 2016

Mai 2018

RÉSUMÉ

L'installation des Centres de Finition et de Distribution (CFD) de riz étuvé est une idée de projet de l'UNERIZ. Elle est fondée sur le fait que le riz étuvé national pour sa survie doit prendre des initiatives osées qui vont au-delà du social et être également économique. En effet, ce riz est confronté à une plus importante compétition imposée sur les marchés urbains par le riz étuvé importé. L'idée des CFD est de collecter le riz étuvé décortiqué des CE des unions membres de l'UNERIZ pour faire la finition à l'aide de trieuses optiques (sortex), classifier les gammes de riz suivant les normes édictées au niveau national, conditionner ce riz étuvé dans des emballages de qualité et enfin distribuer ce riz à travers un ou plusieurs canaux à choisir.

L'objectif de cette étude de faisabilité est d'expliquer l'idée aux différents acteurs de la filière et potentielles parties prenantes à ce projet afin de collecter leurs appréciations, leurs méfiances, leurs contributions probables pour la réalisation de tels centres à Bobo Dioulasso et à Ouagadougou.

L'idée de projet : L'implémentation des CFD rencontre le consentement de tous les acteurs clés en amont (les étuveuses de riz) et en aval (les distributeurs). Elle est positivement accueillie par tous les partenaires techniques et financiers de l'UNERIZ. Sa réalisation est d'ailleurs tant souhaitée par ces derniers qui souhaitent voir l'UNERIZ et les CE s'autonomiser à moyen terme. Pour eux, elle est une meilleure solution pour faire face à la compétition imposée par le riz étuvé importé. Ils se sont montrés tous disposés à apporter leurs contributions diverses à la réalisation de ce projet. En outre, ils reconnaissent que les investissements pour réaliser un riz de qualité sont colossaux et non optimal pour chaque CE à l'étape actuelle. Il faut une phase de transition vers cela et installer des CFD à Ouagadougou et à Bobo Dioulasso peut constituer une bonne idée de transition.

L'étude de marché : le constat est qu'il n'y a pas un problème de marché pour le riz étuvé du Burkina Faso mais plutôt un problème d'organisation de marché. En effet, les CE pris individuellement ne disposent pas de force marketing pour faire connaître leurs produits dans les grandes villes. Le marché est mitigé et fortement dépendant de la SONAGESS. Ils ne tiennent leur survie que grâce aux aides des PTF. Les distributeurs d'ailleurs ont exprimé leurs envies de pouvoir vendre le riz étuvé national à travers leurs canaux pour peu que ce riz corrige ses insuffisances de qualité et respecte certaines conditions liées aux marchés. Les expressions des besoins déjà collectées se chiffrent à plus de 800 tonnes / mois.

L'étude technique montre que la matière première de qualité est fondamentale à la compétitivité des produits des CFD. Pour le riz particulièrement, il s'agit de contrôler la qualité depuis les champs jusqu'au CFD. C'est à ce niveau que les PTF de la filière sont interpellés pour qu'ils continuent, voir même augmenter leurs efforts d'encadrement des activités des acteurs à la base. Deux (2) options sont possibles pour la matière première : le riz étuvé décortiqué ou le riz étuvé

non décortiqué. Le dispositif de transformation est quasi égal en coût pour les deux (2) types de matières premières.

L'installation d'un CFD (à Bobo Dioulasso par exemple) est estimée à environ 215 millions de FCFA réparti comme suit :

- 150 millions pour l'acquisition d'un terrain de 10 000 m², les aménagements et les bâtiments de production et administratif;
- 65 millions pour l'acquisition des équipements, leurs installations et du matériel roulant.

L'approvisionnement de la matière première pourra se faire de préférence par préfinancement de la production du riz paddy et du riz étuvé décortiqué ou le riz étuvé non décortiqué. Le préfinancement aura l'avantage de permettre au CFD de décider de la quantité et la qualité de la matière première et de négocier de bon prix. La condition préalable à ce préfinancement est l'accompagnement des PTF de la filière pour le renforcement de la capacité des acteurs (producteurs et étuveuses).

Les études juridique et organisationnelle orientent vers la mise en place d'un GIE. En effet, le projet de CFD doit regrouper les acteurs clés au succès du projet. Un GIE avec un administrateur général qui sera à la tête d'une équipe de professionnels capables de faire des analyses pointues axées sur la survie et le développement des CFD vis-à-vis de la concurrence. Les participants ou non à ce GIE ne sont pas encore définis. Il est à discuter avec les initiateurs du projet (UNERIZ) mais nous recommandons que cela soit principalement les acteurs directs en amont (étuveuses de riz) et en aval (commerçants) de la vie des CFD pour éviter leurs politisations plus tard. Il sera aussi nécessaire d'inviter au moins un privé tel qu'une institution financière à ce joindre au projet.

L'étude financière montre que le CFD est rentable quel qu'en soit la matière première utilisée (riz étuvé décortiqué ou riz étuvé non décortiqué). Mais en comparaison, la rentabilité est supérieure avec le riz étuvé non décortiqué comme matière première qu'avec le riz étuvé décortiqué.

Avec le riz étuvé décortiqué, la valeur actualisée nette (VAN) (10% d'intérêt) est positive à 59 659 229 FCFA, le TRI est égal à 13% et le délai de récupération de l'investissement est atteint à 354 jours d'activités. Le coût total du projet est estimé à environ 585 000 000 FCFA

Avec le riz étuvé non décortiqué. La VAN (à 10% de taux d'intérêt) est positif à 381 745 303 FCFA, le TRI est de 35% et le délai de récupération s'établit à 192 jours d'activités. Le coût total du projet est estimé à environ 425 000 000 FCFA.

L'impact social et économique montre la création d'emploi direct pour une cinquantaine de personnes et des emplois indirects pour plus de 7000 acteurs en milieu rural au bout de cinq (5) ans. Il indique également des retombées économiques comprises entre 200 - 300 millions FCFA d'impôts et taxes pour l'État et des économies de devises d'environ 5 milliards de FCFA sur la même période.

LISTE DES APPREVIATIONS

AnaCor-BF : Association des Commerçants du Riz du Burkina Faso

CE : Centre d'Étuvage

CFD : Centre de Finition et de Distribution

CIR-B : Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina

DTE/PDA : Datong Trading Entreprise/Programme de Développement Agricole

FCFA : Francs des Colonies Françaises d'Afrique

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

GIP/RIZ : Groupement d'Intérêt pour la Promotion du Riz,

Kg : Kilogramme

OAPI : Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle

OMD : Objectifs Mondial pour le Développement

ONG : Organisation Non Gouvernementale

OXFAM : Oxford Committee for Famine relief

PAERIZ : Projet d'Appui aux Etuveuses de Riz,

PTF : Partenaire Technique Financier

PDA/GIZ : Programme de Développement Agricole / Deutsche Gesellschaft für International
Zusammenarbeit

PRP : Projet Riz Pluvial

SONAGESS : Société National de Gestion des Stocks de Sécurité Alimentaire

TRI : Taux de Rentabilité Interne

UGER-B : Union des Groupement d'Etuveuses de Riz de Bama

UCER-B : Union Connanet des Etuveuses de Riz de Bagré,

UDTER-B : Union Départementale des Transformatrices et Etuveuses de Riz de Banzon,

UDER-D : Union Départementale des Etuveuses de Riz de Douna

UGERM-W : Union des Groupements d'Etuveuses de Riz de Mogtedo – Wendwaoga

UNERIZ : Union Nationale des Etuveuses de Riz

VAN: Valeur Actualisée Nette

VECO-WA (ONG Rikolto): Vredeseilanden Country Office – West Africa

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| LISTE DES TABLEAUX..... | 7 |
| LISTE DES FIGURES | 7 |
| LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS | Erreur ! Signet non défini. |
| RÉSUMÉ | Erreur ! Signet non défini. |
| INTRODUCTION | 7 |
| I. OBJECTIFS, RESULTATS ATTENTUS ET MÉTHODOLOGIE..... | 9 |
| 1.1. Les objectifs spécifiques..... | 9 |
| 1.2. Résultats attendus | 9 |
| 1.3. Méthodologie..... | 9 |
| 1.3.1. Rencontre de cadrage | 10 |
| 1.3.2. La revue documentaire | 10 |
| 1.3.3. Fiche de collecte d'information..... | 10 |
| 1.3.4. La collecte des informations | 10 |
| 1.3.5. Traitement des informations collectées..... | 11 |
| II. LES RESULTATS DE L'ETUDE DE FAISABILITÉ | 12 |
| 2.1. De l'appréciation de l'idée de projet | 12 |
| 2.1.1. Les centres d'étuvage..... | 12 |
| 2.1.2. Les distributeurs du riz..... | 13 |
| 2.1.3. Les partenaires techniques financiers de l'UNERIZ..... | 15 |
| 2.1.4. Synthèse des menaces énumérées ; | 18 |
| 2.2. De la production du riz étuvé et de l'approvisionnement..... | 18 |
| 2.2.1. Les produits des CE..... | 18 |
| 2.2.2. Les Productions des centres | 20 |
| 2.2.3. Diagnostique de la capacité des centres | 20 |
| 2.2.4. Structure des ventes du riz étuvé par les centres | 22 |
| 2.2.5. Structure des coûts de production du riz étuvé dans les centres | 22 |
| 2.2.6. Les infrastructures et les Equipements des centres d'étuvage | 24 |
| 2.2.7. Stratégie d'approvisionnement..... | 25 |
| 2.2.8. Recommandations d'actions pour plus de productivité | 27 |
| 2.3. Le marché du riz étuvé | 28 |
| 2.3.1. Analyse comparative des circuits de distribution..... | 28 |
| 2.3.2. Structure des prix et de marge du riz étuvé importé | 32 |
| 2.3.3. Les distributeurs de riz étuvé national..... | 32 |
| III. PROPOSITION DE MODELE D'AFFAIRES | 33 |
| 3.1. Etude de marché | 33 |
| 3.1.1. Description du produit..... | 34 |
| 3.1.2. Analyse de marché | 34 |
| 3.1.3. Analyse de la concurrence..... | 35 |
| 3.1.4. Analyse concurrentielle de l'entreprise : | 35 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.1.5. Stratégie marketing : | 36 |
| 3.2. ETUDE TECHNIQUE | 38 |
| 3.2.1. Description des infrastructures et des aménagements..... | 38 |
| 3.2.2. Description des équipements..... | 38 |
| 3.2.3. Description du processus d’approvisionnement..... | 39 |
| 3.2.4. Le personnel : | 42 |
| 3.2.5. Réglementation : | 43 |
| 3.3. ETUDE JURIDIQUE | 44 |
| 3.4. ETUDE ORGANISATIONNELLE | 46 |
| 3.4.1. Forme d’exploitation..... | 46 |
| 3.4.2. Structure d’exploitation..... | 46 |
| 3.5. ETUDE FINANCIERE | 47 |
| 3.5.1. Chiffre d’affaires | 47 |
| 3.5.2. Charges d’exploitation | 48 |
| 3.5.3. Coût du projet..... | 49 |
| 3.5.4. Besoin en fonds de roulement | 50 |
| 3.5.5. Schéma de financement..... | 50 |
| 3.5.6. Structure financière | 50 |
| 3.5.7. Compte de résultat prévisionnel..... | 51 |
| 3.5.8. Tableau d’amortissement de l’emprunt..... | 51 |
| 3.5.9. Analyse des ratios financiers..... | 52 |
| 3.6. IMPACTS SOCIAL ET ECONOMIQUE..... | 53 |
| IV. LIMITES ET PROCHAINES ETAPES DE L’ETUDE..... | 55 |
| 4.1. Limites de l’étude | 55 |
| 4.2. Les prochaines étapes | 55 |
| CONCLUSION | 56 |
| ANNEXE..... | 57 |
| Annexe 1: Business Model Canevas pour les Centres de Finition et de Distribution de Riz Étuvé..... | 58 |
| Annexe 2 : Liste des pieces a fournir pour la création d’un GIE..... | 58 |
| Annexe 3 : Proposition de modèle de répartition des bénéfices du CFD..... | 59 |
| Annexe 4 : Liste des partenaires techniques et financiers de UNERIZ rencontrés | 60 |
| Annexe 5 : Liste des membres rencontrés dans les unions d’étuveuses | 61 |
| Annexe 6 : Evaluation de la rentabilité pour étuvé non décortiqué..... | 63 |
| Annexe 7 : Tableau de profils des 06 entreprises partenaires potentiels..... | 71 |

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tableau 1: Analyses avantages et inconvenients pour le CFD | 12 |
| Tableau 2 : catégorisation des riz étuvé produit par les femmes | 19 |
| Tableau 3 : récapitulatif de la production de riz étuvé par les CE ses 03 dernieres annees | 20 |
| Tableau 4 : Evaluation de la capacite de production mensuelle des C | 20 |
| Tableau 5 : Estimation de la capacite mensuelle suivant l'evolution de la saison | 21 |
| Tableau 6 : Structure des ventes du riz etuve decortique par type en 2015 | 22 |
| Tableau 7 : Structure des coûts de production de riz etuve dans les CE | 22 |
| Tableau 8 : Proportion des differentes classes de riz etuve importe sur le marche | 32 |
| Tableau 9 : Analyse de prix et de marge pour le riz etuve importe 100% long grains | 32 |
| Tableau 10 : Expression des besoins de riz etuve national | 32 |
| Tableau 11 : Profil du marche cible | 35 |
| Tableau 12 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE | 35 |
| Tableau 13 : Positionnement de l'ENTREPRISE | 36 |
| Tableau 14 : Politique marketing pour les cfd | 36 |
| Tableau 15 : Description des infrastructures et des aménagements pour les cfd | 38 |
| Tableau 16 : Les équipements nécessaires a l'installation d'un CFD | 38 |
| Tableau 17 : ANALYS DE LA DISTANCE ET DES FRAIS DE TRANSPORT ENTRE LES CFD et LES CE | 40 |
| Tableau 18 : Prix des emballages | 41 |
| Tableau 19 : Estimation des charges de production pour un CFD | 41 |
| Tableau 20 : Organisation du personnel, effectif, qualification et taches prevues | 42 |
| Tableau 21 : Estimation du coût du personnel | 42 |

LISTE DES FIGURES

| | |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Figure 1 : Circuit de distribution classique du riz importe | 28 |
| Figure 2 : Circuit de distribution du riz etuve des CE | 30 |
| Figure 3 : Schéma descriptif du processus de production | 41 |
| Figure 4 : Organigramme D'un CFD | 46 |

INTRODUCTION

Un des objectifs du Burkina Faso dans le cadre de la réalisation des OMD/ODD est d'atteindre la sécurité alimentaire et de réduire la pauvreté en milieu rural. La réalisation de ces objectifs passe nécessairement par le secteur agricole qui occupe 80% des actifs du pays notamment en milieu rural. C'est ainsi que plusieurs projets et programmes de développement de l'agriculture sont initiés pour accompagner les filières agricoles dont le riz.

En effet, le pays produit plus du tiers de ses besoins de consommation en riz (riz blanc et riz étuvé). En 2014, la production nationale a atteint 206 438 tonnes (riz blanc et riz paddy) pour un besoin de consommation estimé à 520 000 tonnes pour la même année. Pour combler le déficit de la production, le pays est obligé d'importer le reste de sa consommation nationale.

Le riz est aujourd'hui un produit de base dans l'alimentation des populations burkinabè. Sa production et sa transformation sont de plus en plus croissante grâce à l'appui de différents projets et programmes initiés par le gouvernement et les bailleurs de fonds. Malheureusement sa commercialisation reste assujettie à des contraintes majeures qui limitent la réalisation du plein potentiel de la filière.

La filière riz est confrontée à un paradoxe selon lequel la production locale est insuffisante pour couvrir les besoins en consommation des populations du pays et en plus elle subit des méventes. Cet écart s'explique par le fait que le riz national est confronté à des difficultés de valorisation liées à la mauvaise perception qu'ont les populations (des villes) sur sa qualité en comparaison avec le riz importé qui semble moins cher et de meilleure qualité.

Autres difficultés notées, c'est sa disponibilité en quantité, les mécanismes de vente, etc. Néanmoins, des réelles évolutions ont été réalisées ces dernières années quant à la qualité. Cette évolution est accompagnée par un engouement croissant des populations pour le riz national. Ce qui laisse présager un bon avenir pour le développement du marché du riz national. Les burkinabè commencent à comprendre et à reconnaître les qualités intrinsèques du riz national et l'impact social et économique que peut constituer sa consommation.

Les unités de transformation de riz incluant les unités d'étuvage de riz perfectionnent leurs processus de transformation dans la perspective d'améliorer la quantité et la qualité de leurs produits finis. Par ailleurs, ces transformateurs ont besoin de disposer de stratégie commerciale cohérente pour la distribution du riz national. Ceci est la clé pour propulser le taux de pénétration du riz national dans les marchés des villes du pays et dans les marchés sous régionaux.

La présente étude de faisabilité, commanditée par l'UNERIZ justement vise à développer un modèle d'affaires pour l'installation de Centres de Finition et de Distribution (CFD) de riz étuvé. Ces CFD qui devront être établis à Ouagadougou et à Bobo Dioulasso doivent avoir du répondant à concurrence imposée pour le riz étuvé importé. Sur la base du modèle d'affaires établi et amendé, un plan d'affaires incluant des activités de recherche de financement pourra être élaboré.

L'étude est constituée de quatre (4) parties essentielles que sont : I) la présentation des objectifs, résultats, II) l'analyse des résultats de l'étude III) la proposition de modèle d'affaires et enfin IV) les limites et les prochaines étapes.

I. OBJECTIFS, RESULTATS ATTENTUS ET MÉTHODOLOGIE

L'objectif global de l'étude est de collecter l'information préalable pour permettre de prendre une décision pour l'établissement de modèles d'affaires pour la mise en place d'un centre de finition et de distribution du riz étuvé. En d'autres termes, l'étude doit donc établir la demande par des entreprises (Bobo-Dioulasso et Ouagadougou) pour le riz étuvé bien propre et emballé et leur volonté de s'approvisionner auprès de l'UNERIZ d'une manière inclusive et durable.

1.1. Les objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques visés par la présente étude sont les suivants:

- identifier les entreprises désireuses de s'approvisionner auprès des unions de base membres de l'UNERIZ d'une manière durable, inclusive et gagnant-gagnant pour la distribution du riz étuvé (5 à 15% brisure, 15 à 35% brisure et 100% long grain) propre et conditionné en sacs de 1 ; 5 ; 25 ; et 50Kg ;
- collecter auprès de ces entreprises des informations concernant leur taille, leur capacité d'approvisionnement, leur volonté de s'inscrire dans une contractualisation avec UNERIZ, leur politique concernant leur impact environnemental et le volume de la demande en riz étuvé (5 à 15% brisure, 15 à 35% brisure et 100% long grain) ;
- identifier les entreprises intéressées à prendre part à la mise en place des centres de finition et de distribution ;
- soutenir la proposition de modèle d'affaires par un business plan détaillé et bancable ;
- accompagner l'UNERIZ et les éventuelles entreprises intéressées par le modèle d'affaires à trouver des sources de financement.

1.2. Résultats attendus

Les résultats attendus par cette étude sont les suivants :

- les grands distributeurs de riz national mais aussi importé des villes de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso sont connus ;
- les entraves à la distribution et la commercialisation du riz étuvé dans ces deux grands centres urbains sont identifiées et analysées ;
- un modèle d'affaires entre l'UNERIZ et le privé susceptible d'accroître la part de marché de riz étuvé est proposé ;
- un business model détaillé et bancable du modèle d'affaires est élaboré et soumis à l'appréciation des parties prenantes ;
- des sources de financement potentiel du modèle d'affaire sont prospectées.

1.3. Méthodologie

La méthodologie de recherche qui a soutenu cette étude s'est établie en cinq (5) étapes principales :

- la rencontre de cadrage ;
- la revue documentaire ;
- la conception des fiches de collectes d'information ;
- la collecte des informations ;

- le traitement des données.

1.3.1. Rencontre de cadrage

A l'entame de la mission, des rencontres de recadrages et de planification ont eu lieu entre le comité de suivi de l'étude et le consultant. Elles se sont tenues en deux (2) étapes. La première rencontre s'est tenue avec M. Bondé, chargé de programmes UNERIZ. A cette rencontre la démarche à adopter pour la réalisation de l'étude a été validée, des conseils et des contacts ont été remis au consultant pour la réalisation de sa mission. La seconde rencontre avec M. TOUGMA Michel de VECO-WA a permis de confirmer la vision qui a conduit à cette étude ainsi que ces objectifs.

