

MODELE DU DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT (PLAN DE CAMPAGNE)

PRÉAMBULE

Ce document vise à vous guider dans le montage de votre dossier pour l'obtention d'un financement dans le cadre du fonds d'amorçage. Chaque section est essentielle pour démontrer la viabilité de votre projet d'agrégation rizicole et votre capacité à gérer efficacement les fonds sollicités.

1. PRESENTATION DU PROJET

1.1. Identité du promoteur

Présentez ici les informations légales et administratives de votre entreprise.

| Informations | Détails |
|--------------------------|--|
| Raison sociale | [Nom de votre entreprise] |
| Forme juridique | [SA, SARL, Coopérative, GIE, etc.] |
| Date de création | [Date] |
| Numéro d'immatriculation | [RCCM, etc.] |
| Capital social | [Montant en FCFA] |
| Secteur d'activité | Agro-industrie / Transformation du riz |
| Adresse | [Adresse complète] |
| Contact | [Téléphone, Email] |
| Représentant légal | [Nom et fonction] |

1.2. Résumé du projet d'agrégation rizicole

[Nom de l'entreprise] sollicite un financement de [montant] FCFA dans le cadre du fonds d'amorçage du riz pour la campagne rizicole [période]. Ce financement permettra :

- D'appuyer financièrement [nombre] producteurs regroupés en [nombre] coopératives sur [nombre] hectares
- D'assurer la collecte de [volume] tonnes de paddy auprès des coopératives affiliées
- De transformer [volume] tonnes de paddy en riz blanchi de qualité
- De commercialiser [volume] tonnes de riz blanchi sur le marché national

Le projet générera un chiffre d'affaires prévisionnel de [montant] FCFA avec une marge bénéficiaire de [pourcentage]%

1.3. Objectifs du projet

1.3.1. Objectifs opérationnels

- Financer la production de [nombre] producteurs sur [nombre] ha
- Collecter [volume] tonnes de paddy de qualité
- Transformer [volume] tonnes de paddy en riz blanchi
- Atteindre un taux de rendement usinage de [pourcentage]%
- Commercialiser [volume] tonnes de riz blanc de qualité

1.3.2. Objectifs financiers

- Générer un chiffre d'affaires de [montant] FCFA
- Réaliser une marge brute de [pourcentage]%
- Assurer le remboursement du financement dans un délai de [nombre] mois
- Réinvestir [pourcentage]% des bénéfices dans le développement de l'activité

1.4. Composantes du projet

1.4.1. Appui aux producteurs (préfinancement)

- Coopératives bénéficiaires : [nombre]
- Superficie totale : [nombre] hectares
- Montant total : [montant] FCFA
- Modalités de remboursement : Livraison de paddy à la récolte
- Services associés : Appui technique, intrants, mécanisation

1.4.2. Collecte du paddy

- Volume à collecter : [volume] tonnes
- Zones d'approvisionnement : [zones]
- Coût unitaire de collecte : [montant] FCFA/tonne
- Besoins en financement : [montant] FCFA
- Logistique déployée : [description]

1.4.3. Transformation du paddy

- Capacité d'usinage : [volume] tonnes/jour
- Volume à transformer : [volume] tonnes
- Coût unitaire de transformation : [montant] FCFA/tonne
- Besoins en financement : [montant] FCFA
- Produits obtenus : Riz de luxe ([pourcentage]%), riz brisé ([pourcentage]%), sous-produits ([pourcentage]%)

1.4.4. Commercialisation du riz

- Circuits de distribution : [description]
- Prix de vente moyen : [montant] FCFA/kg
- Prévisions de vente mensuelles : [description]
- Stratégie commerciale : [description]

1.5. Allocation du financement souhaité

| Composante | Montant (FCFA) | % du total |
|----------------------------------|----------------|------------|
| Préfinancement des producteurs | | |
| Financement de la collecte | | |
| Financement de la transformation | | |
| Besoins en fonds de roulement | | |
| TOTAL | | |

1.6. Garanties et mécanismes de remboursement

- Garantie principale : Stock de paddy et de riz blanchi
- Mécanisme de remboursement : [description]
- Calendrier de remboursement : [description]
- Taux de rentabilité interne du projet : [pourcentage]%
- Délai de récupération du capital : [nombre] mois

2. PLAN DE COMMERCIALISATION

La commercialisation est le moteur de votre activité. Cette section doit démontrer que vous avez une stratégie claire pour vendre votre production.

