



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**CESAG EXECUTIVE
EDUCATION**

(CEE)

MBA-Gestion des projets

(MBA-GP)

**14^e Promotion
(2014-2015)**

PROJET PROFESSIONNEL

THEME

**Etude de faisabilité de création d'une ferme
de production et de commercialisation des
œufs de consommation dans la localité de Pout**

Présenté par :

M.BARRO Habiboulaye

Encadré par :

M.CISSE Alioune

Enseignant associé au CESAG

Octobre 2015

Dédicace

Je dédie ce travail :

- ✓ A ma mère, qui a accepté la souffrance pour mon bonheur, et qui m'a accompagné par ses prières et sa tendresse. Vous êtes une mère de famille dévouée, qui a consacré toute sa vie au service de ses enfants. Je vous souhaite longue vie et une très bonne santé.
- ✓ A mon père, qui nous a inculqué très tôt le goût de l'effort et de la persévérance dans le travail. Nous avons reçu de vous une éducation qui nous servira toute la vie.
- ✓ Je réserve une mention spéciale à mon ami Mame Abdou DIOP, qui n'a jamais cessé de m'apporter, soutiens et conseils. Il m'a toujours soutenu et encouragé dans mon travail. Que Dieu le tout puissant vous garde longtemps parmi nous et exauce vos vœux, ainsi que votre épouse.
- ✓ A tous ceux qui me sont chers : mes enfants, neveux, frères et sœurs.
- ✓ A toute la 14^e promotion du MBA/GP.
- ✓ Ce travail est aussi le vôtre, qu'il vous serve d'exemple et vous inspire. Vous avez tous mon amour et ma tendresse ; Longue vie à tous.

Remerciements

- ✓ J'exprime ma profonde gratitude à mon Professeur encadreur Monsieur Alioune CISSE, pour l'honneur qu'il m'a fait en acceptant de m'encadrer avec une disponibilité et une rigueur sans faille.
- ✓ J'associe à ces remerciements à tous les professeurs du CESAG qui ont contribué à notre formation, plus particulièrement à Monsieur Boubacar AW et à Monsieur Ahmadou TRAORE pour leur disponibilité et leur générosité.
- ✓ Je remercie également le Monsieur Mactar DIOUF Directeur du Centre National de l'Aviculture (CNA) de Mbao pour sa disponibilité et ses conseils.
- ✓ Je témoigne aussi une profonde gratitude à toutes les personnes qui ont su se rendre disponibles afin d'apporter un éclairage précieux pour la réalisation de ce travail.

Liste des sigles et abréviations

AFNOR : Association Française pour la Normalisation Industrielle

CNA : Centre National de l'Aviculture

CIMEL : Centre d'Impulsion de l'Elevage

DIREL : Direction de l'Elevage

IAHP : Influenza Aviaire Hautement Pathogène

FONSTAB : Fonds de Stabulation

GOANA : Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance

IPAS : Interprofession Avicole Sénégalaise

OAC : Œuf à couvrir

Liste des tableaux

Tableau 1 : Profil du promoteur	17
Tableau 2: Localisation des provendes d'aliments au Sénégal	22
Tableau 3: Typologie des différents secteurs de la filière avicole au Sénégal selon la nomenclature de la FAO	24
Tableau 4: Profil et comportement de la demande.....	29
Tableau 5 : Phases d'élevage	34
Tableau 6: Normes zootechniques	34
Tableau 7: Programme de prophylaxie	35
Tableau 8 : Production et chiffre d'affaires H.T prévisionnels.....	40
Tableau 9: Tableau des échéanciers des flux financiers	44
Tableau 10: Tableau des amortissements investissements et renouvellements	46
Tableau 11: Remboursement de l'emprunt.....	46
Tableau 12: Compte d'exploitation prévisionnel et CAF	47
Tableau 13: Compte de trésorerie prévisionnel.....	48

Liste des graphiques ou figures

Figure 1 : Evolution de la production d'œufs de consommation	20
Figure 2 : Evolution de la production de poussins de ponte par année	21
Figure 3: Répartition de la production de poussins de ponte par société en 2013	21
Figure 4 : Les forces concurrentielles	26
Figure 5 : Localisation du site du projet.....	32