1.3.2. La revue documentaire

La revue documentaire qui a été réalisée tout le long de cette étude a concerné la collecte des informations sur la filière riz, l'évolution du marché et de la commercialisation du riz, les informations sur l'activité même de l'étuvage de riz.

1.3.3. Fiche de collecte d'information

Les fiches de collecte d'information étaient davantage des guides d'entretien qui permettaient une flexibilité dans les informations à collecter. L'objectif était de permettre aux acteurs d'exprimer largement leurs opinions à la hauteur de leurs expériences. Trois (3) types de guide d'entretien ont été élaborés. Ce sont des guides d'entretien pour : les partenaires techniques et financiers de l'UNERIZ, les Unions d'étuveuses de riz membres de l'UNERIZ et les distributeurs (grossistes, SONAGESS, Le Relai, boutiques spécialisées, etc.) de riz étuvé national et importé des villes de Bobo Dioulasso et de Ouagadougou.

1.3.4. La collecte des informations

La collecte d'informations s'est réalisée auprès des trois (3) catégories d'acteurs cités ci-dessus. La collecte auprès des partenaires techniques et financiers de l'UNERIZ. Ce sont : VECO-WA, TRIAS, CIR-B, PAERIZ, GIP/RIZ. Avec eux, nous avons pu faire une analyse de la filière riz, le potentiel et les avantages de l'idée de projet mais aussi les limites et risques qu'elle peut comporter.

- ❖ Les unions d'étuveuses de riz membres de l'UNERIZ que sont : UGER-B, UCER-B, UDTER – Banzon, UDER-D et UGERM-W. La collecte d'information auprès de ses unions ont porté sur leur production, les types de produits, les ventes, les clients, les prix, les capacités des centres d'étuvages et l'approvisionnement des CFD, les équipements et infrastructures dont ils disposaient, l'appréciation des femmes de l'idée de projet et leurs attentes vis-à-vis du projet.
- ❖ Les Distributeurs de riz étuvé :
 - **Les commerçants grossistes de riz membres de l'Association des Commerçants du Riz du Burkina Faso (AnaCor-BF):** l'AnaCor-BF est

constituée d'une centaine de membres distributeurs de riz. En son sein on trouve les grossistes importateurs, des semi grossistes et des distributeurs détaillants. Une rencontre avec les membres de cette association a permis d'offrir une vue d'ensemble sur la chaîne de distribution de riz au niveau national. Ils ont pu exprimer leurs avis sur les difficultés rencontrées dans la chaîne de distribution, les recommandations sur ce qui marche et sur ce qui marche peu.

- **Les boutiques spécialisées :** On assiste ces dernières années à une explosion de boutiques spécialisées dans la distribution du riz national, notamment dans les grandes villes telles que Ouagadougou et Bobo Dioulasso. Ces boutiques disposent de diverses stratégies d'approvisionnement. Il était important d'échanger avec les propriétaires de ces boutiques pour comprendre leurs stratégies d'approvisionnement, les motivations qui ont conduit à ce choix et prendre leurs recommandations pour une meilleure distribution du riz étuvé national.
- **SONAGESS :** elle compte pour plus de 60% des ventes de riz étuvé produit par les unions membres de l'UNERIZ. C'est sûr, en tant que marché institutionnel il n'est pas forcément l'option la plus sécurisée pour les femmes. Néanmoins, elle reste un acteur fort. Sa stratégie d'approvisionnement méritait d'être bien comprise et ses recommandations prises en compte dans le cadre de cette étude de faisabilité.
- **Le RELAI:** la marque de riz étuvé "Grain d'Or" de l'organisation le RELAI est la plus connue et la plus distribuée dans les grandes villes, Ouagadougou notamment. Ce riz étuvé dont la qualité est appréciée est fourni par les étuveuses de Bagré et du Sourou. LE RELAI dispose de quatre (4) ans d'expérience dans un modèle d'affaires plus au moins similaire que ce qui est recherché à travers ce projet. Leurs expériences ont pu servir à la réalisation de cette étude.

1.3.5. Traitement des informations collectées

Les informations collectées ont été centralisées par type d'acteurs puis ensuite par différents éléments constituant de la faisabilité. A la fin, elles ont été recoupées et synthétisées dans la proposition de modèle d'affaires.

II. LES RESULTATS DE L'ETUDE DE FAISABILITÉ

2.1. De l'appréciation de l'idée de projet

2.1.1. Les centres d'étuvage

L'idée d'installation de CFD est bien accueillie par les femmes étuveuses de riz. En effet, elles considèrent l'opportunité de marché que ce projet va apporter aux étuveuses de riz. Actuellement, la SONAGESS est le principal marché pour tous les centres d'étuvage des unions membres de l'UNERIZ. Elle achète plus de 60% de la production des CE. Les femmes estiment vendre à la SONAGESS malgré elles car les conditions sont démotivantes. Le prix de la SONAGESS est de 320 Fcfa le kilo (incluant taxe, transport, sacs, frais financier, etc.) et pour un délai de paiement pouvant atteindre plus de six (6) mois ce qui ne leur permet pas de faire des profits.

Elles attendent du CFD particulièrement deux (2) choses : un bon prix et bon mode de paiement.

- Le prix : il doit être rémunérateur de l'activité des femmes. Elles n'ont pas réussi à proposer un prix vu que l'ensemble des conditions d'achat et de paiement n'est pas encore établi.
- Le paiement pour elle devrait être rapide pour permettre aux CE de continuellement disposer de fonds de roulement pour la production. Quatre (4) mécanismes de paiement ont été proposés par ordre de priorisation :
 - o le préfinancement : le CFD préfinance l'acquisition de Paddy pour la transformation en riz étuvé décortiqué. A l'issue de la production, du contrôle qualité, de la quantité obtenu seul le reliquat est reversé aux centres. Ce préfinancement pourrait même aller jusqu'à la production du paddy.
 - o le paiement cash : les femmes transforment et livrent le riz étuvé décortiqué au CFD. Le CFD après contrôle de qualité et de la quantité paie cash.
 - o le paiement avec acompte 50% à la livraison et 50% payable 15 à 30 jours avant;
 - o le paiement sur un délai maximum de un (1) mois après la date de livraison.

TABEAU 1: ANALYSES AVANTAGES ET INCONVENIENTS POUR LE CFD

| | Avantages | Inconvénients |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Préfinancement | <ul style="list-style-type: none">- Matières premières en quantité suffisante (le riz est aussi saisonnier),- Contrat avec les producteurs pour un riz de bonne qualité;- Qualité et choix variétal de riz maîtrisés,- Activités continues et intenses des femmes qui faciliteront d'autres | <ul style="list-style-type: none">- Les frais financiers de l'institution financière? ;- Risques que les producteurs ou les étuveuses ne respectent pas le contrat préalablement établi. |

| | Avantages | Inconvénients |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | investissements ; - Meilleur prix pour l'acquisition de matière première de bonne qualité ; | |
| Paiement cash | - Peu ou pas de frais financiers liés à l'approvisionnement en matière première ; - Risques limités en termes d'approvisionnement. | - Prix légèrement élevé dû aux frais financiers liés au crédit bancaire, - Capacité d'approvisionnement limitée due à la faible capacité financière; - Qualité fluctuante, risque de mélange variétal. |
| Paiement acompte | - Réduction des frais financiers liés à l'approvisionnement en matières premières pour les étuveuses, - Prix raisonnable, - Maîtrise de la qualité de la matière première, | - Quantité de livraison à la période sollicitée, |
| Paiement d'un délai de (1) mois après livraison | - Peu ou pas de frais financiers ; - Pas de riz d'approvisionnement et réduction des risques de marché. | Prix élevé pour la matière première ; Fonds de roulement insuffisant chez les étuveuses pour assurer une production en quantité ; Risque d'une situation de sous exploitation de la capacité du CFD. |

Pour les CE, il ressort que l'approvisionnement du CFD ne doit pas être un marché exclusif mais plutôt un contrat d'achat du riz étuvé. Les cibles de marchés ne sont pas forcément les mêmes. Alors que le riz qui sera livré sera de qualité moyenne, les femmes continueront à produire et distribuer individuellement pour vendre sur le marché local voir même livrer à la SONAGESS.

De la dynamique des centres : on constate que tous les CE ne sont pas au même niveau de développement. Les CE de Bama et de Bagré sont relativement en avance par rapport aux autres centres. Ces centres ambitionnent d'acquérir eux-mêmes des équipements performants tels que des chaînes de transformation complète incluant des trieuses optiques à court et moyen termes. De ce fait, il se posera plus tard la question du positionnement de CFD qui pourrait se limiter par exemple à la distribution en cas de réalisation des projets d'équipements de ces centres.

2.1.2. Les distributeurs du riz

Les distributeurs de riz apprécient positivement le projet de CFD. Ils souhaitent même accompagner son implémentation. Ils connaissent toute la qualité et les vertus du riz étuvé national. Néanmoins ils n'ont pas manqué de relever les quelques raisons qui limitent leurs participations à la distribution de ce riz étuvé. Ce sont notamment : la disponibilité en quantité et de façon continue du riz étuvé, la qualité variée du riz avec des goûts et des aspects différents d'un sac à l'autre, la distribution tout azimut réalisée par les CE actuellement.

La quantité et la disponibilité continue : pour eux les quantités produites sont très faibles. Ce qui peut contribuer à faire grimper les charges de transport et le prix de vente devient non compétitif. En plus, il est quasiment impossible de s'approvisionner en continue la même quantité de riz. Ce qui décourage la distribution du riz étuvé national vis-à-vis du riz étuvé importé. C'est la raison qui pousse certains distributeurs à vendre le riz étuvé par opportunité de marché. Ils ne disposent pas en leur sein d'une stratégie continue de commercialisation du riz étuvé.

La qualité et la variation de variété : la qualité du riz étuvé national a besoin d'être améliorée. Le riz contient souvent des impuretés qui gênent la consommation. Les distributeurs évoquent le fait que le riz étuvé en provenance d'une même zone de production n'ait pas les mêmes caractéristiques (goût, douceur, couleur, apparence, cuisson, etc.) d'un sac à l'autre. Par exemple, un même centre peut approvisionner en NERICA ce mois et du FKR 19 le mois prochain, cela est dû au manque de la variété précédente. Ils recommandent une uniformisation de la qualité du riz étuvé. Cela peut se faire par le choix de production d'une seule variété voire deux (2) variétés de riz au maximum et informer les consommateurs sur les variétés.

L'absence de logique commerciale: Cette absence de logique réside même dans la structure de distribution de riz étuvé réalisé par les CE. Un grossiste confie qu'ils commandaient des dizaines de tonnes de riz étuvé par mois il y a quelques années. Mais il s'en est vu vite confronter à l'approvisionnement tout azimut que pratiquaient les CE. Ainsi, ses clients pouvaient par exemple appeler sur le numéro du centre marqué sur le sac et se faire approvisionnement directement en petites quantités. Alors, il était contraint d'abandonner. Les CE utilisent beaucoup de négociants intermédiaires pour la vente du riz.

Pour les distributeurs, ils ont espoir que toutes les difficultés soulevées ci-dessus trouveront résolution à travers l'implémentation des CFD.

Nous avons aussi évoqué les formes possibles de leurs participations à la réalisation de ce projet. Sur une dizaine de distributeurs rencontrés, 100% estiment qu'ils sont prêts à acheter le riz étuvé du CFD en se constituant en distributeur agréé. Les conditions préalables à cela sont:

- ❖ un prix compétitif ;
- ❖ un riz de bonne qualité, disponible et apprécié par les populations ;
- ❖ des modalités de paiements adaptés à la réalité du commerce local qui est basé sur la confiance ;
- ❖ une organisation de marché cohérente et bien connue. Les distributeurs se connaissent entre eux et organisent eux même l'autocontrôle de la marque de potentiel traffic;
- ❖ une campagne marketing agressive pour faire connaître la marque.

Sur la question de la prise de participation ou de l'actionnariat ils se sont montrés prudents. Alors que 40% se sont montrés intéressés, ils sont restés prudents dans la mesure où ils ne disposent

pas d'assez d'information pour évaluer l'opportunité. Néanmoins, ils se sont montrés disponibles pour en discuter lorsque des propositions concrètes seront apportées sur leur table.

D'autres types de clients comme la SONAGESS et Le Relai imposent certaines conditions. En effet, la SONAGESS n'a pas pour vocation de distribuer des produits agricoles mais plus prévenir l'insécurité alimentaire des populations en disponibilisant les produits. Les mesures d'achat font partie de leurs activités exceptionnelles pour booster la production nationale afin d'assurer la sécurité alimentaire. Ils espèrent voir les commerçants un jour reprendre le relai. LE RELAI, quant à lui, impose une condition préalable qui est que le riz provienne des femmes car les activités de l'ONG visent d'abord à apporter de l'amélioration aux conditions de vies de femmes.

2.1.3. Les partenaires techniques financiers de la filière riz

Avec les partenaires techniques et financiers (PTF), l'idée de projet a été discutée sur tous les aspects utiles à la réalisation de la proposition de modèle d'affaires. Nous avons senti que la question avait déjà fait l'objet de discussions dans plusieurs rencontres. Différentes visions ont été constatées. Nous vous proposons dans cette partie la synthèse des idées clés.

❖ De l'idée de projet :

Tous sont unanimes, la production du riz, en particulier du riz étuvé au Burkina a fait de bonds considérables ces dix (10) dernières années. Mais à l'étape actuelle, il lui faut un autre coup de fouet pour porter la filière à une échelle supérieure. Au delà de ça, le riz étuvé national en a besoin pour sa survie au vu de la compétition sur le marché créée par l'importation du riz étuvé. Au Burkina Faso, le riz étuvé n'est pas seulement une question économique. Il est surtout social vu le nombre de femmes rurales qui pratiquent l'activité. C'est à ce titre que l'idée d'installer des centres de finition et distribution trouve toute sa valeur.

❖ Du marché du riz étuvé :

« Il n'y a pas de problème de marché du riz étuvé mais plutôt un problème d'organisation du marché du riz étuvé » de dire un PTF de l'UNERIZ.

En effet, les PTF souhaitent voir les maillons de la chaîne de valeur riz prendre forme avec une spécialisation des différents acteurs. Ça y va de sa professionnalisation donc de son professionnalisme. Alors que les femmes sont nantes de compétences exceptionnelles pour l'étuvage de riz, la distribution du riz quant à elle présente d'autres réalités. Il serait donc préférable que cette partie de l'activité soit laissée aux distributeurs expérimentés qui disposent des réseaux de vente sur tout le territoire national. En outre, le riz étuvé national doit trouver le moyen d'intégrer les circuits classiques de distribution de riz national. Il ne serait plus question que les CE aient leurs propres labels de riz étuvé.

❖ De la technique à employer par les CFD :

Il convient de dire qu'en termes de technique de production, deux (2) tendances majeures se dégageaient. Ce sont : (1) que les femmes livrent le riz étuvé, séché au bon taux d'humidité mais

non décortiqué au CFD qui assurera avec une chaîne complète (sortex inclu) la transformation de riz et (2) les femmes livrent le riz étuvé décortiqué au CFD qui assure le nettoyage à la trieuse optique (sortex) et le conditionnement du riz dans des emballages attractifs de bonne qualité.

C'est cette dernière hypothèse qui est la plus soutenue par les PTF de l'UNERIZ. En effet, bien que l'hypothèse 1 semble être une option économique intéressante et rationnelle, l'hypothèse 2 soutient trois (3) idées fondamentales qui sont : (1) livrer du riz étuvé non décortiqué réduirait l'activité des femmes (2) les CE disposent des équipements nécessaires pour assurer la production de riz étuvé décortiqué et trié (3) du riz étuvé non décortiqué signifie également transporter les balles de riz qui actuellement sont réutilisées dans le dispositif d'étuvage de riz comme combustible pour chauffer l'eau. Ainsi, c'est l'hypothèse 2 qui sera traitée tout le long de la proposition d'affaire.

Ceci étant, la matière première du CFD sera le riz étuvé décortiqué. Les CE disposent d'équipements qui leur permettent de réaliser les opérations de décortiquage et de tri du riz étuvé. Les CFD s'occuperont de la finition et de la distribution. En effet, le triage à la main que pratiquent certains centres d'étuvage est pénible et non économiquement rentable. Et malgré tout, le riz trié contient toujours à la fin des grains noirs. Les CFD doivent garantir un produit de qualité au moins égal à celui du riz étuvé importé. Il doit se doter des équipements à la pointe pour obtenir un produit final compétitif. Cela implique qu'ils puissent réaliser une classification des différentes qualités de riz notamment par le taux de brisure.

Il convient d'assurer la qualité continue du riz. Les règles doivent être consignées dans un cahier de charge consensuel :

- une traçabilité et un dispositif de contrôle qualité ;
- une technique uniforme d'étuvage ;
- le choix de variété à produire : les variétés TS2 et FKR 19 sont retrouvées partout;
- le taux de brisure et de corps étrangers acceptables;
- un test qualité au laboratoire,;
- les produits finis des CFD doivent respecter les règles de qualité inscrites dans les normes de qualité nationale pour le riz.

❖ De la forme juridique :

Les CFD doivent pouvoir regrouper en leur sein différents acteurs clés à la réalisation et au développement du projet. Il a été conseillé qu'au-delà du fait qu'il soit primordial d'associer les femmes étuveuses afin qu'elles sentent leurs intérêts dans cette opportunité, il faudrait également associer les commerçants, les producteurs et les financiers. Les raisons sont les suivantes :

- **les commerçants** : leurs conseils, leurs pleins engagements à la distribution du riz étuvé produit, leurs expériences dans le règlement des conflits commerciaux, leurs maîtrises des circuits commerciaux nationaux et internationaux, etc. peuvent être d'une grande valeur ajoutée pour le projet. Ainsi, quelques uns pourront se constituer en actionnaires.
- **les producteurs** : ce sont notamment les coopératives de production au niveau des plaines qui approvisionnent directement les centres d'étuvages. L'idée

étant qu'ils puissent s'impliquer pleinement dans le projet à travers la production de riz de qualité. Du riz de bonne qualité est la clé de succès de ce projet.

- **une ou plusieurs institutions de financement :** qui en plus de sa capacité à apporter le financement pour la réalisation des activités du projet, veillerait à garder tout le caractère entreprise de l'opportunité.

❖ **De la forme organisationnelle :**

De façon unanime il est recommandé que le centre fonctionne comme une entreprise, gérer comme telle avec un personnel professionnel qualifié. Il doit disposer d'une direction générale commise à la réalisation des activités au jour le jour et un conseil d'administration chargé de discuter et proposer les orientations politiques.

❖ **De l'aspect financier :**

Les CFD auront pour vocation de faire des profits pour les actionnaires. Il est impératif de s'assurer de sa rentabilité, de sa compétitivité à court, moyen et long terme. Ils doivent être conçus dans un esprit entrepreneurial élevé. Ils doivent se préparer à exister et se développer face à la compétition. Chose que les femmes actuellement ne savent pas faire due à l'aide qu'elles reçoivent et à leurs compétences et connaissances limités de l'évolution de l'environnement des affaires.

Pour renforcer le caractère économique des CFD, il a été recommandé qu'au-delà du fait qu'ils doivent avoir un focus sur le riz étuvé, ils peuvent également offrir des prestations de services. Par exemple : faire la finition du riz blanc produit par d'autres acteurs locaux. A la limite, faire également la finition et la distribution de riz blanc.

❖ **De l'impact social et économique:**

Le CFD va apporter une autre couche d'opportunité de marché aux femmes. En effet, les CFD viendront renforcer les activités de plus de 3500 femmes étuveuses, distribuer des revenus à plus de 4000 producteurs de riz, créer des emplois, verser des taxes à l'Etat et sauver des devises destinées à l'importation du riz. C'est dire que les retombées d'un tel projet sont pour le pays tout entier. Déjà en 2015, les étuveuses ont transformé environ 3 000 tonnes de paddy soit environ 420 millions de Fcfa reversé aux producteurs locaux. Elles ont engrangé des revenus qui peuvent être estimés à environ 660 millions de Fcfa.

❖ **De l'implication des partenaires techniques et financiers :**

Les partenaires techniques sont déjà engagés à la mise en œuvre des activités de développement de la production, la commercialisation du riz étuvé des CE. Ils souhaitent harmoniser leurs actions afin d'assurer le développement, la compétitivité et l'autonomie des acteurs de la filière. Dans le cadre de ce projet, ils restent motivés pour :

- investir à la mise à niveau des CE (étuveuses) et des producteurs de riz à travers des activités de renforcement de capacité continues et des équipements de productions;

- accompagner à l'acquisition du financement pour la réalisation des activités du projet.

