

Elaboration du plan d'affaires de la coopérative départementale de commercialisation agroalimentaire de Bignona (CDCA-B)

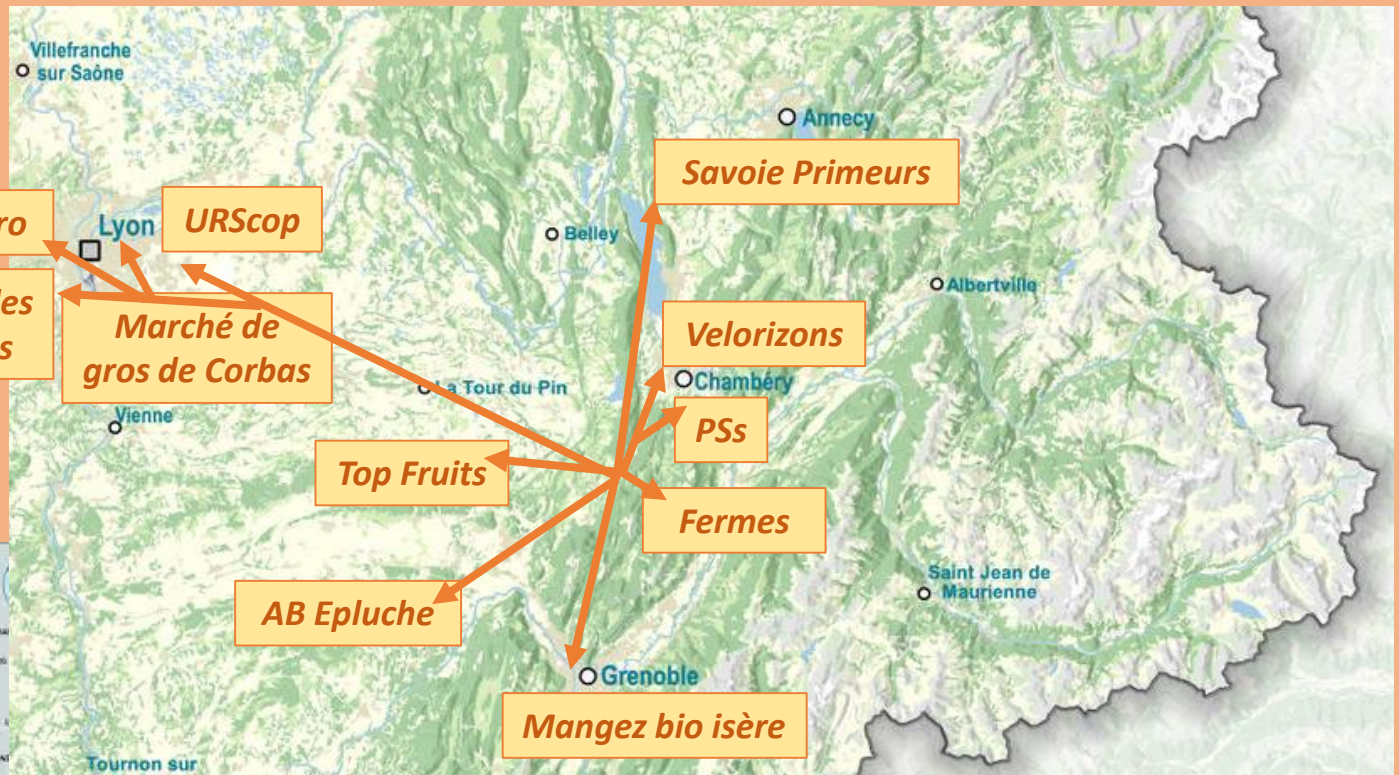
Du 24 septembre au 3 octobre 2025

Mamadou Lamine DIASSY
Ousmane SANE



Carte des visites en Rhône Alpes

10 jours, 12 visites, 30 personnes, 1000 km



Marché de gros de Lyon Corbas



- 28 grossistes en fruits et légumes réunis en un même lieu ;
- Un site remarquablement aménagé (12 ha) avec 35 000 m² d'entrepôt frigorifique ;
- 300 000 T de produits / an, 2240 clients pour 425 000 000 € de chiffre d'affaires ;
- Un règlement intérieur très strict pour garantir l'attractivité et la qualité ;
- Une présidence charismatique fixant des objectifs de développement ambitieux.

