



Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona

## PLAN D'AFFAIRES 2026-2030



Mamadou Lamine DIASSY et Ousmane SANE

Octobre 2025

# SOMMAIRE

<b>CARTE D'IDENTITE DE L'ENTREPRISE .....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
<b>PARTIE 1 : LA CDCA-B.....</b>	<b>5</b>
1.1 ROLE DE LA CDCA-B.....	5
1.2 ORGANISATION DE LA COOPERATIVE .....	6
1.3 EQUIPE TECHNIQUE .....	8
1.4 MOYENS D'EXPLOITATION.....	8
<b>PARTIE 2 : LA STRATEGIE COMMERCIALE .....</b>	<b>9</b>
2.1 PRODUITS COMMERCIALISES .....	10
2.2 OFFRE DE SERVICE .....	11
2.3 LES RELATIONS CLIENTS / FOURNISSEURS .....	16
2.4 LA POLITIQUE DES PRIX.....	17
2.5 LA DEMARCHE QUALITE.....	17
<b>PARTIE 3 : PROGRAMMATION FINANCIERE .....</b>	<b>18</b>
3.1 LES APPORTS INITIAUX.....	18
3.2 LES INVESTISSEMENTS .....	18
3.3 L'EXPLOITATION.....	19
3.4 LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	21
3.5 LE PLAN DE TRESORERIE.....	21
3.6 LE BILAN COMPTABLE .....	22
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>23</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>24</b>

Conditions générales de ventes CDCA-B  
Contrat de vente simplifié  
Bail à usage commercial de la PEIB

## Carte d'identité de l'entreprise

Dénomination sociale	Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona (CDCA-B)
Activité	Achat et revente de produits bruts et transformés issus de la filière agroalimentaire du département de Bignona
Adresse	PEIB – Quartier Manguiline – Bignona – Ziguinchor - Sénégal
Téléphone	+221 77
Mail	
Code APE	En cours d'obtention
N° SIRET	En cours d'obtention
Date de création	12 avril 2025
Dirigeant(s)	Mamadou Lamine DIASSY (Président) / Ousmane SANE (Directeur)
Effectif salarié	7
Forme juridique	Société coopérative à conseil d'administration régie par les dispositions de l'acte uniforme OHADA
Capital social	2 000 000 Fcfa
Chiffre d'affaires	25 000 000 Fcfa en 2025
Domiciliation(s) bancaire(s)	Banque Agricole du Sénégal – Antenne de Bignona



## INTRODUCTION

La Casamance bénéficie d'une remarquable renommée agricole d'où son appellation de « *grenier vert du Sénégal* ». Toute personne se rendant dans le département de Bignona se rendra vite compte de l'énorme quantité de fruits et de légumes présente sur le marché local. En pleine saison, ne dit-on pas « qu'il y a tellement de mangues que même les vaches ne veulent plus en manger ». Pour autant, ce potentiel productif est encore largement sous valorisé par manque de structuration des filières agroalimentaires.

Face à ce constat, le Département de Bignona avec l'appui de son partenaire historique, le Département de la Savoie (France), a initié depuis 2022 une politique de structuration des filières agricoles et alimentaires de Basse Casamance. Les enjeux sont multiples, depuis la sécurité alimentaire des habitants jusqu'au développement économique du territoire en passant par la lutte contre l'exode rural, l'emploi des jeunes et la préservation du couvert forestier. La mise en place d'un modèle économique durable permettant aux producteurs locaux, aux transformatrices agroalimentaires, aux industriels et aux acheteurs de vivre équitablement de leur travail devient une priorité majeure pour tout le département.

A l'issue d'un diagnostic technico-économique des 8 principales filières agroalimentaires du département de Bignona, la recommandation principale consiste à partir de la filière la plus porteuse à savoir la production de fruits et légumes (incluant l'anacarde) et leurs transformations pour tirer vers le haut l'ensemble du secteur agroalimentaire bignonois. Deux axes de travail doivent être privilégiés :

- Fédérer les producteurs agricoles à l'échelle communale grâce à la mise en place de coopératives communautaires de production dont le rôle sera de favoriser l'installation des jeunes, l'accès à la terre et aux financements et le partage des moyens de production ;
- Assurer des débouchés aux productions locales en organisant la commercialisation en gros volumes grâce au groupage des produits et à l'optimisation d'une logistique de transport permettant de vendre à l'intérieur et à l'extérieur de la région par ses propres moyens.

Afin de répondre à ces objectifs et recommandations, l'ensemble des acteurs de la filière agroalimentaire (production, transformation, conditionnement, logistique, commercialisation) basés dans le département de Bignona et ses zones limitrophes a créé, le 12 avril 2025, la Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona (CDCA-B).

Six mois plus tard, le Président (M Mamadou Lamine DIASSY) et le Directeur (M Ousmane SANE) de la CDCA-B ont eu l'opportunité de venir en Savoie pour un séjour d'étude sur le fonctionnement du secteur agroalimentaire dans les Alpes française. Forts de leurs découvertes et observations, ils ont pu élaborer ce premier plan d'affaire à 5 ans de la CDCA-B.



Visite du marché de gros de Lyon-Corbas

## PARTIE 1 : LA CDCA-B

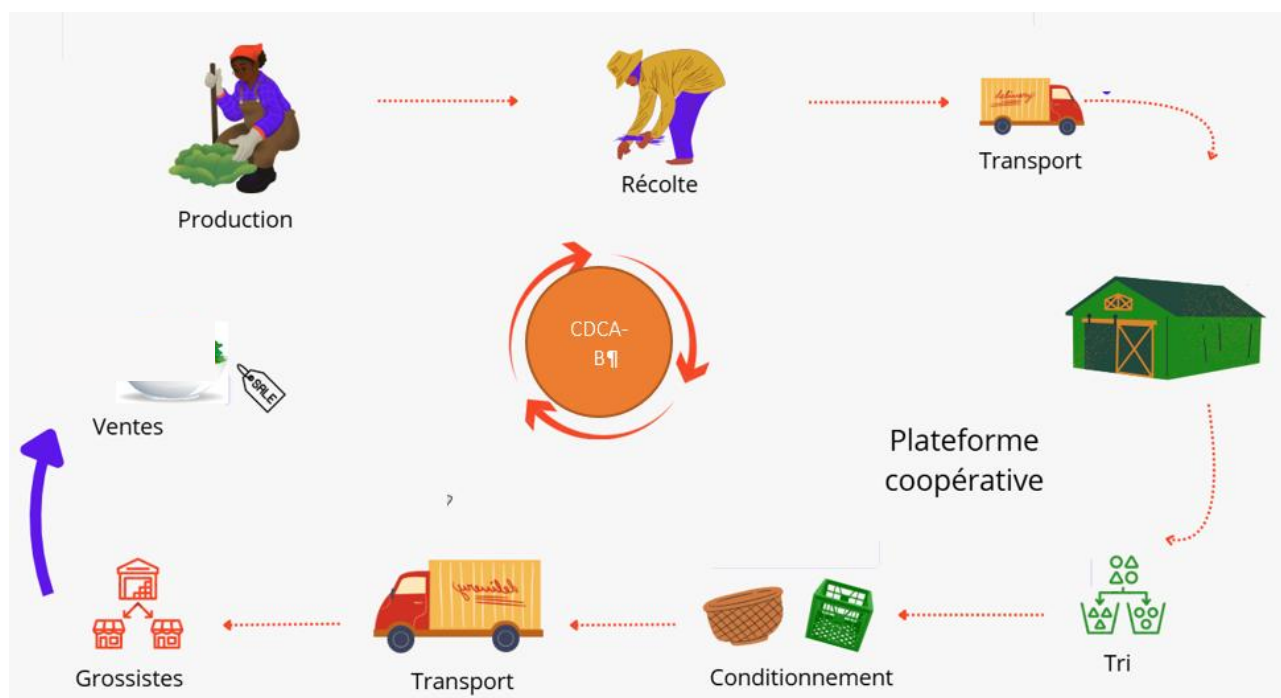
### 1.1 Rôle de la CDCA-B

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.





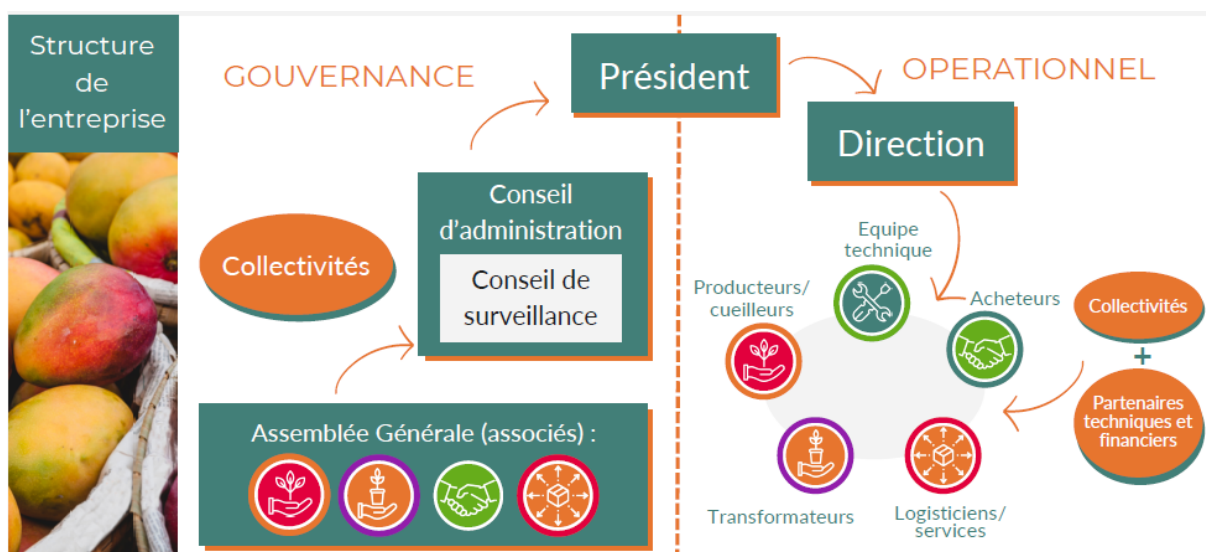
## 1.2 Organisation de la coopérative

Les membres de la coopérative ont en commun d'être des acteurs de la filière agroalimentaire (production, transformation, conditionnement, logistique, commercialisation) basés dans le département de Bignona et ses zones limitrophes. Ils sont répartis selon les catégories suivantes :

- ⇒ Producteurs : regroupement de producteurs (Entreprise, GIE, Coopérative) ou fermes disposant d'un outil de production qui fournissent la coopérative en produits bruts de qualité.
- ⇒ Transformateur.ices : regroupement de transformateur.rices (Entreprise, GIE, Coopérative) qui fournissent des produits transformés de qualité à la coopérative.
- ⇒ Acheteurs : Personnes physiques ou morales qui achètent les produits bruts ou transformés de la coopérative.
- ⇒ Logistique / Service : Prestataires intervenant sur la fourniture de services ou le transport des produits achetés ou vendus par la coopérative.