Le positionnement d'un partenaire tel que le CIR-B lui confère l'opportunité d'être membre du conseil d'administration. Elle pourra ainsi en tant qu'acteur du développement économique et social apporter une vision équilibrée et orienter des opportunités de partenariat vers les CFD.

2.1.4. Synthèse des menaces énumérées ;

Les menaces liées au produit et à l'approvisionnement des CFD en matière première sont:

- les quantités de production liées à la capacité de CE;
- les qualités du riz et la traçabilité, un cahier de charges doit être clairement élaboré ;
- le choix des variétés à transformer. Pour garder une constance à la caractéristique des produits livrés.
- la motivation des femmes à continuer la transformation du fait qu'elles soient attachées à la réputation de leur zone.

Les menaces liées au prix, à la compétitivité et au marché sont:

- le prix d'achat du riz étuvé décortiqué chez les femmes;
- les charges supplémentaires que va engendrer l'unité peut rendre le riz hors de portée des consommateurs;
- la capacité de CE à continuellement optimiser et réduire leurs coûts de production à la réaction de la compétition;
- la gestion des coûts de production au niveau des CDF;
- certains consommateurs sont attachés à la provenance de leur riz. Les CE pourront continuer à produire et à livrer
- les frais de transport qui vont s'ajouter.

Les menaces liées à la forme juridique sont :

- la politisation de la structure;
- les commerçants actionnaires peuvent vouloir édicter des principes de ventes qui pourront biaiser la stratégie de distribution ;
- les ristournes ou dividendes reversées aux unions si elles ne sont pas bien gérées peuvent créer des tensions qui conduiront à l'explosion des groupements membres de ces unions.

2.2. De la production du riz étuvé et de l'approvisionnement

Le riz étuvé est produit par les femmes étuveuses. Elles sont pour la plupart localisées en milieu rural. Elles sont constituées en groupements et en unions. Toutes sont affiliées à l'UNERIZ et certaines de ces unions disposent de centre d'étuvage de riz. Dans cette partie nous allons faire cas principalement de ces unions qui disposent des CE. Dans le cadre de cette étude, cinq (5) unions et leurs centres d'étuvage ont été visités. Ce sont celles de : Bagré, Bama, Banzon, Douna et Mogtédou.

2.2.1. Les produits des CE

Les CE produisent principalement du riz étuvé décortiqué emballé dans des sacs de 1 kg, 5 kg et 25 kg. Ils produisent d'autres produits connexes issus de la transformation du riz : les balles, le son, les brisures, etc.

Le riz étuvé dans les centres peut être classifié dans trois (3) catégories. Ci-dessous un tableau descriptif de chaque catégorie :

TABLEAU 2 : CATEGORISATION DES RIZ ETUVE PRODUIT PAR LES FEMMES

| QUALITE | DESCRIPTION |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Type 1</p>  | <ul style="list-style-type: none"> - Sensiblement 100% long grains ; - Homogénéité du riz en variété, - Couleur homogène des grains de riz, - Très peu ou pas de corps étrangers - Triés à la machine et à la main pour réduire les brisures, les grains noirs et éliminer les corps étrangers. <p>La production de cette qualité est minime car sa production est laborieuse. Malgré l'effort consenti, il arrive que le riz contienne des grains noirs.</p> <p>Cette qualité qui ne peut se faire qu'en petite quantité actuellement pour vendre dans les foires, dans les super marchés dans des emballages de 1 kg et 5 kg à un prix compris entre 450 et 850 Fcfa/kg dépendant du CE.</p> |
| <p>Type 2</p>  | <ul style="list-style-type: none"> - 5% brisure - Le riz de variété homogène (traçabilité existante); - Le riz est d'une couleur homogène; - Le riz est uniquement trié à la machine (pas à la main); - Peut contenir des grains noirs et quelques corps étrangers, <p>Ce riz est conditionné dans les sacs de 25 kg et vendu au particuliers, commerçants, écoles, orphelinat, etc. à un prix moyen compris entre 320 et 350 FCFA/kg.</p> |
| <p>Type 3</p>  | <ul style="list-style-type: none"> - Taux de brisure compris entre 15% et 25%; - Le riz peut contenir différentes variétés ; - Les couleurs sont hétérogènes (blanc, brun clair) ; - Le tri se fait uniquement à la machine. Voir vanner uniquement. <p>Ce riz est conditionné et vendu à la SONAGESS à 320 Fcfa/kg. Non emballé, il est revendu à des négociants et commerçants nationaux ou internationaux (le Mali notamment) à un prix compris entre 250 Fcfa et 300 Fcfa.</p> |

Il ressort de cette analyse que le riz étuvé de qualité « **type 2** », semble être la qualité appropriée pour être la matière première pour le centre de finition et de distribution.

Quant aux produits connexes, il conviendrait de rappeler aux femmes qu'ils ont de la valeur. Chez les acteurs des industries de transformation il est commun d'entendre que « le bénéfice se trouve dans les déchets ». C'est en cela que la théorie de « rien ne se perd tout se transforme » trouve sa valeur. Les femmes doivent intégrer ces produits connexes dans leurs plans de revenus. Ces produits connexes sont :

- Les brisures issues de la machine de tri peuvent être vendues soit à la population ou aux éleveurs de poulets ;
- Le son de riz issu de l'opération de vannage peut être revendu aux éleveurs de bétails à un prix de 2500 Fcfa/le sac de 100 kg.
- Les balles qui constituent 15 à 20% du poids du riz. Ces balles sont réutilisées comme combustibles dans l'étuvage. Sa valeur peut être déduite du coût de production ;
- Les cendres des balles de riz brûlées pour l'étuvage peuvent être revendues aux producteurs car constitue de la matière organique.

2.2.2. Les Productions des centres

TABLEAU 3 : RECAPITULATIF DE LA PRODUCTION DE RIZ ETUVE PAR LES CE SES 03 DERNIERES ANNEES

| | 2013 | 2014 | 2015 | Prévu en 2016 |
|----------------|------|------|------|---------------|
| Bagré | 500 | 600 | 700 | 1000 |
| Bama | 500 | 600 | 600 | 700 |
| Banzon | 400 | 600 | 500 | 700 |
| Douna | | | 101 | 200 |
| Mogtedo | | 200 | 250 | 300 |

Plus de 95% de la production des CE sont de type 2. Il convient de noter que les CFD visent à produire du riz de qualité type 1 en utilisant le type 2 comme la matière première.

2.2.3. Diagnostic de la capacité des centres

TABLEAU 4 : EVALUATION DE LA CAPACITE DE PRODUCTION MENSUELLE DES C

| Centre d'étuvage | Bagré | Bama | Banzon | Douna | Mogtédo |
|----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Quantité en Tonnes / mois | 120 | 140 | 40 – 50 | 35- 40 | 50 |
| Contrainte indiquées | Manque de fonds pour l'achat du paddy | Manque de fonds pour l'achat du paddy | Manque de fonds pour l'achat du paddy; Equipements vieillissants et | Manque de fonds pour l'achat du paddy; Disponibilité du paddy; Des tensions | Manque de fonds pour l'achat du paddy, Contrainte de disponibilité de paddy et de |

| | | | | | |
|--|--|--|--------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------|
| | | | d'autres en panne. | existent dans cette zone entre producteurs et étuveuses. | fluctuation de prix de paddy. |
|--|--|--|--------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------|

A noter que ces quantités moyennes ne sont pas linéaires sur les douze (12) mois de l'année. Il existe trois (3) phases dans la périodicité de production. Ce sont les périodes de forte production, de production moyenne et de basse production. La production fluctue en fonction de la disponibilité et du prix du riz paddy.

TABLEAU 5 : ESTIMATION DE LA CAPACITE MENSUELLE SUIVANT L'EVOLUTION DE LA SAISON

| Description de la période | Période | Caractéristique | Capacité de production mensuelle estimative des centres d'étuvage | |
|--------------------------------------|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-----|
| Période de forte production | Décembre à mars | Les producteurs viennent de récolter et sont à la recherche de marchés. Toutes les variétés sont encore disponibles. Le prix du riz kg de paddy est en deçà du prix plancher et compris entre 130 – 150 Fcfa. Il convient de faire le plein de matière première sur cette période de production. Que ce soit en paddy ou en riz étuvé décortiqué. | Bagré | 150 |
| | | | Bama | 200 |
| | | | Banzon | 100 |
| | | | Douna | 40 |
| | | | Mogtédo | 50 |
| Période de production moyenne | Avril à juillet | Les bonnes variétés de riz commencent à manquer sur le marché. Le riz du paddy monte pour atteindre dans certaine zone 160 Fcfa/kg. C'est également le début de la campagne agricole, les femmes passent une partie de leur temps dans les exploitations agricoles. | Bagré | 75 |
| | | | Bama | 100 |
| | | | Banzon | 50 |
| | | | Douna | 20 |
| | | | Mogtédo | 30 |
| Période de basse | Août à novembre | Le paddy est rare. Le prix est quasiment | Bagré | - |
| | | | Bama | - |

| | | | | |
|-------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---|
| production | | inaccessible pour l'étuvage. C'est la campagne de production, les femmes sont aux champs. Les pluies dérangent les activités d'étuvage. | Banzon | - |
| | | | Douna | - |
| | | | Mogtédó | - |

2.2.4. Structure des ventes du riz étuvé par les centres

TABLEAU 6 : STRUCTURE DES VENTES DU RIZ ETUVE DECORTIQUE PAR TYPE EN 2015

| Qualité Centre d'étuvage | Type 1 | | Type 2 | | Type 3 | |
|--------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| | Quantité (en T) | Prix (Fcfa/kg) | Quantité (en T) | Prix (Fcfa/kg) | Quantité (en T) | Prix (Fcfa/kg) |
| Bagré | 5 | 450 | 313 | 340 | 200 | 320 |
| Bama | 5 | 450 | 45 | | 550 | 320 |
| Banzon | | 500 | 100 | 360 | 400 | 320-350 |
| Douna | 1,022 | 500 à 1000 | | | 100 | 320 |
| Mogtédó | 5 | 450 | 195 | 350 | 50 | 320 |

NB : Les femmes des centres vendent individuellement le riz étuvé sur les marchés locaux. Ce riz est acheté par les populations locales mais aussi par des commerçants nationaux et internationaux. Le riz étuvé est vendu au plat (la contenance est d'environ 2,3 kg) entre 400 F et 450 F/kg. Les commerçants assument les charges de transport et des emballages. Le riz vendu sur ce marché local est de type 3 et dans une moindre mesure de type 2. Parfois, les femmes font recours aux productions individuelles pour compléter les quantités des commandes comme celle de la SONAGESS.

2.2.5. Structure des coûts de production du riz étuvé dans les centres

TABLEAU 7 : STRUCTURE DES COÛTS DE PRODUCTION DE RIZ ETUVE DANS LES CE

NB : Ce tableau a été tiré du rapport provisoire de l'étude de marché du riz étuvé, CECI, 2015

| Rubrique de coûts (par tonne) | Centre d'étuvage | | | | | | | |
|-----------------------------------------|------------------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|---------|
| | Bagré | Mogtédó | Sourou | Bama | Banzon | Karfiguela | Douna | Founzan |
| Matière premières et fournitures | | | | | | | | |
| Achat de paddy | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 130 000 |

| Rubrique de coûts (par tonne) | Centre d'étuvage | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Bagré | Mogtédó | Sourou | Bama | Banzon | Karfiguela | Douna | Founzan |
| Eau | 3 000 | 1 500 | 1 000 | 3 000 | 2 500 | 2 500 | 1 000 | 3 500 |
| Énergie | 10 000 | 12 500 | 4 000 | 3 000 | 3 000 | 10 000 | 3 000 | 12 000 |
| S/total 1 | 163 000 | 164 000 | 155 000 | 156 000 | 155 500 | 162 500 | 154 000 | 145 500 |
| Services extérieurs | | | | | | | | |
| Transport et manutention du paddy | 1 000 | 1 000 | 2 000 | 1 000 | 1 500 | 1 500 | 2 000 | 2 500 |
| Décorticage | 12 500 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 12 000 | 10 000 | 9 000 | 13 000 |
| Transport et manutention du riz étuvé | 1 000 | 1 000 | 2 000 | 1 000 | 1 500 | 1 500 | 2 000 | 2 500 |
| Main d'œuvre | 7 500 | 7 500 | 5 000 | 7 500 | 7 500 | 8 000 | 9 000 | 8 000 |
| S/total2 | 22 000 | 19 500 | 19 000 | 19 500 | 22 500 | 21 000 | 22 000 | 26 000 |
| Autre charges | | | | | | | | |
| Emballage et conditionnement | 7 200 | 10 500 | 10 500 | 7 200 | 10 500 | 7 000 | 11 000 | 6 600 |
| S/total 3 | 7 200 | 10 500 | 10 500 | 7 200 | 10 500 | 7 000 | 11 000 | 6 600 |
| Amortissement | | | | | | | | |
| Amortissement du matériel de production | 2 230 | 2 830 | 3 160 | 6 020 | 3 000 | 2 000 | 5 000 | 2 500 |
| S/total 4 | 2 230 | 2 830 | 3 160 | 6 020 | 3 000 | 2 000 | 5 000 | 2 500 |
| Coût total de revient du riz étuvé des centres d'étuvage | 194 430 | 196 830 | 187 660 | 188 720 | 191 500 | 192 500 | 192 000 | 180 600 |
| Coût de production d'un kg (70%) | 277 | 281 | 268 | 270 | 274 | 275 | 274 | 258 |
| Sans emballage | 267 | 266 | 253 | 259 | 259 | 265 | 259 | 249 |
| Marge | 64 770 | 73 170 | 82 340 | 74 080 | 63 500 | 59 500 | 78 000 | 30 600 |
| Prix de vente pratiqué par les centres | 259 200 | 270 000 | 270 000 | 262 800 | 255 000 | 252 000 | 270 000 | 211 200 |
| Prix moyen du kg de riz | 360 | 360 | 360 | 360 | 340 | 360 | 360 | 320 |

| Rubrique de coûts (par tonne) étuvé | Centre d'étuvage | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|---------|--------|------|--------|------------|-------|---------|
| | Bagré | Mogtédó | Sourou | Bama | Banzon | Karfiguela | Douna | Founzan |
| | | | | | | | | |

L'analyse montre qu'avec les emballages le coût de production du kilogramme de riz étuvé le plus élevé est de 281 Fcfa/kg (Mogtédó) et le plus bas serait de 258 Fcfa/kg (Founzan). Par contre le riz étuvé sans les emballages enregistre son coût de production le plus bas à 249 Fcfa toujours à Founzan et son coût de production le plus élevé à Bagré est de 267 Fcfa/kg.

2.2.6. Les infrastructures et les équipements des centres d'étuvage

Tous les CE visités disposent des infrastructures et des équipements pour produire du riz étuvé de bonne qualité.

Les infrastructures sont notamment : les magasins, les aires d'étuvage, les aires de nettoyage de paddy, les aires de séchage, les forages, les locaux de transformation, les bureaux, etc.

Ci-dessous quelques infrastructures en image.



Bagré



Mogtédó



Banzon



Bama



Douna

En termes d'équipements nous avons trouvé dans chaque CE les équipements suivants : décortiqueuses SB 30, trieuses, vanneuse, matériels d'étuvage, groupes électrogènes ou dispositif solaire, balances électriques, etc.

Ci-dessous quelques équipements en image :



**Décortiqueuses
de conditionnement**



Vanneuses de grains



Matériel d'étuvage



Matériel de



Trieuse de riz paddy



Trieuse de riz décortiqué

2.2.7. Stratégie d'approvisionnement

Il est courant de l'entendre : « le bénéfice ne s'acquière pas à la vente mais à l'achat ». Il est sans doute que si les CFD arrivent à s'approvisionner en matières premières (riz étuvé décortiqué ou

riz étuvé non décortiqué) de qualité à un prix raisonnable, ils réussiront à être compétitifs vis-à-vis du riz étuvé importé.

Produire à des coûts raisonnables relève de la performance. La performance dans l'industrie agroalimentaire ne relève pas du fait d'un maillon mais plutôt de l'ensemble de la chaîne. Aujourd'hui, au Burkina Faso, il est connu que les acteurs du monde rural disposent de très peu de ressources pour assurer des performances de production. Ils ont besoin de financement. La chaîne de valeur coton en est un modèle proche. Ainsi, de l'analyse ci-dessous des méthodes de paiement, il serait optimal d'opter pour une stratégie de préfinancement. Le préfinancement ne devrait pas se limiter aux étuveuses de riz pour l'acquisition du paddy mais aller jusqu'au préfinancement de l'activité de production de riz. Les expériences de l'ONG LE RELAIS ont révélé que cette option est payante.

Les avantages sont nombreux :

- l'harmonisation du choix variétal ;
- l'acquisition du paddy à un bon prix. Une baisse des coûts de 10 Fcfa du paddy s'accompagne d'une baisse d'environ 15 Fcfa pour le riz étuvé ;
- l'acquisition du riz étuvé à un prix compétitif dans les CE, car les femmes, en plus de disposer du riz paddy de qualité pour travailler de façon intensive, sont exemptées des charges financières liées au crédit campagne qu'elles allaient contracter pour l'achat du paddy.

Cette approche peut être mise en place dans la mesure où la plupart des centres sont dans des zones rizicoles avec des plaines aménagées. Très souvent, les producteurs de ces zones sont organisés en groupements et en coopératives. Il sera donc plus facile de les regrouper et les inciter à s'intéresser au projet.

Théoriquement, il est stipulé que le taux de rendement de l'étuvage de riz peut atteindre 75%. Aujourd'hui, les centres tournent autour d'une moyenne de 66%.

Les facteurs qui conduisent à cette faible performance de productivité commencent depuis les champs de production jusqu'au niveau même des CE. Ce sont :

❖ **Au niveau des producteurs**

- Manque de semences de qualité;
- Faible respect des technologies de production ;
- Manque d'engrais pour alimenter correctement les champs ;
- Faible productivité;
- Mauvaises pratiques post récoltes.

❖ **Au niveau des centres d'étuvage**

- Le paddy acheté contient beaucoup de corps étrangers (souvent plus de 2%);
- Les pertes de grain dans les opérations de transformation;
- Le non-respect des bonnes techniques de transformation;
- Faible gestion des coûts de transformation;
- Faible valorisation des produits connexes issus du processus de transformation.

Pour garantir la compétitivité de la filière riz et lutter contre la pauvreté des acteurs du milieu rural au Burkina Faso, ce sont les points sensibles ci-dessus que les partenaires techniques et financiers devront aider à affronter.

Préfinancer l'acquisition de la matière première depuis la production du paddy implique de mettre en place un système de suivi. Nous recommandons pour ce faire, le recrutement et le placement d'agents qui seront dans les zones d'approvisionnement ciblées avec pour responsabilité de réaliser des activités de traçabilité et de contrôle qualité de production de la matière première. Leurs responsabilités seront de :

- identifier les groupements de producteurs;
- suivre la distribution des semences;
- suivre la distribution des engrais;
- contrôler les activités post récoltes;
- s'assurer que les bonnes variétés partent aux centres d'étuvage;
- suivre les achats et les ventes;
- organiser les activités de renforcement de capacité des producteurs et des étuveuses;
- s'assurer que le riz étuvé par les femmes respecte les cahiers de charges des CFD.

2.2.8. Recommandations d'actions pour plus de productivité

Ces recommandations s'adressent aux PTF de la filière riz. Certaines de ses actions sont déjà en cours mais il convient de les renforcer dans le cadre spécifique de ce projet. Ces recommandations d'actions vont à l'égard des producteurs et des étuveuses.

2.2.8.1. Accompagnement des producteurs

La production de riz de qualité est la première condition sine qua none à la réalisation de la performance des CE et du CFD.

Au niveau technique :

- Former les producteurs situés dans les plaines sur les bonnes pratiques agricoles;
- Sensibiliser les producteurs sur la gestion des activités post-récoles.

Au niveau des ressources :

- Mettre à la disposition des producteurs des batteuses et des vanneuses pour réduire le taux de corps étrangers dans le riz;
- Contribuer à une allocation aux producteurs pour les semences et engrais nécessaires à la réalisation des objectifs de production.

2.2.8.2. Mise à niveau des centres d'étuvage

Il a été mentionné plus haut que tous les centres ne sont pas au même niveau de développement. Les recommandations ci-dessous sont globales. Il convient de faire un diagnostic de chaque CE impliqué dans le projet et proposer des actions appropriées de mise à niveau.