Propositions pour Bignona

- Développer un marché de gros sur la PEIB de Bignona
- S'accorder sur un règlement intérieur rigoureux
- Faire payer des droits d'accès et l'utilisation des carrés de vente

Boutiques fruits, légumes & épicerie



- Des fruits et légumes présentés élégamment directement dans des cagots en bois ;
- Les produits de différentes origines pour proposer une gamme variée aux clients ;
- Aucuns fruits et légumes posés directement au sol et toujours lavés ;
- Un rayonnage attractif avec indication systématique des prix ;
- Des espaces lumineux ;
- Des paniers pour se servir.

Propositions pour Bignona

- Aménager le show-room en magasin de vente des produits transformés issus des différentes unités de fabrication du département ;
- Proposer une gamme de produits diversifiés (jus, confitures, fruits secs, farines, etc)

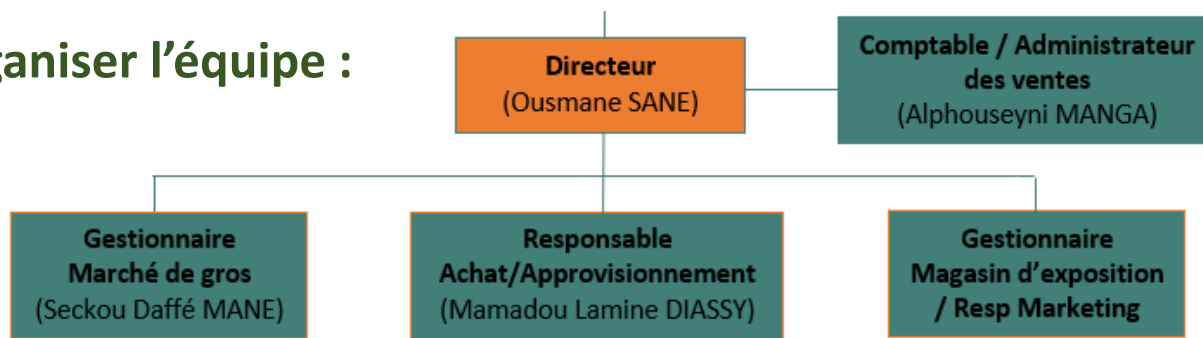
Mangez Bio Isère



- Un service de « massification » des produits biologiques à destination des cantines scolaires et restaurateurs
- 70 producteurs locaux, 25 salariés, 150 adhérents
- 5 métiers présentés : Direction / Commercial / Administrateur des ventes / Suivi Qualité / Chargé d'approvisionnement / Logistique /
- La logistique = contrôle à réception + préparation commande + gestion des stocks
- Un véritable travail d'équipe !

Propositions pour Bignona

→ Mieux organiser l'équipe :



AB Epluche



- Une unité d'épluchage et de cuisson des légumes très moderne ;
- Des conditions d'hygiène et de sécurité irréprochables
- Un investissement réalisé par la collectivité locale mis à disposition de la coopérative ;
- La promotion du « consommer local » et du « manger bio » ;
- Une démonstration passionnante sur le calcul du coût de revient et la stratégie de fixation des prix.

Propositions pour Bignona

- ➔ Réfléchir à la mise en place d'une unité d'épluchage de fruits et légumes dans le 2^{ème} atelier de fabrication inutilisé de la PEIB
- ➔ Maîtriser le calcul du coût de revient pour bien fixer ses prix

Savoie Primeurs



- Une chaîne logistique de l'achat jusqu'à la livraison qui fonctionne en flux tendu 22h/24h ;
- Six tournées de livraison journalière d'environ 300 km entre 3h et 12h ;
- Une parfaite gestion des « colisages » et un remplissage du camion optimisé ;
- Un service de livraison très soigné jusqu'à la chambre froide de chaque client ;
- Des chauffeurs maîtrisant parfaitement leur tournée et ravis de nous faire découvrir leur quotidien

Propositions pour Bignona

- ➔ Réfléchir à la mise en place de tournées d'approvisionnement / livraison dans 5 secteurs du département ;
- ➔ Acquérir prochainement un camion plateau 10 T
- ➔ Généraliser l'utilisation des caisses plastiques pour le transport des marchandises

Fermes agricoles et marché hebdomadaire



- Un souci de la qualité et du respect du produit dès la production ;
- Une planification des productions réfléchie très en amont (1 fois/an) ;
- Une logistique de conditionnement en caisse plastique du « bord champs » jusqu'au « marché » ;
- Des marchés hebdomadaires remarquablement achalandés et diversifiés
- Des producteurs passionnés et courageux