Tous les membres coopérateurs s'engagent à travailler en priorité avec la CDCA-B pour la vente ou l'achat de leurs produits et à respecter les règles de fonctionnement de la coopérative.

16 Membres fondateurs ont souscrit au capital social de la CDCA-B de la façon suivante :



*Plaquette de présentation de la gouvernance de la CDCA-B*

## ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

### PRÉSIDENT LAMINE DIASSY

- Est nommé par le Conseil d'administration, il est le représentant de la coopérative vis-à-vis des tiers. Il conclut tous les contrats nécessaires au fonctionnement de la coopérative.
- Fait le lien entre les structures de la gouvernance et l'opérationnel.
- Il tranche sur les questions conflictuelles.

### DIRECTION OUSSMANE SANÉ

- Est nommé par le Conseil d'administration et reçoit du Président un mandat général pour toutes les opérations courantes.
- A un rôle consultatif : représente mais n'est pas comptabilisé dans les votes



### CONSEIL D'ADMINISTRATION

- Est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société coopérative.
- Est composé de trois membres au moins et de douze membres au plus, élus par l'assemblée générale.

### L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Est composée de l'ensemble des membres, elle constitue l'organe suprême de délibération de la coopérative.
- Les coopérateurs votent selon le principe 1 associé = 1 voix.

### EQUIPE TECHNIQUE

- Ne fait pas partie de la gouvernance mais de l'opérationnel
- 5 salariés

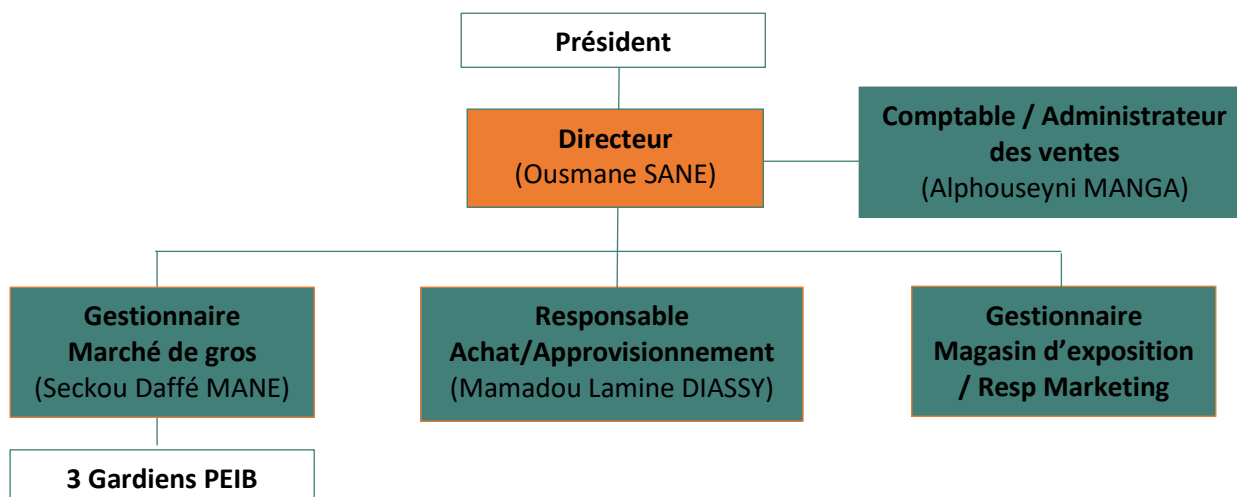
### CONSEIL DE SURVEILLANCE

- Composé de 3 personnes désignées parmi les membres fondateurs de la coopérative
- A pour rôle d'évaluer l'application de la stratégie de la coopérative par les équipes opérationnelles
- Remet un rapport d'observation annuel du fonctionnement de la coopérative



## 1.3 Equipe technique

L'équipe technique de la CDCA-B est volontairement limité à un nombre restreint d'agents (5 cadres + 3 gardiens) complété par la mobilisation de ressources humaines externes sous forme de contrats de service. L'organigramme de l'entreprise est le suivant :



Au démarrage (depuis 2023), la prise en charge des rémunérations a été budgétisé par la Savoie. Depuis 2025, un appui financier mensuel contribue à hauteur de 80% de la masse salariale actuelle. A compter de 2027, la coopérative devra être autonome pour assurer le salariat de l'équipe à 100 %. Enfin, à l'horizon 2029, notre plan d'affaire prévoit le recrutement d'une 6<sup>ème</sup> personne en charge des enjeux de process Qualité et d'un 4<sup>ème</sup> gardien.

## 1.4 Moyens d'exploitation



La CDCA-B n'a pas vocation à devenir propriétaire d'infrastructures bâties ou d'espaces de production puisque ces membres coopérateurs sont déjà à la tête de fermes, d'unités de transformation ou d'entrepôts. La coopérative se positionne avant tout comme un gestionnaire de moyens de commercialisation gérés en commun. C'est à ce titre que la CDCA-B souhaite louer à la Mairie de Bignona, les 17 000 m<sup>2</sup> du pôle logistique de la PEIB de Bignona (voir vue aérienne ci-contre) sous la forme d'un bail à usage professionnel (voir annexe 3).

En revanche, la CDCA-B a commencé à investir dans des moyens logistiques mobiles, tels que :

- Un camion frigorifique d'une capacité de charge de 20 T;
- Trois tricycles de transport de proximité ;
- Des casios plastiques de conditionnement ;
- Du mobilier pour aménager le show-room installé sur la PEIB



## PARTIE 2 : LA STRATEGIE COMMERCIALE

### Le business model canvas

<b>8 - Partenaires clés</b>  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	<b>7 - Activités clés</b>  ■ Production / transformation ■ Achat/Revente de produits agroalimentaires ■ Conditionnement ■ Suivi Qualité ■ Logistique/massification ■ Transport ■ Comptabilité/Facturation  <b>6 - Ressources clés</b>  ■ PEIB Bignona / Fermes / Usine Kataba ■ Camion frigo + 3 tricycles ■ 500 casios	<b>2 - Propositions de valeur ➔ Offre efficace et unique</b>  <b>Le marché de gros en fruits et légumes locaux de Bignona</b>  <b>Le service de fourniture et de stockage de matières premières et emballages pour les unités de transformation agroalimentaire</b>  <b>Le magasin d'exposition des produits transformés du département</b>  <b>La logistique d'achat/revente pour les grands acheteurs sénégalais</b>	<b>4 - Relations avec les clients</b>  ■ Outil de relation Clients (CRM) ■ Animation de réseaux ■ Facebook CDCA-B  <b>3-Canaux</b>  ■ Réseau fournisseurs ■ Répertoire clients ■ Tournées de prospection	<b>1- Segments de clientèle ➔Cible</b>  Semi-grossistes et boutiquiers de Bignona et alentours  Unités de transformation adoptant une démarche Qualité  Industriels et grands acheteurs nationaux de fruits
<b>9 - Structure des coûts</b>  ■ 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			<b>5 - Flux de revenus</b>  ■ 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.)	

## 2.1 Produits commercialisés

La Casamance bénéficie d'une situation géographique et de terroirs propices à la production de fruits et de légumes, ainsi qu'à la récolte de nombreux fruits forestiers très prisés. Voici la liste des denrées agricoles et alimentaires gérées par la CDCA-B :



**Les fruits** (agricoles et forestiers) : Mangues, citrons, oranges, papayes, maad, ditakh, pamplemousse, mandarines, corosols, goyaves, kokonrong, bananes, pastèques, melons



**Les légumes** : Tomates, concombres, aubergines, choux, carottes, haricots, pommes de terre, patates douces, manioc, gombos, niébé, gingembre, piments



**Les noix et gousses** : Cajou, bissap, tamarin, bouye, coco, solom, sump, tol, noix de cola, lung, ndiir, jujute



**Sucrés** : Jus, confitures, purées, coulis, nectars, sirops

**Aromates** : vinaigres, concentrés de tomates - piments, condiments, tisanes,

**Séchés** : fruits secs, chips, mélanges salés, noix grillées, farines



**Rucher** : miel, nougats, caramel, confiseries

Au sein de cette liste de produits, 3 catégories commerciales doivent être distinguées :

1/ Les fruits en achat/revente à destination des industriels et des grands acheteurs nationaux : Mangues, maad, ditakh et agrumes

2/ Les matières premières fournies aux unités de fabrication agroalimentaire :

Mangues, maad, ditakh et agrumes + cajou, bouye, solome, goyaves, papayes, coco, piments, bissap, tamarin.

3/ Produits commercialisés sur le marché de gros et au sein du magasin d'exposition : toute production fruitière et légumière (+ anacardes) issus des membres de la coopérative à exclusion des productions carnées, halieutiques, laitiers et céréaliers nécessitant d'autres conditions sanitaires pour être commercialisés.