Au niveau technique et technologique

- Harmonisation des technologies d'étuvage ;
- Système de traçabilité des matières premières ;

- Sensibilisation et formation au respect des cahiers de charges;
- Equiper les centres de matériels et outillages adaptés pour la réalisation des techniques d'étuvage recommandées.

Au niveau organisationnel et managérial

- Former et sensibiliser les groupements sur le modèle économique adopté par les centres;
- Placer des gestionnaires et conseillers économiques pour organiser la production et gérer les coûts dans les CE.

2.3. Le marché du riz étuvé

Le Burkina Faso a produit 144 300 tonnes de riz en 2010. Cette production est croissante et a atteint 206 000 tonnes en 2014, mais elle reste insuffisante. En effet, en 2014, les besoins en consommation du pays s'élevaient à 520 000 tonnes. Le pays est alors obligé d'importer du riz pour combler ses besoins. Ces importations étaient de 443 437 tonnes en 2014 et contre 440 367 tonnes en 2013.

L'importation du riz étuvé est récente. Comme le riz blanc, son importation est réalisée par les grossistes importateurs et exportateurs. Elle s'évalue à des dizaines de milliers de tonnes chaque année. Ce riz étuvé de qualité supérieure crée une compétition élevée pour le riz étuvé national produit très souvent par les femmes ce qui freine la croissance des parts de marchés du riz étuvé national. Conséquemment, elles ont besoin de réagir pour faire face à cette nouvelle menace.

Cette partie de l'étude vise à analyser la distribution du riz au Burkina Faso, à renseigner sur la distribution du riz étuvé importé, les qualités et les prix de riz étuvé importé et enfin les capacités de distribution de quelques grossistes.

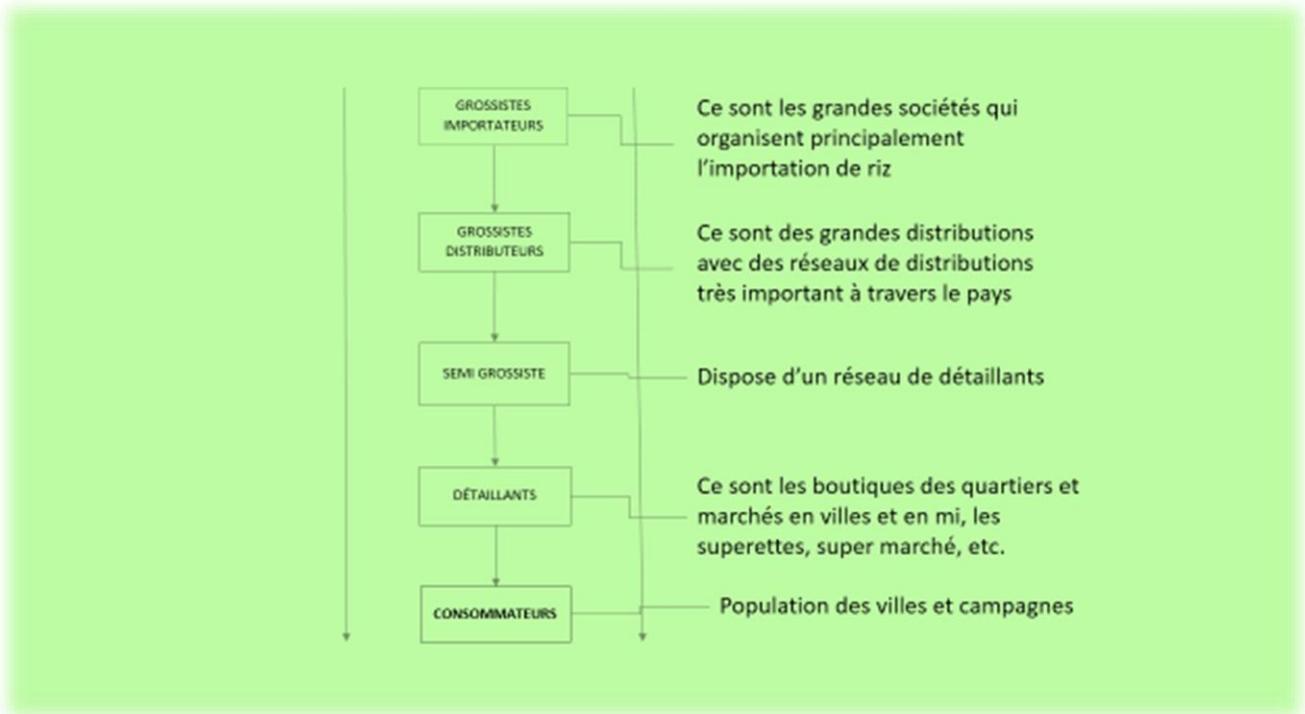
2.3.1. Analyse comparative des circuits de distribution

Les circuits de distribution du riz sont les canaux par lesquels le riz passe pour atteindre les consommateurs finaux. Nous distinguons différents circuits de distribution selon que le riz soit importé ou produit au niveau national. Dans cette section nous comparons deux circuits de distribution. Ce sont : le circuit classique qui est celui pratiqué pour la distribution de riz importé et le circuit de distribution pratiqué par les CE des unions membres de l'UNERIZ.

2.3.1.1. Le circuit classique de distribution de riz

Nous avons les grossistes importateurs qui commandent le riz directement dans les pays d'importation ou auprès de grandes multinationales. La mise en marché se fait par la vente directe au comptant ou à crédit à leurs partenaires grossistes qui le revendent aux demi-grossistes installés dans les différentes zones du pays. Chaque demi-grossiste dispose d'un certain nombre de détaillants à qui le riz est vendu en fonction de ses capacités financières pour la vente au détail aux ménages.

FIGURE 1 : CIRCUIT DE DISTRIBUTION CLASSIQUE DU RIZ IMPORTE



SOURCE : AgriGrowth Management, étude de faisabilité des Centres de Finition et de Distribution de Riz étuvé.

2.3.1.2. Le circuit de distribution du riz étuvé des CE

Le circuit de distribution du riz étuvé produit par les unions membres de l'UNERIZ utilise trois (3) canaux. Le premier canal est celui de la SONAGESS. À ce niveau, le riz est collecté directement dans les magasins des unions et vendu aux ménages à travers un réseau de boutiques. Le second canal, ce sont les boutiques de quartiers et les boutiques spécialisées. Ils s'approvisionnent via des négociants qui sont des personnes physiques agissant comme des intermédiaires en raison de la confiance établie avec les femmes ou directement auprès des unions. Aussi, il existe des ménages qui passent par le canal des négociants pour acheter le riz étuvé. Les restaurants populaires, les écoles et les gargotes spécialisées dans la préparation du riz gras achètent le riz étuvé à travers des négociants qui collectent le riz dans les marchés locaux pour la revente. Ils utilisent aussi les boutiques spécialisées et les boutiques de quartiers pour compléter leur dispositif d'approvisionnement. Le troisième canal est celui de la vente directe par l'union elle-même aux potentiels clients cités ci-dessus. La figure 2 ci-dessous illustre le circuit de distribution du riz étuvé.

Les négociants : ce sont des courtiers des étuveuses sur le marché et centralisent les demandes de la clientèle et assurent les livraisons. Quant aux revendeurs, ils collectent le riz dans les primaires auprès des étuveuses individuelles et assurent la distribution auprès des restaurants populaires et les gargotes spécialisées.

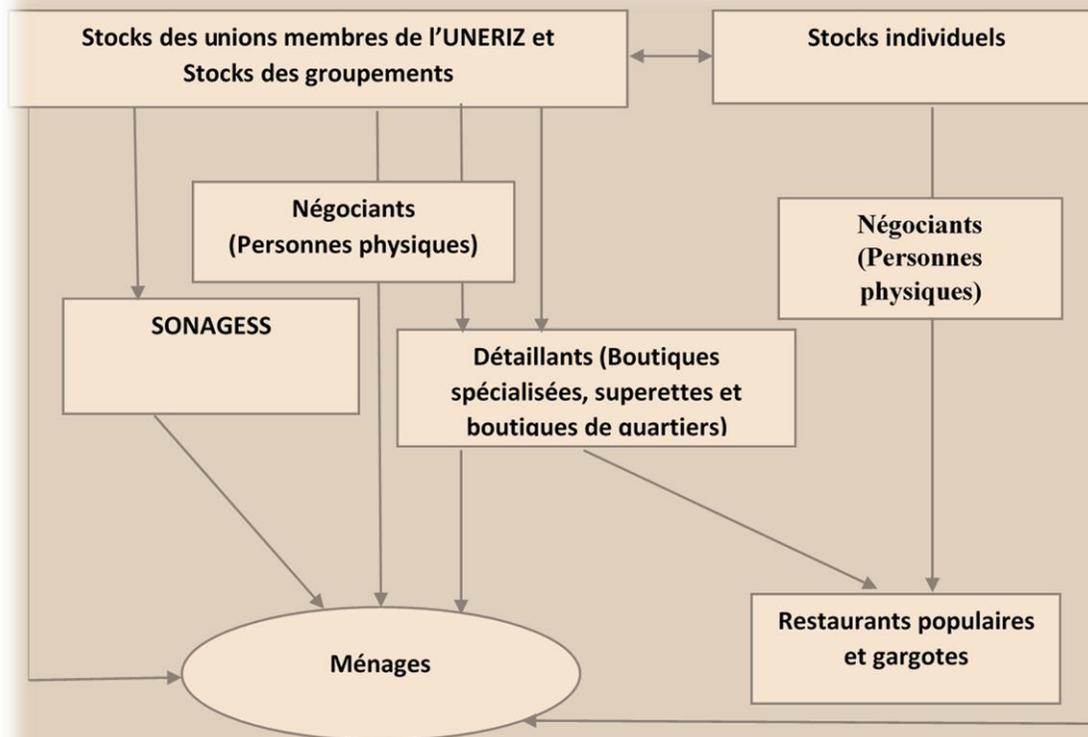
Les détaillants : ce sont des gestionnaires de boutiques qui n'ont pas une bonne connaissance de l'existence du riz étuvé national. Seuls quelques-uns commercialisent le riz étuvé. Sur vingt (20) détaillants enquêtés seuls sept (7) en disposent. La plupart des vendeurs de riz étuvé ont souligné

que le produit se vend relativement bien mais, qu'ils sont souvent confrontés à des ruptures de stocks liées à l'irrégularité des livraisons.

La SONAGESS : C'est un acteur institutionnel qui occupe une place importante dans le réseau de distribution du riz étuvé (entre 50 et 80% des volumes produits par les unions). Sa politique d'approvisionnement est fondée sur la collecte des stocks regroupés au sein des unions de manière à réduire ses coûts. En tant qu'acteur institutionnel, elle prend du riz tout venant sans distinction de qualité bien qu'il impose le contrôle sanitaire auprès du Laboratoire Nationale de Santé Publique. Elle pratique un prix social uniforme à la vente (300 FCFA/Kg) et sa principale clientèle est constituée de la population à faible revenu (cantines scolaires, pensionnats, prison civile et les ménages à faible niveau de revenu...). Cette politique de prix crée un effet de dompage qui profite plus aux consommateurs qu'aux productrices de riz étuvé. En effet, il ressort que le prix du marché du riz étuvé se situe autour de 360 FCFA/kg au moment où la SONAGESS l'achète à 320 FCFA. Elle a donc un effet de domino sur la politique de prix du riz étuvé dans l'ensemble. Il est aussi à relever que les unions membres de l'UNERIZ dépendent fortement de la SONAGESS pour l'écoulement de leur production.

FIGURE 2 : CIRCUIT DE DISTRIBUTION DU RIZ ETUVE DES CE

NB : ce tableau a été tiré du rapport provisoire de l'étude de marché du riz étuvé, CECI, 2015



Source : Yirvouya, rapport provisoire de l'étude de marché du riz étuvé, CECI, 2015

2.3.1.3.L'analyse comparative

Les deux (2) figures montrent deux (2) circuits de distributions bien distincts. Alors que le riz importé a un circuit quasi linéaire avec une hiérarchisation assez claire celle du riz étuvé national des CE dispose de plusieurs branches. Ce dernier n'intègre à aucun niveau les grossistes. La SONAGESS est un marché institutionnel fluctuant ayant pour vocation d'apporter un soutien temporaire à la production nationale.

La figure 1, reconnue comme étant le schéma logique de distribution, car il existe depuis plusieurs décennies et semble être celle que doit emprunter le riz étuvé national. Elle doit donc faire intervenir des grossistes distributeurs dans son circuit. Pourquoi un tel écart existe aujourd'hui ? A cause des faiblesses : faible quantité de production des CE, problème de disponibilité continue, uniformité des qualités, impureté, manque de logique commerciale.

Ces faiblesses identifiées sont d'ailleurs celles ciblées pour leur résolution à travers le présent projet. Les distributeurs grossistes contactés dans cette étude se disent prêts à distribuer le riz étuvé national donc à l'intégrer dans leurs circuits classiques de distribution.

2.3.2. Classification du riz étuvé importé distribué

Le tableau ci-dessus vise à résumer approximativement les proportions de riz :

TABEAU 8 : PROPORTION DES DIFFERENTES CLASSES DE RIZ ETUVE IMPORTE SUR LE MARCHÉ

| | 5 à 15% brisure | 25% brisure | 100% long grain |
|--------------|-----------------|-------------|-----------------|
| 1 kg | - | - | 1% |
| 5 kg | - | - | 5% |
| 25 kg | - | - | 10 à 15% |
| 50 kg | 100% | 100% | 80% |

Source : AGM, Les enquêtes de l'étude de faisabilité pour l'installation des CFD, Janvier 2016

2.3.3. Structure des prix et de marge du riz étuvé importé

Il existe plusieurs qualités de riz étuvés. La qualité considérée ci-dessous concerne le riz étuvé 100% long grains :

TABEAU 9 : ANALYSE DE PRIX ET DE MARGE POUR LE RIZ ETUVE IMPORTE 100% LONG GRAINS

| | Grossistes importateurs | | Grossistes nationaux | | Semi grossistes | | Détaillants | |
|---------------------|-------------------------|-------|----------------------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|
| | Prix | Marge | Prix | Marge | Prix | Marge | Prix | Marge |
| Sac de 50 kg | 17 000 | | 17750 (355) | 750 | 18 500 (370) | 750 | 19 000 (380) | 500 |
| Au Kg | | | | | | | 400 | 30 |

Source : AGM, Les enquêtes de l'étude de faisabilité pour l'installation des CFD, Janvier 2016

2.3.4. Les distributeurs de riz étuvé

Ci-dessous l'expression des besoins des distributeurs actuels et distributeurs potentiels de riz étuvé national.

TABEAU 10 : EXPRESSION DES BESOINS DE RIZ ETUVE NATIONAL

| Noms et Prénoms | Situation Géographique | Société | Positionnement | Capacité de vente mensuelle (en T) | Contact |
|----------------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|------------------------------------|----------|
| Distributeurs de Bobo Dioulasso | | | | | |
| Ouédraogo Ali | Bobo/Grand marché | | Grossiste | 120 | 70603030 |
| Zongo Souleymane | Bobo/Grand marché | Ets Zongo Youba | Grossiste | 100 | 70286088 |
| Bouda Enock | Bobo/Grand marché | Alpha α Oméga | Grossiste | 40 | 76619221 |
| Nana Adama | Bobo | Nana Entreprise | Grossiste | | 70286088 |
| Ouédraogo Mahama | Bobo | | Semi grossiste | 30 | 70970017 |
| Gambsonré Inoussa | Bobo Dioulasso | Consommons Burkinabé | Semi Grossiste | 20+ | 75976569 |

| Noms et Prénoms | Situation Géographique | Société | Positionnement | Capacité de vente mensuelle (en T) | Contact |
|-------------------------------------|---------------------------|-------------------------|----------------------|------------------------------------|----------------------|
| Kindo Seydou | Bobo/Farakan | Ets Kindo et Frère | Semi grossiste | 15 | 76611599 |
| Distributeurs de Ouagadougou | | | | | |
| Yaméogo Jean Pierre | Ouagadougou/ Koudougou | ETY-GTZ | Grossiste | 100 | 76874487 78032875 |
| Zidnaba Souleymane | Ouagadougou | | Grossiste | 100 | 70204353 |
| Nana Sékou | Ouagadougou | Nana Entreprise | Grossiste | 120 | 70203104 |
| El Hadj Diala | Ouagadougou | | Grossiste | 100 | 70271735 |
| Sanfo Adaman | Ouagadougou | | Boutique spécialisée | 10 | 78279384 70162813 |
| Tougma Ali | Ouagadougou | Ets Tougma et Frères | Boutique spécialisée | | 78624292 |
| Ouédraogo Abdoulaye | | Le Relais (ONG) | Non aligné | 15 | 63115716 |

Source : AGM, Les enquêtes de l'étude de faisabilité pour l'installation des CFD, Janvier 2016

Le tableau ci-dessus nous indique des expressions de besoin d'environ 800 T de riz étuvé national par mois. Soit environ 9 600 Tonnes annuelles.

III. PROPOSITION DE MODELE D'AFFAIRES

Le modèle d'affaires est la représentation systémique et synthétique de l'origine de la valeur ajoutée d'une entreprise et de son partage entre les différentes parties prenantes, sur une période et pour un domaine d'activités clairement identifiés. Le modèle d'affaires est donc un document de référence qui présente la manière dont une entreprise entend fonder et garantir sa rentabilité.

La présente proposition d'affaires est composée de six (6) parties. Ce sont : l'étude de marché, l'étude technique, l'étude juridique, l'étude organisationnelle, l'étude financière et l'impact social et économique du projet.

NB : *Pour apporter des informations chiffrées à cette proposition d'affaires nous avons fait le choix d'axer les chiffres sur la réalisation d'un seul CFD en occurrence celui de Bobo Dioulasso.*

Pour le CFD de Ouagadougou, nous recommandons que le GIP/Riz qui a été créé par des partenaires de l'UNERIZ puisse s'inspirer de certains éléments de la présente étude de faisabilité pour nourrir son développement.

3.1. Etude de marché

Par définition, le marché est un espace ou un lieu conceptuel où des vendeurs et des acheteurs échangent des biens et des services.

Le marketing est l'ensemble des techniques ou des approches utilisées pour faire connaître ses produits et services à ses clients cibles afin de mieux vendre.

Dans ce paragraphe nous vous proposons une description des produits des CFD, une analyse du marché et de la concurrence.

3.1.1. Description du produit



Riz étuvé

Variété TS2 (connu et produit sur tout le territoire national);

Caractéristique : 100% long grains et 5% brisure

Emballage : qualité supérieure

Poids net: 1 kg, 5 kg, 25 kg, 50 kg.

Age : 1 an maximum (nouveau riz)

Valeur nutritionnelle: naturel, riche en vitamine (B1, B2) et en sels minéraux (potassium et magnésium, protéine et glucide) ;

Très propre, nettoyé à la trieuse optique/sortex.

3.1.2. Analyse de marché

3.1.2.1. Situation du secteur d'activité :

Le besoin en consommation de riz, en général, est sans cesse croissant au Burkina Faso. Il est passé 336 000 tonnes en 2009 à 520 000 tonnes en 2014. La production de riz national quant à elle était d'environ 206 438 tonnes en 2014 soit 95 279 tonnes (46,15%) en riz blanc, soit 111 159 tonnes (53,48%) en riz étuvé. Un manque à gagner d'environ 313 562 tonnes qui est acquis par l'importation. Le riz étuvé national est destiné principalement à l'auto consommation des ménages ruraux et est commercialisé principalement en milieu rural. Le riz étuvé du Burkina Faso est aussi convoité par les populations des pays voisins notamment le Mali et dans une moindre mesure la Côte d'Ivoire. Il a véritablement amorcé sa pénétration dans les marchés des villes ses trois (3) dernières années. C'est là qu'elle se trouve confrontée à la concurrence avec le riz étuvé importé.

Une étude prospective évalue que le besoin en consommation de riz national atteindra 828 000 tonnes en 2019. Elle estime également que la tendance de production nationale sera de 109 000 tonnes pour le riz blanc et de 128 000 tonnes pour le riz étuvé à la même période.

3.1.2.2. Évaluation du marché potentiel :

Le riz étuvé peut être consommé par quasiment toutes les couches de la population pour peu que ce dernier soit en mesure de manger des céréales i.e deux (2) ans et plus. Cette franche de la population est estimée à plus de 15 millions de personnes. Le riz est très souvent utilisé dans les cérémonies de masse telles que les baptêmes, les mariages, les jours de fêtes, etc.