Propositions pour Bignona

- ➔ Former les producteurs à la planification des cultures et la démarche qualité grâce à l'embauche (d'ici 3 ans) d'un animateur de filière
- ➔ Passer des contrats de culture avec quelques fermes pour fournir nous même le futur marché de gros de Bignona

Rencontre avec un commercial



- Le commercial, un métier essentiel au service de l'entreprise dans son ensemble ;
- Les qualité d'un bon commercial : apprécier les gens, savoir les écouter, créer du lien, être tenace et avoir une excellente connaissance des produits + dire « non ».
- Communiquer et prospecter pour se faire connaître
- Fidéliser sa clientèle et diversifier ses produits pour renouveler l'intérêt
- Mesurer la prise de risque (production + suivi des coûts variables + historique)

Propositions pour Bignona

- Ne pas avoir un commercial mais impliquer toute l'équipe + les coopérateurs dans le travail commercial
- Développer un argumentaire de vente sur notre « valeur ajoutée »
- Engager dès à présent un vaste travail de prospection et de communication

Coopératives commerciales



- Fédérer tous les acteurs d'une même filière / d'un même territoire au sein d'un projet coopératif politique et stratégique
- Faire des études de marchés pour bien comprendre son positionnement commercial
- Collaboration permanente entre commerciaux et administrateurs des ventes
- Un flux logistique parfaitement organisé grâce à des étiquettes de traçabilité produits
- Un entreposage en hauteur et une manutention mécanisée.

Propositions pour Bignona

- Partager le projet stratégique (plan d'affaires) avec l'ensemble des membres de la CDCA-B ;
- Organiser des réunions annuelles de planification avec les producteurs et les transformatrices
- Améliorer la traçabilité des marchandises et le suivi des ventes

Plan d'affaires 2026-2030 de la CDCA-B



Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona

PLAN D'AFFAIRES 2026-2030



Mamadou Lamine DIASSY et Ousmane SANE

Octobre 2025

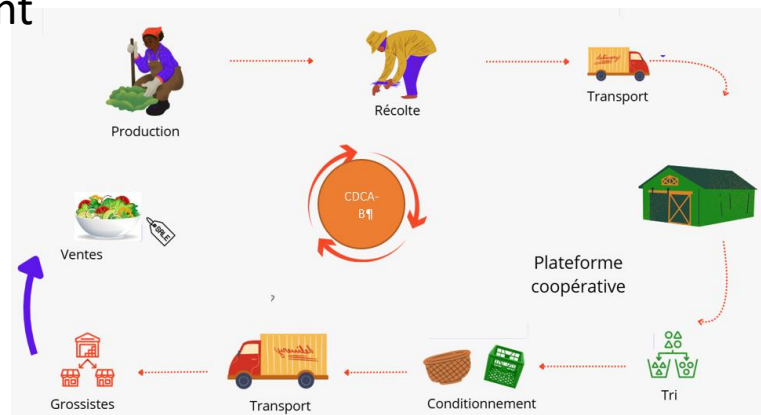
Rôle de la CDCA -B

La coopérative a pour objet l'achat et la revente de produits bruts ou transformés issus de la filière agroalimentaire du département de Bignona.

A cette fin elle pratiquera notamment les opérations suivantes :

- La collecte des denrées agroalimentaires et leur revente,
- L'achat de produits transformés et leur revente,
- Les opérations de tri et conditionnement des produits,
- La coordination de la chaîne logistique nécessaire à la commercialisation,
- L'accompagnement des acteurs de la filière (formation, conseil, qualité, investissements, outil de production...)

