

REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE
Union-Discipline-Travail
Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique



Institut National Polytechnique
Félix Houphouët Boigny

Ecole Supérieure d'Agronomie (ESA)



Société Africaine de Plantations
d'Hévéa

Direction de la Production Agricole (DPA)

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté au Département Gestion Commerce et Economie Appliquée (GCEA)
pour l'obtention du :

DIPLOME D'AGRONOMIE APPROFONDIE (D.A.A)
« OPTION AGRO-ECONOMIE »

THEME :

ORGANISATION DU SUIVI ET DES PROCEDURES POUR LES PLANTATIONS D'HEVEA EN GERANCE PAR LA SAPH

Par :

Mlle COULIBALY MANMAN CHRISTELLE

Elève Ingénieur Agroéconomiste
(39^{ème} promotion ENSA)
Année académique : 2007-2008

Encadreur pédagogique

M. DOUA Gustave

Enseignant-Chercheur au
Département GCEA de l'INP-HB

Maître de stage

M. KOFFI Konan Ange

Responsable de l'Audit
Organisation Formation (A O F)

Version revue et corrigée

RESUME

La SAPH, face à de nombreuses sollicitations de gestion de projets hévéicoles, a développé une nouvelle prestation basée sur un contrat de gestion : la prise en gérance de plantations d'hévéa. La prestation est d'autant plus capitale qu'elle garanti à la SAPH, la totalité de la production des plantations gérées.

Dans ce contexte, l'optimisation des conditions d'exécution des contrats devient une priorité pour la SAPH. Elle initie donc cette étude qui a pour objectif le diagnostic du système de gestion actuel et l'identification des pistes d'amélioration à suivre.

Pour répondre à cette problématique, nous avons décrit le système de gestion des plantations en gérances et analysé le fonctionnement du BLOC 250 ha, première plantation prise en gérance par la SAPH, dont nous nous sommes essayés à la budgétisation des dépenses de production. Les résultats obtenus indiquent certaines insuffisances de gestion au BLOC 250 ha et des faiblesses dans l'organisation structurelle et fonctionnelle générale actuelle.

Les recommandations faites à la SAPH sont la mise en place d'un système de gestion autonome à structure matricielle, l'instauration dans le contrat de clauses relatives au foncier ; l'implication du promoteur dans la gestion de sa plantation ; une définition claire des responsabilités engagées dans la procédure de refacturation des cessions d'intrants ; le partage équitable de l'information entre les services impliqués dans la gestion ; la mise en œuvre de la Gestion d'une Relation Client. Toutes ces propositions contribueront à atteindre l'objectif principal de la SAPH dans cette prestation, c'est-à-dire optimiser la durée du partenariat avec le promoteur sur sa valeur à vie. Nous suggérons pour la prestation un budget de dépenses et une reconnaissance régulière et dans les temps, des dépenses engagées pour le promoteur par ce dernier.

Mots clés : Budget, Contrat de gestion, Gestion de la Relation Client, Structure matricielle, Valeur à vie.

ABSTRACT

Facing numerous solicitations of rubber management projects, SAPH developed a new allowance based on a contract of management: the hold in management of rubber tree plantations. The allowance is especially fundamental than it guaranteed in SAPH, the totality of the production of the plantations managed.

In this context, the optimization of the conditions of contracts' execution becomes a priority for SAPH. She initiates this survey that has for objective the diagnosis of the present management system and the identification of the improvement tracks to follow therefore.

To resolve this problem, we described the management system of the plantations in management and analyzed the working of the BLOC 250 ha, first taken plantation in management by SAPH, of which we tried ourselves to the budgeting of the production expenses. The results indicate some insufficiencies of management to the BLOC 250 ha and weakness in the present general structural and functional organization.

According to SAPH, it has been suggested the setting up of an autonomous management system to matrix structure, the institution in the contract of relative terms to the fundamental; the promoter's implication in the management of his plantation; a lucid committed responsibility definition in the procedure of inputs' transfers by; the equitable sharing of information between the services implied in the management; the implementation of the Customer Relationship Management. It will contribute to reach the main objective of the SAPH in this allowance that means to optimize the length of the partnership with the promoters on their life time value. We suggest for this allowance an expenses' budget and a regular recognition and on time, of the committed expenses for the promoter by the promoter.

Key words : Budget, Contract of management, Customer Relationship Management, Life time value, Matrix structure.