

## BOUCHARD CI – AMONT/EQUIPEMENTIER



Filière	Agroéquipements
Type d'acteur	Agroéquipementier
Contacts	Jean Jacques COUCHAUX – Directeur Filiale Tel : 48869487
Historique et activité	<p>Bouchard Côte d'Ivoire, créé en 2015, filiale du groupe français Bouchard intervient dans la vente de machines agricoles et de matériel agro-industriel.</p> <p>Son activité s'étend sur toute l'étendue du territoire national avec une forte concentration.</p> <p>Il commercialise les marques John Deere et fait partie du réseau PROMODIS.</p> <p>Il faut noter que Bouchard ne constitue pas de stocks localement, mais fait les livraisons après la commande.</p>
Approvisionnement	Sur commande des clients, avec du matériel principalement originaire d'Europe
Production (volumes)	N/A
Débouchés	<p>Commercialisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les équipements sont vendus aux coopératives, aux organismes de suivi des producteurs et aux exploitants industrielles (compagnie fruitière, SIFCA, SAPH, etc.)</li> </ul>
<p>Taille de l'opérateur</p> <p>Nombre de salariés</p> <p>Production (par rapport à la filière – part de marché)</p> <p>CA, Résultats</p>	<p>Equipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>11 personnes sur l'ensemble des activités</li> </ul> <p>CA : l'objectif de 2019 est un CA de 1 M€. Pourrait ne pas être atteint du fait des lenteurs au niveau du dédouanement au Port d'Abidjan</p>
Dynamique	<p><b>L'activité est en croissance vu que l'agriculture se professionnalise de plus en plus en Côte d'Ivoire.</b></p> <p>De plus à partir de la CI l'entreprise vise d'autres marchés de la sous-région ouest africaine.</p>
Appréciation du risque logistique et financier	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les ventes aux grandes structures d'exploitation comme OLAM, SECCO sont moins risquées car ces structures ont des surfaces financières assez importantes</li> <li>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</li> </ul>

Besoins spécifiques en sourcing	➔ Aucun. Le réseau du groupe Bouchard est important.
Besoins spécifiques en équipements et process	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tracteurs agricoles de puissance 60 à 75 CV les plus demandés</li> <li>• Les attelages pour la préparation et l'entretien du sol et des cultures. La particularité de Bouchard est un accompagnement du client dans le choix des équipements afin de combler au mieux son besoin en allant jusque dans les plantations.</li> </ul>
Recommandation par rapport à l'offre française	<p>Vision des produits FR :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité des équipements bonne</li> <li>• Le choix des acquisitions se fondent beaucoup sur le prix de vente</li> </ul> <p>L'entreprise qui est Française ne commercialise pas uniquement des marques françaises. Pour chaque prospection de client, l'équipement qui correspond le mieux au besoin émis en termes de caractéristiques et de prix est proposé.</p>