7, Avenue Faidherbe - BP : 21354
Dakar – Sénégal – Tel : 33 849 69 19

Km 2,5 Boulevard du CCD. BP : 21354
Dakar - Tel : 33 842 71 11 / 33 823 25 14 Fax : +221 33 823 25 04

Rapport de stage

Licence Finance - Comptabilité

PROCESSUS DU CYCLE ACHAT DE COTON GRAINE : CAS DE LA COTONTCHAD.SN

COTONTCHAD.SN

COTONTCHAD
SOCIETE COTONNIERE DU TCHAD
SOCIETE NOUVELLE

Rédigé par :

Mboninga EDITH TAME

Encadrée par :

M. Pape Gouné DIOP

Année Académique 2016-2017

INTRODUCTION

Après les indépendances des nations africaines, la filière cotonnière du Tchad devient la principale source de revenu du Pays. En effet, cette filière remonte à la présence française mais c'est la campagne de 1926 qui marque le véritable départ de la culture de coton.

L'idée de développer le coton remonte du temps colonial et visait à servir les intérêts économiques du colonisateur. La culture industrielle du coton a été introduite au Tchad en 1928 par l'Administration coloniale de Brazzaville qui a accordé à la campagne cotonnière congolaise (COTONGO) au titre d'un contrat passé avec elle le monopole d'exploitation et de commercialisation du coton tchadien.

La COTONTCHAD.SN est une entreprise parapublique qui évolue dans le secteur commercial c'est-à-dire elle achète, transforme et vend sur le marché mondial. La société a connu beaucoup de difficultés d'ordre interne et externe au cours de son parcours. Ces difficultés l'ont conduit à opérer durant ces dix (10) dernières années des réformes fondamentales en cédant ainsi son passif à l'Etat, actionnaire principal. C'est ainsi la COTONTCHAD.SN fût née.

La COTONTCHAD.SN constitue le socle de l'économie tchadienne car elle permet de renforcer le pouvoir d'achat des paysans en amont, créer de l'emploi et de la richesse au pays en aval.

L'achat de coton graine est l'une des principales activités sinon il est le point focal de l'exploitation de la société cotonnière du Tchad. Mais le processus du cycle achat qui constitue le point de départ obligatoire des activités de l'entreprise ne souffre-t-il pas de dysfonctionnement ?

A cet effet, nous présenterons notre thème sous deux parties :

- Première partie : l'entreprise et son milieu/ son secteur d'activité ;
- Deuxième partie : les travaux effectués et les apports de stage.

CHAPITRE I : PRESENTATION DESCRIPTIVE DE L'ENTREPRISE

I- Aspect historique de l'entreprise

Introduite au Tchad en 1926 comme culture de rente, la culture de coton est rendue obligatoire aux populations de la zone méridionale.

Le coton est cultivé dans les cinq (05) anciennes préfectures de la zone méridionale et occupe environ trois cent mille (300 000) planteurs. Notons aussi que plus de trois millions de personnes y tirent directement ou indirectement l'essentiel de leurs revenus.

La société Cotonnière du Tchad « COTONTCHAD » a été créée le 21 avril 1971 à la suite d'un protocole d'accord signé entre le gouvernement du Tchad et la COTONFRANC.

Née des cendres de la COTONTCHAD le 1er janvier 2012, la COTONTCHAD SN est l'une des plus importantes sociétés du Tchad. Elle emploie actuellement plus de neuf cents (900) employés permanents et plus de mille cinq cents (1500) saisonniers pendant la campagne cotonnière.

Société Anonyme avec Conseil d'Administration, la COTONTCHAD SN a un capital de 5 010 000 000 FCFA dont les actions sont détenues à 100% par l'Etat Tchadien (société paraétatique).

Les principales missions statutaires dévolues de la COTONTCHAD SN sont :

- L'exclusivité de la collecte, l'achat et le traitement industriel du coton-graine ;
- L'évacuation et commercialisation de la fibre sur le marché mondial ;
- La valorisation maximale et la commercialisation des sous-produits du coton (trituration des gaines de coton, production d'huile, des tourteaux, etc.).

La Société a par ailleurs la responsabilité des opérations se rattachant directement ou indirectement à sa mission principale et/ou susceptibles d'en militer la réalisation, notamment la fourniture (sans intérêt) des intrants agricoles aux producteurs.

La COTONTCHAD SN entretient des relations de collaboration avec plusieurs autres partenaires de la filière au Tchad notamment l'institut tchadien de recherche agronomique pour le développement (ITRAD), l'office national de développement rural

(ONDR), les transporteurs routiers et ferroviaires tchadiens et camerounais ainsi que les sociétés de navigations maritimes, les banques (SGT, BEAC, ECOBANK, BCC, ORABANK), les sociétés d'assurance (STAR NATIONALE), les transitaires (Bolloré Africa Logistics et STAT) etc. Un véritable marché ouvert en amont et en aval qui permet à la société de redistribuer une considérable somme d'argent sous forme de commissions et autres frais de services consommés, mais aussi d'accomplir au mieux sa tâche. Ayant une vocation industrielle et commerciale, la COTONTCHAD SN a son siège social et son Bureau de liaison à Ndjamena. Sa Direction est située à Moundou.

II- Les domaines d'activités de l'entreprise

La COTONTCHAD.SN a pour domaine d'activité l'achat du coton-graine, la production de la fibre et le transport coton vers l'extérieur. Ajouter à ses activités, elle produit également de l'huile et le savon, par ailleurs elle s'occupe aussi de la distribution du coton fibre vers l'extérieur.

III- L'objet social de la COTONTCHAD.SN

Raison d'être de la société : société cotonnière du Tchad société nouvelle (COTONTCHAD.SN).

B.P. : 1116 N'Djamena (siège social et bureau de liaison)

TEL : +235 22 51 66 79

B.P. : 151 Moundou (Direction générale)

Email : secret.dg@cotontchad.com

L'objet social de la COTONTCHAD.SN est :

- L'exclusivité de la collecte du coton graine et son égrenage ;
- L'évacuation et la commercialisation de coton fibre ;
- La valorisation maximale et la commercialisation des sous-produits du coton (trituration de coton graine, production d'huile et de tourteaux).

La COTONTCHAD SN opèrent à tous les niveaux de la production l'achat du coton-graine aux paysans, l'égrenage de coton fibre, l'évacuation de la fibre qui transite par le Cameroun et la commercialisation sur le marché mondial.