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Sommaire

Dédicace	I
Remerciements	II
Liste des sigles et abréviations	III
Liste des tableaux	IV
Liste des graphiques ou figures	V
Sommaire	VI
Fiche synoptique du projet	VII
Introduction	1
1. Contexte	2
2. Problématique.....	3
3. Objectifs	4
4. Intérêts de l'étude	5
5. Plan de l'étude	6
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DES BESOINS	7
Chapitre I : Présentation du projet et méthodes de collecte des données	7
I- Généralité sur un projet	7
II- Méthodologie de l'étude.....	14
Chapitre II : PRESENTATION DU PROMOTEUR ET ETUDE DE MARCHE AVICOLE	17
I- Présentation du promoteur	17
II- Etude du marché avicole au Sénégal.....	17
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET FINANCIERE.....	32
Chapitre 1 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE	32
I- Etude technique du projet.....	32
II- Structuration juridique et organisationnelle du projet.....	38
III- Etude stratégique et marketing	39
Chapitre II : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DES IMPACTS DU PROJET	43
I- Analyse financière du projet	43
II- Impacts du projet.....	48
Conclusion.....	50
BIBLIOGRAPHIE	51
ANNEXES	53

Fiche synoptique du projet

Intitulé du projet	Etude de faisabilité de création d'une ferme de production et de commercialisation des œufs de consommation dans la localité de Pout.	
Forme juridique	Entreprise individuelle	
Localisation	Pout – Thiès - Sénégal	
Promoteur	BARRO Habiboulaye	
Coût du projet	30.314.850 F CFA	
Dépenses d'investissement	13.974.000 F CFA	
Dépenses de fonctionnement	56.532.750 F CFA	
Modalités de financement	Apport 15%	4.547.227,5 F CFA
	Emprunt 85%	25.767.622,5 F CFA
	Taux d'intérêt	04,5%
	Durée	5ans
	Différé	1 an
VAN	24.212.557 F CFA	
TRI	32%	
RUMI	2,47	
DRCI	3 ans, 11mois et 2 jours	
Nombre d'emplois créés	05	

Introduction

En Afrique, face à la forte pression démographique, les populations connaissent de plus en plus une détérioration continue de leur condition de vie due le plus souvent à un manque de revenus. « Au Sénégal, l'agriculture demeure la source principale d'emplois et de revenus pour environ 60% de la population »¹. L'élevage qui est un sous-secteur de l'agriculture a connu, suite à plusieurs années de sécheresse, de pertes énormes du cheptel qui ont entraîné des déficits en viande. Face à cette diminution combinée à une diminution progressive des aires de pâturages, de nouvelles politiques en matière d'élevage ont été entreprises. C'est ainsi que, autant bien pour le Sénégal que pour les autres pays en voie de développement, l'intensification des productions animales, est devenue une préoccupation majeure dans le cadre du niveau alimentaire des populations, fait appel de plus en plus à l'exploitation des espèces à cycle court, notamment la volaille.

L'aviculture intensive a débuté depuis plusieurs années et reste principalement localisée dans les grandes zones périurbaines de Dakar, Thiès et Saint-Louis. Quand on regarde de près, l'élevage intensif de la volaille s'est considérablement développé au Sénégal lors de ces vingt dernières années. La qualité croissante des structures d'approvisionnement de la filière (poussins de qualité, aliments de la volaille, matériel d'élevage,...), la possibilité de réaliser des bénéfices honorables ainsi que l'attrait certain des sénégalais pour tout ce qui concerne l'élevage, en sont les facteurs déterminants. Plusieurs indicateurs² l'attestent :

- sa contribution au PIB de l'Élevage est de 17%;
- son chiffre d'affaire global a été de près de 130 milliards de FCFA en 2011 ;
- un investissement de plus de 20 milliards de Francs CFA ;
- elle occupe plus de 50 000 emplois directs et indirects ;
- avec 30% de l'offre du sous-secteur traditionnel et une consommation per capita de près de 3,79 kg/an, elle demeure une source de protéines essentielle aux populations et une réponse à la lutte contre la malnutrition rurale et à l'insertion des jeunes.