3.1.2.3. Profil du marché cible

TABLEAU 11 : PROFIL DU MARCHÉ CIBLE

| Caractéristiques | Moyen |
|---------------------------|--------------------------------------------------|
| Sexe | Homme et Femme |
| Groupe d'âge | 24 à 55 ans+ |
| Revenus | 50 000 FCFA et plus par mois |
| Besoin à combler | Un produit de qualité et nutritif |
| Education | Principalement les instruits |
| Profession | Fonctionnaires, commerçants, etc. |
| Habitudes de consommation | Du riz propre, bon goût, facile à cuire |
| Situation géographique | Des grandes, les moyennes et les petites villes. |

3.1.2.4. Marché visé

Les CFD ambitionnent occuper entre 4 à 5% du marché national de riz étuvé et environ 1% des besoins en consommation du riz étuvé national. Les ventes se feront notamment dans les grandes villes (Ouagadougou, Bobo Dioulasso) et les villes moyennes (Koudougou, Fada N’Gourma, Ouahigouya, etc.) et dans les petites villes (Houndé, Koupéla, Zorgho, etc.)

3.1.3. Analyse de la concurrence

Les concurrents directs seront de trois (3) ordres : le riz étuvé importé, le riz étuvé des CE et le riz étuvé hors des centres d’étuvage.

TABLEAU 12 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE

| | Riz étuvé importé | Riz étuvé des CE | Riz étuvé hors CE |
|--------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Produit | Elevé | Moyen | Basse |
| Prix | Elevé | Elevé | Moyen |
| Qualité | Supérieur | Moyen | Faible |
| Faibilité | Elévé | Moyen | Faible |
| Expertise | Elevé | Moyen | Faible |
| Politique de crédit | Délai de paiement | | Cash |
| Apparence et réputation | Elevé | Moyen | Faible |

3.1.4. Analyse concurrentielle de l'entreprise :

Les CFD visent à se positionner à moyen et long termes comme étant des transformateurs de riz étuvé national de qualité supérieure à un prix moyen. C’est à ce prix qu’ils réussiront à faire face à la compétition.

TABLEAU 13 : POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE

| | CFD | Le riz étuvé des centres | Les étuveuses locales individuelles | Riz étuvé importé |
|----------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <i>Produits</i> | Qualité supérieure | Qualité moyenne | Faible qualité | Qualité élevée |
| <i>Emballage</i> | Qualité supérieure | Qualité moyenne | Non existant | Qualité élevée |
| <i>Prix</i> | Prix moyen | Prix moyen | Prix bas | Prix élevé |
| <i>Promotion</i> | Élevé | Faible | Inexistant | Élevé |
| <i>Consommateurs</i> | Classe moyenne, revenus supérieurs à 50 000 Fcfa/mois | Classe moyenne, revenus supérieurs à 50 000 Fcfa/mois | Classe à faible revenu | Classe moyenne et supérieure |
| <i>Distribution</i> | Distribution indirecte : Vend aux distributeurs agréés. | Vendu à des négociants, au détail et sur les marchés institutionnels | Marchés locaux en milieu péri urbain et rural. | Circuit de vente classique |
| <i>Réputation</i> | Bonne réputation / bien connu | Réputation moyenne | Mauvaise réputation | Très bonne réputation / très bien connu |

3.1.5. Stratégie marketing :

TABLEAU 14 : POLITIQUE MARKETING POUR LES CFD

| STRATÉGIE | |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Politique de produit</i> | Mettre à la disposition des consommateurs du riz étuvé national très propre, 100% long grain, de qualité supérieure, naturel, nutritif en vitamine B1, B2 et en sel minéraux : potassium et magnésium, protéine et glucide. Le produit et son emballage répondront au cahier de charges imposé par les services techniques de régulation des normes de consommation nationale. |
| <i>Politique de prix</i> | La stratégie de fixation du prix: <ul style="list-style-type: none"> - Coût de production + profit, - Prix de la concurrence; - Alignement avec les prix des produits de substituts Un acompte partiel pour les acheteurs en gros et demi gros. La proposition de prix usine et de prix conseiller au détail : <ul style="list-style-type: none"> - Sac de 1 kg : 450 Fcfa/kg - Sac de 5 kg : 2150 Fcfa, prix détaillant conseiller 2900 Fcfa max |

STRATÉGIE

| | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Sac de 25 Kg : 9250 Fcfa, prix détaillant conseiller 10 000 Fcfa max - Sac de 50 kg : 18 250 Fcfa, Prix détaillant conseiller 19500 Fcfa <p>Une avance de paiement à l'enlever de 40% et un délai de 30 jours de paiement pour les 60% restants.</p> |
| <i>Politique de promotion</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir un label «nouveau » et déposé la marque à l'OAPI - Garantir des emballages solides et attrayants; - Campagne de communication télévisuelle, radiophonique et par SMS; - Campagne de promotion sur les réseaux sociaux Facebook, twitter, etc. (pour toucher le maximum de classe moyenne); - Une émission plurireportage pour les chaînes de télé; - Campagne de proximité dans les marchés des grandes villes; - Campagne de dégustation de mets variés à base du riz étuvé burkinabè; - Participation aux différentes foires nationales de promotion de riz; - Distribution de flyers contenant les valeurs nutritives du riz, les mets possibles et les techniques de cuissons. |
| <i>Politique de distribution</i> | <p>Distribution indirecte. Vente en gros à un pool de distributeurs agréés déjà sélectionnés disposant de contrats annuels. Ces grossistes seront localisés dans les villes de Bobo-Dioulasso et Ouagadougou.</p> <p>NB : les distributeurs agréés seront sélectionnés sur la preuve de leurs capacités financière et de vente.</p> |

3.2.ETUDE TECHNIQUE

Cette partie de l'étude vise à faire ressortir les informations techniques notamment en termes de dispositif d'exécution des opérations de la transformation. Nous allons ainsi évaluer les besoins en infrastructures, en équipements et en personnels pour réaliser le projet.

3.2.1. Description des infrastructures et des aménagements

TABEAU 15 : DESCRIPTION DES INFRASTRUCTURES ET DES AMENAGEMENTS POUR LES CFD

| Infrastructure et aménagement | Unité | Quantité | Prix Unitaire | Montant (Fcfa) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------|---------------|--------------------|
| Acquisition de terrain (zone industrielle aménagée) | M ² | 10 000 | 3 500 | 35 000 000 |
| Construction de l'usine Installation électrique et en eau Clôture de l'usine (L 400 m, H : 2 m) Magasin matière première et produits connexes capacité 1000 tonnes (entrée); Magasin stockage de produits finis (500 tonnes), Aire de production et de conditionnement de 400 m ² (installation des équipements); Local administratif (villa 3 chambres, 1 salon, 1 toilette); Un local pour les agents de sécurité et toilettes externes Hangar pour parking | | | | 115 000 000 |
| TOTAL | | | | 150 000 000 |

3.2.2. Description des équipements

TABEAU 16 : LES EQUIPEMENTS NECESSAIRES A L'INSTALLATION D'UN CFD

NB : Les informations sur les équipements de production ont été collectées auprès de DTE/PDA

| Equipement | Unité | Quantité | Prix unitaire | Montant (Fcfa) |
|----------------------------------|--------|----------|---------------|----------------|
| EQUIPEMENTS DE PRODUCTION | | | | |
| Vanneuse | Nombre | 1 | 47 500 000 | 47 500 000 |
| Trieuse optique /sortex | Nombre | 1 | | |
| Convoyeur | Nombre | 1 | | |
| Elévateurs | Nombre | 2 | | |
| Machine de | Nombre | 1 | | |

| Equipement | Unité | Quantité | Prix unitaire | Montant (Fcfa) |
|------------------------------------------------------------------------------|--------|----------|---------------|-------------------|
| conditionnement | | | | |
| Balance électrique | 1 | 1 | | |
| Camion 10 tonnes | Nombre | 1 | 12 500 000 | 12 500 000 |
| Installation des équipements et trousseau de matériels de maintenance | | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Total 1 | | | | 65 000 000 |
| EQUIPEMENTS ADMINISTRATIFS | | | | |
| Matériel informatique | nombre | 6 | 350000 | 2100000 |
| Mobiliers et matériels de bureau | nombre | 8 | 250000 | 2000000 |
| Total 2 | | | | 4 100 000 |
| TOTAL | | | | 69 100 000 |

3.2.3. Description du processus d’approvisionnement

3.2.3.1.Stratégie d’approvisionnement

La matière première de qualité est le cœur pour le développement d’une usine. Précédemment nous avons recommandé le choix du préfinancement pour l’acquisition de la matière première. Pour les CFD, nous proposons la stratégie suivante pour s’assurer des produits de qualité, en quantité à un prix compétitif.

- Préfinancer la production du paddy :
- Financer l’acquisition de semences, des engrais pour la production en collaboration avec les PTF de la filière riz (PDA/GIZ, PRP, OXFAM, VECO, TRIAS, etc.) ,
- Former les producteurs sur les bonnes pratiques agricoles et les sensibiliser sur les questions de pertes postrécoltes ;
- Equiper les coopératives de producteurs qui alimenteront les CE de trieuses de paddy afin d’améliorer la qualité du paddy qui est vendu aux femmes. On pourra ainsi sauver 1 à 2% de pertes pour les étuveuses ;
- Collecter le paddy des producteurs à la hauteur des contrats signés avec chaque coopérative pour alimenter les CE. Le montant du préfinancement est déduit et le reliquat versé aux producteurs ;
- Recuperer le paddy déjà payé (donc le paddy est disponible) pour l’étuvage. Dans ce cas les CE n’ont pas besoins de gros crédit pour la transformation. Les agents des CFD suivront le respect des cahiers de charges. Ils attendront des CE du riz étuvé décortiqué d’au moins égale à 70% de la quantité de riz paddy fournie. Le montant du paddy sera déduit du montant total du contrat d’approvisionnement ;
- Verserle reliquat pour la matière première acquise au plus tard 30 jours pour faciliter une rémunération continue des femmes étuveuses sur la période de production ;
- Poster des agents de suivi, de traçabilité et de contrôle qualité dans chaque zone de production.

3.2.3.2. Processus d'approvisionnement

La matière première pour les CFD peut être soit le riz étuvé décortiqué soit le riz étuvé non décortiqué. Les fournisseurs de ces CFD sont les CE membres de l'UNERIZ. Ce sont : Bagré, Bama, Bazon, Douna, Dandé, Founzan, Karfiguela, Louda, Mogtédo, Sourou. Les CE ont été choisis comme source d'approvisionnement parce que ce sont des pôles de concentration de femmes étuveuses riz, soit environ 3500 femmes. Ces femmes sont formées dans les bonnes pratiques d'étuvage de riz. Leur regroupement en unions facilite les négociations, le contrôle et le développement de la structure du partenariat. En outre, les CE disposent pour la plupart des infrastructures et des équipements pour alimenter les CFD en riz étuvé décortiqué. Les CE ont déjà des expériences d'exécution de contrat d'approvisionnement notamment avec la SONAGESS. Les CE sont à distance raisonnable des CFD. Ci-dessous le tableau d'analyse les distances et des coûts de transport entre les CFD et les CE.

TABLEAU 17 : ANALYS DE LA DISTANCE ET DES FRAIS DE TRANSPORT ENTRE LES CFD ET LES CE

| CFD | CE | Distance entre CFD et CE | Coût du transport (Fca/kg) |
|---------------------------|------------|--------------------------|----------------------------|
| OUAGADOUGOU | Bagré | 220 | 10 |
| | Louda | - | |
| | Mogtedo | 80 | 5 |
| | Sourou | - | 7,5 |
| BOBO DIOULASSO | Bama | 30 | 2,5 |
| | Banzon | 65 | 5,5 |
| | Dandé | 55 | 5 |
| | Douna | 120 | 10 |
| | Founzan | 125 | 10 |
| | Karfiguela | - | - |

Le riz étuvé sera livré dans des grands sacs. Le kg de riz étuvé sans emballage coûte entre 250 Fcfa et 300 Fcfa le kilogramme. En effet, les coûts de production dans le tableau 17 ci-dessus d'analyse des coûts de production nous montrent les résultats suivants : 281 Fcfa (Mogtédo) et 259 Fcfa (Founza) avec les charges des emballages. Sans les emballages les coûts sont compris entre 267 Fcfa (Bagré) et 249 Fcfa (Founzan). Il est primordial que les prix d'achat du riz étuvé décortiqué soit égal pour tous les CE.

NB : Pour la suite de la présente étude de faisabilité, nous avons considéré 290 F/kg comme prix d'achat du riz étuvé en vrac l'année 1, 280 F/kg l'année 2 et 3 et 275 F/kg pour l'année 4 et 5.

Comme autres acquisitions, il y a les emballages. Ci-dessous des propositions de prix des emballages :

TABLEAU 18 : PRIX DES EMBALLAGES

| Type | Sachet | | Sac | |
|-------------|--------|------|-------|-------|
| Emballage | 1 kg | 5 kg | 25 kg | 50 kg |
| Prix (Fcfa) | 65 | 125 | 170 | 215 |

3.2.4. Présentation du processus de production ou de livraison de service

Ci-dessous, le schéma descriptif du processus de finition et de distribution du riz étuvé des CFD :

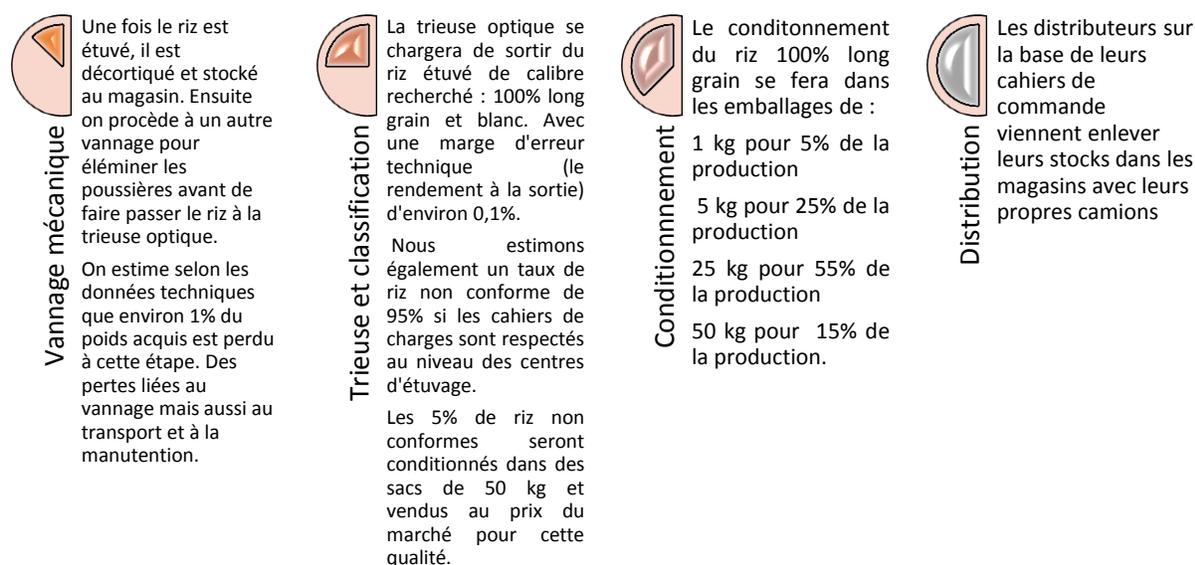


FIGURE 3 : SCHEMA DESCRIPTIF DU PROCESSUS DE PRODUCTION

TABLEAU 19 : ESTIMATION DES CHARGES DE PRODUCTION POUR UN CFD

| Emballage Eléments d'exploitation | 1 KG (Fcfa/kg) | 5 KG (Fcfa/kg) | 25 KG (Fcfa/kg) | 50 KG (Fcfa/kg) |
|--------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Transport moyen | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Electricité (référence usine de sésame) | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Ouvriers (10 ouvriers) | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Administration (année 1) | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Emballage | 65 | 25 | 7 | 4.5 |
| Autres charges (maintenance, entretiens, amortissement, etc) | 10 | 10 | 10 | 10 |
| TOTAL (FCFA/KG) | 106,5 | 66,5 | 48,5 | 46 |

3.2.5. Le personnel :

3.2.5.1. Organisation, effectif, qualification et tâches prévues

TABLEAU 20 : ORGANISATION DU PERSONNEL, EFFECTIF, QUALIFICATION ET TACHES PREVUES

| Poste | Effectif | Qualification | Tâches prévues |
|---------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Administrateur général | 1 | Bac + 4 ou 5, économie et science de gestion des entreprises | Gérer, suivre et évaluer les opérations et la rentabilité du projet ; Superviser et coordonner les opérations de autres directeurs ; Servir d'interface avec les actionnaires et les partenaires. |
| Responsable technique et qualité | 1 | Bac + 3 agroalimentaire | Charger de suivre la traçabilité et de gérer le dispositif qualité |
| Responsable commercial et approvisionnement | 1 | Bac + 2 ou 3 | Gérer les commandes des clients et l'approvisionnement des centres en matières nécessaires à la réalisation de production ; |
| Responsable comptable et financier | 1 | Bac + 2 ou 3 en finance comptabilité | Gestion administrative, comptable et financier. |
| Technicien d'usine | 1 | Bac en électricité industrielle | Programmation des équipements ; Maintenance des équipements. |
| Secrétaire de direction | 1 | Bac G1 Option Secrétariat | Gestion des archives ; Préparation des réunions, etc. |
| Magasinier | 1 | BEPC ou CAP | Supervision des stocks entrés et sortis. |
| Sécurité | 3 | CEP | Protection des biens et des personnes des centres; |
| TOTAL | 10 | | |

NB : cette liste est celui du personnel temps plein.

TABLEAU 21 : ESTIMATION DU COUT DU PERSONNEL

| Poste | Rémunération mensuelle |
|----------------------------------------------------|------------------------|
| Administrateur général | 350 000 |
| Responsable technique et qualité | 225 000 |
| Responsable commercial et approvisionnement | 225 000 |
| Responsable comptable et financier | 225 000 |
| Technicien d'usine | 150 000 |
| Secrétaire de direction | 90 000 |
| Magasinier | 90 000 |
| Sécurité (3) | 135 000 |
| TOTAL (mensuel) | 1 490 000 |
| TOTAL (annuel) | 17 880 000 |

3.2.6. Réglementation :

Les CFD devront respecter les cahiers de charges des services techniques étatiques. Ce sont notamment : les services d'hygiène, de contrôle qualité et les services des affaires économiques. Ces autorisations peuvent être acquises seulement à la suite des installations de l'ensemble de l'unité de production et de la phase test. Il convient de rappeler que les produits doivent respecter les normes de spécification burkinabè.

3.3.ETUDE JURIDIQUE

La faisabilité juridique constitue un préalable à la faisabilité globale d'un projet qui permet aux investisseurs de se positionner par rapport aux possibilités juridiques qui leur sont offertes, pour réaliser leurs projets. Elle correspond au cadre légal dans lequel les promoteurs du projet vont exercer leurs activités et qui aura un impact sur son statut patrimonial, social et fiscal. Plus haut, nous avons mentionné le fait que les CFD ont besoin d'impliquer différents acteurs de la chaîne de valeurs riz. Cela y va des intérêts de chaque type d'acteurs de la filière. D'où le choix d'ériger les CFD en Groupement d'Intérêt Économique (GIE).

Le GIE est le regroupement d'entreprises préexistantes dont le but est de "faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître les résultats de cette activité. Son but n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui-même mais plutôt pour ses membres. Le GIE pourrait donc être qualifié d'intermédiaire entre la société et l'association. L'immatriculation au registre du commerce et des sociétés confère au groupement la personnalité morale. Le groupement peut avoir un objet civil ou commercial. La nature civile ou commerciale des activités principales est déclarée au Régime Commun Simplifié (RCS).

Le GIE est composé de deux membres au moins. Il n'y a pas de maximum fixé par la loi. Les membres peuvent être des personnes physiques ou morales. Ils peuvent être des nationaux ou étrangers. Ils n'ont pas la qualité de commerçants.

Les membres du GIE sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. C'est-à-dire que chaque membre est responsable sur l'ensemble de son patrimoine personnel de toutes les dettes du groupement, qu'elles soient de son fait ou non. Néanmoins, le contrat de groupement peut prévoir une clause exonératoire des dettes nées antérieurement à l'entrée des futurs membres dans le groupement. Une société civile peut donc être membre dans un GIE. Tous les membres sont déclarés au RCS. Un membre personne morale n'est tenu de déclarer son représentant permanent au RCS que s'il est également administrateur. C'est en cette dernière qualité « d'administrateur » qu'un représentant permanent doit être déclaré.

