

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)

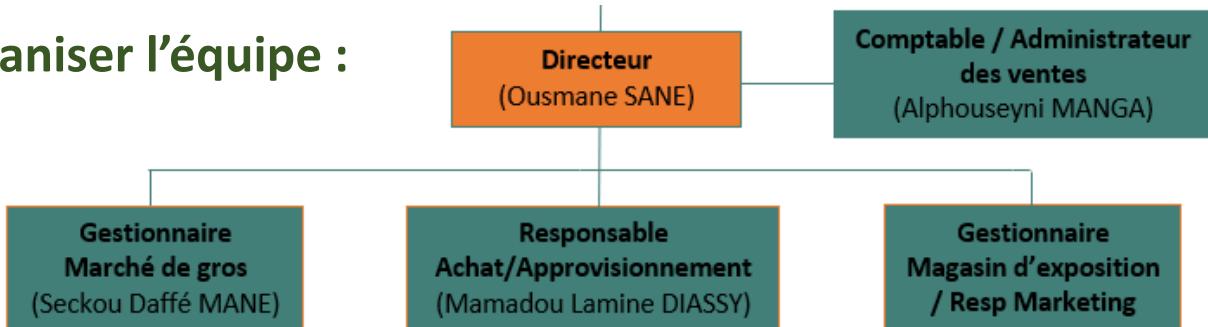
Mangez Bio Isère



- 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 qualités 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

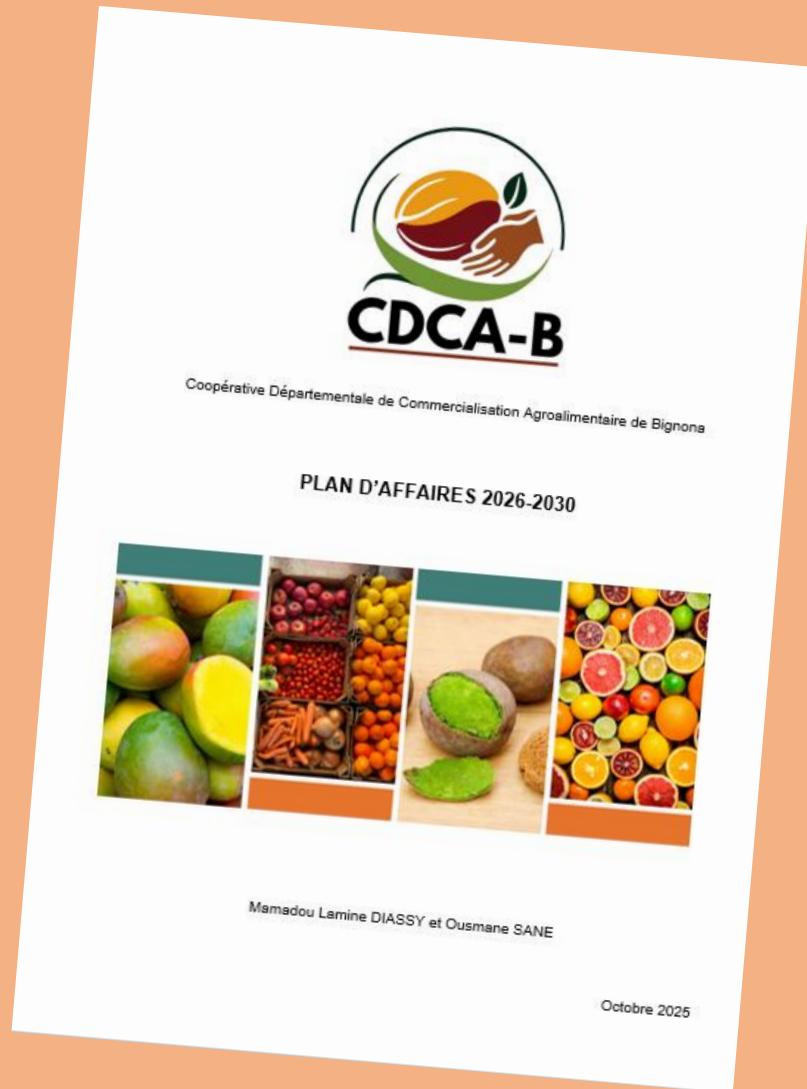


- Fédérer tous les acteurs d'une même filière / d'un même territoire au sein d'un projet coopératif politique et stratégique
- Faire des études de marchés pour bien comprendre son positionnement commercial
- Collaboration permanente entre commerciaux et administrateurs des ventes
- Un flux logistique 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



