

## **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		
<b>TOTAL</b>		

### **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		
		<b>Total pré-vendu :</b>		
Mois ...		Distributeur ...		
Mois ...		Distributeur ...		
Décembre		Distributeur A		
		Distributeur B		
		Distributeur C		
		<b>Total pré-vendu :</b>		
<b>TOTAL ANNUEL</b>				

### **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					
<b>TOTAL</b>					

### **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
<b>Riz de luxe</b>					
(A) Prévision de production (tonnes)					
(B) Volume pré-vendu (tonnes)					
(C = B/A) Taux de couverture (%)					
<b>Riz brisé</b>					
(A) Prévision de production (tonnes)					
(B) Volume pré-vendu (tonnes)					
(C = B/A) Taux de couverture (%)					
<b>Sous-produits</b>					
(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)	
	Variété choisie	Superficie par variété (ha)	Type de riziculture	Rendement attendu t / ha	Prix d'achat / kg prévisionnel
Organisation de l'exploitation	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 ...						
<b>Total</b>						

#### **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				
<b>Total</b>				

### **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					
<b>Total</b>					

### **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			

### **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.

<b>Objectif</b>	<b>Indicateur</b>
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 goulets d'étranglement.

<b>Paramètre</b>	<b>Capacité</b>	<b>Unité</b>
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 <sup>2</sup> )	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
<b>TOTAL</b>					

#### **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)	Péodicité	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						
<b>TOTAL</b>						

#### **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
<b>Production</b>													
Achat de paddy													
Transport du paddy													
Électricité													
Main-d'œuvre temporaire													
Emballage													
Séchage													
<b>E&amp;S et HSE</b>													
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													
<b>Autres</b>													
Autres charges													
<b>TOTAL</b>													

#### 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		
<b>TOTAL</b>		

## 5. RESSOURCES HUMAINES

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

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

## 5.2. Calendrier de formation

Établissez un plan de renforcement des compétences de votre personnel.

<b>Formation</b>	<b>Jan</b>	<b>Fév</b>	<b>Mar</b>	<b>Avr</b>	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>	<b>Juil</b>	<b>Août</b>	<b>Sept</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Déc</b>
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				
<b>TOTAL</b>				

## **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**