IV- Evolution du chiffre d'affaires et de la production de la COTONTCHAD.SN

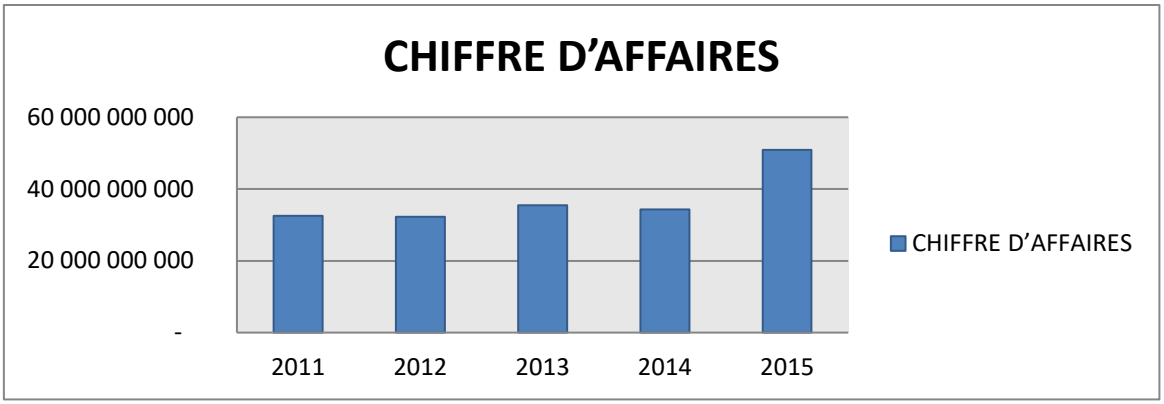
La COTONTCHAD.SN est une société anonyme composée d'un conseil d'administration au capital social. Son capital social est de 5 010 000 000 divisé en 501000 actions de valeur nominale 10000 chacune.

Le chiffre d'affaires d'une entreprise peut être défini comme la somme des ventes ou prestations effectuées par l'entreprise. Il peut être calculé mensuellement, trimestriellement ou annuellement. Ainsi l'évolution du chiffre d'affaires encaissé a une conséquence sur la gestion de la trésorerie.

Facteur essentiel pour se statuer sur la performance de l'entreprise, le rendement représente la performance réalisée par les machines. Il permet de savoir si les facteurs de production répondent aux prévisions effectuées et le cas échéant de voir s'il doit avoir un investissement supplémentaire. Cet investissement permettra de rehausser la productivité de la structure.

Les tableaux ci-dessous montrent l'évolution du chiffre d'affaires et du rendement de la COTONTCHAD.SN.

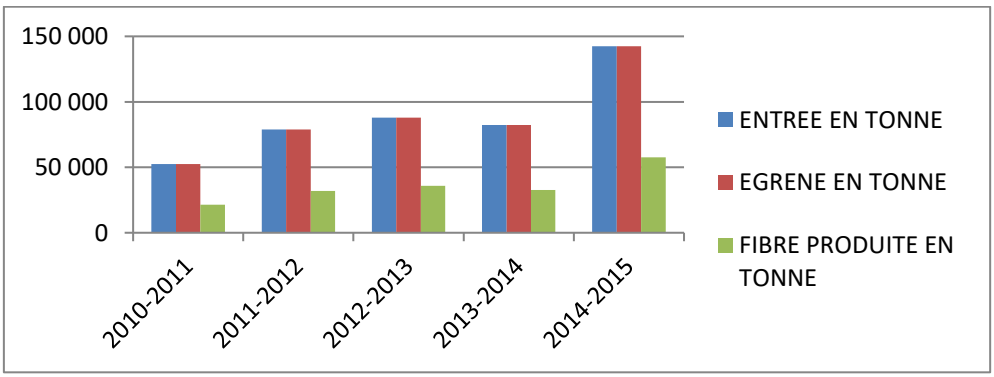
ANNEES	Chiffre d'affaires (FCFA)
2011	32 518 905 161
2012	32 237 251 536
2013	35 443 016 422
2014	34 335 128 432
2015	50 918 861 448



Source : notre propre investigation à partir des données chiffrées de l'entreprise.

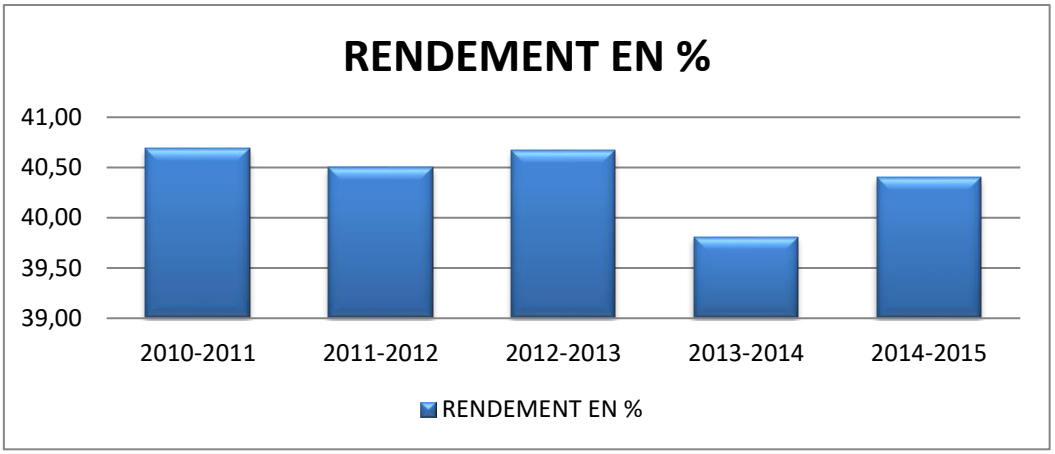
Tableau d'évolution du chiffre d'affaires de la COTONTCHAD

CAMPAGNES	ENTREE EN TONNE	EGRENE TONNE	FIBRE PRODUITE EN TONNE	RENDEMENT EN %
2010-2011	52 570	52 480	21 355	40,69
2011-2012	78 895	78 888	31 955	40,50
2012-2013	87 888	87 888	35 746	40,67
2013-2014	82 199	82 199	32 724	39,81
2014-2015	142 329	142 329	57 505	40,40



Source : notre propre investigation à partir des données chiffrées de la COTONTCHAD.SN

Evolution de la production en valeurs réelles



Source : notre propre investigation à partir des données chiffrées de l'entreprise.

Evolution de la production en Pourcentage

V- Les employés de la COTONTCHAD.SN

Elle emploie environ 2000 salariés dont 4% de cadres, 50% de saisonniers ayant un contrat lié à la campagne et 46% d'employés permanents (confère annexe 1).

VI- L'organisation de l'entreprise

Le siège de la COTONTCHAD.SN est statutairement fixé à N'Djamena, tandis que la Direction Générale et les directions opérationnelles sont installées à Moundou. En effet la presque totalité de la production est destinée à la vente à l'extérieur (les grands marchés internationaux de la fibre).

