

IGEMA – AMONT/EQUIPEMENTIER



| | |
|--|---|
| Filière | <i>Agroéquipements</i> |
| Type d'acteur | <i>Agroéquipementier</i> |
| Contacts | <i>M Kone Hubert, responsable commercial</i> <i>Tel : 07 43 15 60</i> |
| Historique et activité | <p>IGEMA fait la vente de machines agricoles et de matériel agro-industriel. Il fait aussi des études et recherches de financement pour les entreprises agricoles et agro-industrielles et occasionnellement de la vente de semences pour certains de ses gros clients.</p> <p>Son activité s'étend sur toute l'étendue du territoire national avec une forte concentration dans le bassin cotonnier au nord du pays.</p> <p>Il représente la firme britannique ALVAN BLANCH en Côte d'Ivoire et est concessionnaire des tracteurs LAMBORGHINI et SAME.</p> <p>Il faut noter que IGEMA ne constitue pas de stocks localement, mais fait les livraisons après la commande.</p> |
| Approvisionnement | <ul style="list-style-type: none"> - Sur commande des clients avec une priorisation des machines Alvan Blanch pour les lignes de production et Lomborghini et Same pour les tracteurs agricoles - Achats de semences directement auprès de semenciers européens |
| Production (volumes) | <ul style="list-style-type: none"> - Deux lignes de production de farine de Maïs et Manioc commercialisée en 2019 pour un CA de 1 million d'euro |
| Débouchés | <p>Commercialisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les lignes de production sont vendues localement à des entreprises et à des particuliers • Les tracteurs agricoles sont vendus aux coopératives et aux organismes de suivi des producteurs |
| Taille de l'opérateur Nombre de salariés Production (par rapport à la filière – part de marché) CA, Résultats | <p>Equipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 personnes sur l'ensemble des activités <p>CA : Non communiqué</p> |
| Dynamique | L'activité est en croissance vu que l'agriculture se professionnalise de plus en plus en Côte d'Ivoire. |

| | |
|--|---|
| | Le seul frein concerne la taille des exploitations qui restent encore modestes. Cela n'encourage pas l'acquisition de certains types de matériels individuellement au risque d'être sous-exploités. |
| Appréciation du risque logistique et financier | <ul style="list-style-type: none"> • Les ventes aux grandes structures d'exploitation comme OLAM, SECCO sont moins risquées car ces structures ont des surfaces financières assez importantes • Le risque de non-paiement en cas de crédit se situe au niveau des coopératives et des particuliers. Des assurances doivent être prises avant l'octroi de crédit à ces acteurs |
| Besoins spécifiques en sourcing | è Besoin d'entreprises de production de semences de maïs et de riz pour la signature d'un partenariat |
| Besoins spécifiques en équipements et process | <p>Les machines et les équipements sont essentiellement sourcés auprès de ALVAN BLANCH</p> <p>Les besoins en équipements sont ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tracteurs agricoles de puissance 60 à 75 CV • Lignes complètes de production de farine de manioc et de maïs |
| Recommandation par rapport à l'offre française | <p>Vision des produits FR :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualité des équipements bonne • Le choix des acquisitions se fondent beaucoup sur le prix de vente • Possibilité de signer des contrats de représentation avec des firmes françaises |