Le GIE peut être constitué sans capital social. Mais au Burkina Faso, les notaires préconisent le capital social pour prévenir des litiges qui peuvent naître et faciliter les processus de prise de décisions. Le GIE ne peut faire appel public à l'épargne. Cependant, la variabilité du capital est possible.

Si les membres décident de faire un apport, ceux-ci peuvent être en numéraire, en nature ou en industrie. En cas d'apports en nature, les associés ne sont pas tenus de désigner un commissaire aux apports pour les évaluer.

Un GIE doit être constitué pour une période déterminée, nécessaire à l'accomplissement de ses objectifs. Les comptes annuels des GIE n'ont pas à faire l'objet d'une publicité.

Organisations :

Administrateur : un ou plusieurs administrateurs peuvent être désignés soit dans le contrat constitutif, soit par l'assemblée des membres. Il peut s'agir de personnes physiques ou morales. Lorsqu'une personne morale est désignée administrateur, elle doit être représentée par un représentant permanent déclaré au RCS. Un administrateur n'est pas obligatoirement un membre. L'administrateur engage le groupement à l'égard des tiers, il en est le représentant légal.

Contrôle obligatoire des comptes et de la gestion : la désignation d'un contrôleur des comptes et d'un contrôleur de gestion est organisée par le contrat constitutif. Le contrôle des comptes est assuré par un ou plusieurs commissaires aux comptes lorsque le GIE :

- Émet des obligations,
- Compte au moins une vingtaine de salariés à la clôture d'un exercice.

NB : En dehors de ces cas, le recours à un commissaire aux comptes est facultatif.

Le contrôle de la gestion :

- Le contrôleur est nécessairement une personne physique,
- Si le groupement émet des obligations, ce contrôleur est désigné par une assemblée,
- Le contrôleur de gestion ne peut être administrateur du GIE.

Décisions collectives :

Les décisions des membres sont prises en assemblée. Les consultations écrites ou par correspondance ne sont pas prévues par les textes et doivent donc faire l'objet d'une mention dans le contrat constitutif.

Fiscalité

Chaque membre personne physique du GIE est soumis au régime d'imposition sur le revenu (IR), pour sa part des bénéfices, lorsqu'il n'a pas opté pour le régime de l'impôt sur les sociétés.

Liste des pièces

(Voir annexe)

3.4.ETUDE ORGANISATIONNELLE

Les objectifs d'une étude organisationnelle sont entre autres, de définir la meilleure forme d'organisation qui optimisera les probabilités de succès du projet et d'assurer que le personnel adéquat est disponible et qualifié. Dans cette partie nous verrons la forme d'exploitation et la structure d'exploitation :

3.4.1. Forme d'exploitation

La forme d'exploitation se veut être une société structurée. Les CFD doivent être des structures très professionnelles. Les missions doivent être confiées à des professionnels avec un minimum d'expérience dans l'exercice qui leurs seront demandées. Les décisions opérationnelles seront prises par l'administrateur général et l'équipe dirigeante. Les décisions stratégiques seront proposées par l'administrateur général et/ou conseil d'administration ou assemblée générale pour analyse et décision.

3.4.2. Structure d'exploitation

Ci-dessous nous schématisons très succinctement les principaux volets d'activités qu'aura le CFD :

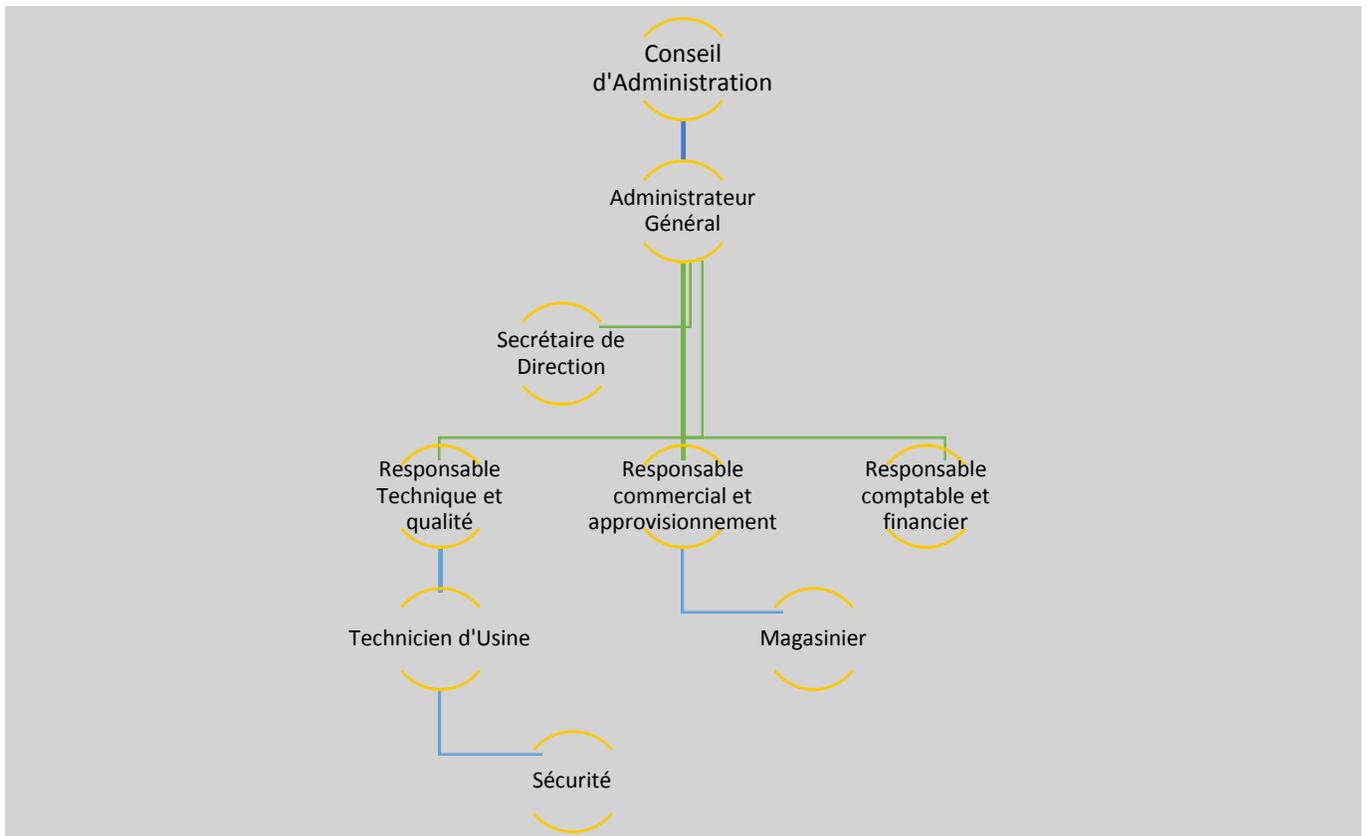


FIGURE 4 : ORGANIGRAMME D'UN CFD

3.5.ETUDE FINANCIÈRE

L'étude financière vise à analyser la rentabilité du projet. Il fera ressortir les indicateurs clés du chiffre d'affaires, des charges d'exploitation, du seuil de rentabilité, etc. A noter que les calculs ci-dessous consernent d'abord l'utilisation du riz étuvé décortiqué comme matière première. Pour des besoins de comparaisons nous avons aussi fait les calculs de rentabilité du CFD avec le riz étuvé non décortiqué comme matières premières (plus de détails à l'annexe 6 de la présente étude).

3.5.1. Chiffre d'affaires

| Produit/Service | Unité | Quantité | Prix de vente unitaire | Chiffre d'affaires année 1 |
|-------------------------------|-------|----------|------------------------|----------------------------|
| 100% Long grains 1 kg | FCFA | 59 375 | 450 | 26 718 750 |
| 100% Long grains 5 kg | FCFA | 59 375 | 2 150 | 127 656 250 |
| 100% Long grains 25 kg | FCFA | 27 500 | 9 250 | 254 375 000 |
| 100% Long grains 50 kg | FCFA | 3 750 | 18 500 | 69 375 000 |
| 25% brisure 25 kg | FCFA | 1 500 | 8 500 | 12 750 000 |
| TOTAL | | | | 490 875 000 |

| Désignation | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|------------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 100% Long grains 1 kg | 26 718 750 | 42 750 000 | 58 781 250 | 74 812 500 | 96 187 500 |
| 100% Long grains 5 kg | 127 656 250 | 204 250 000 | 280 843 750 | 357 437 500 | 459 562 500 |
| 100% Long grains 25 kg | 254 375 000 | 386 650 000 | 531 643 750 | 676 637 500 | 869 962 500 |
| 100% Long grains 50 kg | 69 375 000 | 105 450 000 | 144 993 750 | 184 537 500 | 237 262 500 |
| 25% brisure 25 kg | 12 750 000 | 20 400 000 | 28 050 000 | 35 700 000 | 45 900 000 |
| TOTAL | 490 875 000 | 759 500 000 | 1 044 312 500 | 1 329 125 000 | 1 708 875 000 |

3.5.2. Charges d'exploitation

| Désignation | Unité | Quantité | Prix de vente unitaire (Fcfa) | Charge d'exploitation 1 |
|--------------------------------------------------------------------|----------------|-----------|-------------------------------|-------------------------|
| Matières premières et fournitures liées / Marchandises | | | | 362 500 000 |
| Riz étuvé décortiqué | kg | 1 250 000 | 290 | 362 500 000 |
| Matières et fournitures consommables | | | | 240 000 |
| Produits d'entretien | forfait | 12 | 10000 | 120 000 |
| Fourniture de bureau | | 12 | 10000 | 120 000 |
| Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz, ...) | | | | 10 620 000 |
| Eau | L | 12 | 10000 | 120 000 |
| Électricité | Kilowatt heure | 7 | 1500000 | 10 500 000 |
| Emballages (perdus, récupérables, ...) | | | | 170 175 000 |
| Emballages | | | | 17 017 500 |
| Transport (sur achat, sur vente, ...) | | | | 6 250 000 |
| Transport sur achat | Fcfa/kg | 1 250 000 | 5 | 6 250 000 |
| Services extérieurs (loyers, entretien, etc.) | | | | 6 844 000 |
| Reparation et maintenance | Fcfa/mois | 8 | 25 000 | 200 000 |
| Frais de promotion | Fcfa/an | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Frais bancaire | Fcfa/mois | 12 | 12 000 | 144 000 |
| Honoraire de conseils | Fcfa/an | 1 | 1 500 000 | 1 500 000 |
| Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, ...) | | | | 1 036 400 |
| Lettres patentes | Fcfa/an | 1 | 500 000 | 500 000 |
| TPA | Fcfa/an | 1 | 536 400 | 536 400 |
| Charges de personnel (salaires, indemnités, charges sociales, ...) | | | | 20 740 800 |
| Salaires | Fcfa/an | 1 | 17 880 000 | 17 880 000 |
| Charges sociales | Fcfa/an | 1 | 2 860 800 | 2 860 800 |
| Frais financiers (intérêt de l'emprunt) | Fcfa/an | 1 | 44 953 127 | 44 953 127 |
| Dotations aux amortissements | Fcfa/an | 1 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| TOTAL CHARGE D'EXPLOITATION 1 | | | | 483 801 827 |

| Désignation | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| Matières premières et fournitures liées / Marchandises | 362 500 000 | 560 000 000 | 770 000 000 | 962 500 000 | 1 237 500 000 |
| Matières et fournitures consommables | 240 000 | 240 000 | 360 000 | 360 000 | 480 000 |
| Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz, ...) | 10 620 000 | 15 120 000 | 18 150 000 | 24 150 000 | 24 180 000 |
| Emballages (perdus, récupérables, ...) | 17 017 500 | 26 789 500 | 35 512 813 | 45 148 250 | 55 883 250 |
| Transport (sur achat, sur vente, ...) | 6 250 000 | 10 000 000 | 13 750 000 | 17 500 000 | 22 500 000 |
| Services extérieurs | 6 844 000 | 11 894 000 | 17 504 000 | 17 504 000 | 17 744 000 |
| Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, ...) | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 |
| Charges de personnel (salaires, indemnités, charges sociales, ...) | 20 740 800 | 20 740 800 | 21 777 840 | 21 777 840 | 22 866 732 |
| Frais financiers (intérêt de l'emprunt) | 44 953 127 | 36 713 055 | 27 610 138 | 17 554 028 | 6 444 912 |
| Dotations aux amortissements | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| TOTAL CHARGE D'EXPLOITATION | 483 801 827 | 696 133 755 | 919 328 011 | 1 121 157 338 | 1 402 290 275 |

3.5.3. Coût du projet

| Désignation | Unité | Quantité | Coût unitaire | Coût total |
|----------------------------------|--------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| Frais d'établissement | | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Terrain (bâti, nu, ...) | mètre carré | 100 00 | 3 500 | 35 000 000 |
| Construction et aménagement | batiments | 1 | 115 000 000 | 115 000 000 |
| Matériel technique | | 1 | 47 500 000 | 47 500 000 |
| Matériel informatique | nombre | 6 | 350000 | 2 100 000 |
| Mobilier et matériel de bureau | nombre | 8 | 250000 | 2 000 000 |
| Matériel roulant, 10 tonnes | nombre | 1 | 12500000 | 12 500 000 |
| Besoin en fond de roulement | | 1 | 5951000 | 365 850 000 |
| Total des investissements | | | | 584 950 000 |

3.5.4. Besoin en fonds de roulement

| Designation | Unité | Quantité | Coût unitaire | Coût total |
|---------------------------------------|-----------|-----------|---------------|--------------------|
| Matière première | kg | 1 200 000 | 290 | 348 000 000 |
| Emballage 1 kg | nombre | 20 000 | 65 | 1 300 000 |
| Emballage 5 kg | nombre | 20 000 | 125 | 2 500 000 |
| Emballage 25 kg | nombre | 10 000 | 170 | 1 700 000 |
| Emballage 50 kg | nombre | 2 000 | 215 | 430 000 |
| frais de promotion | forfait | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Remunération du personnel | Fcfa | 3 | 1 490 000 | 4 470 000 |
| Transport sur achat | T/50km | 400 000 | 5 | 2 000 000 |
| Autres frais (tenues, sécurité, etc.) | Fcfa/mois | 3 | 150 000 | 450 000 |
| TOTAL | | | | 365 850 000 |

3.5.5. Schéma de financement

| Désignation | Montant (FCFA) | % |
|-------------------------|----------------|-------|
| Coût total du projet | 584 950 000 | 100 |
| Apport des actionnaires | 100 000 000 | 17.10 |
| Emprunt | 484 950 000 | 82.90 |

Nous pouvons envisager deux (2) types de financement :

- 17,1% des investissements seront apportés par les actionnaires aux démarrages du projet ;
- 82,90% seront apportés sous forme d'emprunt fait à l'entreprise (couvert par une garantie bancaire).

3.5.6. Structure financière

| Désignation | Montant | Apport personnel | % | Emprunt | % |
|------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
| Frais d'établissement (étude de marché, formalités de création,) | 5 000 000 | 5 000 000 | 100 | 0 | 0 |
| Terrain (bâti, nu, ...) | 35 000 000 | 35 000 000 | 100 | 0 | 0 |
| Construction et aménagement | 115 000 000 | 60 000 000 | 52.17 | 55 000 000 | 47.83 |
| Matériel technique | 47 500 000 | 0 | 0 | 47 500 000 | 100.00 |
| Matériel informatique | 2 100 000 | 0 | 0 | 2 100 000 | 100.00 |
| Mobilier et matériel de bureau | 2 000 000 | 0 | 0 | 2 000 000 | 100.00 |
| Matériel roulant | 12 500 000 | 0 | 0 | 12 500 000 | 100.00 |
| Besoin en fond de roulement | 365 850 000 | 0 | 0 | 365 850 000 | 100.00 |
| Total | 584 950 000 | 100 000 000 | 17.10 | 484 950 000 | 82.90 |

3.5.7. Compte de résultat prévisionnel

| Désignation | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Chiffre d'affaires (1) | 490 875 000 | 759 500 000 | 1 044 312 500 | 1 329 125 000 | 1 708 875 000 |
| Achat de matières premières ou marchandises (2) | 379 757 500 | 587 029 500 | 805 872 813 | 1 008 008 250 | 1 293 863 250 |
| Marge brute sur matières ou marchandises (3)=(1)-(2) | 111 117 500 | 172 470 500 | 238 439 688 | 321 116 750 | 415 011 750 |
| Fournitures non stockables (4) | 10 620 000 | 15 120 000 | 18 150 000 | 24 150 000 | 24 180 000 |
| Transport (5) | 6 250 000 | 10 000 000 | 13 750 000 | 17 500 000 | 22 500 000 |
| Services extérieurs (6) | 6 844 000 | 11 894 000 | 17 504 000 | 17 504 000 | 17 744 000 |
| Impôts & Taxes (8) | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 |
| Valeur ajoutée (9)=(3)-((4)+(5)+(6)+(7)+(8)) | 86 367 100 | 134 420 100 | 187 972 468 | 260 899 530 | 349 496 369 |
| Charges de personnel (10) | 20 740 800 | 20 740 800 | 21 777 840 | 21 777 840 | 22 866 732 |
| Excédent brut d'exploitation (11)=(9)-(10) | 65 626 300 | 113 679 300 | 166 194 628 | 239 121 690 | 326 629 637 |
| Dotations aux amortissements (12) | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| Résultat d'exploitation (13)=(11)-(12) | 52 026 300 | 100 079 300 | 152 594 628 | 225 521 690 | 313 029 637 |
| Charges financières (14) | 44 953 127 | 36 713 055 | 27 610 138 | 17 554 028 | 6 444 912 |
| Résultat avant impôt (15)=(13)-(14) | 7 073 173 | 63 366 245 | 124 984 489 | 20 967 662 | 306 584 725 |
| Impôts sur le résultat (16)=(15) x 27,5% | 1 945 122 | 17 425 717 | 34 370 734 | 57 191 107 | 84 310 800 |
| Résultat net (17)=(15)-(16) | 5 128 050 | 45 940 528 | 90 613 755 | 150 776 555 | 222 273 926 |
| Capacité d'autofinancement (18)=(12)+(17) | 18 728 050 | 59 540 528 | 104 213 755 | 164 376 555 | 235 873 926 |

3.5.8. Tableau d'amortissement de l'emprunt

| Emprunt (FCFA) | Taux d'intérêt (%) | Nbre d'années | Remboursement |
|----------------|--------------------|---------------|-----------------|
| 484 950 000 | 10 | 5 | FCFA 10 303 754 |

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Frais financier | 44 953 127 | 36 713 055 | 27 610 138 | 17 554 028 | 6 444 912 |
| Amortissement | 78 691 925 | 86 931 997 | 96 034 914 | 106 091 024 | 117 200 140 |
| Reimbursement | 123 645 052 | 123 645 052 | 123 645 052 | 123 645 052 | 123 645 052 |
| Capital dû | 406 258 075 | 319 326 078 | 223 291 164 | 117 200 140 | 0 |
| Principal | 78 691 925 | 86 931 997 | 96 034 914 | 106 091 024 | 117 200 140 |

3.5.9. Analyse des ratios financiers

3.5.9.1. Pour le riz étuvé décortiqué comme matière première

| Ratio | |
|-----------------------------------------|-------------|
| Valeur actualisée nette (VAN) en Fcfa | 59 659 229 |
| Taux de rentabilité interne (TRI) | 13% |
| Délai de récupération du capital (DRC) | 4.1 |
| Taux de marges sur coût variable (TMCV) | 0.18 |
| Le seuil de rentabilité (Fcfa) | 483 185 461 |
| Point mort (jour) | 354 |

Les ratios ci-dessous indiquent que les CFD peuvent être économiquement rentables. La VAN (10%) est positif. Elle est 59 659 229 Fcfa. L'investissement à ce taux est justifiable. Le taux de rentabilité financière est de 13%.

Le seuil de rentabilité se situe à 483 185 461 Fcfa. C'est à partir d'une production atteignant ce niveau de revenu que les CFD commencent à réaliser des profits. Ce qui justifie son taux de résultats net croissant au fur et à mesure des années. Pour l'année 1, il est atteignable à 354 jours.