2.1. Etat prévisionnel des ventes

Présentez vos prévisions de vente mois par mois en distinguant les volumes pré-vendus et non pré-vendus. Des contrats de vente ou des lettres d'intention peuvent être annexés pour soutenir vos projections.

| Mois | Objectif total (tonnes) | Volumes pré-vendus | Volumes non pré-vendus | Commentaires |
|---------------------|-------------------------|--------------------------|------------------------|--------------|
| Janvier | | Distributeur A | | |
| | | Distributeur B | | |
| | | Distributeur C | | |
| | | Total pré-vendu : | | |
| Mois ... | | Distributeur ... | | |
| Mois ... | | Distributeur ... | | |
| Décembre | | Distributeur A | | |
| | | Distributeur B | | |
| | | Distributeur C | | |
| | | Total pré-vendu : | | |
| TOTAL ANNUEL | | | | |

2.2. Synthèse des prévisions de commercialisation

Résumez ici les volumes annuels par type de produit et le chiffre d'affaires associé. Cette synthèse doit refléter votre positionnement sur le marché.

| Produit | Volume annuel total prévu (tonnes) | Volume pré-vendu (tonnes) | % Pré-vendu | Prix moyen prévu/tonne | Chiffre d'affaires prévisionnel |
|---------------|------------------------------------|---------------------------|-------------|------------------------|---------------------------------|
| Riz de luxe | | | | | |
| Riz brisé | | | | | |
| Sous-produits | | | | | |
| TOTAL | | | | | |

2.3. Analyse de la couverture commerciale

Évaluez la part de votre production qui est déjà sécurisée par des accords commerciaux. Un taux de couverture élevé est un indicateur de réduction des risques commerciaux.

| Indicateur | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | TOTAL |
|--------------------------------------|----|----|----|----|-------|
| Riz de luxe | | | | | |
| (A) Prévision de production (tonnes) | | | | | |
| (B) Volume pré-vendu (tonnes) | | | | | |
| (C = B/A) Taux de couverture (%) | | | | | |
| Riz brisé | | | | | |
| (A) Prévision de production (tonnes) | | | | | |
| (B) Volume pré-vendu (tonnes) | | | | | |
| (C = B/A) Taux de couverture (%) | | | | | |
| Sous-produits | | | | | |
| (A) Prévision de production (tonnes) | | | | | |
| (B) Volume pré-vendu (tonnes) | | | | | |
| (C = B/A) Taux de couverture (%) | | | | | |

2.4. Actions commerciales prévues

Détaillez les initiatives que vous allez déployer pour atteindre vos objectifs de vente. Un plan d'action commercial bien structuré témoigne de votre proactivité.

| Mois | Actions commerciales prévues | Public cible | Objectif (tonnes) | Budget |
|-----------|------------------------------|--------------|-------------------|--------|
| Janvier | | | | |
| Février | | | | |
| Mars | | | | |
| Avril | | | | |
| Mai | | | | |
| Juin | | | | |
| Juillet | | | | |
| Août | | | | |
| Septembre | | | | |
| Octobre | | | | |
| Novembre | | | | |
| Décembre | | | | |

2.5. Canaux de distribution

Présentez les différents canaux par lesquels vous allez écouler votre production.

| Canal | Segment de marché | Volume mensuel (t) | Prix moyen | Marge brute | Délai de paiement | Exigences spécifiques |
|---------------|-------------------|--------------------|------------|-------------|-------------------|-----------------------|
| Grossistes | | | | | | |
| Détaillants | | | | | | |
| Institutions | | | | | | |
| Vente directe | | | | | | |

3. PLAN DE PRODUCTION DE PADDY

L'approvisionnement en paddy est la clé de voûte de votre activité. Cette section doit montrer comment vous allez sécuriser cette matière première.