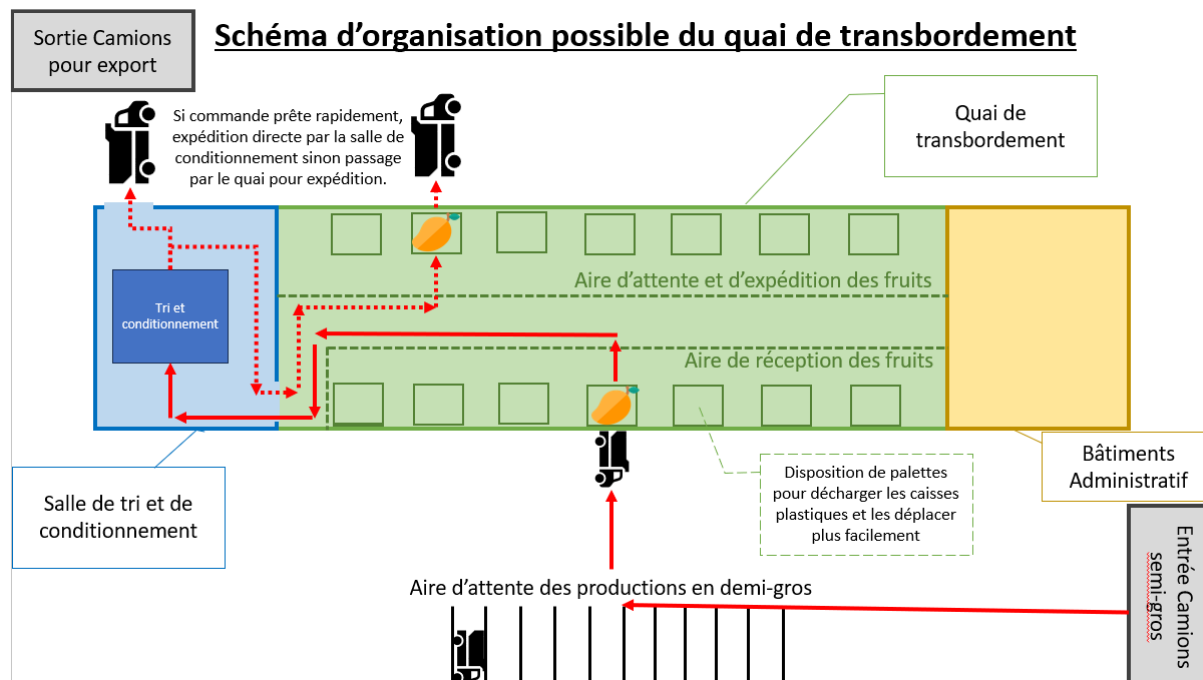
L'ambition de la CDCA-B est de fédérer l'ensemble des acteurs de la filière agroalimentaire (production, transformation, conditionnement, logistique, commercialisation) basés dans le département de Bignona et ses zones limitrophes afin de faire fonctionner au mieux la chaîne de valeurs et que chaque maillon puisse équitablement en tirer un bénéfice.



Business model canvas

8 - Partenaires clés Producteurs de fruits et légumes ; Membres coopérateurs de la CDCA-B Collectivités locales du département de Bignona Centres de formation dans le secteur agricole et agroalimentaire Coopération Bignona - Savoie	7 - Activités clés ■ Production / transformation ■ Achat/Revente de produits agroalimentaires ■ Conditionnement ■ Suivi Qualité ■ Logistique/massification ■ Transport ■ Comptabilité/Facturation 6 - Ressources clés ■ PEIB Bignona / Fermes / Usine Kataba ■ Camion frigo + 3 tricycles ■ 500 casios	2 - Propositions de valeur ➔ Offre efficace et unique Le marché de gros en fruits et légumes locaux de Bignona Le service de fourniture et de stockage de matières premières et emballages pour les unités de transformation agroalimentaire Le magasin d'exposition des produits transformés du département La logistique d'achat/revente pour les grands acheteurs sénégalais	4 - Relations avec les clients ■ Outil de relation Clients (CRM) ■ Animation de réseaux ■ Facebook CDCA-B 3-Canaux ■ Réseau fournisseurs ■ Répertoire clients ■ Tournées de prospection	1- Segments de clientèle ➔Cible Semi-grossistes et boutiquiers de Bignona et alentours Unités de transformation adoptant une démarche Qualité Industriels et grands acheteurs nationaux de fruits
9 - Structure des coûts ■ Charges fixes de personnel, de gardiennage et de location de la PEIB ■ Coûts d'achat des productions avant revente ■ Investissements subventionnés des moyens de transport et des conditionnements ■ Charges variables d'eau, d'électricité, de ménage et de transport ■ Pertes de denrées alimentaires générant une moins-value lors de l'achat/revente			5 - Flux de revenus ■ Marge commerciale sur Achat/Revente de produits ■ Droits d'entrées / sorties du marché de gros ■ Frais d'occupation des carrés de vente de fruits et légumes ■ Services divers (location, transports, etc.)	