## 2.2 Offre de service

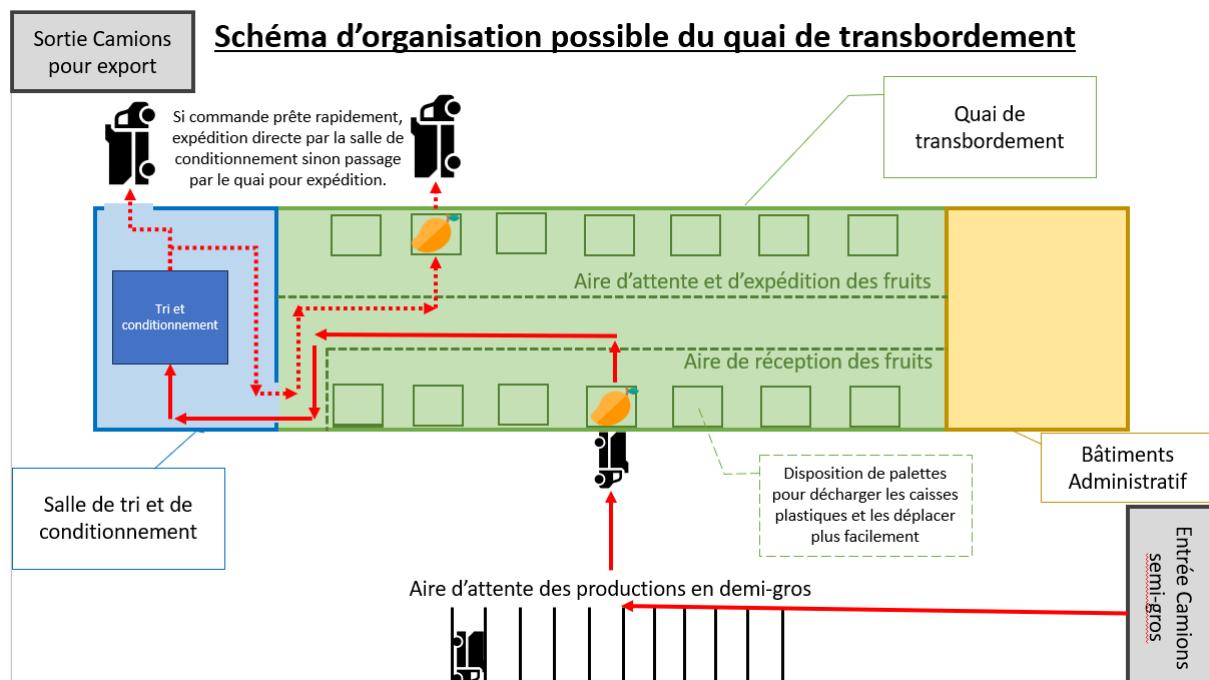
L'offre de services de la CDCA-B à destination des grossistes en fruits et légumes et des transformateurs agroalimentaires se décline de l'échelle locale jusqu'au marché national selon 3 modalités commerciales :

1. Un marché de gros situé à Bignona permettant le groupage et la vente des productions fruitières et maraichères à destination des semi-grossistes et boutiquiers du département et alentours ;
2. Un magasin d'exposition et de vente des produits transformés issus du département de Bignona approvisionné par les unités de transformation de la région de Ziguinchor grâce à un service fourniture de matières premières agricoles et d'emballages proposé par la CDCA-B ;
3. Une logistique d'achat/revente – récolte - tri et conditionnement – transport de mangues, maad, ditakh et agrumes à destination des industriels et grands acheteurs nationaux.

La partie ci-dessous présente de façon détaillée chacune de ces offres de services qui constituent un maillage complémentaire et efficace visant un fonctionnement sur toute l'année de la CDCA-B :

### Le marché de gros de Bignona

Le principe d'un marché de gros est de regrouper sur un même site une large diversité de productions prêtes à la vente pour les commercialiser à des grossistes, semi-grossistes et boutiquiers qui eux-mêmes les proposeront à la vente au détail pour les consommateurs finaux. En logistique, cela s'appelle « massifier les flux de marchandises » vers une plateforme territoriale à partir de laquelle la redistribution des achats peut s'organiser.



La CDCA-B exploitera la Plateforme Economique Intégrée de Bignona (PEIB) située sur le site de l'Escale à l'entrée Ouest de la ville pour mener cette activité de marché de gros. Deux jours par semaine (lundi et jeudi), de 7h à 16h et tout au long de l'année, une large gamme de produits pourra être proposée à la vente sur les 14 carreaux producteurs du quai de transbordement. Les vendeurs (membres de la

coopérative) devront s'acquitter des frais journaliers d'occupation d'espace de vente (carré de 3m x 3m) à hauteur de 1200 Fcfa/j et transporter par eux-mêmes les fruits et légumes jusqu'à la plateforme. L'ensemble des produits devra impérativement être vendu sur des palettes bois et dans des casios consignés (NB : aucune marchandise ne devra être en contact avec le sol). Afin de satisfaire à cette démarche Qualité, l'utilisation gratuite de la salle de tri-conditionnement sera ouverte à tous et un service de location des casio à 25 Fcfa/casio/j sera proposé. Afin de réduire les coûts, les frais d'occupation du carré pourront être mutualisés jusqu'à 4 producteurs. Pour garantir le démarrage de l'activité, la CDCA-B gèrera directement 2 carrés producteurs pour vendre les marchandises issues des contrats de production avec les fermes de Balingore et Mandouard (voir encadré).

Une fois les marchandises mis à la vente sur le quai de transbordement de la PEIB, la commercialisation des produits se fait par libre négociation des prix entre le vendeur et l'acheteur. Seul des acheteurs accrédités ayant le statut de grossistes, semi-grossiste ou boutiquiers et s'étant acquitté d'une cotisation annuelle d'accès de 1000 Fcfa pourront prétendre commercer sur le site. Cela signifie que les revendeurs au détail et les particuliers ne sont pas admis sur le site et devront continuer à se fournir sur les marchés.

## Contrats de culture :

Afin d'achalander convenablement le marché de gros, la CDCA-B passera des contrats de culture avec certaines fermes communautaires telles que Balingore ou Mandouard. Par exemple, avec la ferme de Balingore, la coopérative a financé les semences d'oignons et de piments puis suivi les itinéraires techniques de production. A la récolte, les prix d'achat étaient négociés dès la production avec une commercialisation assurée par la CDCA-B. Une opération gagnant-gagnant pour les fermes et la coopérative !

L'accès au marché de gros sera soumis à la signature du listing d'entrée/sortie par l'ensemble des utilisateurs (*Nom / Prénom / Coopérative de rattachement / N°carte d'identité*). Chaque passage journalier fera l'objet d'une tarification unique à payer à la sortie aussi bien pour les vendeurs que les acheteurs sous la forme d'un droit d'entrée/sortie proportionnel à la taille du véhicule utilisé :

Type de véhicule	Piétons	Vélos	Motos/tricycles	Véhicules légers	Camions et camionnettes
Montant du droit entrée/sortie	0 Fcfa/j	100 Fcfa/j	200 Fcfa/j	500 Fcfa/j	1000 Fcfa/j

Afin de garantir une qualité irréprochable de service, un règlement intérieur strict sera mis en place sur l'ensemble du site avec un relevé des infractions et fraudes soumis à des amendes et sanctions en cas de non-respect :

INFRACTIONS	FRAUDES
Déchets et dépôts sauvages ; Urineurs ; Marchandises au sol ; Vitesse excessive ; Entreposage sur les zones de circulation/accès	Vols ; Non-paiement des droits Entrée/Sorties ; Passages frauduleux ; Fumeurs (sauf zone autorisée) ; Refus de paiement des amendes
SANCTIONS PENUCIAIRES	
<ul style="list-style-type: none"> <li>1<sup>ère</sup> fois : Information orale ;</li> <li>2<sup>ème</sup> fois : Bulletin d'infraction ;</li> <li>3<sup>ème</sup> fois : Bulletin d'infraction + Amende immédiate de 1000 Fcfa</li> <li>4<sup>ème</sup> fois : Conseil de discipline + Amende triplée (3000 Fcfa) ;</li> <li>5<sup>ème</sup> fois : Conseil de discipline avec notification d'exclusion</li> </ul>	
<b><i>Le conseil de discipline se réunit tous les 2 mois</i></b>	



# CDCA-B

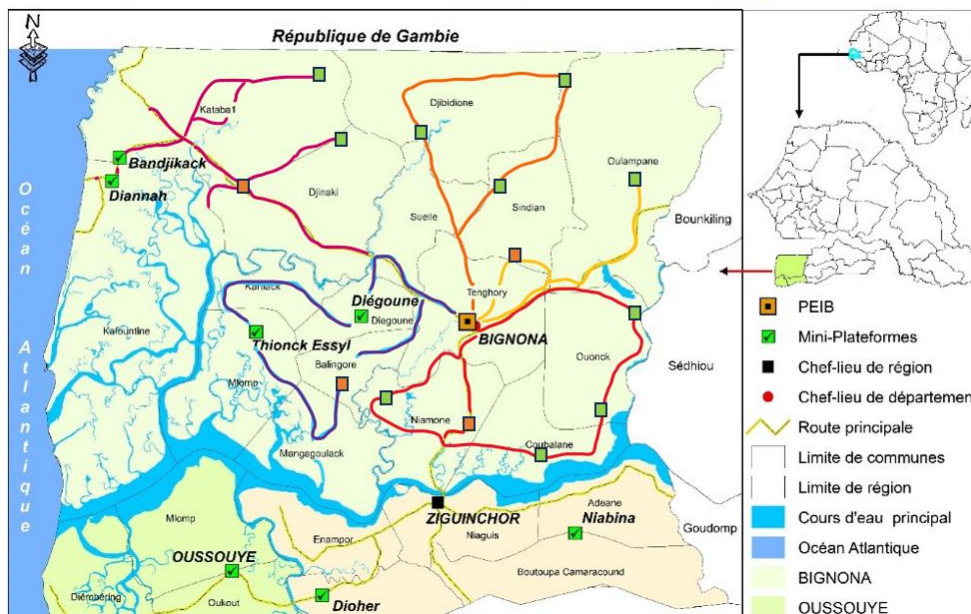
Calendrier des disponibilités de chaque fruit commercialisé par la plateforme

Production	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Orange												
Citron												
Pamplemousse												
Mandarine												
Papaye												
Mangue												
Maad												
Pastèque												
Melon												
Banane												
Ditack												
Oignons												

Le marché de gros a vocation à fonctionner toute l'année avec deux pics d'activités autour de février et d'octobre. Pour la période charnière de l'hivernage où les prix sont les plus élevés et la marchandise rare, la CDCA-B pourra éventuellement convoier des produits maraichers issus de la zone des Niayes afin de jouer la complémentarité territoriale dans les deux sens.