3.5.9.2. Pour le riz étuvé non décortiqué comme matière première

NB : ce tableau a été extrait de l'analyse de la rentabilité avec le riz étuvé non décortiqué (voir annexe 6)

| Ratio | Année 1 |
|-----------------------------------------|-------------|
| Valeur actualisée nette (VAN) en FCFA | 381 745 303 |
| Taux de rentabilité interne (TRI) | 35% |
| Délai de récupération du capital (DRC) | 2.3 |
| Taux de marges sur coût variable (TMCV) | 0.24 |
| Le seuil de rentabilité (FCFA) | 295 413 028 |
| Point mort (jour) | 192 |

Les ratios ci-dessus indiquent que les CFD peuvent être économiquement rentables. La VAN (à 10% de taux d'intérêt) est positif. Elle est à 381 745 303 FCFA. L'investissement à ce taux est justifiable. Le taux de rentabilité financière est de 35%.

Le seuil de rentabilités se situe à 295 413 028 FCFA. C'est à partir d'une production atteignant ce niveau de revenu que les CFD commencent à réaliser des profits. Ce qui justifie son taux de résultats net croissant au fur et à mesure des années. Pour l'année 1, il est atteignable à 192 jours.

3.5.10. Analyse comparative de la rentabilité des deux types de matières premières

| RATIO | Année 1 | |
|-----------------------------------------|----------------------|--------------------------|
| | Riz étuvé décortiqué | Riz étuvé non décortiqué |
| Valeur actualisée nette (VAN) en FCFA | 59 659 229 | 381 745 303 |
| Taux de rentabilité interne (TRI) | 13% | 35% |
| Délai de récupération du capital (DRC) | 4.1 | 2.3 |
| Taux de marges sur coût variable (TMCV) | 0.18 | 0.24 |
| Le seuil de rentabilité (FCFA) | 483 185 461 | 295 413 028 |
| Point mort (jour) | 354 | 192 |

Le tableau ci-dessus nous renseigne que :

- La VAN sur cinq (5) ans montre environ cinq (5) fois plus de rentabilité avec l'utilisation du riz étuvé non décortiqué qu'avec le riz étuvé décortiqué.
- Le TRI montre environ 3,5 fois plus de rentabilité,
- Le délai de récupération de l'investissement est deux (2) fois plus rapide (en temps) avec le riz étuvé non décortiqué qu'avec le riz étuvé décortiqué ;
- Le taux de marge qui passe de 0,18 (soit 18%) avec le riz étuvé décortiqué à 0,24 (24%) avec le riz étuvé non décortiqué ;
- Le seuil de rentabilité passe de 483 185 461 FCFA avec le riz étuvé décortiqué à seulement 295 413 028 FCFA avec le riz étuvé non décortiqué ;
- Enfin le point de 354 jours à 192 jours soit une différence 159 jours d'activités.

En conclusion, il est plus rentable d'utiliser du riz étuvé non décortiqué dans les Centres de Finition et de Distribution (CFD) que le riz étuvé decortiqué.

3.6.IMPACT SOCIAL ET ECONOMIQUE

3.6.1. Considérant l'activité avec le riz étuvé décortiqué comme matière première

Cette partie de l'étude analyse le potentiel social que peut avoir ce projet dans la lutte contre la pauvreté, le chômage et sa contribution à l'économie nationale.

Les emplois directs et indirects:

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|---------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Les emplois directs | 20 | 20 | 30 | 30 | 40 |
| Les emplois indirects femmes étuveuses | 1 500 | 1 750 | 2 000 | 2 500 | 3 000 |
| Les emplois indirects producteurs de paddy | 1 250 | 2 000 | 2 500 | 3 000 | 4 000 |
| Total | 2 770 | 3 775 | 4 535 | 5 535 | 7 045 |

Lutte contre la pauvreté en milieu rural : revenus distribués aux acteurs du monde rural

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|-------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Montant distribué aux femmes | 362 500 000 | 560 000 000 | 770 000 000 | 962 500 000 | 1 237 500 000 |
| Montant distribué aux producteurs de riz paddy | 227 500 000 | 364 000 000 | 500 500 000 | 637 000 000 | 819 000 000 |

Economie nationale

Contribution en impôts et taxes

| Impôts et taxes reversés à l'Etat (en Fcfa) | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 | Total |
|----------------------------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Patente, TPA | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 | 5 290 621 |
| Impôts sur le résultat | 1 945 122 | 17 425 717 | 34 370 734 | 57 191 107 | 84 310 800 | 195 243 481 |
| Total | 2 981 522 | 18 462 117 | 35 433 954 | 58 254 327 | 85 402 181 | 200 534 102 |

Dévises économisés

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 | Total |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|----------------------|
| Dévises économisées due à la réduction des importations en (Fcfa) | 490 875 000 | 759 500 000 | 1 044 312 500 | 1 329 125 000 | 1 708 875 000 | 5 332 687 500 |

3.6.2. Considérant l'activité avec le riz étuvé non décortiqué comme matière première

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|---------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Les emplois directs | 30 | 30 | 40 | 40 | 50 |
| Les emplois indirects femmes étuveuses | 1000 | 1200 | 1500 | 1800 | 2000 |
| Les emplois indirects producteurs de paddy | 1250 | 2000 | 2500 | 3000 | 4000 |
| TOTAL | 2280 | 3230 | 4040 | 4840 | 6050 |

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Revenu brut distribué aux femmes | 370 000 000 | 508 750 000 | 647 500 000 | 832 500 000 | 1 017 500 000 |
| Revenu distribué aux producteurs de riz paddy | 364 000 000 | 500 500 000 | 637 000 000 | 819 000 000 | 1 001 000 000 |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Revenu net distribué aux femmes (1000 FCFA/80 kg) | 25 000 000 | 34 375 000 | 43 750 000 | 56 250 000 | 68 750 000 |
|---------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|

| Impôts et taxes reversés à l'Etat | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 | Total |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Patente, TPA | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 | 5 290 621 |
| Impôts sur le résultat | 18 732 477 | 33 805 033 | 48 893 897 | 70 252 058 | 93 550 834 | 265 234 299 |
| TOTAL | 19 768 877 | 34 841 433 | 49 957 117 | 71 315 278 | 94 642 215 | 270 524 920 |

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 | Total |
|---------------------|------------|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| Dévises économisées | 552500 000 | 759 687 500 | 966 875 000 | 1 243 125 000 | 1 519 375 000 | 5 041 562 500 |

IV. LIMITES ET PROCHAINES ETAPES DE L'ETUDE

4.1. Limites de l'étude

Trois (3) limites principales peuvent être relevées par cette étude. Ce sont :

- l'étude était orientée en termes de choix sur le mécanisme d'approvisionnement. C'est-à-dire, celui d'acheter le riz paddy déjà étuvé. Tout le long de l'étude, nous nous sommes concentrés à la recherche des solutions pour s'approvisionner de cette manière et rester compétitif. D'autres mécanismes pouvaient également être explorés soit par exemple acheté le riz étuvé non décortiqué puis installer une chaîne complète de transformation de riz. La chaîne réalise toutes les opérations allant du décortilage au conditionnement du riz.
- le modèle d'affaires ainsi proposé permet d'informer sur la faisabilité du projet. Il n'est pas encore au seuil de plan d'affaires qui nécessite d'autres informations complémentaires pour assurer la crédibilité du projet. C'est ce dernier qui pourrait être présenté pour le recrutement d'actionnaires investisseurs et ainsi mobiliser les ressources financières nécessaires à sa réalisation.
- les calculs économiques n'ont tenu compte que d'une probable installation d'un premier centre à l'Ouest du Burkina Faso, Bobo Dioulasso. Il était en fait difficile de réaliser dans les délais et les ressources allouées une étude de faisabilité pour les deux (2) zones simultanément. Dans une dynamique de réflexion, il est important de rester flexible dans le choix de la zone qui abritera le premier CFD d'autant plus les deux (2) ne pourront pas être mise en place en même temps.

4.2. Les prochaines étapes

Ci-dessous les prochaines étapes nécessaires à la réalisation du projet :

- commanditer la réalisation du plan d'affaires crédible pour la recherche du financement. Il convient de rappeler à ce niveau que le caractère cyclique (saisonnier) de l'agriculture

fait que si on n'y prend pas garde, on pourrait être surpris par le temps. L'idéal pour lancer un tel projet c'est le mois de décembre ou de janvier. Or la durée de la recherche de financement dure en moyenne six (6) mois et le temps d'installation (construction, équipements, etc.) dure environ trois (3) mois.

- créer et nommer un administrateur pour le GIE qui naîtra. Ce dernier sera chargé de conduire les différentes rencontres d'information et de négociations avec les différentes parties prenantes. Il réalisera ou supervisera également les démarches de recherche de financement, l'acquisition de terrain, l'acquisition des équipements, les constructions, etc.

CONCLUSION

De l'étude de marché, il apparaît clairement que la demande potentielle est très importante et peut être grossièrement évaluée à **plus de 120 000 tonnes/an**. Une bonne stratégie de distribution accompagnée d'une stratégie marketing active permettrait de positionner le riz étuvé national en avant de la compétition dans les 5 à 7 années à venir. Nous atteindrons l'objectif ultime de produire un riz de qualité supérieure à un prix moyen. Ce riz pourra même être exporté vers les pays voisins comme le Mali et la Côte d'Ivoire.

L'étude technique démontre que la compétitivité des CFD dépendra de la qualité de production qui sera faite depuis les champs de riz. A cet effet, il faut que le dispositif d'approvisionnement prenne en compte l'activité de production et d'étuvage. Et pour réussir à voir une influence sur la qualité, la quantité et le prix de la matière première, l'option du préfinancement semble être la plus judicieuse. L'intervention des PTF sera déterminante pour la réussite de la performance visée, notamment dans l'encadrement, la formation des producteurs et des étuveuses. Au delà de ceci, les femmes étuveuses devront rentrer dans une dynamique de gestion des coûts de production, de récupérer et de mise en marché des produits connexes. C'est à ce prix qu'elles pourront contribuer significativement à la création et au renforcement de la compétitivité de la chaîne de valeur. En effet, le riz étuvé décortiqué qu'elles approvisionneront sera travaillé à la trieuse optique/sortex pour sortir un riz étuvé de qualité supérieure nationale à un prix accessible.

Les études juridiques et organisationnelles quant à elles souhaitent voir les CFD ériger sous forme de groupements d'intérêt économique (GIE) afin de faire participer différents acteurs de la chaîne de valeurs riz et d'autres acteurs privés qui pourront apporter une valeur ajoutée quelconque à la réussite de ce projet. Le GIE devra être dirigé par un administrateur général. Cet administrateur sera à la tête d'une équipe de professionnels agueris des questions techniques et de gestions des entreprises et des organisations.

L'étude financière nous a permis de voir des indicateurs financiers au vert. La VAN est positive, le TRI est de 13%, alors la rentabilité financière nécessaire au développement des CE et du CFD existe. La compétition qui existe dans la filière oblige à réaliser un bénéfice conséquent seulement dans le volume.

L'impact socioéconomique a éclairé sur l'envergure sociale et économique que ce projet peut avoir sur les populations en milieu rural (plus de 7000 ménages touchés dès la cinquième année) et pour les populations des villes (des produits de qualité et de l'emploi dans les CFD). Et enfin pour l'Etat, la collecte des impôts et taxes et l'économie des devises qui sera respectivement de plus de 200 millions et de 5,3 milliards en cinq (5) ans.

Ces chiffres incitent véritablement à l'action pour apporter un vent nouveau à la filière riz. Ici existe l'opportunité de positionner le riz étuvé national à une échelle supérieure et de changer positivement la vie de milliers de ménages burkinabé.

ANNEXES

ANNEXE 1: Business Model Canevas pour les Centres de Finition et de Distribution de Riz Étuvé (Pour le riz étuvé décortiqué)

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><u>PARTENAIRES CLÉS</u></p> <p>Associés et actionnaires du GIE</p> <ul style="list-style-type: none"> - UNERIZ et ses unions membres; - Les grossistes distributeurs ; - Bank (CorisBank, CBAO, etc.) ou Société d'Investissement et/ou d'Investissement Social (CorisCapital, INJARO, RootCapital, etc.), etc. - Autres ? <p>Partenaires Techniques et Financiers pour le renforcement des capacités des acteurs à la base (producteurs de riz et étuveuses de riz)</p> <ul style="list-style-type: none"> - VECO-WA - TRIAS - OXFAM - PDA/GIZ - PAERIZ - CIR-B - Etc. | <p><u>ACTIVITÉS CLÉS</u></p> <p>Activités principales Finition et Distribution de Riz Étuvé national</p> <p>Activités de soutien Préfinancement de la production de riz paddy ; Encadrement des producteurs de riz paddy ; Préfinancement des Centres d'étuvage pour la production de riz étuvé décortiqué ; Encadrement des étuveuses de riz pour le respect des cahiers de charges.</p> <hr/> <p><u>RESSOURCES PRINCIPALES</u></p> <p>Sources d'approvisionnement de matière première de qualité Les CE seront les associés ou actionnaires principaux des CFD. Ils ont l'appui des PTF</p> | <p><u>PROPOSITION DE VALEUR</u></p> <p>Produits Riz national d'un an d'âge maximum ; Très propre, nettoyé à la trieuse optique/sortex. Riz étuvé blanc ; Variété TS2 (connu et produit sur tout le territoire national) ; 100% long grains ; Emballage de qualité supérieure Poids net diversifié: 1 kg, 5 kg, 25 kg, 50 kg ; Valeur : naturel, riche en vitamine (B1, B2) et en sel minéraux (potassium et magnésium, protéine et glucide) ;</p> <p>Marché Un label référence qualité pour le riz étuvé national ; Une structure commerciale mieux organisée avec de bonne capacité ; Offre de modalité de paiements intéressants pour les distributeurs ; Prix concurrentiel.</p> | <p><u>RELATIONS CLIENTS</u></p> <p>Limiter le nombre de clients pour constituer une base de distributeurs agréés;</p> <p>Communiquer permanemment avec ses distributeurs pour améliorer nos offres et s'assurer qu'ils se connaissent entre eux ;</p> <p>Distributeurs des primes de ventes et de fidélité aux distributeurs ;</p> <p>Supporter les frais de promotion des produits la marque.</p> <hr/> <p><u>CANAL DE DISTRIBUTION</u></p> <p>Distributeurs grossistes de riz et leurs réseaux de vente au niveau national et international. Pénétrer le réseau classique de</p> | <p><u>SEGMENT DE CLIENTS</u></p> <p>Les clients qui sont des distributeurs agréés seront sélectionnés sur la base de critères tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La capacité financière ; - La force de vente ou taille de réseau de distribution; - Respect des principes de commande et des modalités de paiement ; - Etre capable de distribuer au moins 50 T par mois. - Autres ? |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--|
| <p>FOURNISSEURS DE MATIERES PREMIERES (riz étuvé national décortiqué)</p> <ul style="list-style-type: none"> - UGER-B, UDTER-B, UDER-D, UCER-B, UGERM-W, etc. <p>FOURNISSEURS D'EQUIPEMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> - DTE/PDA; - Autres? <p>FOURNISSEURS D'EMBALLAGES</p> <ul style="list-style-type: none"> - FASOPLAST | <p>pour continuellement renforcer leur capacité et ainsi produire de riz qui répondra au cahier de charge soumis par les CFD.</p> <p>Equipements Trieuse optique/sortex et machine de conditionnement.</p> <p>Ressources humaines Une équipe complète et professionnelle pour la gestion des CFD afin de garantir sa compétitivité et son développement.</p> <p>Finance Meilleure capacité financière. Associé le GIE à un ou plusieurs établissements financiers.</p> <p>Marché : Un réseau de grossistes distributeurs crédibles déjà alertés pour l'avenue du produit.</p> | <p>Approvisionnement en matière première : Préfinancement pour la production du paddy et du riz étuvé décortiqué ;</p> <p>Matière première de qualité pour assurer des performances de production élevées ;</p> <p>Matières premières à bon prix. Proposition de prix du riz étuvé décortiqué en vrac : Année 1 : 290 F/kg Année 2 et 3 : 280 F/kg Année 4 et 5 : 275 F/kg</p> | <p>distribution de riz.</p> | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--|

STRUCTURE DES COÛTS :**Structure des coûts de production**

| Emballage | 1 KG | | 5 KG | | 25 KG | | 50 KG | |
|--------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-----------|------------|
| | Fcfa | % | Fcfa | % | Fcfa | % | Fcfa | % |
| Éléments d'exploitation | | | | | | | | |
| Transport moyen | 5 | 4.7 | 5 | 7.5 | 5 | 10 | 5 | 10.9 |
| Électricité (référence usine de sésame) | 10 | 9.4 | 10 | 15.0 | 10 | 21 | 10 | 21.7 |
| Ouvrier (10 ouvriers) | 1.5 | 1.4 | 1.5 | 2.3 | 1,5 | 3.1 | 1.5 | 3.3 |
| Administration / fonctionnement (année 1) | 15 | 14.1 | 15 | 22.6 | 15 | 31 | 15 | 32.6 |
| Emballage | 65 | 61.0 | 25 | 37.6 | 7 | 14 | 4.5 | 9.8 |
| Autres charges (maintenance, entretiens, amortissement, etc) | 10 | 9.4 | 10 | 15.0 | 10 | 21 | 10 | 21.7 |
| TOTAL (FCFA/KG) | 106.5 | 100 | 66.5 | 100 | 48.5 | 100 | 46 | 100 |

STRUCTURE DES REVENUS :**Prix sur le marché du riz étuvé importé 100% long grains :**

- Sac de 50 kg 17 000 Fcfa à 18 500 Fcfa (grossistes)
- Détail pesé au kg : 400 Fcfa/kg

Prix étuvé national (distribuer par LE RELAI par exemple aux distributeurs nationaux) :

100% long grains :

- Sac 5 kg : 2250 Fcfa

5% brisure

- Sac de 25 kg : 9500 Fcfa

Les prix des produits des CFD :

100% long grains :

- Sac de 1 kg : 450 FCFA (grossistes)
- Sac de 5 kg : 2150 FCFA (grossistes)
- Sac de 25 kg : 9250 FCFA (grossistes)
- Sac de 50 kg : 18500 FCFA (grossistes)

15 à 25% brisure :

- Sac de 25 kg : 8500 FCFA

ANALYSE FINANCIÈRE**Coût total du projet : 584 950 000 Fcfa**

- Terrain, équipements, infrastructures : 219 100 000 Fcfa
- Fonds de roulement : 365 850 000 Fcfa

Résultats nets (en FCFA) :

| An 1 | An 2 | An 3 | An 4 | An 5 |
|-----------|------------|------------|-------------|-------------|
| 5 128 050 | 45 940 528 | 90 613 755 | 150 776 555 | 222 273 926 |

Ratios financiers

| | |
|-----------------------------------------|----------------|
| Valeur actualisée nette (VAN) en FCFA | 59, 659,229.01 |
| Taux de rentabilité interne (TRI) | 13% |
| Délai de récupération du capital (DRC) | 4.1 |
| Taux de marges sur coût variable (TMCV) | 0.18 |
| Le seuil de rentabilité (Fcfa) | 483185461 |
| Point mort (jour) | 354 |

IMPACT SOCIAL ET ECONOMIQUE EN CINQ (5) ANS :

Emplois directs : 45 ;

Emplois indirects : 7000 en milieu rural dont au moins 3000 femmes ;

Environ 4 milliards de FCFA de revenus pour les centres d'étuvage des femmes ;

Environ 2,5 milliards de FCFA de revenus versés aux producteurs.

Contributions en impôts et taxes pour l'Etat : +200 millions FCFA

Devises économisées : 5,3 milliards de FCFA.

ANNEXE 3 : Proposition de modèle de repartition des bénéfices du CFD

Le GIE vise à engendrer des bénéfices économiques pour ses membres. Ainsi, tous les membres engagés dans le GIE peuvent obtenir des retombées financières comme gain. Quelle peut être alors la repartition de ces gains pour les femmes au niveau des centres d'étuvage (CE)?

Déjà, il est faut noter que le gain peut être double pour les femmes des centres d'étuvage. Le premier niveau de gains arrive lors de l'achat même de la matière première. La distribution de ses gains est déjà schématiser au niveau des centres d'étuvage. Le second niveau de gains est celui obtenu à partir des activités du CFD. Le schéma de distribution de gains que nous proposons ci-dessous est lié à ce dernier.

NB : le CFD peut décider de restituer des bonus de performance aux CE. Ces bonus peuvent être en fonction effectivement du tonnage de la matière première apporté par le CE. Ces bonus peuvent constituer un troisième niveau de revenus pour les CE.

Considérons que le CFD obtienne 100 000 000 FCFA comme résultat net des activités de production de l'année dernière. Alors il décide de distribuer l'ensemble de cet argent à ses membres. Considérons également que l'Union des étuveuses nommée ici N dispose de 25% des parts constitutives du GIE. Alors, elle obtiendra donc 25% du montant du résultat net soit 25 000 000 FCFA. C'est ce montant que l'Union N va utiliser pour réinvestir dans ses activités et partager à ses membres comme second gain.