VII- L'organigramme de la COTONTCHAD.SN

Les membres du conseil d'Administration sont désignés par le décret portant nomination des représentants de l'Etat selon le [1]décret N°1131/PR/PM/MCI/2012 du 24 juillet 2012 de la façon suivante :

- Un représentant de la Présidence de la République
- Un représentant de la Primature

- Un représentant du Ministère de Commerce et de l'Industrie
- Un représentant du Ministère de Finance et du Budget
- Un représentant du Ministère de l'Agriculture et de l'Irrigation
- Un représentant du Ministère de Plan et de Coopération
- Le Président Directeur Général de la COTONTCHAD SN
- Le Directeur Général adjoint de la COTONTCHAD SN

Le président Directeur Général et le Directeur Général adjoint sont les deux personnalités qui pilotent les trois départements et les huit directions qui sont :

- Département de l'informatique et Télécommunication ;
- Département du Contrôle et de Gestion (DCG) ;
- Département de l'Audit Interne (DAI) ;
- Direction Administrative et des Ressources Humaines (DAHR) ;
- Direction de Production Cotonnière (DPC) ;
- La Direction Technique des Usines (DTU) ;
- La Direction du Commerce et du Marketing (DCM) ;
- La Direction Financière et Comptable (DFC);
- La Direction Logistique, du Parc et du Matériel (DLPM) ;
- La Direction de l'Huilerie et Savonnerie (DHS) ;
- La Direction des Approvisionnements et Magasins (DAM).

VIII- Rôles des directions et départements

1-Directions

- **La présidence direction générale : PDG**

Elle est chargée de :

- L'optimisation des ressources financières, matérielles, humaines, industrielles et commerciales de la COTONTCHAD.SN.
- L'analyse et la garantie des résultats de la gestion financière et comptable ;
- L'application, la mise en œuvre et la garantie de la politique générale décidée par le conseil d'administration.

- **La direction générale adjointe : DGA**

Elle veille sur :

- La gestion de la société ;
- La planification de la société ;
- L'application des grandes décisions prises au conseil d'administration.

Elle a sous son contrôle :

- Assistant à la direction générale
- Le bureau de liaison de Ndjamena
- La section aviation.

- **La direction administrative et des ressources humaines : DARH**

Elle est chargée de :

- Assurer la gestion administration des ressources humaines particulièrement le recrutement, la formation et la motivation du personnel ;
- Garantir le bon fonctionnement de paie et de l'administration du personnel ;
- Veiller au bon climat social dans l'entreprise.

Elle a sous sa direction trois (3) services, une (1) section et une cellule à savoir :

- Service administration du personnel(SAP) ;
- Service paie(SP) ;
- Service formation(SF) ;
- Cellule de prévoyance sociale, assurance et contentieux(CSPAC)
- Section archives et documentations(SAD).

- **La direction commerciale et du marketing(DCM)**

Elle a comme mission :

- La commercialisation de coton fibre et des produits de la direction huilerie savonnerie (huiles et tourteaux) ;
- Assurer la définition de la politique commerciale de coton fibre et en garantir quotidiennement la mise en œuvre ;

- Assurer la gestion des produits finis et le suivi de factures de transporteurs et transitaires (Bolloré africa logistics et la STAT).

Elle a sous son contrôle :

- Le service classement ;
- Le service vente des fibres et du transit ;
- Le service vente des produits finis HS ;
- Le service marketing, suivi de la facturation et de clientèle export ;
- La cellule assurance.

➢ La Direction financière et comptable(DFC)

Elle est chargée de :

- Centraliser les documents, les comptabiliser et gérer la trésorerie de la société ;
- Veiller à maîtriser et optimiser la gestion financière et comptable de la société ;
- Collaborer avec les partenaires de la COTONTCHAD.SN ;
- Produire des documents de synthèse des opérations financières et comptables destinés à la présidence direction générale et au conseil d'administration ;
- Etablir en fin d'exercice les états financiers.

Elle a sous sa direction :

- Le service comptabilité tiers,
- Le service comptabilité et immobilisation, banque et caisse
- Le service comptabilité analytique et matière ;
- Le service financier.

➢ La Direction de production cotonnière : DPC

Elle gère :

- La mise en place des semences ;
- La coordination et la gestion des intrants (engrais, pesticides et appareils de traitement) ;
- La commercialisation des intrants agricoles ;
- Le recouvrement des redevances productivité ;

- Assurer la mise en place, le suivi du plan semencier et l'interface (superviseurs cotonniers, agents cotonniers de liaison et agents cotonniers de terrain).

➢ **La direction d'approvisionnement et de magasin : DAM**

Cette direction est maintenant rattachée à la présidence direction générale. Elle a pour mission de :

- Garantir les achats de tous les biens permettant la bonne marche de l'entreprise ;
- Garantir la gestion optimisée et quotidienne de stocks.

➢ **La direction technique des usines : DTU**

Elle a comme activités principales :

- Assurer l'élaboration de politique industrielle de l'entreprise ;
- Garantir l'utilisation optimale d'outil industriel.

➢ **La direction logistique du parc et du matériel : DLPM**

Elle consiste à :

- Assurer le suivi administratif et la maintenance générale de l'ensemble du parc roulant de la société ;
- Assurer l'entretien prioritaire des pistes destinées à l'évacuation du coton graine ainsi que tous les travaux d'aménagement des voies de circulation, cours industriels et pistes d'aviation de la société.

➢ **La direction de l'huilerie savonnerie : DHS**

Elle est chargée de :

- Gérer le complexe industriel huilerie savonnerie ;
- Garantir la production de l'énergie, de l'huile et de tourteaux ;
- Assurer la gestion et la maintenance technique des ateliers et de l'outil de production et ses accessoires.

2-Départements

➢ **Le département de contrôle de gestion : DCG**

Il est à la fois une tour de contrôle, un centre d'alerte et une piste d'éclairage. Il assure aussi le contrôle de gestion. Sa mission est basée sur :

- L'élaboration du budget ;
- Le contrôle budgétaire ;
- La confection du tableau de bord budgétaire ;
- Veiller à la qualité de production de ratios de gestion des prévisions et de suivi d'exécution budgétaire.

- **Le département informatique et télécommunication : DIT**

Ce département assure le développement, la maintenance et la programmation informatique d'exploitation. Il garantit la gestion de base de données de la société.

- **Le département de l'audit interne : DAI**

Il veille au respect des procédures de la bonne gestion des actifs de la société.

CHAPITRE II : LE SECTEUR D'ACTIVITE

I- La présentation économique et sectorielle du domaine d'activité

Cette présentation se résume sous trois (3) aspects qui sont : les produits de la COTONTCHAD.SN, la concurrence et l'analyse stratégique.

1- Les produits de la COTONTCHAD.SN

La COTONTCHAD.SN est une entreprise de transformation et de commercialisation. Ses produits sont :

- Le coton graine ;
- Le coton fibre ;
- L'huile, le savon et les tourteaux.