Afin de favoriser l'approvisionnement du Marché de gros et de proposer des fruits et légumes frais dans tout le département de Bignona, la CDCA-B envisage éventuellement de développer un service de livraison/approvisionnement sous la forme de 5 tournées hebdomadaires au départ de Bignona (voir carte ci-dessous). Pour autant, ce service n'a encore jamais été testé et demandera une forte sensibilisation avant de pouvoir fonctionner. C'est pourquoi, nous n'avons pour le moment pas retenu cette option au sein du présent Plan d'affaires.

■ Mini-Plateformes
 ■ Points de groupage préexistants (1-Kataba / 2-Ferme Balingore / 3- Point de vente RN4 / 4- Ferme Kafesse.)
 ■ Points de groupage communaux à organiser



## *Le magasin d'exposition des produits transformés*

Un show-room de plus de 100 m<sup>2</sup> a été construit au cœur de la PEIB afin d'assurer la promotion et la commercialisation des produits transformés fabriqués dans le département. En effet, de nombreuses unités agroalimentaires proposent des confitures, sirops, jus, nectars ou encore des fruits séchés, des tisanes, des farines de fruits, des gommes sucrées, des vinaigres et des conserves. Chaque unité essaie de vendre, non sans mal, ses productions sans qu'une réelle réflexion collective ait été menée sur l'harmonisation des prix, des process et des étiquetages. L'enjeu du magasin d'exposition est donc à la fois de faire connaître la diversité des produits transformés du département mais aussi d'agir plus collectivement grâce à la standardisation des emballages et des prix.



La CDCA-B proposera donc de fournir en matière première (mangues, maad, ditakh, agrumes, cajou, bouye, solome, goyaves, papayes, coco, piments, bissap, tamarin) les unités de transformation membres de la coopérative et ayant mis en place une démarche qualité. Les unités artisanales étant généralement limitées en trésorerie, le paiement des produits bruts se fera sous la forme d'un avoir de produits transformés de valeur équivalente, à livrer dans un délai de 1 à 90 jours, déduction faite d'une marge commerciale de 20 %.

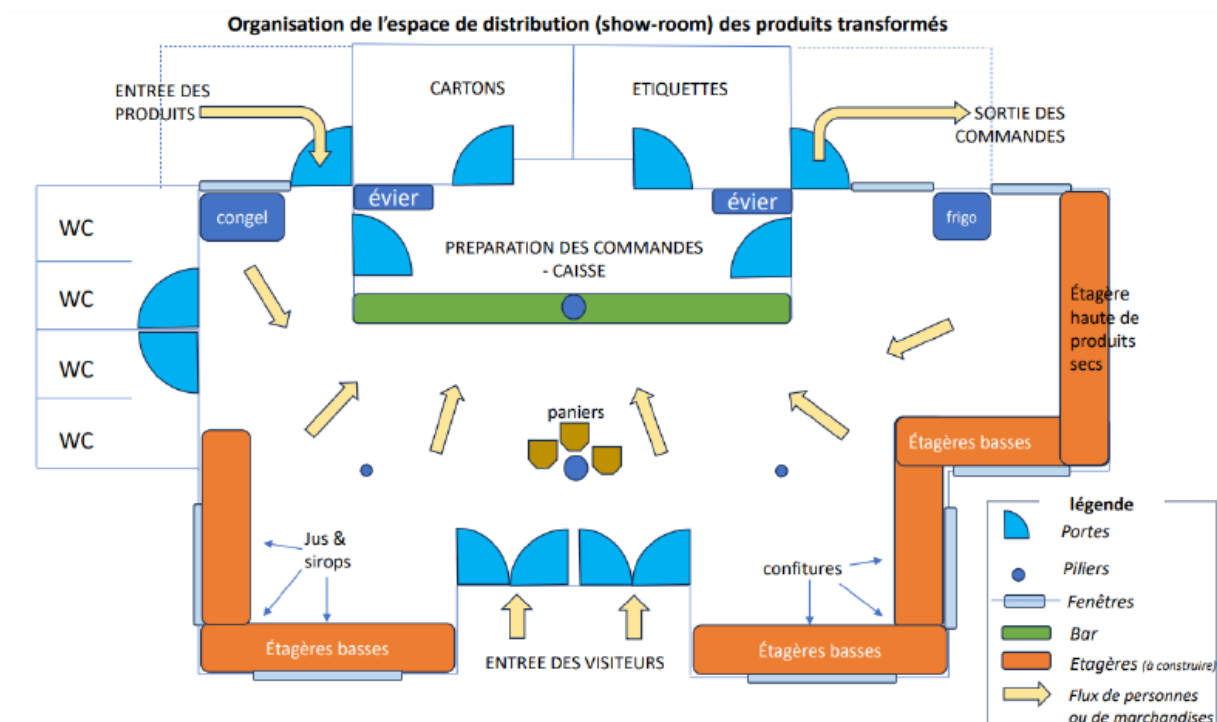
A titre d'exemple, une unité qui se fait livrer 500 kg de mangues Kent d'une valeur de 200 Fcfa/kg, aura un avoir de 100 000 Fcfa à rembourser en produits sous trois mois. L'unité choisira alors de mettre à disposition des confitures, mangues séchées, tisanes, etc (produits de son choix) pour une valeur marchande de 120 000 Fcfa (incluant la marge commerciale de 20 %). L'ensemble de ces produits transformés sera ensuite vendu par la CDCA-B au sein du show-room au prix habituel de vente de l'unité. Les prix sont donc librement fixés par les fournisseurs et chaque unité aura tout intérêt à faire valoir la qualité et l'originalité de ses produits.

Bien évidemment, le magasin pourra aussi décider de se fournir directement auprès des transformatrices via des contrats de fabrication (voir encadré).

### Contrats de fabrication :

Pour fournir une large gamme de produits et assurer la disponibilité des denrées les plus prisées, le magasin d'exposition réalisera des commandes auprès des unités de fabrication. L'enjeu sera alors de s'accorder sur un prix d'achat et de revente incluant la marge commerciale du magasin comprise entre 7 et 10 %.

Afin de garantir une belle mise en valeur des produits, le show-room climatisé et largement vitré sera aménagé avec des étagères et des comptoirs d'exposition des produits. Les visiteurs disposeront de paniers tressés en joncs pour réaliser leurs achats. Un bar permettra de proposer des dégustations ou de préparer des commandes externes. Un réfrigérateur et un congélateur seront installés au fond du magasin pour les produits nécessitant absolument une mise au froid. Voici une vue aérienne de l'aménagement que nous envisageons pour le show-room :



Ce show-room s'adressera à une clientèle de professionnels de l'hôtellerie, de la restauration, aux épiciers et gérants de grandes surfaces. Si l'achat au magasin permet de découvrir les produits, la vente à distance avec prise en charge par l'acheteur des frais de livraison sera également envisageable. La troisième modalité de commande sera l'organisation régulière de tournées de livraison afin de mutualiser les coûts de transport entre les différents clients. La majorité des produits étant à longue dates de conservation, ces tournées de livraison auront l'avantage de relancer régulièrement les acheteurs potentiels.

## La logistique d'achat/revente de fruits à destination des grands acheteurs



Grâce aux moyens logistiques (Camion frigo, tricycles et casios plastiques) acquis par la CDCA-B, l'achat et la revente de fruits en gros volume est déjà assuré par la coopérative. En 2025, 143 tonnes de mangues et 8,5 tonnes de maad ont pu être vendues à d'importantes sociétés telles que la Sodecca ou AgroSafi. Le principe est simple : contractualiser avec des producteurs arboriculteurs membres de la coopérative pour l'achat de leur production à maturité. Récolter les fruits et les conditionner avec soin dans des casios plastiques de 25 kg pour une expédition immédiate vers l'industriel acheteur. Le camion arrive la veille au soir sur le site de livraison pour être déchargé dès la première heure le lendemain matin afin que les équipes de transformation puissent travailler la matière première ultra-fraîche dans la journée.

Aujourd'hui, cette chaîne logistique peut être proposée pour 4 types de fruits :

- Mangues (Diourou et Kent) au mois de juin/juillet
- Maad au mois de juillet
- Ditakh au mois de novembre
- Agrumes : oranges, mandarines, citrons et pamplemousse en fin d'année jusqu'en février

Cette activité fonctionne bien mais demande un élargissement de la clientèle à Dakar (Matthieu Brenda, Charles Medor), dans d'autres régions du Sénégal ou au sein même du département (Elimane Drame, CoopEx Sud, Casagri, etc. La difficulté principale étant de sortir du système « bana-bana » des négociants privés qui ne cherchent pas à développer la qualité au profit du gain à court terme.