The image shows the cover of a document titled "Plan d'affaires 2026-2030 de la CDCA-B". The cover is white with a yellow vertical border on the left. At the top is the CDCA-B logo, which features a circular emblem with a hand holding a fruit, and the text "CDCA-B" below it. Below the logo is the text "Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona". The title "PLAN D'AFFAIRES 2026-2030" is centered below the logo. Below the title is a collage of four images: a group of green and yellow mangoes, a variety of colorful fruits and vegetables in a market stall, a whole and sliced passion fruit, and a variety of citrus fruits. At the bottom left is the author's name "Mamadou Lamine DIASSY et Ousmane SANE", and at the bottom right is the date "Octobre 2025".

CDCA-B

Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona

PLAN D'AFFAIRES 2026-2030

Mamadou Lamine DIASSY et Ousmane SANE

Octobre 2025

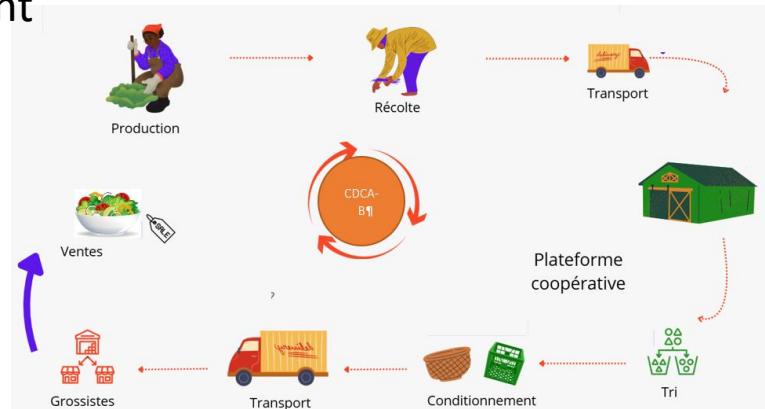
Rôle de la CDCA -B

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...)

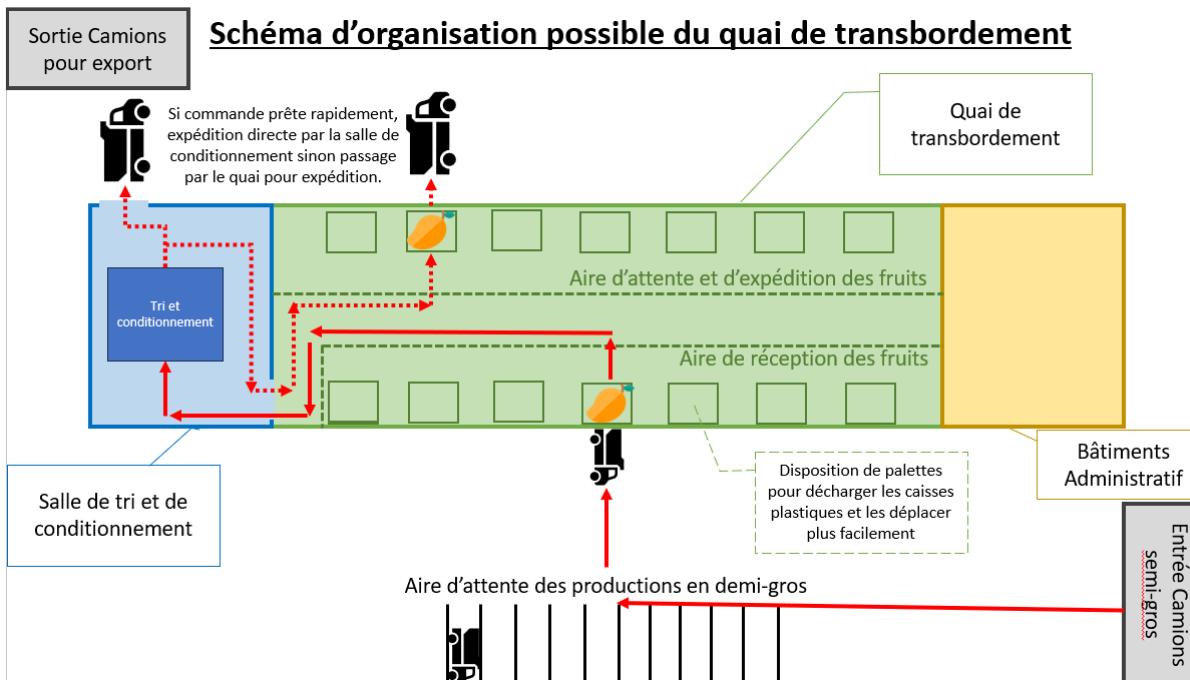
L'ambition de la CDCA-B est de fédérer l'ensemble des acteurs de la filière agroalimentaire (production, transformation, conditionnement, logistique, commercialisation) basés dans le département de Bignona et ses zones limitrophes afin de faire fonctionner au mieux la chaîne de valeurs et que chaque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