2- La concurrence

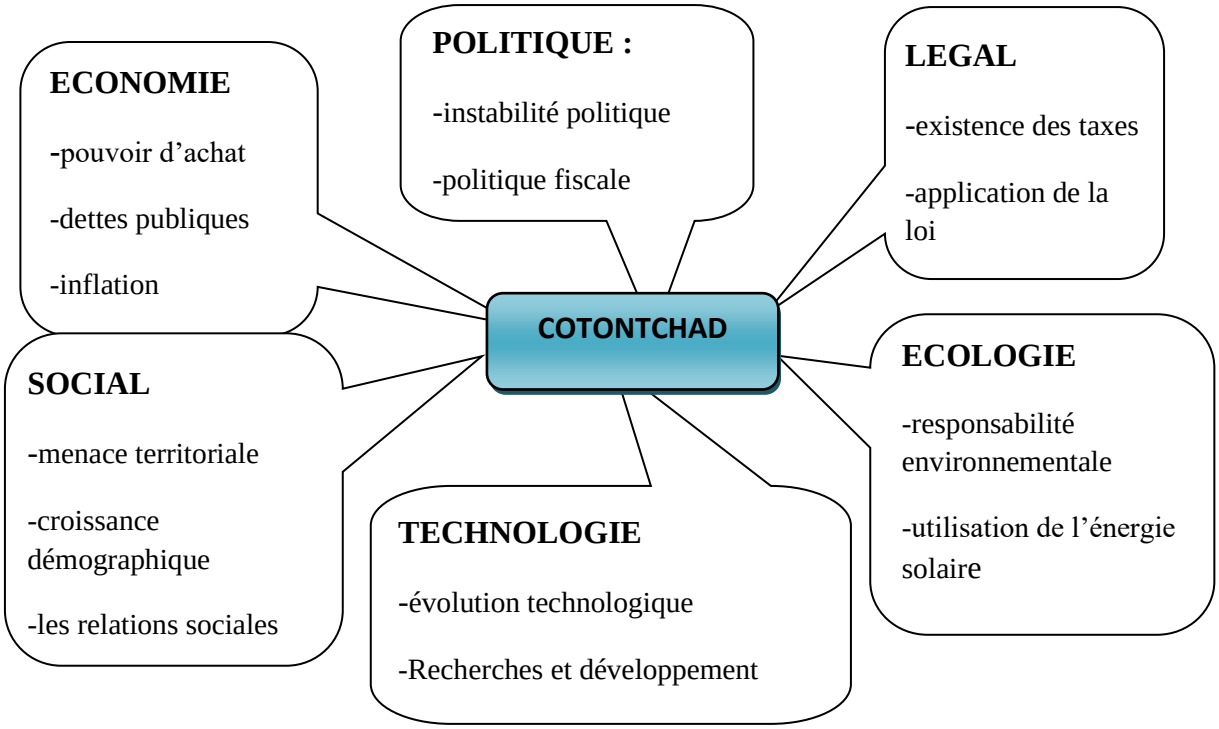
Sur le plan National, la COTONTCHAD.SN n'a pas de concurrent sur le marché. Elle est la seule entreprise tchadienne qui détient le monopole d'achat du coton graine avec l'obligation d'achat de l'ensemble de la production puis elle assure la transformation du coton graine en coton fibre. La COTONTCHAD.SN dispose neuf (9) usines dont deux sont en veille et sept en activité. Ce sont ces usines en activité qui transforment le coton graine en coton fibre et cela dépend de la capacité des machines à égrener. Plus la production du coton graine est importante plus les machines sont sollicitées pour la transformation. Théoriquement ces machines ont une capacité de transformation de 255000 tonnes de coton graine soit en moyenne 1700 tonnes de coton graine par jour sur une durée de 150 jours de campagne. Par contre il y a des commerçants qui fabriquent également de l'huile mais pas d'une manière industrielle mais plutôt à partir de la pâte d'arachides et les vendent également sur le marché. Il y a également de l'huile d'origine étrangère qui se vend également sur le marché.

3- Analyse stratégique de la COTONTCHAD.SN

Elle consiste à analyser la société du point de vue macroéconomique(PESTEL) et microéconomique(SWOT).

A- Analyse macroéconomique(PESTEL)

C'est un modèle permettant d'identifier l'influence (négative ou positive) que peuvent exercer, sur une organisation, les facteurs macro-environnementaux.



2- Analyse microéconomique(SWOT)

Elle permet à l'entreprise de se concentrer sur les questions clés.

Les forces :

-La disponibilité des ressources naturelles (surfaces cultivables) suffisante pour une production de coton graine en quantité industrielle ;

-L'approbation de la culture du coton par la population de la zone soudanaise. Elle est devenue la principale culture de rente des cultivateurs tchadiens ;

-La bonne appréciation de la qualité du coton tchadien sur le marché mondial ;

-Les demandes annuelles du coton fibre toujours supérieures aux offres de la COTONTCHAD SN.

Les faiblesses :

-L'insuffisance de moyens de transport pour l'évacuation de coton graine vers les usines d'une part et l'exportation de coton fibre d'autre part ;

-Le coût de production souvent très élevé (dépassement des lignes budgétaires annuelles) entrainant ainsi les résultats déficitaires récurrents sur les exercices ;

-Fixation du prix d'achat de coton graine par un seul partenaire(Etat) sans prendre en compte du prix de vente sur le marché mondial ;

-La capacité de production des usines est limitée à cause de leurs machines. Obsolètes.

Les opportunités :

-Disponibilité des partenaires à soutenir les actions liées à l'agriculture ;

-Croissance démographique ;

-39 millions d'hectares de terres cultivables.

Les menaces :

-La détention majoritaire du capital par une seule personne (Etat) entrainant ainsi un risque de non observation de gestion financière universelle ;

-L'imposition du prix d'achat de coton graine aux cotonculteurs ;

-Fixation du prix de coton fibre par le cours du marché mondial ignorant le prix de revient du produit ;

- Les aléas climatiques influençant négativement sur les prévisions de la production de coton.

II- Présentation de la direction concernée par le stage

Notre stage qui a eu lieu du 01 août au 15 septembre 2016 a été effectué à la direction financière et comptable, plus précisément au service comptabilité immobilisations et trésorerie. Dans cette suite, nous verrons la constitution de l'équipe, la gestion et le lien avec les autres équipes.

- La constitution de l'équipe

L'équipe est constituée de :

- Un directeur financier et comptable ;
- Un secrétaire au niveau de la direction financière ;
- Un chef comptable ;
- Un chef de comptabilité immobilisation et trésorerie ;
- Quatre (4) agents comptables.

- La gestion et fonctionnement de l'équipe

Le service comptabilité immobilisation et trésorerie est l'un des services de la direction financière et comptable. Cette dernière a sous sa direction quatre (4) services qui sont gérés d'une manière très différente. Ces services sont entre autres :

- Le service analytique et matière ;
- Le service comptabilité tiers ;
- Le service financier ;
- Le service comptabilité immobilisation et trésorerie.

Nous avions eu comme équipe un chef hiérarchique qui est le directeur comptable et financier et son secrétaire, puis le chef comptable et enfin le chef de service comptabilité immobilisation et trésorerie qui a sous son contrôle quatre (4) agents comptables qui sont les maitres de stage.

- Le premier est chargé du suivi des comptes banques de N'Djamena ;
- Le second a pour tâche le suivi des comptes de caisses usines ;
- Le troisième est chargé de suivre les comptes banques société générale (SG) PARIS de united bank of africa (UBA), ORABANK et BCC ;
- Le dernier gère les immobilisations.