## 2.3 Les relations clients / fournisseurs

Pour voir émerger cette nouvelle offre de services, l'une de nos principales préoccupations est de convaincre clients et fournisseurs qu'une évolution de nos pratiques est nécessaire. Bien sûr, il faudra argumenter sur la politique de prix et mettre en valeur la démarche qualité (voir chapitres 2.4 et 2.5 ci-dessous) mais avant toute chose, il faudra développer une stratégie de prospection et de communication se basant sur :

- Des rencontres à Dakar et dans les grandes villes du Sénégal pour mobiliser de nouveaux acheteurs potentiels ;
- Une collaboration plus étroite avec des intermédiaires maîtrisant la commercialisation de certaines productions, tel que Maimouna de Zena Production pour le Maad et le Ditakh ;
- Des livraisons tests en petits volumes avant d'accroître l'ampleur des commandes ;
- Une discussion permanente avec les producteurs et transformatrices de notre département pour comprendre leurs besoins et partager les propositions commerciales qui leurs sont faites ;
- Des contrats de culture et de transformation avec certains acteurs ciblés pour faire émerger de nouveaux débouchés ;
- Un dialogue serein et constructif avec les négociants « bana-bana » qui occupent actuellement le marché car notre offre de service n'est pas forcément concurrentielle mais complémentaire ;

En parallèle, il va être indispensable de se faire connaître et de défendre notre projet et notre ambition partout où cela est possible. Nous allons donc publier des plaquettes de présentation de la CDCA-B et développer une communication Facebook. Nous comptons aussi sur l'ensemble de nos membres et partenaires pour être les relais de cette dynamique commerciale collective.



## 2.4 La politique des prix

Les prix de marché du secteur agroalimentaire au Sénégal sont extrêmement concurrentiels avec des négociants « bana-bana » qui achètent au plus bas prix lors des périodes de soudure où les agriculteurs sont prêts à brader leurs récoltes à venir. Notre stratégie commerciale ne vise donc pas à s'insérer sur le marché en baissant encore plus les prix mais au contraire de convaincre progressivement les producteurs qu'un autre modèle économique plus équitable est envisageable.

En se basant sur une structuration collective puissante et une démarche qualité créatrice de valeur ajoutée, nous souhaitons acheter les productions agricoles avec une marge commerciale d'environ 15 à 25 % par rapport au prix de revente sur le marché. Pour les produits transformés, il s'agira d'être à la fois fournisseur de matières premières et revendeur des produits finis en assurant le portage de trésorerie toujours en appliquant une marge commerciale d'environ 20%.

Pour fonctionner ce système de tarification devra se baser sur une bonne planification des volumes de production et passer par des contrats écrits de vente, de culture, de transformation, respectés par les deux parties. A cet effet, nous avons rédigé des Conditions Générales de Ventes et des contrats de ventes simplifiés présentés en annexe 1 et 2.

## 2.5 La démarche Qualité

**PRODUITS MARAÎCHERS**  
CDCA-B

Made in CASAMANCE

- ✓ Nous vous fournissons toute l'année
- ✓ Local et BIO
- ✓ Divers qualités et prix disponibles

**A** QUALITÉ EXCELLENTE  
Les produits sont d'une très haute qualité, beaux, mûrs à point et répartis dans le temps.

**B** QUALITÉ BONNE  
Les produits sont de qualité, consommables dans les jours suivant la livraison.

**C** QUALITÉ STANDARD  
Les produits sont d'une qualité correcte, à consommer rapidement.

### 100 % CASAMANÇAIS

Nous sommes fiers de vous présenter notre production fruitière exceptionnelle en provenance de la magnifique région de Casamance. Avec un climat tropical idéal et un sol riche, notre coopérative agricole produit une diversité de fruits exotiques d'une qualité inégalée.

### 100 % QUALITÉ

Notre priorité est de vous offrir des fruits d'une qualité irréprochable, cueillis à la main et cultivés de manière respectueuse de l'environnement. Nous nous engageons à promouvoir une agriculture durable, en harmonie avec la nature pour votre plus grand plaisir.

### 100 % SANTÉ

Nous vous proposons des produits 100% naturels, juteux, sucrés, gorgés de soleil, récoltés à maturité pour garantir une explosion de saveurs dans chaque bouchée.

## PARTIE 3 : PROGRAMMATION FINANCIERE

### 3.1 Les apports initiaux

Grâce à l'appui financier du partenaire de Savoie sur les 3 premières années de fonctionnement du GIE Agroalimentaire ensuite transformé en Coopérative, la CDCA-B dispose d'apports initiaux importants :

- Un camion frigorifique d'une capacité de charge de 20 T d'une valeur de 21 690 000 Fcfa ;
- Trois tricycles de transport d'une valeur totale de 2 800 000 Fcfa ;
- Deux motos commerciales d'une valeur totale de 1 964 000 Fcfa ;
- Des équipements informatiques (2 ordinateurs + 2 téléphones + imprimante + vidéoprojecteur) pour un montant de 1575 000 Fcfa.

A cela doit s'ajouter d'ici fin 2026 :

- Une subvention d'investissement de 1 360 000 Fcfa pour l'aménagement du show-room ;
- Une aide complémentaire pour du matériel informatique supplémentaire de 1 025 000 Fcfa
- Une ligne de trésorerie spécifique pour l'achat d'emballages agroalimentaire de 2 900 000 Fcfa

Il est à noter qu'en dehors de l'appui direct à la CDCA-B, des investissements solaires ont été réalisés dans les fermes de Mandouard et Balingore et prochainement à Coop Ex Sud pour 8 500 000 Fcfa. De plus, la prise en charge des frais d'accompagnement et de réunion a été également budgété, ainsi que la prise en charge des rémunérations depuis 2023 jusqu'à ce jour.

Au final, la Savoie a pu apporter une aide au démarrage de plus de 50 000 000 Fcfa. A cela doit maintenant s'ajouter le solde de tout compte d'environ 4 500 000 Fcfa à ce jour, ainsi que les 2 000 000 Fcfa de capital social que la CDCA-B doit pouvoir mobiliser au plus vite auprès de ces membres fondateurs.

### 3.2 Les investissements

Aux vu de ces apports initiaux importants, les investissements suivants sont prévus pour accroître les capacités logiques ou renouveler les équipements existants :

Investissements	Montant	Durée d'amortissement	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat camion plateau 10 T	10 000 000 Fcfa	5 ans					
Renouvellement matériel informatique	2 500 000 Fcfa	3 ans					
Rénovation PEIB	5 000 000 Fcfa	10 ans					
Achat 2 <sup>ème</sup> Camion frigo 20 T	25 000 000 Fcfa	5 ans					

## 3.3 L'exploitation

Afin de calculer le chiffre d'affaire prévisionnel et la marge brute commerciale réalisés par la CDCA-B, nous avons défini pour chaque activité, les prix d'achat et de vente de chacune des productions et estimé les quantités que nous serions en capacité de commercialiser dans les 5 années à venir :

### *Vente de fruits aux industriels et acheteurs nationaux*

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

En 5 années, l'achat/revente de fruits à destination de quelques gros acheteurs nationaux peut générer jusqu'à 430 500 000 Fcfa de chiffres d'affaires et 97 000 000 Fcfa de marge commerciale. Financièrement, il s'agit donc de l'activité principale de la CDCA-B s'étalant sur 5 campagnes saisonnières successives.

### *Marché de gros à Bignona*

Il s'agit d'une nouvelle activité économique à lancer pour laquelle la CDCA-B aura d'une part des recettes de location de carré de vente (1200 Fcfa/j) et des droits d'entrée/sortie sur le site (en moyenne 800 Fcfa/véhicules/j) et d'autre part la vente directe des légumes produit sous forme de contrats de production avec les fermes de Balingore et Mandouard :

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

En 5 années, l'activité de marché de gros sur la PEIB de Bignona pourrait générer un chiffre d'affaires global de 46 680 000 Fcfa grâce à une montée croissante de l'activité entre 2026 et 2030.

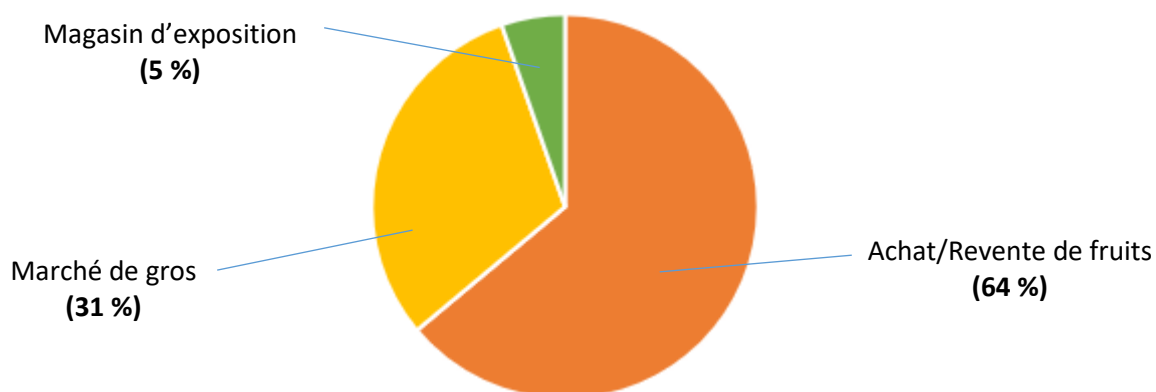
## Magasin d'exposition de produits transformés

Il existe une telle diversité de produits transformés qu'il serait impossible de réaliser un prévisionnel détaillé. Nous avons donc appliqué une marge commerciale moyenne de 20 % entre le montant des matières premières fournies aux unités de fabrication et la revente en magasin en ayant 3 mois maximum de remboursement puis 6 mois de délais avant commercialisation finale. Par ailleurs, nous avons spécifié l'achat/revente de mangues séchées et d'emballages agroalimentaires :

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

En 5 années, cette troisième activité de fourniture de matières premières et emballages aux unités de transformation, réglés ultérieurement par la vente de produits transformés au niveau du magasin d'exposition, pourrait générer 8 075 000 Fcfa de marge brute commerciale pour un chiffre d'affaires global de 50 875 000 Fcfa, soit un taux de marge moyen de 16 %.