Business model canvas

| 8 - Partenaires clés | 7 - Activités clés | 2 - Propositions de valeur → Offre efficace et unique | 4 - Relations avec les clients | 1- Segments de clientèle → Cible |
|--|---|---|--|--|
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ Production / transformation ■ Achat/Revente de produits agroalimentaires ■ Conditionnement ■ Suivi Qualité ■ Logistique/massification ■ Transport ■ Comptabilité/Facturation <p>6 - Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PEIB Bignona / Fermes / Usine Kataba ■ Camion frigo + 3 tricycles ■ 500 casios | <p>Le marché de gros en fruits et légumes locaux de Bignona</p> <p>Le service de fourniture et de stockage de matières premières et emballages pour les unités de transformation agroalimentaire</p> <p>Le magasin d'exposition des produits transformés du département</p> <p>La logistique d'achat/revente pour les grands acheteurs sénégalais</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Outil de relation Clients (CRM) ■ Animation de réseaux ■ Facebook CDCA-B <p>3-Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Réseau fournisseurs ■ Répertoire clients ■ Tournées de prospection | <p>Semi-grossistes et boutiquiers de Bignona et alentours</p> <p>Unités de transformation adoptant une démarche Qualité</p> <p>Industriels et grands acheteurs nationaux de fruits</p> |
| 9 - Structure des coûts | | | 5 - Flux de revenus | |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | | | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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.) | |