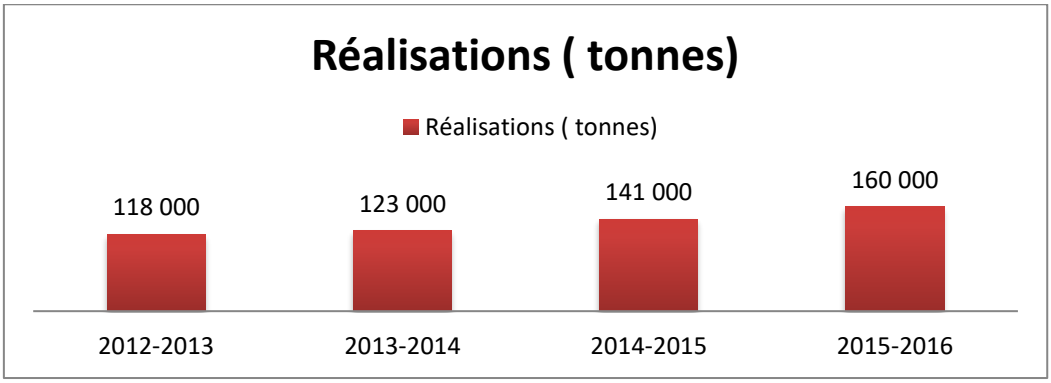
III- Présentation de l'évolution de secteur d'activité

La COTONTCHAD.SN a souvent de souci financier durant ses campagnes. Avant les différentes crises qui ont secoué la société, les banques et institutions financières lui octroyaient des crédits pour ses campagnes mais ces dernières commencent à montrer de plus en plus leur réticence. Etant donné que l'Etat est le principal actionnaire, il est obligé de se porter garant pour que les banques et institutions financières accordent ces crédits à la société. L'accord des députés à l'Assemblée Générale est très important pour que la société se voie accorder ces prêts.

1- Evolution financière de la campagne

Tableau 1 La situation financière de la campagne

Années	Montants de prêt (en milliards de FCFA)	Réalisations (tonnes)
2012-2013	24	118 000
2013-2014	54	123 000
2014-2015	95,3	142 300
2015-2016	98,7	160 000

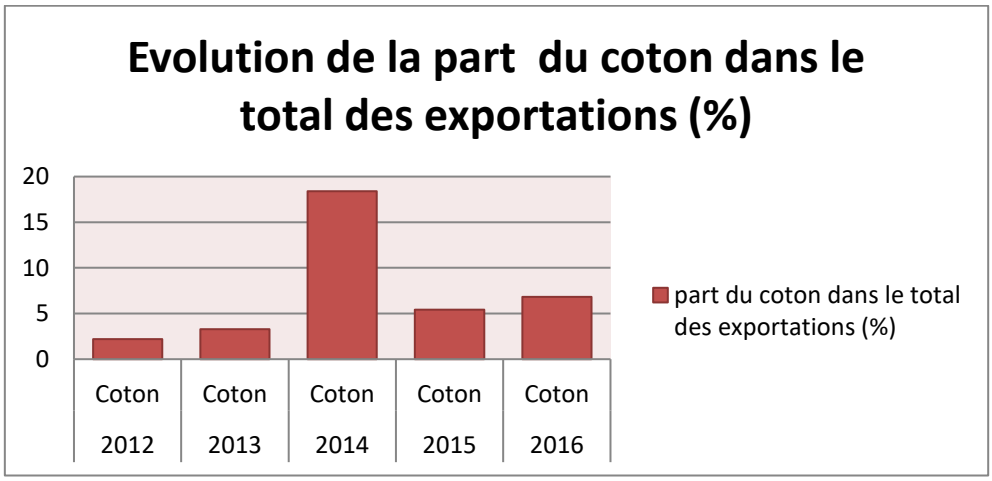


Source : notre propre investigation à partir des données chiffrées de l'entreprise

2- Pourcentage du coton dans les exportations

Tableau 2 : Part du coton dans les exportations

Années	Produits	Valeurs (millions FCFA)	Parts dans le total des exportations (%)
2012	COTON	1 224,25	2,21
2013	COTON	2 096,26	3,29
2014	COTON	11 717,40	18 ,40
2015	COTON	1 757	5,41
2016	COTON	7 325,83	6,83



Source : INSEED sur le commerce extérieur de chaque année.

CHAPITRE 1 : LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS DU STAGE ET LES TACHES EFFECTUEES

I- Les objectifs professionnels du stage

Ces objectifs ne sont rien d'autre que les objectifs que nous nous sommes fixés avant de commencer le stage et ceux validés avec l'entreprise.

1- Nos objectifs

Avant de commencer notre stage au sein de la société nous nous sommes fixés certains objectifs qui nous ont permis d'être déterminé et relaxe lors de notre stage. Ces objectifs sont entre autres :

- Acquérir les connaissances professionnelles ;
- Connaître le monde de travail ;
- Apprendre à se familiariser avec les logiciels de comptabilité ;
- Chercher à mieux connaitre l'entreprise, son environnement et ses activités ;
- Gagner la confiance de mes encadreurs afin de recevoir les informations nécessaires pour prospérer ;
- Mettre en pratique la théorie apprise à l'école et essayer d'analyser le résultat.

2- Les objectifs validés avec l'entreprise

En dehors de nos objectifs, nous avons eu également à valider certains objectifs avec l'entreprise avant de commencer notre stage. Ces objectifs sont les suivants :

- Remplir le bordereau de règlement ;
- Faire le rapprochement bancaire ;
- Saisir les données de l'entreprise ;
- Photocopier les pièces justificatives et les classer dans les chronos.

3- Problématique

Suite à l'instabilité politique du Tchad, la COTONTCHAD.SN traverse une période très difficile depuis quelques années. Hormis la crise que traverse cette société il y a également les conditions agro-climatiques qui deviennent de moins en moins favorables dans la zone soudanienne du Tchad où le coton est cultivé.

Le problème majeur qui se pose au sein de l'entreprise est celui lié aux vieillissements des machines à égrener. Ces machines déjà vieilles ne produisent pas la quantité attendue par l'entreprise car elles n'ont plus la capacité de produire les mêmes tonnes qu'elles produisaient avant et cela joue sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

A cela s'ajoute d'une part les aléas climatiques difficiles à maîtriser qui freinent les travaux champêtres, d'autre part le prix du coton fixé sur le marché mondial n'est plus le même.

Aussi, il faut noter le problème du manque de moyens de transport pouvant relier les usines et les villages des cotonculteurs entraînant ainsi un découragement et une démotivation de ces derniers. La COTONTCHAD.SN a un problème de gestion financière ce qui fait qu'elle a beaucoup de dettes et n'arrive pas à payer les contonculteurs.

L'influence de l'Etat sur la société constitue également un danger pour cette dernière car il gère plus de la moitié du revenu de l'entreprise. Cela empêche l'entreprise de gérer ses propres fonds, de pouvoir régler ses dettes et ne lui permet pas d'être indépendante.

Toutes fois, cette culture de coton fournit des emplois agricoles et l'entreprise fournit aussi les emplois à des milliers de personnes.