## Répartition de la marge brute par type d'activité





## 3.4 Le Compte de résultat prévisionnel

### COMPTES DE RESULTATS (HT)

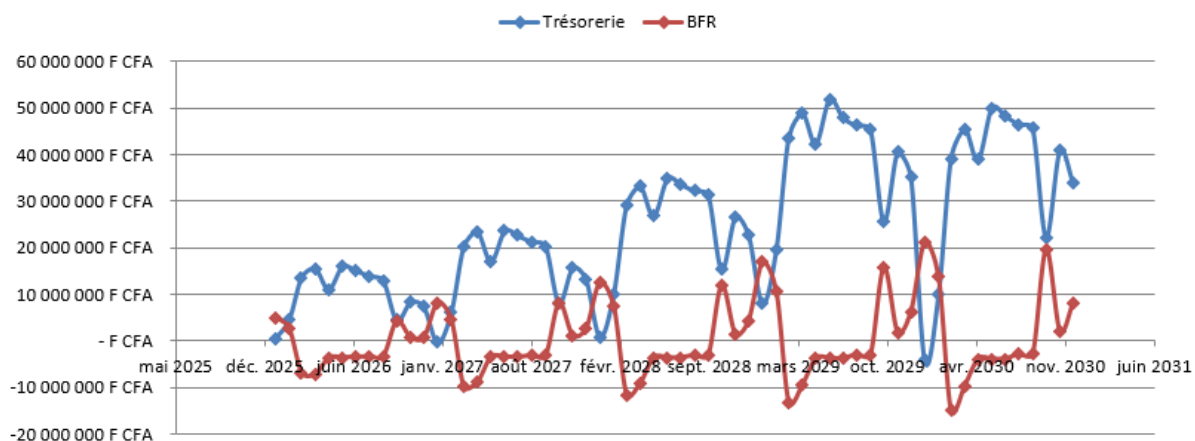


**Note :** Les comptes de résultats sont calculés automatiquement à partir des informations que vous avez renseignées.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Chiffre d'affaires (CA)</b>	<b>70 950 000 F CFA</b>	<b>97 149 500 F CFA</b>	<b>121 974 000 F CFA</b>	<b>147 622 500 F CFA</b>	<b>173 247 000 F CFA</b>
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
<b>Marge brute</b>	<b>15 330 000 F CFA</b>	<b>23 466 300 F CFA</b>	<b>31 477 600 F CFA</b>	<b>40 292 500 F CFA</b>	<b>49 103 800 F CFA</b>
	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
<b>Valeur ajoutée (VA)</b>	<b>2 656 250 F CFA</b>	<b>8 902 138 F CFA</b>	<b>15 051 600 F CFA</b>	<b>21 334 213 F CFA</b>	<b>28 222 325 F CFA</b>
	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
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE)</b>	<b>2 004 613 F CFA</b>	<b>7 777 038 F CFA</b>	<b>13 708 494 F CFA</b>	<b>19 342 679 F CFA</b>	<b>25 720 243 F CFA</b>
	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
<b>Résultat d'exploitation (REx)</b>	<b>4 613 F CFA</b>	<b>1 777 038 F CFA</b>	<b>6 875 160 F CFA</b>	<b>12 009 346 F CFA</b>	<b>10 053 576 F CFA</b>
	0,0%	1,8%	5,6%	8,1%	5,8%
Charges financières	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA	- F CFA
<b>Résultat courant</b>	<b>4 613 F CFA</b>	<b>1 777 038 F CFA</b>	<b>6 875 160 F CFA</b>	<b>12 009 346 F CFA</b>	<b>10 053 576 F CFA</b>
	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
<b>Résultat Net (RN)</b>	<b>4 613 F CFA</b>	<b>1 777 038 F CFA</b>	<b>6 875 160 F CFA</b>	<b>12 009 346 F CFA</b>	<b>10 053 576 F CFA</b>
	0,0%	1,8%	5,6%	8,1%	5,8%

## 3.5 Le plan de trésorerie

### Trésorerie et BFR sur 5 ans



## 3.6 Le 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
<b>ACTIF</b>					
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>					
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
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>8 000 000 F CFA</b>	<b>6 000 000 F CFA</b>	<b>5 666 667 F CFA</b>	<b>7 333 333 F CFA</b>	<b>20 666 667 F CFA</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>					
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
<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>- 1 740 387 F CFA</b>	<b>6 077 451 F CFA</b>	<b>17 326 744 F CFA</b>	<b>31 715 324 F CFA</b>	<b>32 476 366 F CFA</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>6 259 613 F CFA</b>	<b>12 077 451 F CFA</b>	<b>22 993 411 F CFA</b>	<b>39 048 657 F CFA</b>	<b>53 143 033 F CFA</b>
<b>PASSIF</b>					
<b>CAPITAUX PROPRES</b>					
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
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>6 004 613 F CFA</b>	<b>11 781 651 F CFA</b>	<b>22 656 811 F CFA</b>	<b>38 666 157 F CFA</b>	<b>52 719 733 F CFA</b>
<b>DETTES</b>					
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
<b>TOTAL DETTES</b>	<b>255 000 F CFA</b>	<b>295 800 F CFA</b>	<b>336 600 F CFA</b>	<b>382 500 F CFA</b>	<b>423 300 F CFA</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>6 259 613 F CFA</b>	<b>12 077 451 F CFA</b>	<b>22 993 411 F CFA</b>	<b>39 048 657 F CFA</b>	<b>53 143 033 F CFA</b>

## Conclusion

Réorganiser le fonctionnement de la filière agroalimentaire, proposer une offre de produits et de services plus qualitatifs, structurer une dynamique collective à l'échelle de tout un département, permettre une répartition équitable de la valeur ajoutée de production à la commercialisation et promouvoir le « manger local » et la souveraineté alimentaire casamançaise sont autant de défis ambitieux qui semblent aujourd'hui presque inaccessibles. Pour autant, il s'agit précisément du projet d'entreprise que souhaite relever la nouvelle Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire de Bignona (CDCA-B) qui a vu le jour le 12 avril 2025.

A travers ce plan d'affaires 2026-2030, nous avons voulu éclairer le chemin à prendre pour rendre ces objectifs viables et réalisables. Il s'agira de structurer notre offre commerciale autour de trois services :

1. Un marché de gros situé à Bignona permettant le groupage et la vente des productions fruitières et maraichères à destination des semi-grossistes et boutiquiers du département et alentours ;
2. Un magasin d'exposition et de vente des produits transformés issus du département de Bignona approvisionné par les unités de transformation de la région de Ziguinchor grâce à un service fourniture de matière première agricole et d'emballages proposé par la CDCA-B ;
3. Une logistique d'achat/revente – récolte - tri et conditionnement – transport de mangues, maad, ditakh et agrumes à destination des industriels et grands acheteurs nationaux.

Un Conseil d'administration pluri-acteurs définira la stratégie coopérative et une équipe technique de 5 puis 6 personnes veillera à la mise en œuvre opérationnelle de ces activités. Avec une détermination sans faille et une rigueur de travail telle que nous avons pu l'observer lors de notre séjour en France, nous sommes convaincus que cette ambition peut se réaliser et être rentable. En augmentant progressivement nos tonnages et en améliorant sans cesse la démarche qualité, nous pouvons espérer gérer suffisamment de bénéfices pour financer de nouveaux investissements et dégager un « besoin en fonds de roulement » assez conséquent pour porter l'ensemble de nos activités.

En 5 ans, nous espérons bâtir une coopérative départementale regroupant tous les acteurs de la filière fruits et légumes dont le capital financier dépasserait les 35 000 000 Fcfa. De par sa vocation collective, la CDCA-B deviendra une ressource essentielle pour les milliers de producteurs agricoles, les centaines de femmes transformatrices et revendeurs de fruits et légumes. Notre rêve est ainsi que le département de Bignona sorte de sa dépendance alimentaire et économique pour envisager l'avenir avec sérénité tout en préservant son environnement.

Nous espérons que chacune et chacun d'entre vous aura à cœur de nous rejoindre et nous soutenir dans cette formidable aventure entrepreneuriale. Merci à celles et ceux qui croient en nous depuis le début !

## ANNEXES

### **Conditions générales de ventes (En vigueur à partir du 25/05/ 2023)**

#### **Clause n° 1 : Objet**

1.1 Les conditions générales de vente décrites ci-après détaillent les droits et obligations du [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) et de son client dans le cadre de la vente des marchandises suivantes : [Fruits](#).

1.2 Toute prestation accomplie par le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) implique donc l'adhésion sans réserve de l'acheteur aux présentes conditions générales de vente.

#### **Clause n° 2 : Prix**

2.1-Les prix des marchandises vendues sont ceux en vigueur au jour de la prise de commande. Ils sont libellés en FCFA.

2.2-Le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) s'accorde le droit de modifier ses tarifs à tout moment. Toutefois, elle s'engage à facturer les marchandises commandées aux prix indiqués lors de l'enregistrement de la commande.

2.3-Les acheteurs s'engagent à payer le prix selon les modalités convenues au préalable avec le vendeur. Tout retard de paiement pourra entraîner des pénalités de retard.

#### **Clauses n°3 : Commande**

3.1-Les acheteurs doivent passer leurs commandes par écrit, en précisant la quantité, la variété, et les spécifications des fruits demandés. L'acheteur se devra de passer sa commande de produits agricoles et/ou transformés au moins cinq jours avant la livraison.

3.2-Le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute commande, ainsi que de proposer des quantités alternatives en cas de rupture de stock.

3.3-Les commandes sont considérées comme fermes et définitives dès leur confirmation par le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#). Toute modification ou annulation ultérieure nécessite l'accord des deux parties.

#### **Clause n° 4 : Modalités de paiement**

Le règlement des commandes s'effectue :

- Soit par chèque ;



- Soit par virement bancaire ;
- Soit par règlement liquide ;

Lors de l'enregistrement de la commande, l'acheteur devra verser un acompte de 50% du montant global de la facture, 20% sera ensuite réglé à réception des marchandises. Le reste de la somme (30%) est recouvrée sous 15 jours après la livraison.

## **Clause n° 5 : Retard de paiement et d'enlèvement de la marchandise**

6.1-Les pénalités suivantes sont applicables dans les cas suivants :

- Paiement d'un montant de ...FCFA par jour de retard pour l'enlèvement du produit. Cette somme correspond au frais de gardiennage des produits stockés.
- Prise en charge par l'acheteur de la totalité de pertes liées à la détérioration des produits non enlevés dans les délais requis.