Par exemple l'Union N pourrait prendre les décisions suivantes :

- UNERIZ étant la cheville ouvrière et protectrice des intérêts de l'Union N, elle va recevoir 5% du montant soit 1 250 000 FCFA pour la pérennité de ses activités;
- L'administration de l'Union N et la gestion de son centre d'étuvage 15% soit un montant de 3 750 000 FCFA,
- Le reste du montant c'est-à-dire les 80% soit 20 000 000 FCFA sera redistribué aux femmes suivant le schéma de distribution de gains déjà en marche dans la dite Union N. Très souvent, cette distribution se fait au prorata de la quantité de riz étuvé par chaque groupe de femmes et/ou par chaque femme.

NB : au cas où des bonus sont attribués, il sera intéressant que ces bonus partent exclusivement aux femmes.

ANNEXE 4 : Liste des partenaires techniques et financiers de UNERIZ rencontrés

| NOMS ET PRÉNOMS | ORGANISATION | FONCTION | CONTACTS |
|-------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------|-------------------------|
| TOUGMA Michel | VECO-WA | Chargé de Programme SSD α IMM | 70 745718 75386366 |
| BAYALA Stephane | TRIAS | Chargé du Développement des Activités Economiques | 70324858 |
| MANDÉ Jeremy Ouaga | PAERIZ | Responsable commercial | 70746087 |
| SERE Karim | OXFAM | | 78 16 27 27 |
| BIKIENGA Boukaré | CIR-B | Secrétaire Permanent | 78 88 24 83 |
| DIPAMA Théophile | GIP/RIZ | Coordinateur | 68 23 62 88 70236288 |

ANNEXE 5 : Liste des membres rencontrés dans les unions d'étuveuses**Union des Groupements d'Etuveuses de Riz Bama**

| Nº | NOMS ET PRENOMS | FONCTION A UGER-B | CONTACT |
|-----------|------------------------|-------------------------------|----------------|
| 1 | Sawadogo Mariam | L'UGER-B centre de production | 76-89-50-31 |
| 2 | Ouedraogo Mhamadi | Gestionnaire | 78-18-43-73 |
| 3 | Congo Alimata | Conseillère en | 70-23-00-96 |
| 4 | Sawadogo Mariam | UGEB | |
| 5 | Sanou Salimata | UGER-B | 76-04-85-11 |
| 6 | Sanou Biata | UGER-B | 62-15-35-61 |
| 7 | Sawadogo Haoua | UGER-B | 75-81-51-19 |
| 8 | Sanou Karidja | UGER-B | 74-46-26-17 |
| 9 | Sanou Clarice | UGER-B | 74-03-57-52 |
| 10 | Sanou Foussata | UGER-B | 75-32-65-33 |
| 11 | Sawadogo Mariam | L'UGER-B centre de production | 76-89-50-31 |
| 12 | Ouedraogo Mhamadi | Gestionnaire | 78-18-43-73 |
| 13 | Congo Alimata | Conseillère en | 70-23-00-96 |

Union Départementale des Transformatrices et Etuveuses de Riz de Banzon (UDTER-B)

| Nº | NOMS ET PRENOMS | FONCTION A UDTER-B | CONTACT |
|-----------|--------------------------|---------------------------|----------------|
| 1 | Kindo Zénabou | Trésorière UDTER-B | 76-88-58-10 |
| 2 | Ouedraogo/Sanon Salimata | Sécrétaire UDTER-B | 71-70-79-38 |
| 3 | Traoré Kadidjatou | Présidente UDTER-B | 75-61-01-40 |
| 4 | Kanmouni Aboubié | Gestionnaire UDTER-B | 78-15-3630 |
| 5 | Pilabré Alizèta | Membre | |

Union Départementale des Etuveuses de Riz de Douna (UDER-D)

| Nº | NOMS ET PRENOMS | FONCTION A UDTER-B | CONTACT |
|-----------|------------------------|------------------------------------------|----------------|
| 1 | Kara Tiofala | Présidente | 74-64-57-31 |
| 2 | Son Takon | Vice Presidente | 74-64-57-31 |
| 3 | Soura Moussokoura | Comité de commercialisation | 51-07-28-91 |
| 4 | Soura Aissata | Comité d'approvisionnement (présidente) | 61-83-73-04 |
| 5 | Soura Madiara | Comité de commercialisation (présidente) | 71-56-65-83 |
| 6 | Kara Maissata | Trésorière adjointe à l'UDER-D | 71-56-65-83 |
| 7 | Soura Koussakoussé | Comité de commercialisation | 66-59-30-89 |
| 8 | Soura Mamatou | Comité Materiel | 60-49-05-53 |
| 9 | Méda Léotitia | Gestionnaire | 64-96-54-29 |
| 1 | Kara Tiofala | Présidente | 74-64-57-31 |

Union des Groupements d'Etuveuses de Riz de Mogtedo Wendwaoga (UGERM-W)

| Nº | NOMS ET PRENOMS | FONCTION A UDTER-B | CONTACT |
|-----------|------------------------|---------------------------|----------------|
| 1 | Kaboré Mariam | Presidente | 71269106 |
| 2 | Kaboré Rasmata | Gestionnaire | 72-41-11-59 |

ANNEXE 6 : EVALUATION DE LA RENTABILITÉ POUR LE RIZ ÉTUVÉ NON DÉCORTIQUÉ

1.1.Chiffre d'affaires

| Matière première | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 |
|--------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Quantité de riz étuvé non décortiqué (kg) | 2 000 000 | 2 750 000 | 3 500 000 | 4 500 000 | 5 500 000 |
| Prix du riz étuvé non décortiqué (FCFA/kg) | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 |
| Produit fini obtenu (70%) | 1 400 000 | 1 925 000 | 2 450 000 | 3 150 000 | 3 850 000 |
| Brisure (5% obtenu du produit fini) | 70 000 | 96 250 | 122 500 | 157 500 | 192 500 |
| Quantité de balles (20% du riz)) | 400 000 | 550 000 | 700 000 | 900 000 | 1 100 000 |
| Quantité de son (5% du paddy) | 100 000 | 137 500 | 175 000 | 225 000 | 275 000 |
| Matière première non récupérable (5%) | 100 000 | 137 500 | 175 000 | 225 000 | 275 000 |

| Désignation | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| 100% Long grains 1 kg | 31 500 000 | 43 312 500 | 55 125 000 | 70 875 000 | 86 625 000 |
| 100% Long grains 5 kg | 150 500 000 | 206 937 500 | 263 375 000 | 338 625 000 | 413 875 000 |
| 100% Long grains 25 kg | 259 000 000 | 356 125 000 | 453 250 000 | 582 750 000 | 712 250 000 |
| 100% Long grains 50 kg | 77 700 000 | 106 837 500 | 135 975 000 | 174 825 000 | 213 675 000 |
| 25% brisure 25 kg | 23 800 000 | 32 725 000 | 41 650 000 | 53 550 000 | 65 450 000 |
| TOTAL | 552 500 000 | 759 687 500 | 966 875 000 | 1 243 125 000 | 1 519 375 000 |

1.2.Charges d'exploitation

| Désignation | année 1 | | | |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------|------------------------|-------------------------|
| | Unité | Quantité | Prix de vente unitaire | Charge d'exploitation 1 |
| Matières premières et fournitures liées / Marchandises | | | | 370 000 000 |
| riz étuvé non décortiqué | kg | 2 000 000 | 185 | 370 000 000 |
| Matières et fournitures consommables | | | | 420 000 |
| produits d'entretien | forfait | 12 | 25 000 | 300 000 |
| fourniture de bureau | | 12 | 10 000 | 120 000 |
| Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz, ...) | | | | 12 180 000 |
| Eau | L | 12 | 15 000 | 180 000 |
| électricité | Mois | 8 | 1 500 000 | 12 000 000 |
| Emballages (perdus, récupérables, ...) | | | | 19 439 000 |
| emballages | | | | 19 439 000 |
| Transport (sur achat, sur vente, ...) | 10000000 | | | |
| transport sur achat | FCFA/kg | 2 000 000 | 5 | 10 000 000 |
| transport sur vente | | | | 0 |
| Services extérieurs | | | | 6 844 000 |
| location du site de production | FCFA/mois | 0 | 0 | 0 |
| location du magasin de distribution | FCFA/mois | 0 | 0 | 0 |
| réparations et maintenance | FCFA/mois | 8 | 25 000 | 200 000 |
| frais de promotion | FCFA/an | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| frais bancaire | FCFA/mois | 12 | 12 000 | 144 000 |
| honoraire de conseils | FCFA/an | 1 | 1 500 000 | 1 500 000 |
| Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, ...) | | | | 1 036 400 |
| patente | FCFA/an | 1 | 500 000 | 500 000 |
| TPA | FCFA/an | 1 | 536 400 | 536 400 |
| Charges de personnel | | | | 20 740 800 |
| salaires | FCFA/an | 1 | 17 880 000 | 17 880 000 |
| charges sociales | FCFA/an | 1 | 2 860 800 | 2 860 800 |
| Frais financiers (intérêt de l'emprunt) | FCFA/an | 1 | 30 121 701 | 30 121 701 |
| Dotations aux amortissements | FCFA/an | 1 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| TOTAL CHARGE D'EXPLOITATION | | | | 484 381 901 |

| Désignation | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Matières premières et fournitures liées / Marchandises | 370 000 000 | 508 750 000 | 647 500 000 | 832 500 000 | 1 017 500 000 |
| Matières et fournitures consommables (consommables, combustibles, produits d'entretien, fournitures d'usine, fournitures de bureau, ...) | 420 000 | 480 000 | 600 000 | 600 000 | 720 000 |
| Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz, ...) | 12 180 000 | 15 180 000 | 18 240 000 | 24 240 000 | 24 300 000 |
| Emballages (perdus, récupérables, ...) | 19 439 000 | 26 728 625 | 32 793 250 | 42 115 500 | 49 549 500 |
| Transport (sur achat, sur vente, ...) | 10 000 000 | 13 750 000 | 17 500 000 | 22 500 000 | 27 500 000 |
| Services extérieurs | 6 844 000 | 11 894 000 | 17 504 000 | 17 504 000 | 17 744 000 |
| Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, ...) | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 |
| Charges de personnel (salaires, indemnités, charges sociales, ...) | 20 740 800 | 20 740 800 | 21 777 840 | 21 777 840 | 22 866 732 |
| Frais financiers (intérêt de l'emprunt) | 30 121 701 | 24 600 283 | 18 500 700 | 11 762 411 | 4 318 536 |
| Dotations aux amortissements | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| TOTAL CHARGE D'EXPLOITATION | 484 381 901 | 636 760 108 | 789 079 010 | 987 662 971 | 1 179 190 149 |

1.3.Coût du projet

| Désignation | Unité | Quantité | Coût unitaire | Coût total |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------|----------------------|-------------------|
| Frais d'établissement (étude de marché, formalités de création, timbres et enregistrements, prospection, ...) | | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Terrain (bâti, nu, ...) | m | 10 000 | 3 500 | 35 000 000 |
| Construction et aménagement | batiments | 1 | 115 000 000 | 115 000 000 |
| Matériel technique | | 1 | 47 500 000 | 47 500 000 |
| Matériel informatique | nombre | 6 | 350 000 | 2 100 000 |
| Mobilier et matériel de bureau | nombre | 8 | 250 000 | 2 000 000 |
| Matériel roulant, 10 tonnes | nombre | 1 | 12 500 000 | 12 500 000 |
| Besoin en fond de roulement | | 1 | 5 951 000 | 205 850 000 |

| | | | | |
|----------------------------------|--|--|--|-----------------|
| Total des investissements | | | | 4240 000 |
|----------------------------------|--|--|--|-----------------|

1.4. Besoin en fonds de roulement

| Designation | Unité | Quantité | Coût unitaire | Coût total |
|---------------------------------------|-----------|-----------|---------------|-------------------|
| Matière première | kg | 1 000 000 | 185 | 185 000 000 |
| Emballage 1 kg | nombre | 20 000 | 65 | 1 300 000 |
| Emballage 5 kg | nombre | 20 000 | 125 | 2 500 000 |
| Emballage 25 kg | nombre | 10 000 | 170 | 1 700 000 |
| Emballage 50 kg | nombre | 2 000 | 215 | 430 000 |
| frais de promotion | forfait | 1 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Remunération du personnel | Fcfa | 3 | 1 490 000 | 4 470 000 |
| Transport sur achat | kg | 1 000 000 | 5 | 5 000 000 |
| Autres frais (tenues, sécurité, etc.) | Fcfa/mois | 3 | 150 000 | 450 000 |
| TOTAL | | | | 205850 000 |

1.5. Schéma de financement

| Désignation | Montant (FCFA) | % |
|-------------------------|----------------|-------|
| Coût total du projet | 424 950 000 | 100 |
| Apport des actionnaires | 100 000 000 | 23.53 |
| Emprunt | 324 950 000 | 76.47 |

Nous pouvons envisager deux (2) types de financements :

- 23,5% des investissements seront apportés par les actionnaires au démarrage du projet ;
- 76,5% seront apporté sous forme d'emprunt fait à l'entreprise (couvert par une garantie bancaire).

1.6. Structure financière

| Désignation | Montant | Apport personnel | % | Emprunt | % |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
| Frais d'établissement | 5 000 000 | 5 000 000 | 100 | 0 | 0 |
| Terrain (bâti, nu, ...) | 35 000 000 | 35 000 000 | 100 | 0 | 0 |
| Construction et aménagement | 115 000 000 | 60 000 000 | 52.17 | 55 000 000 | 47.83 |
| Matériel technique | 47 500 000 | 0 | 0 | 47 500 000 | 100.00 |
| Matériel informatique | 2 100 000 | 0 | 0 | 2 100 000 | 100.00 |
| Mobilier et matériel de bureau | 2 000 000 | 0 | 0 | 2 000 000 | 100.00 |
| Matériel roulant | 12 500 000 | 0 | 0 | 12 500 000 | 100.00 |
| Besoin en fond de roulement | 205 850 000 | 0 | 0 | 205 850 000 | 100.00 |
| Total | 424 950 000 | 100 000 000 | 23.53 | 324 950 000 | 76.47 |

1.7.Compte de résultat prévisionnel

| Désignation | An 1 | An 2 | An 3 | An 4 | An 5 |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| Chiffre d'affaires (1) | 552 500 000 | 759 687 500 | 966 875 000 | 1 243 125 000 | 1 519 375 000 |
| Achat de matières premières ou marchandises (2) | 389 859 000 | 535 958 625 | 680 893 250 | 875 215 500 | 1 067 769 500 |
| Marge brute sur matières ou marchandises (3)=(1)-(2) | 162 641 000 | 223 728 875 | 285 981 750 | 367 909 500 | 451 605 500 |
| Fournitures non stockables (4) | 12 180 000 | 15 180 000 | 18 240 000 | 24 240 000 | 24 300 000 |
| Transport (5) | 10 000 000 | 13 750 000 | 17 500 000 | 22 500 000 | 27 500 000 |
| Services extérieurs (6) | 6 844 000 | 11 894 000 | 17 504 000 | 17 504 000 | 17 744 000 |
| Impôts & Taxes (8) | 1 036 400 | 1 036 400 | 1 063 220 | 1 063 220 | 1 091 381 |
| Valeur ajoutée (9)=(3)-((4)+(5)+(6)+(7)+(8)) | 132 580 600 | 181 868 475 | 231 674 530 | 302 602 280 | 380 970 119 |
| Charges de personnel (10) | 20 740 800 | 20 740 800 | 21 777 840 | 21 777 840 | 22 866 732 |
| Excédent brut d'exploitation (11)=(9)-(10) | 111 839 800 | 161 127 675 | 209 896 690 | 28 082 4440 | 358 103 387 |
| Dotations aux amortissements (12) | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 | 13 600 000 |
| Résultat d'exploitation (13)=(11)-(12) | 98 239 800 | 147 527 675 | 196 296 690 | 267 224 440 | 344 503 387 |
| Charges financières (14) | 30 121 701 | 24 600 283 | 18 500 700 | 11 762 411 | 4 318 536 |
| Résultat avant impôt (15)=(13)-(14) | 68 118 099 | 122 927 392 | 177 795 990 | 255 462 029 | 340 184 851 |
| Impôts sur le résultat (16)=(15)x 27,5% | 18 732 477 | 33 805 033 | 48 893 897 | 70 252 058 | 93 550 834 |
| Résultat net (17)=(15)-(16) | 49 385 622 | 89 122 359 | 128 902 093 | 185 209 971 | 246 634 017 |
| Capacité d'autofinancement (18)=(12)+(17) | 62 985 622 | 102 722 359 | 142 502 093 | 198 809 971 | 260 234 017 |

1.8.Tableau d'amortissement de l'emprunt

| Emprunt (FCFA) | Taux d'intérêt (%) | Nbre d'années | Remboursement |
|--------------------|--------------------|---------------|------------------|
| 324 950 000 | 10 | 5 | 6 904 227 |

| | année 1 | année 2 | année 3 | année 4 | année 5 | Total |
|------------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|--------------------|
| Frais financiers | 30 121 701 | 24 600 283 | 18 500 700 | 11 762 411 | 4 318 536 | 89 303 631 |
| Amortissement | 52 729 025 | 58 250 443 | 64 350 026 | 71 088 315 | 78 532 190 | 324 950 000 |
| Remboursement | 82 850 726 | 82 850 726 | 82 850 726 | 82 850 726 | 82 850 726 | 414 253 631 |
| Capital dû | 272 220 975 | 213 970 531 | 149 620 505 | 78 532 190 | 0 | 714 344 201 |
| Principal | 52 729 025 | 58 250 443 | 64 350 026 | 71 088 315 | 78 532 190 | 324 950 000 |

1.9. Analyse des ratios financiers

| Ratio | Année 1 |
|-----------------------------------------|----------------|
| Valeur actualisée nette (VAN) en FCFA | 381 745 303 |
| Taux de rentabilité interne (TRI) | 35% |
| Délai de récupération du capital (DRC) | 2.3 |
| Taux de marges sur coût variable (TMCV) | 0.24 |
| Le seuil de rentabilité (FCFA) | 295 413 028 |
| Point mort (jour) | 192 |

Les ratios ci-dessous indiquent que les CFD peuvent être économiquement rentables. La VAN (à 10% de taux d'intérêt) est positive. Elle est à 381 745 303 FCFA. L'investissement à ce taux est justifiable. Le taux de rentabilité financière est de 35%.

Le seuil de rentabilité se situe à 295 413 028 FCFA. C'est à partir d'une production atteignant ce niveau de revenu que les CFD commencent à réaliser des profits. Ce qui justifie son taux de résultats net croissant au fur et à mesure des années. Pour l'année 1, il est atteignable à 192 jours.

Annexe 7 : Tableau de profils des 06 entreprises partenaires potentiels

| N° | Nom de l'entreprise | Personne de contact/ Adresse | Effectif du personnel | Chiffre d'affaires (en millions) | Forme juridique | Quantité Moyenne (en tonnes) 2014-2015 | Intentions d'achat | | |
|----|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------------|--------------------|------|------|
| | | | | | | | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1. | SOCOZIF | Zidnaba Souleymane | 35 | 30 000 | SARL | 20 000 | 1 000 | 2000 | 3000 |
| 2. | Ets Nana Boureima | Nana Sékou | 20 | 25 000 | Entreprise Individuelle | 15000 | 600 | 1000 | 2000 |
| 3. | Ets Diala et Frère | El Hadj Diala | 20 | 7 500 | Entreprise Individuelle | 2200 | 600 | 1000 | 1500 |
| 4. | ETY-GTZ | Yaméogo Jean Pierre | 10 | 600 | Entreprise Individuelle | 400 | 500 | 800 | 1200 |
| 5. | - | Ouédraogo Ali | 15 | 3 000 | Entreprise Individuelle | 2 000 | 1000 | 1500 | 2000 |
| 6. | Ets ZONGO YOUBA & FRÈRE | Zongo Souleymane | 10 | 2 500 | SARL | 2 000 | 500 | 900 | 1500 |

NB : Les entreprises citées ci-dessous font dans le commerce général. C'est-à-dire qu'elles vendent plusieurs autres produits en plus du riz (blanc et étuvé).

- Les chiffres d'affaires sont approximatifs de ce qu'elles vendent en termes de riz chaque année.
- Les quantités de vente 2014-2015 sont spécifiquement pour le riz étuvé.