3.1. Objectifs de production

Définissez les objectifs de production pour la campagne concernée, en précisant les superficies, les variétés et les rendements attendus. Ces données doivent être réalistes et basées sur des expériences antérieures.

| Période | Année d'activités | | Classement du Cycle | | |
|--------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| | | | | | |
| Superficies | Superficie totale détenue (ha) | | Superficie à emblaver (ha) | | |
| | | | | | |
| Organisation de l'exploitation | Variété choisie | Superficie par variété (ha) | Type de riziculture | Rendement attendu t / ha | Prix d'achat / kg prévisionnel |
| | Variété x | | | | |
| | Variété Y | | | | |

3.2. Récapitulatif de la production par variété

Présentez la répartition de votre production par variété.

| Variété | Superficie totale (ha) | % de la superficie | Rendement moyen (t/ha) | Production estimée (t) | Prix moyen d'achat (FCFA/kg) | Valeur estimée (FCFA) |
|--------------|------------------------|--------------------|------------------------|------------------------|------------------------------|-----------------------|
| Variété x | | | | | | |
| Variété y | | | | | | |
| Variété ... | | | | | | |
| Total | | | | | | |

3.3. Répartition de la production par type de riziculture

Détaillez la répartition entre riziculture irriguée, pluviale ou de bas-fonds. Cette répartition influence les rendements et la qualité du paddy.

| Type de Riziculture | Superficie (ha) | % de la superficie | Rendement moyen (t/ha) | Production estimée (t) |
|---------------------|-----------------|--------------------|------------------------|------------------------|
| Irriguée | | | | |
| Pluviale | | | | |
| Bas-fonds | | | | |
| Total | | | | |

3.4. Récapitulatif de la production par cycle de production

Précisez la répartition de la production selon les différents cycles de culture. Cette planification est essentielle pour optimiser l'utilisation de votre capacité de transformation.

| Cycle | Superficie (ha) | % de la superficie | Période de semis | Période de récolte | Production estimée (t) |
|--------------|-----------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------------|
| Cycle 1 | | | | | |
| Cycle 2 | | | | | |
| Total | | | | | |

3.5. Analyse des zones d'approvisionnement

Décrivez les zones géographiques d'où proviendra votre paddy. La proximité et l'accessibilité de ces zones impactent vos coûts logistiques.

| Zone | Distance (km) | Potentiel productif (t) | Variétés cultivées |
|------|---------------|-------------------------|--------------------|
| Xx | | | |
| Xx | | | |
| Xx | | | |
| Xx | | | |

3.6. Calendrier d'approvisionnement annuel

Établissez un planning mensuel d'approvisionnement. Cette programmation est cruciale pour la gestion des stocks et de la trésorerie.

| Période | Volume prévu (t) | Coopératives | Zones ciblées | Variétés | Prix estimé |
|-----------|------------------|--------------|---------------|----------|-------------|
| Janvier | | | | | |
| Février | | | | | |
| Mars | | | | | |
| Avril | | | | | |
| Mai | | | | | |
| Juin | | | | | |
| Juillet | | | | | |
| Août | | | | | |
| Septembre | | | | | |
| Octobre | | | | | |
| Novembre | | | | | |
| Décembre | | | | | |

3.7. Evaluation des charges de production

Estimez les différents coûts associés à la production (semences, intrants, main d'œuvre). Une évaluation précise des charges est indispensable pour déterminer la rentabilité.

| | Type | Quantité | Coût unitaire (FCFA) | Coût total (FCFA) | Source d'approvisionnement |
|---------------------------------|------|----------|----------------------|-------------------|----------------------------|
| Besoins en semence (kg) | | | | | |
| Besoins en fertilisants (kg/ l) | | | | | |
| Besoins en pesticides (kg / l) | | | | | |
| Besoins en main d'œuvre (h/j) | | | | | |
| Besoins en matériel agricole | | | | | |
| Besoins en appui technique | | | | | |

3.8. Planning des activités de production

Présentez le calendrier des principales activités agricoles que vous aurez sous votre supervision.

| Planning des activités de production sous supervision | | | | |
|---|------|-------------------|---------|------|
| Activités | Date | Délai d'exécution | Acteurs | Coût |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

3.9. Rappel des résultats des campagnes précédentes des coopératives affiliées

Présentez les performances des saisons antérieures pour les coopératives affiliées. Ces données historiques sont des indicateurs de la fiabilité de vos projections.