Marché de gros de Bignona



- Location des carrés producteurs = 1200 Fcfa/j

- Droits d'accès site :

Piétons = 0 Fcfa/j

Vélos = 100 Fcfa/j

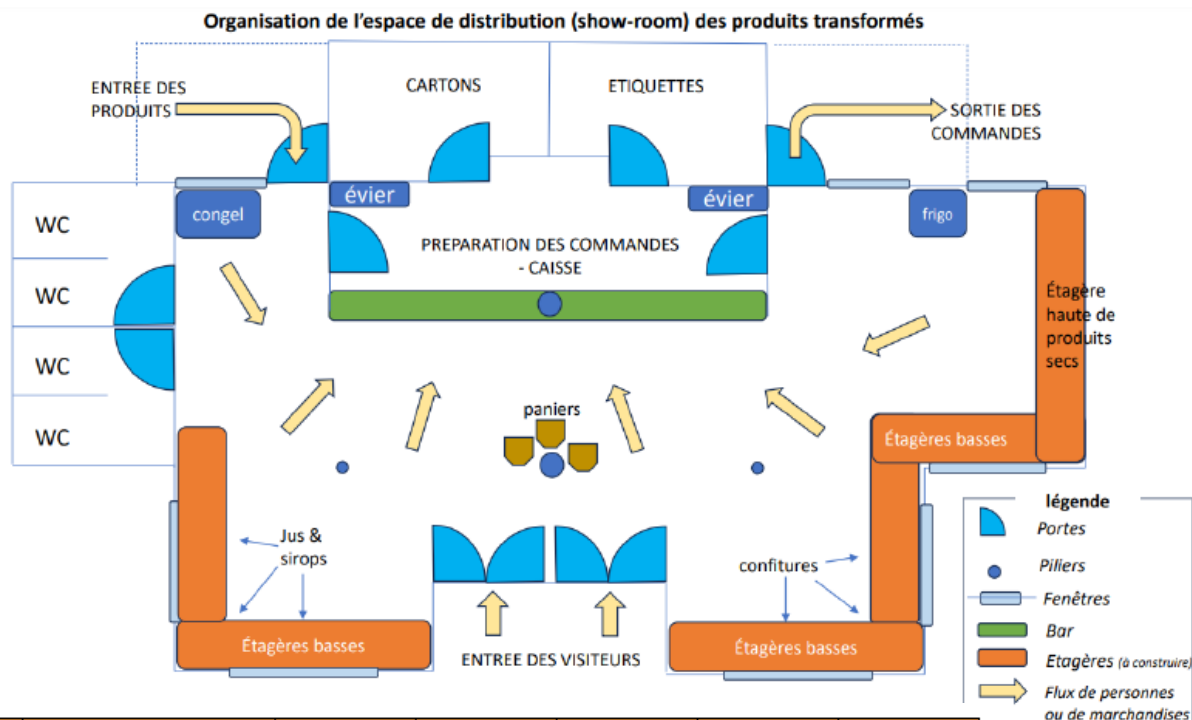
Motos/Tricycles = 200 Fcfa/j

Véhicules légers = 500 Fcfa/j

Camions = 1000 Fcfa/j

Services	Prix unitaire (Fcfa)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Location de carré de vente (Nbre de carré/an)	1200 x 8j/mois = 9600 Fcfa	20	60	100	150	200
Droits d'accès Vendeurs (véhicules/an)	800 x 2j/mois = 1600 Fcfa	80	240	400	600	800
Droits d'accès Acheteurs (véhicules/an)	500 x 4j/mois = 2 000 Fcfa	400	800	1 200	1 800	2 400
Vente légumes fermiers (Kg/an)	125 Fcfa / Kg	20 000	30 000	40 000	50 000	60 000
TOTAUX	Chiffre d'affaires	3 620 K Fcfa	6 310 K Fcfa	9 000 K Fcfa	12 250 K Fcfa	15 500 K Fcfa

Magasin d'expo des produits transformés



Produits	Périodes achat/revente	Prix unitaire (Fcfa/Kg)		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
		Achat	Vente					
Divers produits transformés 20 % de marge entre achat/revente		1700 Fcfa	2000 Fcfa	600	700	800	900	1 000
Mangues séchées Fabrication par CoopEx Sud		6000 Fcfa	7000 Fcfa	0 Kg	250 Kg	500 Kg	750 Kg	1000 Kg
Fournitures d'emballages Achat en volume puis revente détail		600 Fcfa	725 Fcfa	4 000 emb	5 500 emb	7 000 emb	8 500 emb	10 000 emb
TOTAUX	Chiffre d'affaires			4 100 K Fcfa	7 137 K Fcfa	10 175 K Fcfa	13 213 K Fcfa	16 250 K Fcfa
	Marge brute			680 K Fcfa	1 147 K Fcfa	1 615 K Fcfa	2 083 K Fcfa	2 550 K Fcfa