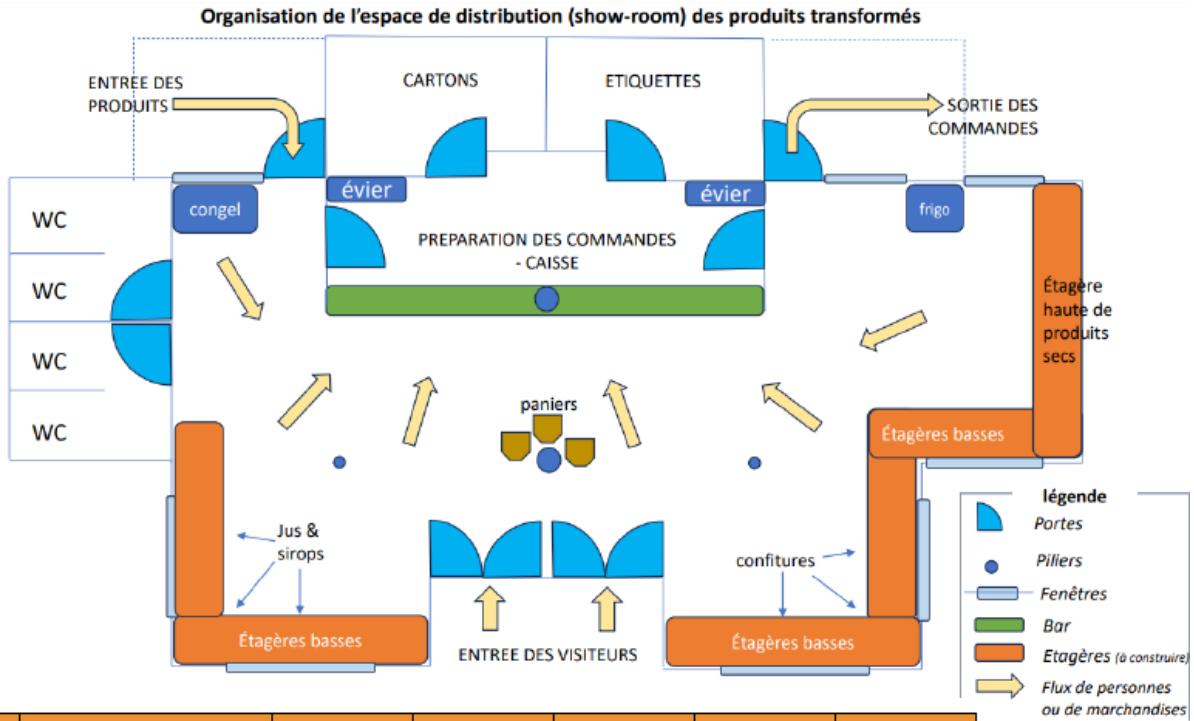
Marché de gros de Bignona



- 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 |
| TOTALS | | 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 |

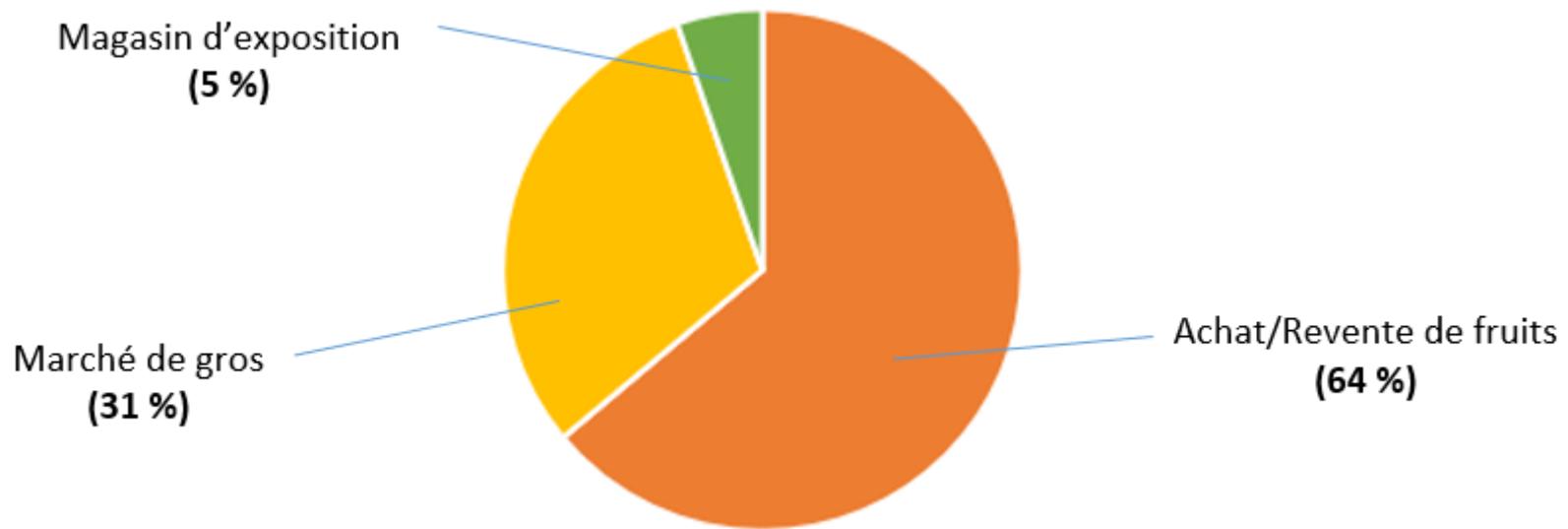
Achat/revente de fruits pour gros acheteurs