| Année | Production totale de paddy (tonne) | Cout unitaire du kilogramme (FCFA) | Valeur de la production en FCFA | Rendement moyen (t/ha) | Rendement le plus élevé (t/ha) | Nom de la coopérative | Contact |
|-------|------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------------|---------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

4. PLAN DE TRANSFORMATION/USINAGE

4.1. Objectifs stratégiques annuels

Définissez vos ambitions en termes de volume transformé, qualité et rentabilité. Ces objectifs doivent être alignés avec votre capacité industrielle.

| Objectif | Indicateur |
|-------------------------------------|------------|
| Chiffre d'affaires | (FCFA) |
| Bénéfice Net | (FCFA) |
| Taux de Marge Brute | % |
| Taux de Marge Nette | % |
| Volume Total de Paddy Transformé | Tonnes |
| Volume de Riz Blanc Produit | Tonnes |
| Volume de Riz de Qualité Supérieure | Tonnes |
| Taux de Brisures | % |

4.2. Capacités industrielles installées

Détaillez la capacité de vos équipements à chaque étape du processus. Cette information permet d'évaluer les potentiels goulots d'étranglement.

| Paramètre | Capacité | Unité |
|-------------------------------------|----------|-------------|
| Capacité de réception journalière | | Tonnes/jour |
| Capacité de stockage paddy | | Tonnes |
| Capacité de séchage | | Tonnes/jour |
| Capacité de décorticage | | Tonnes/jour |
| Capacité de blanchiment | | Tonnes/jour |
| Capacité de conditionnement | | Tonnes/jour |
| Capacité de stockage produits finis | | Tonnes |
| Capacité annuelle totale | | Tonnes/an |

4.3. Inventaire des équipements principaux

Présentez vos équipements clés avec leurs caractéristiques techniques. La qualité et l'état de vos équipements influencent directement votre rendement et vos coûts.

| Équipement | Marque/Modèle | Capacité | Année | Technologie | Consommation énergétique | Coût d'acquisition | Coût opérationnel annuel |
|--------------|---------------|----------|-------|-------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|
| Séchoir | | | | | | | |
| Nettoyeur | | | | | | | |
| Décortiqueur | | | | | | | |
| Blanchisseur | | | | | | | |
| Trieur | | | | | | | |
| Ensacheur | | | | | | | |

4.4. Infrastructures de stockage

Décrivez vos capacités de stockage pour le paddy et les produits finis. La capacité de stockage est essentielle pour gérer la saisonnalité.

| Type d'infrastructure | Capacité (t) | Surface (m ²) | Technologie de conservation | Système de contrôle | Âge |
|-------------------------------|--------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------|-----|
| Entrepôt de stockage de paddy | | | | | |
| Entrepôt produits finis | | | | | |
| Zone de transit | | | | | |

4.5. Plan des investissements relatifs à l'outil de transformation

Détaillez les investissements prévus pour améliorer votre outil industriel. Ces investissements doivent être justifiés par leur retour sur investissement.

| Investissement | Description | Budget | Période d'Exécution | ROI Anticipé | Commentaires |
|----------------|-------------|--------|---------------------|--------------|--------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| TOTAL | | | | | |

4.6. Tableau de planification de la collecte du paddy

Précisez l'organisation logistique de la collecte dans les différentes zones.

| Zone | Distance (km) | Volume prévu (t) | Périodicité | Mode de transport | Coût estimé |
|----------|---------------|------------------|-------------|-------------------|-------------|
| Zone 1 | | | | | |
| Zone 2 | | | | | |
| Zone 3 | | | | | |
| Zone ... | | | | | |

4.7. Planning d'usinage

Établissez le calendrier mensuel de vos activités d'usinage. Ce planning permet d'optimiser l'utilisation de vos capacités et de planifier la maintenance.

| Activité | Jan | Fév | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc |
|--------------------------------------|-----|-----|------|-------|-----|------|------|------|------|-----|-----|-----|
| Approvisionnement en Paddy (tonnes) | | | | | | | | | | | | |
| Transformation (tonnes de paddy) | | | | | | | | | | | | |
| Production de Riz Blanc (tonnes) | | | | | | | | | | | | |
| Production de Sous-produits (tonnes) | | | | | | | | | | | | |
| Commercialisation (tonnes) | | | | | | | | | | | | |
| Maintenance Préventive | | | | | | | | | | | | |