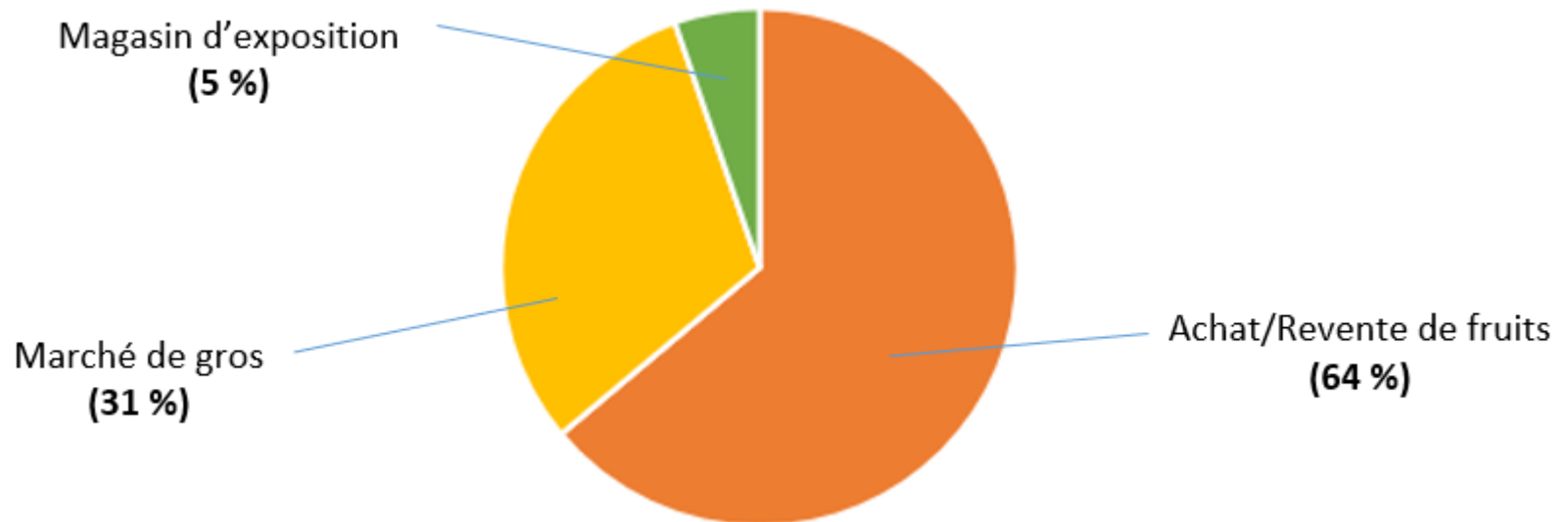
Achat/revente de fruits pour gros acheteurs



- Anacardes
- Mangues
- Maad
- Ditakh
- Agrumes

Produits	Périodes achat/revente	Prix unitaire (Fcfa/Kg)		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
		Achat	Vente					
Anacardes	Avril > stockage 6 mois	200 Fcfa	700 Fcfa	5 000	10 000	15 000	20 000	25 000
Mangues	Juin > revente immédiate	120 Fcfa	150 Fcfa	200 000	250 000	300 000	350 000	400 000
Maad	Juillet > revente immédiate	270 Fcfa	300 Fcfa	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Ditakh	Novembre > revente immédiate	250 Fcfa	275 Fcfa	50 000	60 000	65 000	70 000	75 000
Agrumes	Janvier > revente immédiate	225 Fcfa	250 Fcfa	20 000	30 000	40 000	50 000	60 000
TOTAUX		Chiffre d'affaires		55 250 K Fcfa	71 500 K Fcfa	86 375 K Fcfa	101 250 K Fcfa	116 125 K Fcfa
		Marge brute		10 550 K Fcfa	15 050 K Fcfa	19 425 K Fcfa	23 800 K Fcfa	28 175 K Fcfa

Répartition de la marge brute par activité



Compte de résultat prévisionnel

COMPTE DE RESULTATS (HT)