6.2-Si dans un délai de trois (3) jours maximum livraison fixée, les produits n'ont pu être enlevés par l'acheteur, le fournisseur est autorisé à écouler le produit à d'autres acheteurs sur le marché local à un prix accessible. Toutefois, les parties contractantes devront par la suite se retrouver après cette opération pour évaluer la nouvelle situation financière par rapport à l'avance versée fournisseur.

6.3-Si, pour une livraison donnée, le fournisseur est dans l'impossibilité d'honorer ses engagements dans les délais prévus sur le contrat, il doit en aviser immédiatement l'acheteur avant le versement de l'avance lié à la prochaine commande. Passé ce délai, le fournisseur devra payer en faveur de l'acheteur, une pénalité correspondant à ....% FCFA du montant de la commande en question

## **Clause n° 6 : Clause de réserve de propriété**

6.1-Le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) conserve la propriété des biens vendus jusqu'à réception des biens par l'acheteur, en principal et en accessoires. À ce titre, si l'acheteur fait l'objet d'un redressement ou d'une liquidation judiciaire, le [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) (dénomination sociale) se réserve le droit de revendiquer, dans le cadre de la procédure collective, les marchandises vendues et restées impayées.

## **Clause n° 7 : Livraison**

7.1-La livraison est effectuée : Au lieu indiqué par l'acheteur sur le bon de commande.

7.2-L'acheteur se devra de spécifier précisément le ou les lieux / la ou les dates de réception des marchandises, en veillant à ce que les conditions d'accessibilité soit favorable au roulage d'un camion gros porteur.

7.3-Le délai de livraison indiqué lors de l'enregistrement de la commande n'est donné qu'à titre indicatif et n'est aucunement garanti.

Par voie de conséquence, tout retard raisonnable dans la livraison des produits ne pourra pas donner lieu au profit de l'acheteur à :

- L'allocation de dommages et intérêts ;
- L'annulation de la commande.

7.4-Le risque et le coût du transport est supporté en totalité par l'acheteur. En cas de marchandises manquantes ou détériorées lors du transport, l'acheteur devra formuler toutes les réserves nécessaires sur le bon de commande à réception desdites marchandises. Ces réserves devront être, en outre, confirmées par écrit dans les cinq jours suivant la livraison, par courrier recommandé AR.

## **Clause n° 8 : Force majeure**

8.1-La responsabilité du [GIE Agroalimentaire de Bignona](#) ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible.

Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

## **Clause n° 9 : Tribunal compétent**

9.1-Tout litige relatif à l'interprétation ou à l'exécution du présent Protocole, devra de préférence être réglé à l'amiable ou sinon s'en référer à la compétence du Tribunal du commerce du lieu de signature du Protocole.

9.2-II peut être également résilié, en cas d'arrêt anticipé du programme, pour des raisons d'ordre économique, ou pour tout autre cas de force majeure.

Fait à \_\_\_\_\_ (ville), le \_\_\_\_\_ (date)

(Signature du client)

(Signature du directeur  
administratif du programme  
agro-alimentaire de Bignona)

## Annexe 2:

### Contrat de vente

Contrat de vente établi en date du [Date] entre les soussignés :

#### **Vendeur :**

Nom/Prénom ou Dénomination sociale :

Adresse :

[Autres informations nécessaires]

Et

#### **Acheteur :**

Nom/Prénom ou Dénomination sociale :

Adresse :

[Autres informations nécessaires]

Il a été convenu ce qui suit :

#### **Article 1 - Objet**

Le vendeur s'engage à vendre à l'acheteur qui accepte, le bien décrit ci-dessous :

Désignation du bien :

Caractéristiques :

[Autres détails nécessaires]

#### **Article 2 - Prix**

Le prix convenu pour la vente du bien est de [Montant et devise].

#### **Article 3 - Modalités de paiement**

Le paiement sera effectué par [Mode de paiement] et devra être intégralement versé [Date et condition de paiement].

#### **Article 4 - Livraison**

Le bien sera livré à [Adresse de livraison] au plus tard le [Date de livraison].

NB : ce document est à adapter en fonction des besoins du fournisseur et du client. Par exemple : l'article 6 - Garanties doit être adapté en fonction du produit vendu.

#### **Article 5 - Transfert de propriété**

La propriété du bien sera transférée à l'acheteur dès réception du paiement intégral du prix convenu.

#### **Article 6 - Garanties**

- **Garantie de conformité** : Le vendeur garantit que le bien vendu est conforme à la description et aux caractéristiques stipulées dans l'Article 1 de ce contrat et qu'il répondra à l'usage attendu d'un bien similaire.
- **Durée de la garantie** : Sauf mention contraire dans ce contrat, la durée de la garantie est de [x mois/années] à compter de la date de livraison.
- **Exclusions de garantie** : La garantie ne couvrira pas les dommages ou défauts résultant d'une usure normale, d'une utilisation inappropriée, d'un accident ou d'une modification du bien sans l'autorisation du vendeur.
- **Mise en oeuvre de la garantie** : En cas de non-conformité ou de vice caché, l'acheteur devra notifier le vendeur par écrit dans un délai de [x jours] après sa découverte. Le vendeur s'engage alors, à son choix, à remplacer, réparer ou rembourser le bien.

## Article 7 - Responsabilités

- **Responsabilité du vendeur** : Le vendeur est responsable de la livraison du bien en bon état et conforme à la description stipulée dans l'Article 1. Tout manquement à cette obligation pourra entraîner la mise en oeuvre de la garantie ou la résolution du contrat selon les conditions définies dans les présentes.
- **Responsabilité de l'acheteur** : L'acheteur est responsable du paiement intégral du prix selon les modalités définies dans l'Article 3. Il est également responsable de fournir des informations exactes concernant l'adresse de livraison et les spécifications éventuelles du bien.
- **Exonération de responsabilité** : Le vendeur ne sera pas tenu responsable des manquements ou retards dus à des circonstances indépendantes de sa volonté, qualifiées de cas de force majeure, telles que les catastrophes naturelles, les grèves, les pannes, etc., pour autant qu'il ait informé l'acheteur dans les plus brefs délais.
- **Limitation de responsabilité** : Sauf faute lourde ou intentionnelle, la responsabilité du vendeur en cas de dommages directs subis par l'acheteur est limitée au montant payé par l'acheteur pour le bien. Le vendeur ne sera en aucun cas responsable des dommages indirects, tels que la perte de profits, la perte de clientèle, etc.
- **Notification de tout problème** : L'acheteur est tenu d'informer le vendeur de tout problème ou défaut concernant le bien dans un délai de [x jours] après sa découverte, permettant ainsi au vendeur de rectifier la situation.

## Article 8 - Résolution

En cas de manquement par l'une des parties à ses obligations, le présent contrat pourra être résilié de plein droit par l'autre partie après mise en demeure restée sans effet pendant [Durée].

## Article 9 - Loi applicable et juridiction

Le présent contrat est régi par la loi [Nom de la loi/du pays]. Tout litige relatif à ce contrat sera soumis à la juridiction de [Nom du tribunal compétent].

Fait en [Nombre d'exemplaires] exemplaires, à [Ville], le [Date].

Signature du vendeur, précédée de la mention "Lu et approuvé"

Signature de l'acheteur, précédée de la mention "Lu et approuvé"



## Annexe 3 : BAIL A USAGE PROFESSIONNEL

### **PLATEFORME ECONOMIQUE INTEGREE DE BIGNONA – Zone Logistique –**

#### **I. Désignation des parties**

Le présent contrat est conclu entre les soussignés :

- La Mairie de Bignona sise à l'Hotel de ville de Bignona représentée par son Maire, **M Bacary DIATTA**, désigné (s) ci-après « **le Bailleur** » ;

Et

- La Coopérative Départementale de Commercialisation Agroalimentaire, sise à la Plateforme Agroalimentaire (PEIB) de Bignona au quartier Manguiline- Bignona, représenté par son Président, M Lamine DIASSY, désigné (s) ci-après « **le Locataire** » ;

Il a été convenu d'un bail à usage professionnel, conformément aux articles 101 à 134 de l'Acte Unifié du Droit Commercial Général OHADA, pour les surfaces et locaux dont la désignation suit ;

#### **II. Objet du contrat**

Le présent contrat a pour objet la location des surfaces et locaux ainsi déterminés :

##### A. Identification des Lieux Loués

La zone logistique de la Plateforme Economique Intégrée de Bignona comprend :

1. Deux aires de circulation et stationnement temporaire des camions et camionnettes ;
2. Un quai d'échange commercial pour la réception et l'expédition des produits locaux avec bureaux, salle de réunion et unité de tri-conditionnement avec une chambre froide ;
3. Six magasins de stockage
4. Un bâtiment show-room pour la promotion des produits locaux
5. Des infrastructures annexes :
  - Guichets d'accès / de sortie / Mûr de clôture
  - Paillottes de repose pour les chauffeurs et les manutentionnaires
  - Bloc sanitaire / Point d'eau
  - Eclairage
  - Drainage des eaux pluviales / Station de décantation des eaux
  - Un mini forage avec réserve d'eau anti incendie et lavage du quai.

Superficie totale : 17 000 m<sup>2</sup> dont 3000 m<sup>2</sup> de locaux commerciaux couverts

Nombre de bâtiments / pièces : 10 bâtiments / 19 pièces

Le LOCATAIRE déclare, en outre, bien connaître les Lieux Loués objets du présent bail pour les avoir vus et visités et, de ce fait, dispense Le BAILLEUR d'en faire une plus ample désignation (voir annexe 1)

## B. Destination des locaux

Locaux à usage commercial et industriel pour lesquels le LOCATAIRE s'engage à ne pouvoir exercer dans les lieux loués que l'activité suivante :

**L'achat et la revente** de produits bruts ou transformés issus de la filière agroalimentaire du département de Bignona, notamment à travers 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 logistique de chargement/déchargement nécessaire à la commercialisation
- La formation et le conseil auprès des acteurs de la filière
- La promotion des produits locaux

Il est rappelé que l'adjonction d'activités connexes ou complémentaires, ou l'exercice d'une ou plusieurs activités non prévues dans le bail sont régis par les articles 113 du code de commerce OHADA.