4.8. Prévision de production et revenus (détails mensuels)

Présentez mois par mois les volumes transformés et les revenus associés. Ces prévisions doivent être cohérentes avec vos capacités et le marché.

| Mois | Paddy Transformé (tonnes) | Riz Blanc (tonnes) | Riz de Luxe (tonnes) | Riz Brisé (tonnes) | Sous-produits (tonnes) | Revenu Estimé |
|--------------|---------------------------|--------------------|----------------------|--------------------|------------------------|---------------|
| Janvier | | | | | | |
| Février | | | | | | |
| Mars | | | | | | |
| Avril | | | | | | |
| Mai | | | | | | |
| Juin | | | | | | |
| Juillet | | | | | | |
| Août | | | | | | |
| Septembre | | | | | | |
| Octobre | | | | | | |
| Novembre | | | | | | |
| Décembre | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | |

4.9. Charges variables d'usinage

Estimez les coûts variables liés à la transformation.

| Charges variables | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Juin | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc | Total |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|-----|-----|-----|-------|
| Production | | | | | | | | | | | | | |
| Achat de paddy | | | | | | | | | | | | | |
| Transport du paddy | | | | | | | | | | | | | |
| Électricité | | | | | | | | | | | | | |
| Main-d'œuvre temporaire | | | | | | | | | | | | | |
| Emballage | | | | | | | | | | | | | |
| Séchage | | | | | | | | | | | | | |
| E&S et HSE | | | | | | | | | | | | | |
| Entretien du système de sécurité incendie | | | | | | | | | | | | | |
| Audits E&S périodiques | | | | | | | | | | | | | |
| Gestion des déchets (ex. : valorisation des balles de riz, enlèvement et traitement par une structure agréée) | | | | | | | | | | | | | |
| Formation E&S/HSE des travailleurs | | | | | | | | | | | | | |
| EPI, EPC | | | | | | | | | | | | | |
| Autres | | | | | | | | | | | | | |
| Autres charges | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | | | | | | | |

4.10. Charges fixes d'usinage

Détaillez vos coûts fixes mensuels et annuels. L'optimisation de ces charges passe par une utilisation maximale de vos capacités.

| Poste de dépense | Mensuel | Annuel |
|--|---------|--------|
| Salaires permanents | | |
| Assurance | | |
| Loyer | | |
| Amortissement des équipements (y compris les équipements de sécurité incendie) | | |
| Frais administratifs | | |
| Certification HACCP | | |
| Mise à jour du plan d'urgence | | |
| Audits E&S annuels | | |
| Autres frais fixes | | |
| TOTAL | | |

5. RESSOURCES HUMAINES

Une organisation efficace est indispensable pour réussir. Cette section doit présenter votre capital humain et sa gestion.

5.1. Structure organisationnelle et coûts

Présentez la structure de votre entreprise et les responsabilités de chaque poste. Une organisation claire reflète une gestion professionnelle.

| Poste | Responsabilités clés | Effectifs | Coûts |
|---|---|-----------|-------|
| Direction Générale | | | |
| Directeur Général | <ul style="list-style-type: none">• Supervision globale des opérations• Prise de décisions stratégiques• Relations avec les partenaires et investisseurs• Gestion commerciale et développement | | |
| Département Production | | | |
| Responsable Production | <ul style="list-style-type: none">• Planification de la production• Supervision du processus d'usinage• Gestion des équipes techniques• Contrôle qualité de base | | |
| Opérateurs de production | <ul style="list-style-type: none">• Conduite des machines d'usinage• Manutention des produits• Contrôles visuels de qualité• Entretien de premier niveau | | |
| Technicien maintenance | <ul style="list-style-type: none">• Maintenance préventive et curative• Réglages des machines• Gestion des pièces détachées | | |
| Département Administration & Finance | | | |
| Responsable Admin/Finance | <ul style="list-style-type: none">• Gestion comptable et financière• Relation avec les banques• Supervision des achats• Gestion administrative | | |
| Assistant comptable/administratif | <ul style="list-style-type: none">• Saisie comptable• Facturation et suivi clients• Paiement fournisseurs• Secrétariat | | |
| Agent d'approvisionnement* | <ul style="list-style-type: none">• Relations avec les fournisseurs de paddy• Contrôle qualité à réception• Gestion des stocks | | |
| Département Commercial & Logistique | | | |
| Responsable Commercial* | <ul style="list-style-type: none">• Gestion des ventes• Relation clients• Marketing et promotion• Distribution des produits | | |
| Chauffeur/Logistique* | <ul style="list-style-type: none">• Transport des produits• Livraisons clients• Collecte du paddy | | |