- 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 |
| TOTALS | | 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

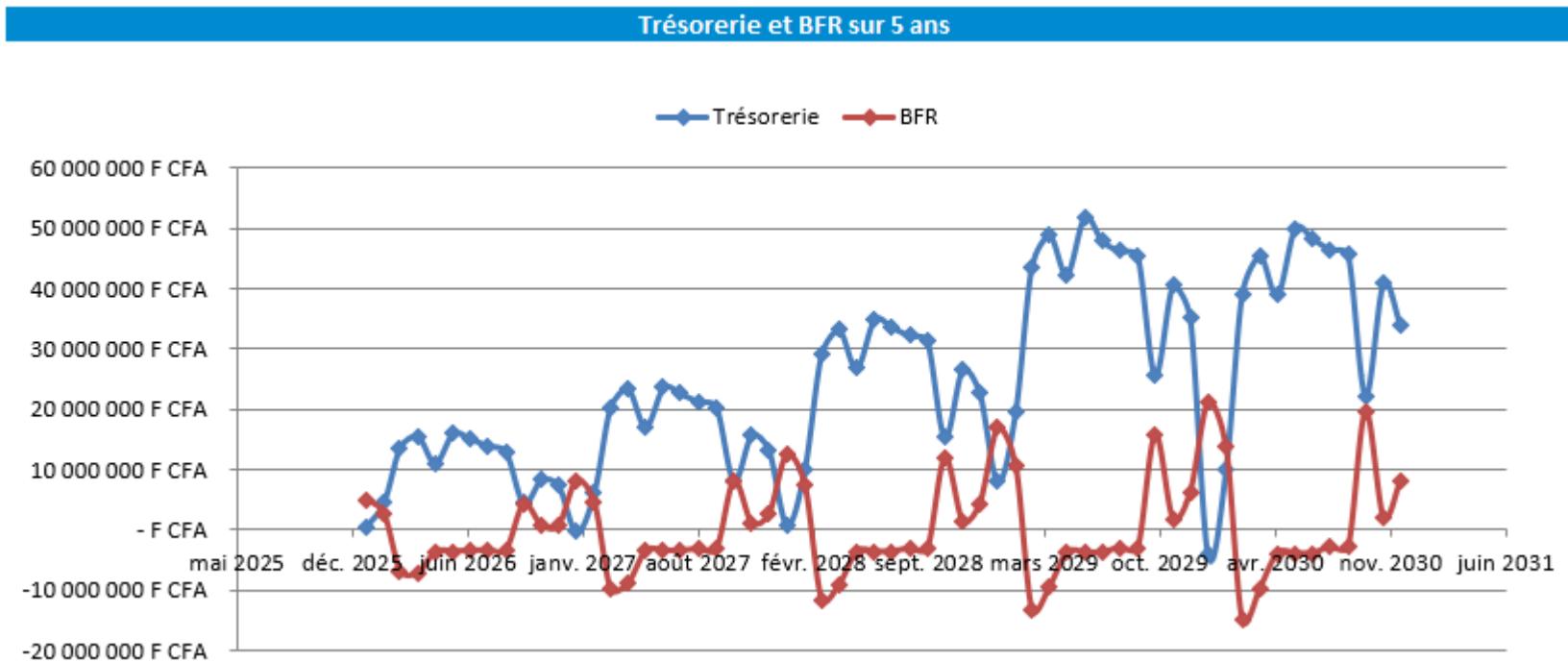
COMPTE DE RESULTATS (HT)



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



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 |
| Dette TVA | - F CFA | - F CFA | - F CFA | - F CFA | - F CFA |
| Dette fiscale | - 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**