## C. Etat des lieux

Un état des lieux est établi contradictoirement et amiablement par le BAILLEUR et le LOCATAIRE ou par un tiers mandaté par eux et joint au présent contrat de location lors de la prise de possession des locaux par le LOCATAIRE. Un état des lieux est établi dans les mêmes conditions lors de cession du droit au bail, de cession ou de mutation à titre gratuit du fonds et lors de la restitution des locaux.

Si l'état des lieux ne peut être établi contradictoirement et amiablement il est établi par un huissier de justice, sur l'initiative de la partie la plus diligente, à frais partagés par moitié entre le BAILLEUR et le LOCATAIRE.

## **III. Date de prise d'effet et durée du contrat**

La durée du contrat et sa date de prise d'effet sont ainsi définies :

A. Date de prise d'effet du contrat : 01/05/2025 sous couvert d'une libération complète du site tel que décrit dans l'objet du contrat.

B. Durée du contrat : le bail est conclu pour une durée indéterminée.

## **IV. Conditions financières**

Les parties conviennent des conditions financières suivantes :

### A. Loyer

## 1° Fixation du loyer initial et exigibilité :

Montant du loyer **annuel** hors charges et hors taxes (en toutes lettres) :

.....Quatre cents mille Francs CFA.....

Le loyer sera payable en quatre termes égaux, par trimestre et d'avance, les premiers du mois de janvier, avril, juillet et octobre de chaque année, auprès du BAILLEUR.

Le loyer sera exigible pour la première fois le jour de la prise d'effet du bail, le premier terme étant calculé au prorata temporis en fonction du temps restant à courir jusqu'à la fin de la période concernée.

## 2° Modalités d'indexation :

Le loyer est révisable tous les 3 ans à la date anniversaire, en tenant compte de la situation des locaux, de leur superficie, de l'état de vétusté et du prix des loyers commerciaux couramment pratiqués dans le voisinage pour des locaux similaires tel que spécifié dans les articles 116, 117 et 123 du Code du commerce OHADA.

## **V. Obligations des parties prenantes**

### A. Obligations du bailleur

Le BAILLEUR est tenu de délivrer les locaux en bon état. Il est tenu d'assumer la charge des grosses réparations (murs, voûtes, poutres, toitures, murs de soutènement, murs de clôture, fosse sceptiques et puisards tel que mentionnées à l'article 106 et 107 du Code du commerce OHADA.

Le BAILLEUR ne peut, de son seul gré, ni apporter des changements à l'état des locaux donnés à bail, ni en restreindre l'usage. Le BAILLEUR est responsable envers le LOCATAIRE du trouble de jouissance survenu de son fait, ou du fait de ses ayants-droit ou de ses préposés.

### B. Obligations du locataire

Le LOCATAIRE s'engage à prendre les Lieux Loués dans l'état où ils se trouvent au moment de l'entrée en jouissance, sans pouvoir exiger du Bailleur aucun aménagement, aucune réparation, aucuns travaux de remise en état tels qu'ils résultent de l'état des lieux contradictoirement dressé entre les parties.

En contrepartie de la jouissance des lieux loués, le LOCATAIRE doit payer le loyer aux termes convenus entre les mains du BAILLEUR ou de son représentant dûment mandaté.

Le preneur est tenu d'exploiter les locaux donnés à bail, en bon père de famille, et conformément à la destination prévue au bail sauf dérogations contraires prévues à l'article 113 du Code du commerce OHADA.

Le preneur est tenu aux réparations d'entretien. Il répond des dégradations ou des pertes dues à un défaut d'entretien au cours du bail.

## **VI. Conditions générales de concession**

### A. Congé

Le LOCATAIRE aura la faculté de donner congé à l'expiration de chaque période triennale en prévenant le BAILLEUR au moins six mois à l'avance par lettre recommandée avec avis de réception.

## B. Renouvellement

A défaut de congé, le renouvellement s'opérera par tacite reconduction dès lors que le LOCATAIRE justifie avoir exploité conformément aux stipulations du bail, l'activité prévue à celui-ci, pendant une durée minimale de deux ans. La reconduction du bail est conclue pour une durée de minimale de trois ans.

Conformément aux articles 123 à 132 du Code du Commerce OHADA, toute opposition au droit de renouvellement par le BAILLEUR ou le LOCATAIRE devra faire l'objet d'une notification écrite suivi d'une conciliation à l'amiable et d'éventuels règlement de droit d'éviction. A défaut d'accord amiable, le règlement du litige devra être réglé devant huissier de justice.

## C. Cession

Toute cession du bail doit être portée à la connaissance du BAILLEUR selon les articles 118 à 120 du Code du Commerce OHADA.

Si le LOCATAIRE cède le bail et la totalité des éléments permettant l'activité dans les Lieux Loués, la cession s'impose au BAILLEUR.

Si le LOCATAIRE cède le bail seul ou avec une partie des éléments permettant l'activité dans les Lieux Loués, la cession est soumise à l'accord du BAILLEUR.

## D. Sous-Location

Sauf accord avec le BAILLEUR stipuler par avenant au contrat de bail, toute sous-location totale ou partielle est interdite.

## E. Résiliation

Le LOCATAIRE et le BAILLEUR sont tenus chacun en ce qui le concerne au respect de chacune des clauses et conditions du bail sous peine de résiliation.

La demande en justice aux fins de résiliation du bail doit être précédée d'une mise en demeure d'avoir à respecter la ou les clauses ou conditions violées. La mise en demeure est faite par acte d'huissier ou notifiée par tout moyen permettant d'établir sa réception effective par le destinataire.

La nullité, les clauses résolutoires et les poursuites s'appliquent telles que prévue dans l'article 133 du Code du Commerce OHADA.

## **VII. Signatures**

Fait le [date] ....., à [lieu] .....,

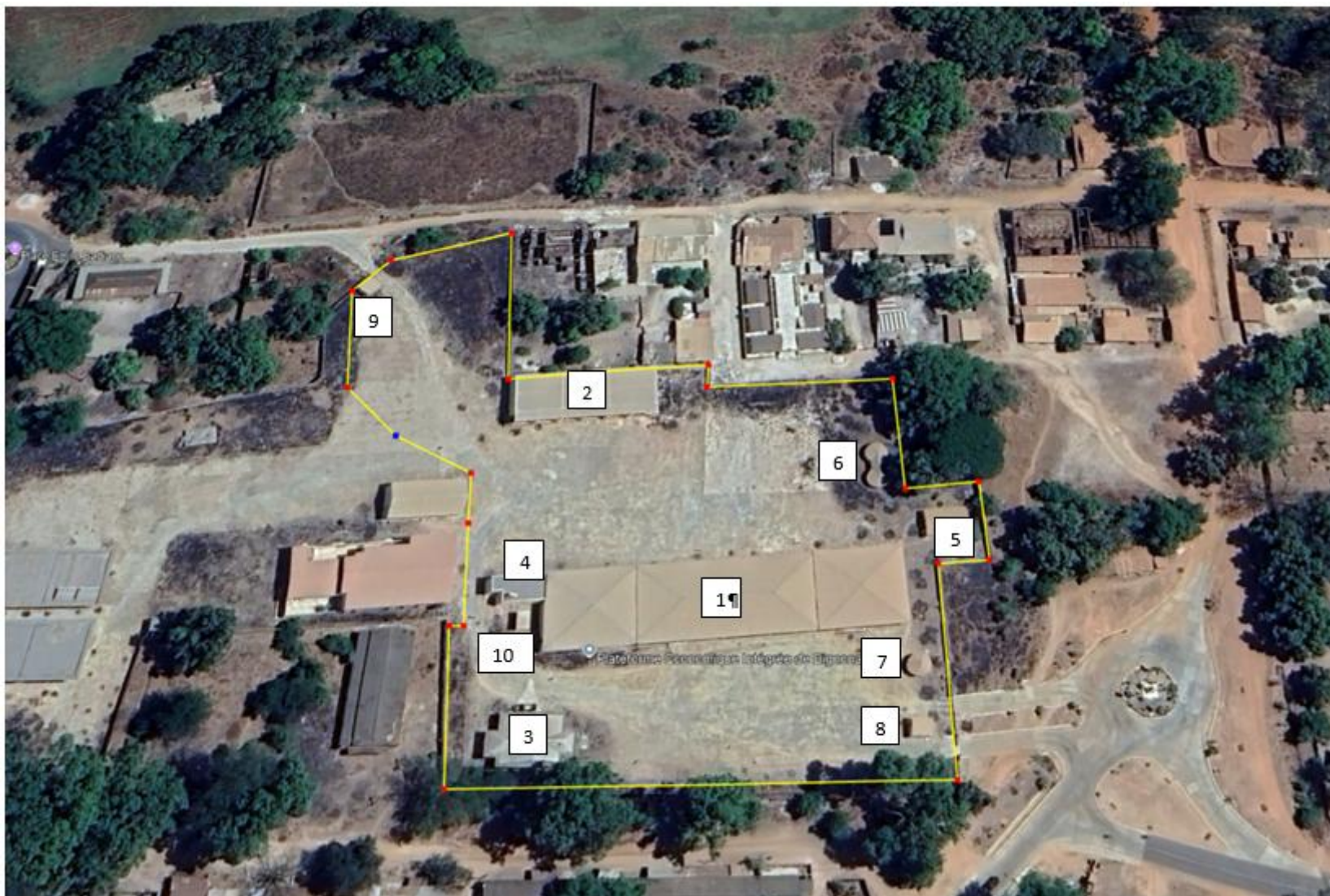
en ..... exemplaires originaux,

**Signature du bailleur**

**Signature du locataire**



Annexe : Plan de situation des surfaces et bâtiments loués



1/ Quai d'échange	2/ Hangars	3/ Shox-room	4/Chambre froide	5/ ???	6/ Paillotte repos chauffeur	7/ Paillotte repos manœuvre
8/ Guichet petits porteurs	9/ Guichet gros porteurs	10/ ???				