| Poste | Responsabilités clés | Effectifs | Coûts |
|-----------------------------------|--|-----------|-------|
| Département E&S et HSE | | | |
| Responsable E&S et HSE | <ul style="list-style-type: none"> • Supervision de la conformité E&S (EIES Approfondie /EIES Simplifiée /PGES, HACCP) • Gestion des risques environnementaux (pollution, déchets) • Gestion des risques sociaux (conditions de travail, plaintes) • Mise en œuvre des mesures HSE (sécurité incendie, plans d'évacuation) • Formation des travailleurs sur les pratiques E&S • Suivi des indicateurs E&S pour les rapports trimestriels | | |
| Services Support | | | |
| Agent de sécurité | <ul style="list-style-type: none"> • Surveillance des installations • Contrôle des entrées/sorties • Sécurisation des stocks | | |
| Agent d'entretien | <ul style="list-style-type: none"> • Nettoyage des locaux • Entretien des espaces extérieurs | | |

5.2. Calendrier de formation

Établissez un plan de renforcement des compétences de votre personnel.

| Formation | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Juin | Juil | Août | Sept | Oct | Nov | Déc |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|-----|-----|-----|
| Techniques de transformation | | | | | | | | | | | | |
| Contrôle qualité | | | | | | | | | | | | |
| Maintenance | | | | | | | | | | | | |
| Gestion des stocks | | | | | | | | | | | | |
| E&S et QHSE | | | | | | | | | | | | |
| Management | | | | | | | | | | | | |
| Traçabilité | | | | | | | | | | | | |
| Commercial | | | | | | | | | | | | |

5.3. Budget de formation

Détaillez les ressources allouées à la formation par catégorie.

| Catégorie de formation | Nombre de collaborateurs | Coût unitaire | Coût total | % du budget |
|------------------------|--------------------------|---------------|------------|-------------|
| Techniques métiers | | | | |
| Management | | | | |
| Qualité/E&S et QHSE | | | | |
| Commercial | | | | |
| Maintenance | | | | |
| TOTAL | | | | |

6. LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION

La logistique est un maillon essentiel de votre activité. Cette section doit présenter vos capacités logistiques

6.1. Inventaire de la flotte de véhicules

Présentez les moyens de transport dont vous disposez. Une flotte adaptée garantit l'efficacité de vos opérations logistiques.

| Type de véhicule | Quantité | Capacité | Année | État | Coût d'entretien annuel | Consommation | Disponibilité |
|------------------|----------|----------|-------|------|-------------------------|--------------|---------------|
| Camions | | | | | | | |
| Fourgonnettes | | | | | | | |
| Motos | | | | | | | |
| Autres véhicules | | | | | | | |

7. GESTION DES RISQUES

Tout projet comporte des risques. Cette section doit prouver que vous les avez identifiés et que vous êtes prêt à y faire face.

7.1. Analyse des risques et mesures d'atténuation

Identifiez les principaux risques, y compris les risques environnementaux et sociaux (E&S) et hygiène, sécurité, environnement (HSE), ainsi que les stratégies pour les minimiser. Une gestion proactive des risques renforce la résilience de votre projet.

| Risque | Impact Potentiel | Probabilité | Mesures d'Atténuation |
|---|-------------------------|--------------------|------------------------------|
| Pénurie de paddy | | | |
| Coupures d'électricité | | | |
| Pannes d'équipements | | | |
| Problèmes de trésorerie | | | |
| Variation des prix de marché | | | |
| Pollution des sols/eaux (E&S) | | | |
| Conditions de travail non conformes (E&S) | | | |
| Incidents HSE (ex. : incendie, accidents) | | | |
| Gestion inadéquate des déchets (E&S) | | | |
| Autres risque | | | |

NB : les contrats d'assurances doivent être annexés au document