Dans l'optique de viser la survie et la croissance de la société, il serait mieux pour l'Etat de chercher d'abord à améliorer les conditions qui freinent le développement du pays. Ainsi, quelle technique doit-on appliquer au sein de l'entreprise pour qu'elle puisse résister face à ces problèmes ?

4- Définitions et concepts

Achat : C'est l'action par laquelle une personne physique ou morale (vendeur) décider d'échanger un bien ou un service à une autre personne (acheteur) moyennant une contrepartie financière.

Bon de commande : est un document établi par le client dans lequel il détaille les articles commandés et toutes les conditions utiles à la bonne exécution de la commande.

Bon de livraison : est un document établi par le fournisseur et remis au client indiquant la qualité et la nature des marchandises reçues par lui. Il est établi au moins en deux (2) exemplaires signés par les parties. Le fournisseur ou son transporteur et le client destinateur.

Client : il désigne une personne ou une entité qui prend la décision d'acheter un bien ou un service à un fournisseur.

Facture : est un document qui atteste l'achat ou la vente de biens et services. C'est un écrit obligatoire établi entre le vendeur et l'acheteur en vue de déclencher le paiement d'une dette.

Fournisseur : est une personne ou une entreprise qui soit fabrique, soit transforme, ou soit emballe ou installe des produits contrôlés, tout en exerçant des activités d'importation ou de la vente de ces produits.

Pièce comptable : est un document légal qui met en valeur une opération modifiant la valeur des éléments du patrimoine de l'entreprise. Elle matérialise les faits et actes de l'entreprise vis-à-vis des tiers ; elle justifie les articles d'un compte.

Processus : c'est un cheminement qui correspond au déroulement rationnel d'un travail présenté par une suite d'opérations jusqu'à la réalisation du produit final. Il regroupe l'ensemble des transformations permettant de réaliser un produit.

Rapprochement bancaire : est une technique qui consiste à vérifier que l'enregistrement des opérations portées au compte 521 « banque » est bien exhaustif et ne présente aucune anomalie.

II- Le déroulement des missions

Lors de notre stage qui a eu lieu du 01 aout au 15 septembre 2016 à la direction financière et comptable, il nous avait été confié de :

- Faire le rapprochement bancaire de l'entreprise et de la banque. Le tableau ci-dessous nous permettra de mieux connaître ce qu'est le rapport bancaire.

Entreprise :

Date	N° de la pièce	Libellés	Débit	Crédit
		Solde au 31/12/N Agios au 31/12/N	3.006.000	6.000
			3.006.000	6.000
		Solde Rapproché		3.000.000

L'écriture d'agios doit être enregistrée au crédit du compte banque de l'entreprise.

BANQUE

Date	N de pièce	Libellés	Débit	Crédit
		Solde au 31/12/N		
02/08/2016	240/16	FIN 1049 ETS NM	500.000	4.500.000
08/08/2016	241/16	CHD1050-ALI BABA	1.000.000	
			1.500.000	4.500.000
		Solde rapproché	3.000.000	

- Remplir le bordereau de règlement. Il est représenté par le tableau ci-après :

DATE	N FACTURE	MONTANT	DATE	N FACTURE	MONTANT
05/09/2016	0037700	4000000		A reporter	
12/09/2016	0043512	5500000			
12/09/2016	0087467	3000000			
14/09/2016	0088006	7000000			
15/09/2016	0088012	12500000			
			TOTAL A REGLER		32000000
			N JOURNAL 915……	CL	
			N PIECE …….	IMPUTATION CREDIT …….	
	A reporter		**RELEVE DE FACTURES DU MOIS DE SEPTEMBRE 2016**		

- Saisir les flux de l'entreprise ;
- Saisir des factures venues des usines dans le journal de saisie ;
- Classer des pièces justificatives dans les chronos ;
- Saisir des salaires des employés de la COTONTCHAD.SN ;
- Photocopier les pièces justificatives.

III- Les moyens mis en œuvre

Pour nous aider à mener à bien notre stage, nous avions eu à notre portée les outils nécessaires permettant de réaliser le travail. Ces outils étaient :

- La disponibilité des encadreurs à nous fournir des informations ;
- Les ordinateurs de bureau, une imprimante, et une photocopieuse ;
- La théorie et la pratique de logiciel saari 100 comptabilité.

Ces moyens nous ont permis de nous familiariser avec ce secteur d'activité et connaître son fonctionnement.

IV- Difficultés rencontrées lors du déroulement de stage

Lors de notre période de stage nous étions confrontés aux difficultés suivantes :

- Manque d'espace pour classer les chronos ;

- Manque de certaines informations ;

- Manque de nouvelles machines retardant ainsi le travail.

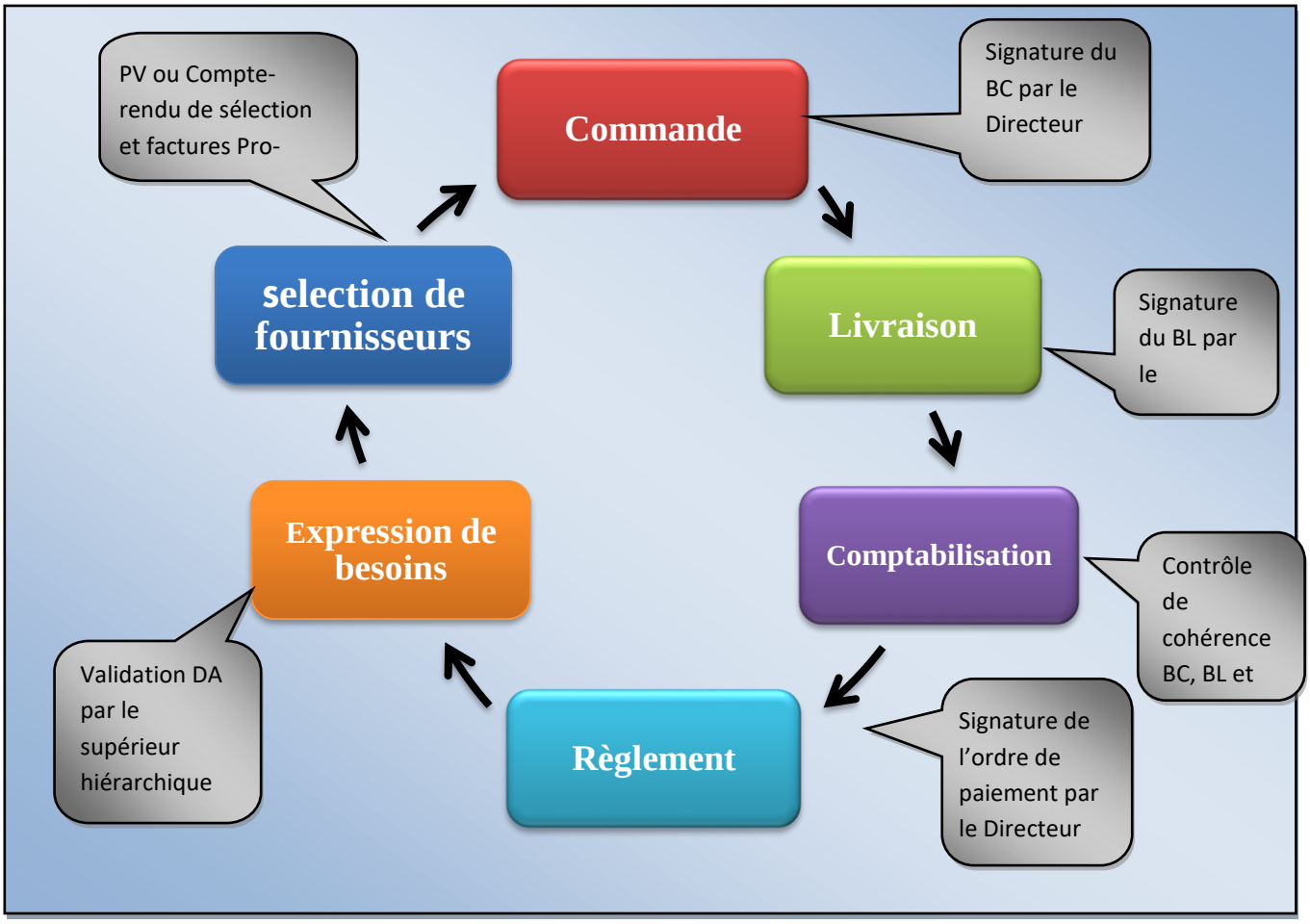
Suite à ces difficultés, nous avions également fait quelques recommandations qui permettront de rendre la COTONTCHAD.SN plus performante.