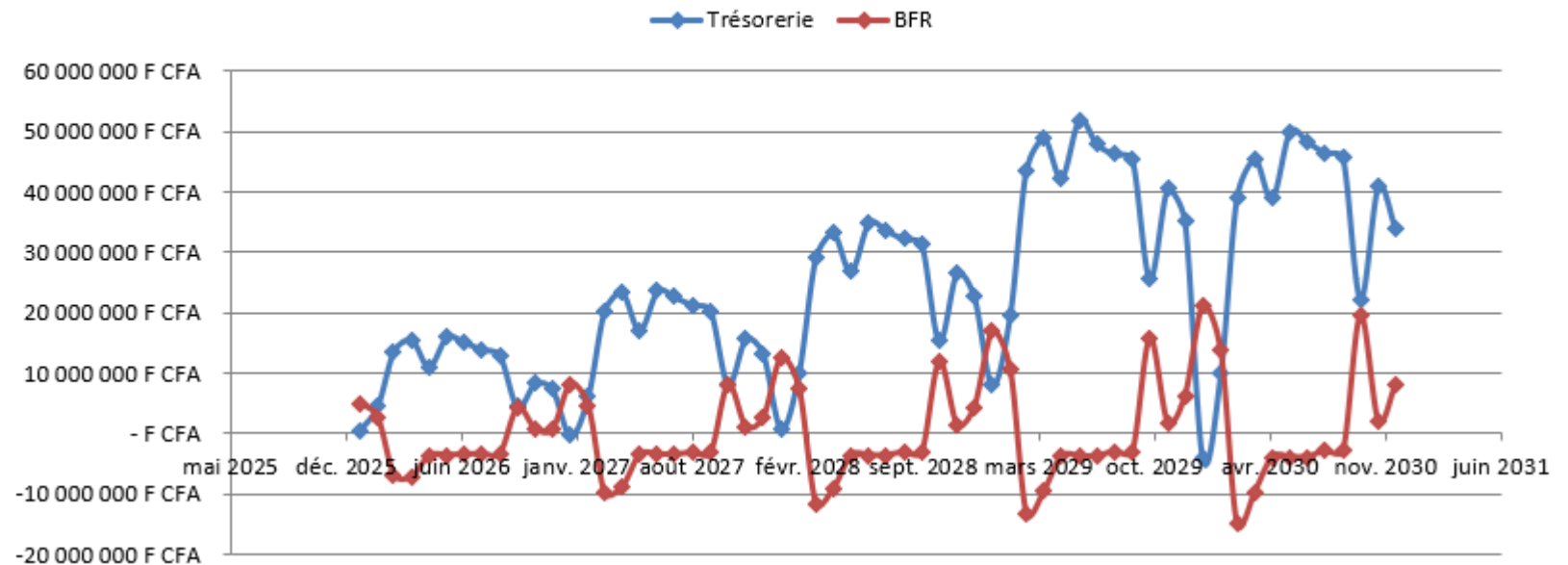


Note : Les comptes de résultats sont calculés automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires (CA)	70 950 000 F CFA	97 149 500 F CFA	121 974 000 F CFA	147 622 500 F CFA	173 247 000 F CFA
Achats et charges de production	55 620 000 F CFA	73 683 200 F CFA	90 496 400 F CFA	107 330 000 F CFA	124 143 200 F CFA
Marge brute	15 330 000 F CFA	23 466 300 F CFA	31 477 600 F CFA	40 292 500 F CFA	49 103 800 F CFA
	21,6%	24,2%	25,8%	27,3%	28,3%
Charges externes	12 673 750 F CFA	14 564 163 F CFA	16 426 000 F CFA	18 958 288 F CFA	20 881 475 F CFA
Valeur ajoutée (VA)	2 656 250 F CFA	8 902 138 F CFA	15 051 600 F CFA	21 334 213 F CFA	28 222 325 F CFA
	3,7%	9,2%	12,3%	14,5%	16,3%
Impôts et taxes	170 387 F CFA	310 100 F CFA	443 106 F CFA	591 533 F CFA	742 082 F CFA
Subventions d'exploitation	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Charges de personnel	481 250 F CFA	815 000 F CFA	900 000 F CFA	1 400 000 F CFA	1 760 000 F CFA
Excédent brut d'exploitation (EBE)	2 004 613 F CFA	7 777 038 F CFA	13 708 494 F CFA	19 342 679 F CFA	25 720 243 F CFA
	2,8%	8,0%	11,2%	13,1%	14,8%
Dotations aux amortissements	2 000 000 F CFA	6 000 000 F CFA	6 833 333 F CFA	7 333 333 F CFA	15 666 667 F CFA
Résultat d'exploitation (REx)	4 613 F CFA	1 777 038 F CFA	6 875 160 F CFA	12 009 346 F CFA	10 053 576 F CFA
	0,0%	1,8%	5,6%	8,1%	5,8%
Charges financières	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Résultat courant	4 613 F CFA	1 777 038 F CFA	6 875 160 F CFA	12 009 346 F CFA	10 053 576 F CFA
	0,0%	1,8%	5,6%	8,1%	5,8%
Reports déficitaires	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Impôts sur les sociétés (IS)	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Résultat Net (RN)	4 613 F CFA	1 777 038 F CFA	6 875 160 F CFA	12 009 346 F CFA	10 053 576 F CFA
	0,0%	1,8%	5,6%	8,1%	5,8%