CHAPITRE 2 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Selon Jonathan GNAGBO, le processus du cycle achat est l'ensemble des opérations qui permettent à l'entreprise de disposer des biens et services nécessaires à son activité qu'elle doit se procurer à l'extérieur.

Le processus achat commence par l'expression de besoins jusqu'au suivi des fournisseurs après règlement comptant et/ou à crédit. L'étape de processus diffère selon la taille des entreprises. Le schéma ci-dessous nous permettra de mieux illustrer notre travail.

CYCLE ACHAT



Source : notre propre investigation à partir des informations données par la société.

I- Le processus du cycle achat de la COTONTCHAD.SN

La COTONTCHAD.SN s'articule sur les étapes suivantes : l'expression de besoin, les critères de sélection des fournisseurs, la commande des intrants, la livraison et la comptabilisation.

1- Expression de besoin

La COTONTCHAD.SN exprime son besoin par l'émission provenant d'un service demandeur et par la vérification de son existence par le service achat. De ce fait, les besoins de la COTONTCHAD se font ressentir de la manière suivante :

- ☞ Elles sont généralement faites à l'échelle inférieure par chaque planteur au sein d'un groupement selon la superficie qu'il envisage de cultiver ;
- ☞ Chaque groupement après avoir enregistré les besoins de tous ses membres, les examine et remonte les informations au niveau de l'AV (association villageoise) qui est une association renfermant plusieurs groupements au sein du village ;
- ☞ Les dirigeants de l'AV traitent à leur tour les données puis envoient les informations au niveau de la CGI (centre de gestion des intrants) qui sont ensuite supervisées par un agent de la COTONTCHAD appelé ACT (agent cotonnier de terrain) ;
- ☞ L'ACT examine les données à son niveau avec les AV puis fait remonter les informations à la direction de production qui est la dernière à les traiter.

Après l'expression de besoin, nous parlerons de la sélection des fournisseurs.

2- La sélection des fournisseurs

Pour sélectionner les fournisseurs, la COTONTCHAD.SN commence par leur recensement et leur évaluation, ce qui conduit à faire un choix. La sélection se fait généralement selon plusieurs étapes :

- La classification des fournisseurs potentiels ;
- Un appel d'offre qui permet à l'entreprise de recenser tous les fournisseurs potentiels dans le but d'avoir les avantages liés à la qualité et aux meilleurs prix ;

- La négociation et la sélection finale qui conduit à la passation de la commande.
- Une séance de dépouillement est faite par une commission. Elle est organisée selon la date fixée pour examiner les soumissions ;
- Le fournisseur qui remplit les conditions exigées est retenu par la COTONTCHAD.SN ;
- Une lettre est adressée au fournisseur retenu pour lui notifier son choix.

3- La commande des intrants

La quantité des intrants à commander est souvent faite en fonction de plusieurs critères à savoir :

-les besoins exprimés par les planteurs ;

-le stock existant ;

-le fond disponible pour la commande.

La quantité des intrants à commander est faite sur avis technique de l'ITRAD (institut tchadien de recherche agro économique pour le développement).

La commande est faite par lancement d'un avis d'appel d'offre international.

Les conditions à remplir par les deux parties (COTONTCHAD et son fournisseur) figurent dans la lettre de la commande.

4- La livraison et la comptabilisation

A- La livraison

La livraison est faite par le fournisseur sur le site retenu dans le bon de commande. Chaque véhicule est accompagné d'un BL (bordereau de livraison) qui mentionne la quantité transportée. Cette quantité est confirmée ou infirmée après déchargement par les magasiniers et enregistrée sur le BR (bordereau de réception).

B- La comptabilisation

Elle est faite au fur et à mesure que la livraison progresse, et cela au vue de ces deux pièces comptables (BL et BR) mais on prend seulement en compte la quantité retenue sur le BR ;

Un procès-verbal est établit à la fin de la réception pour confirmer la quantité effectivement reçue et est signé par les deux parties.

Exemple de simulation d'une opération d'achat :

Le 10/10/17, achat de marchandises et réception de la facture N°125 du fournisseur DIMEX :

Montant achat HT 5000000 ; TVA 18% et le règlement se fera dans un mois :

		10/10/17		
601		Achat de marchandises	5000000	
445		TVA récupérable	900000	
	401	Fournisseur		5900000
		Facture N 125 reçue du fournisseur DIMEX		

A cet effet, il sera très important de comprendre la notion et le rôle de MAG (marchés autogérés) car ils permettent également de faire le processus du cycle achat de la COTONTCHAD.SN.

Le MAG est une activité gérée par une Association Villageoise (AV) pour commercialiser leur produit qui est le coton graine dans un Centre d'Achat (CA).

L'AV, à l'aide des producteurs de coton, des délégués techniques du MAG et des membres de son bureau va réaliser une partie des opérations d'achat du coton graine et en contrepartie, l'AV reçoit de la COTONTCHAD SN une somme forfaitaire par tonne commercialisée (ristourne).

La commercialisation du coton se fait lorsque :

- La majorité des planteurs ont récolté une importante quantité de coton graine de premier choix en faisant une récolte précoce à plusieurs passages ;
- La quantité minimale de coton pour l'ouverture d'un MAG atteint 35 tonnes ;
- L'équipe d'achat est capable de fournir un minimum moyen de 17 tonnes de coton graine par jour pour assurer l'approvisionnement des Usines ;

- Le calendrier d'achat est établi par l'agent de terrain en fonction de l'état des pistes, leur accessibilité également et le % de la récolte réalisée.

Le MAG est commercialisé pour des raisons suivantes :

- Créer des ressources (ristournes et excédents) à l'AV ;
- Développer l'esprit d'entraide et de travail en groupe ;
- Permettre à certains producteurs (les délégués techniques) de bénéficier d'une formation ;
- Responsabiliser les producteurs eux-mêmes, cela leur donne confiance.

Les conditions d'organisation d'un bon MAG sont :

- Disposer d'un bon emplacement ;
- Avoir une équipe de délégués techniques formée (au moins 6 personnes) ;
- Disposer d'un abri propre pour l'équipe des délégués techniques ;
- Transporter le coton proprement et les stocker sur des Seko ou nattes ;
- Attacher des bâches de poids moyen de 70 kg ;
- Charger rapidement le camion en respectant le poids exigé par la COTONTCHAD SN ;
- Remettre à chaque planteur son ticket d'achat et les payer suivant ce ticket.

Il faut savoir que le MAG s'inscrit totalement dans les orientations gouvernementales et des bailleurs de fonds en faveur de l'organisation et la responsabilisation du monde rural.

Les producteurs doivent voir le MAG comme une chance de gérer eux-mêmes une partie de la commercialisation de leur coton graine et non plus de subir la commercialisation comme par le passé.

II- Commentaire sur les répercussions du travail

Au terme de notre stage, nous avions reçu des remerciements et de félicitations venant de l'équipe comptable mais aussi et surtout du chef comptable qui nous a beaucoup encouragé et donné la possibilité de revenir.

L'exécution des tâches quotidiennes nous ont permis de faire des constats auxquels nous faisons les recommandations suivantes :

- Les déplacements fréquents des comptables vers les banques retardent le travail donc il faut les limiter ;
- Installer les nouveaux logiciels de comptabilité qui permettront d'avancer rapidement dans le travail ;
- Chercher à classer tous les chronos dans une étagère pour faciliter la recherche des pièces comptables car ils contiennent les pièces justificatives des flux de l'entreprise ;
- Le manque de certaines informations concernant certaines factures ralenti le travail du comptable et pour cela il faut qu'il ait les éléments nécessaires sur la facture au préalable ;
- L'entreprise doit entretenir ses outils de travail pour qu'il n'y ait pas de petites pannes qui peuvent bloquer le travail.

III- Suggestions et propositions de solutions

La société COTONTCHAD SN peut reprendre sa croissance et dégager des bénéfices dans les prochaines années grâce à ses atouts et opportunités. Pour ce faire, il serait judicieux que les actionnaires et dirigeants de la société mettent en place des mesures suivantes :

- Renouveler entièrement les machines des usines d'égrenage afin d'optimiser les productions annuelles ;
- Renforcer le parc automobile afin de faciliter le transport des cotons graine et coton fibre ;
- Observer scrupuleusement l'application des règles élémentaires de gestion selon les normes internationales d'une manière générale et maîtriser les coûts de production en respectant ainsi les lignes budgétaires convenues en particulier ;
- Fixer le prix d'achat du coton en partenariat avec les cotonculteurs pour éviter le découragement éventuel de ces derniers ;
- Amorcer le processus de privatisation de la COTONTCHAD SN en vue de la rendre compétitive, fiable, viable et rentable.

La COTONTCHAD.SN est détenue à 100% par l'Etat tchadien. Ce dernier occupe une place très importante dans la gestion des biens de l'entreprise et sur le marché mondial.

IV- Analyse et bilan du stage

Ce stage professionnel nous a permis d'apprendre beaucoup de choses sur le monde du travail et cela nous a également permis de mettre en pratique les connaissances apprises à l'école. De ce fait, l'importance que nous a procurée ce stage est :

- La rencontre des nouvelles personnes ;
- L'acquisition des connaissances professionnelles telles que : remplir des bordereaux de règlement et faire des factures fournisseurs ;
- L'utilisation des outils informatiques, C'est grâce à ce stage que nous avons appris à faire des photocopies pour la première fois ainsi que l'impression des documents ;
- L'accès aux informations de la société ;
- La prise de contact avec le personnel de la COTONTCHAD.SN.

Ce stage a été très avantageux et très riche parce qu'on avait eu à apprendre beaucoup de choses en peu de temps et grâce à ce stage, nous aurons le privilège et la possibilité de rejoindre un jour cette société.

Après avoir acquis toutes ces connaissances professionnelles, il nous serait très important de progresser dans l'audit et contrôle de gestion. L'audit et contrôle de gestion nous permettront d'approfondir nos connaissances dans le domaine de la gestion et d'avoir beaucoup plus de notions dans le domaine comptable.

Enfin, ce stage de quarante-cinq jours fût un atout car il nous a permis de comprendre beaucoup de choses dans le milieu professionnel dont nous ignorions. Ce privilège reçu lors de notre stage nous permettra de nous projeter vers l'avenir et de connaitre le monde professionnel.

Eu égard à tout ceci nous avions décidé de choisir le thème ***processus du cycle achat de coton graine*** pour pouvoir apporté quelques éclaircissements sur cette notion.

CONCLUSION

Au terme de notre travail nous pouvons conclure que l'achat du coton graine contribue au développement du pays. Il est transformé et commercialisé sur le marché mondial et participe au PIB du pays. Nous remarquons que la COTONTCHAD qui était autrefois influente et leader a connu une baisse dans le secteur agricole au dépit du secteur pétrolier.

L'Etat tchadien qui a le monopole de la COTONTCHAD doit s'impliquer dans la gestion de celle-ci pour pouvoir la relever. Il doit mettre à la disposition des cotonculteurs les moyens adéquats leur permettant de cultiver dans les bonnes conditions car ce sont eux le moteur de la COTONTCHAD. Il doit également augmenter la fixation de prix d'achat du coton graine par kilogramme pour pouvoir motiver les producteurs à augmenter la production de coton graine. Il est important d'être motivé oui mais s'il y a manque ou insuffisances des sols fertiles, de matériel agricole et des intrants les surfaces cultivables ne peuvent produire que peu car les sols seront très épuisés.

Nous pouvons constater dans notre travail que la culture du coton est très importante pour le développement et l'économie de notre pays car il est une principale source de revenu et participe dans les exportations et la réalisation du PIB de la nation. Pour cela il faut que l'Etat investisse davantage dans le secteur agricole afin de mobiliser le monde rural. Le coton à une importance dans la vie des producteurs et des autres acteurs car ces derniers vivent directement ou indirectement grâce au coton.

Il serait mieux pour la COTONTCHAD.SN de travailler en étroite collaboration avec les ingénieurs qualifiés, les AV et les principaux acteurs afin de faciliter l'octroi de crédit aux cotonculteurs. Cette action leur permettra de recommencer leur activité afin de relancer la compétitive sur le continent et vers les marchés mondiaux. Etant donné que la société a des difficultés, quel système doit-on adopter au sein de l'entreprise pour relever la culture du coton ?