Plan de trésorerie

Trésorerie et BFR sur 5 ans



Bilan comptable

BILANS



Note : Les bilans sont calculés automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
ACTIF					
ACTIFS IMMOBILISES					
Immobilisations (Brut)	10 000 000 F CFA	10 000 000 F CFA	12 500 000 F CFA	17 500 000 F CFA	42 500 000 F CFA
Amortissements	2 000 000 F CFA	4 000 000 F CFA	6 833 333 F CFA	10 166 667 F CFA	21 833 333 F CFA
Immobilisations (Net)	8 000 000 F CFA	6 000 000 F CFA	5 666 667 F CFA	7 333 333 F CFA	20 666 667 F CFA
TOTAL ACTIFS IMMOBILISES	8 000 000 F CFA	6 000 000 F CFA	5 666 667 F CFA	7 333 333 F CFA	20 666 667 F CFA
ACTIFS CIRCULANTS					
Stocks					
Créances clients	900 000 F CFA	2 794 000 F CFA	4 688 000 F CFA	6 600 000 F CFA	8 494 000 F CFA
Créances TVA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Trésorerie	- 2 640 387 F CFA	3 283 451 F CFA	12 638 744 F CFA	25 115 324 F CFA	23 982 366 F CFA
TOTAL ACTIFS CIRCULANTS	- 1 740 387 F CFA	6 077 451 F CFA	17 326 744 F CFA	31 715 324 F CFA	32 476 366 F CFA
TOTAL ACTIF	6 259 613 F CFA	12 077 451 F CFA	22 993 411 F CFA	39 048 657 F CFA	53 143 033 F CFA
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital					
Comptes courants					
Réserves et Résultats	6 004 613 F CFA	11 781 651 F CFA	22 656 811 F CFA	38 666 157 F CFA	52 719 733 F CFA
TOTAL CAPITAUX PROPRES	6 004 613 F CFA	11 781 651 F CFA	22 656 811 F CFA	38 666 157 F CFA	52 719 733 F CFA
DETTES					
Prêts et avances					
Dettes fournisseurs	255 000 F CFA	295 800 F CFA	336 600 F CFA	382 500 F CFA	423 300 F CFA
Dettes TVA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
Dettes fiscales	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
TOTAL DETTES	255 000 F CFA	295 800 F CFA	336 600 F CFA	382 500 F CFA	423 300 F CFA
TOTAL PASSIF	6 259 613 F CFA	12 077 451 F CFA	22 993 411 F CFA	39 048 657 F CFA	53 143 033 F CFA

Conclusion

Notre plan d'action au retour :

1. Prospection de nouveaux clients à Dakar, dès notre retour ;
2. Rencontre de recrutement potentiel avec une jeune chargée de qualité agroalimentaire (également formée au marketing) ;
3. Rencontre avec le Maire de Bignona en vue de la signature d'un Bail à usage professionnel de la PEIB ;
4. Organiser des réunions régulières de l'équipe technique et réorganiser les fonctions de chaque agent ;
5. Partager le projet stratégique et le plan d'affaires avec le Conseil d'administration de la CDCA-B;
6. Veiller à la mobilisation des parts sociales par chacun des membres fondateurs avant la fin de l'année 2025 ;
7. Remboursement du prêt de 5 000 000 Fcfa accordé par la Savoie depuis 2023 ;
8. Préparation des campagnes Ditakh/ Bouye puis Agrumes ;
9. Finaliser le processus de reconnaissance juridique de la CDCA-B ;
10. Aménager le show-room ;
11. Signer les contrats de culture avec les fermes