En ce qui concerne l'aviculture de ponte, « la production d'œufs de consommation est passée de 324 millions d'unités en 2005 pour un chiffre d'affaire de 16 milliards FCFA contre 512

¹ Formulation du document de politique économique et sociale 2011-2015

² <http://www.sca.gouv.sn/index.php>

millions d'unités en 2013 pour un chiffre d'affaire de 30,78 milliards soit une croissance unitaire de 34,4% et du chiffre d'affaire de 46,7% du fait de l'augmentation des prix de vente³». Cette progression va encore continuer avec la progression du taux d'urbanisation, qui appelle des changements de comportement alimentaire, favorable à cette spéculation. De plus si des infrastructures de transformation d'œufs se mettaient en place, cela encouragerait encore plus cette production. Ce qui démontre que la filière avicole peut jouer un rôle primordial dans la réalisation des objectifs de développement que sont l'accroissement de la productivité, l'atteinte de la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté. Elle peut aussi être une réponse aux problèmes que se posent les jeunes dans de but de créer leur propre emploi et de réaliser les revenus substantiels.

A l'instar de toute autre activité industrielle, l'aviculture intensive implique : la mise en œuvre de capitaux, des connaissances techniques. Il importe donc que les investissements soient entrepris pour redynamiser le secteur et combler le gap de demande d'œufs des sénégalais qui s'évalue à 520.000.000 d'unités⁴. C'est dans cette perspective que se situe le projet.

1. Contexte

Le secteur de l'aviculture continue de se développer et de s'industrialiser dans de nombreuses régions du monde. La croissance de la population humaine, le relèvement du niveau de vie et l'urbanisation ont été de puissants moteurs de cette croissance. Les importations dans nos pays de produits avicoles sont composées essentiellement des carcasses et découpes congelées de poulets, d'OAC et des ovo-produits comme la mayonnaise, la poudre d'œuf. Comme pour la production de la chair de volaille, la production d'œufs est plutôt le fait de pays développés ou des pays émergents. « À l'échelle mondiale les premiers pays producteurs d'œufs sont la Chine, les Etats Unis, le Japon, la Russie, l'Inde, le Brésil et le Mexique. Ces sept pays produisent les deux tiers de la production mondiale d'œufs. L'Union Européenne arrive au niveau mondial en troisième position derrière l'Asie et l'Amérique du Nord. A l'échelle africaine la production d'œufs ne représente que 4% de la production mondiale »⁵. Les principaux producteurs Africains sont, le Nigeria, l'Afrique du Sud, L'Egypte, le Maroc et l'Algérie. En Afrique de l'Ouest francophone, la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont les principaux producteurs d'œufs.

³ <http://www.sedima.com/index.php/le-groupe/le-secteur-avicole>

⁴ Revues nationales de l'élevage de la division de la production et de la santé animales de la FAO N° 7

⁵ <http://www.fellah-trade.com/ressources/pdf/Elevage>

La relance de la filière avicole sénégalaise se déroule dans un contexte marqué par une suspension des importations de produits avicoles et matériels avicoles usagés par arrêté interministériel de Novembre 2005, consécutive à la vague d'épizootie de grippe aviaire dans le monde. « Cette mesure a suscité un regain d'intérêt pour une filière qui, en intervalle de 10 ans a vu son chiffre d'affaires passer de 74 milliards de FCFA à plus de 110 milliards de FCFA, conforté par un renforcement du tissu industriel et une augmentation du cheptel avicole »⁶. La production de viande de volaille est passée de 29.042 tonnes en 2005 à 65.507 tonnes en 2013, a indiqué Babacar Ngom⁷, président de l'IPAS. Dans le même temps, la production d'œufs de consommation est passée de 324 millions à 520 millions d'unités. L'élevage de poules pondeuses qui n'a pas été affectée par les importations ne semble pas non plus avoir été concerné par l'effet de la suspension des importations des produits avicoles. La tendance est à la professionnalisation des élevages du fait de l'émergence d'une nouvelle catégorie d'éleveurs instruits, de leur organisation à travers plusieurs associations. « La possibilité de réaliser des bénéfices honorables et la forte demande en œufs de consommation ont poussé beaucoup de producteurs de viande de poulets de chair à se convertir en producteurs d'œufs de consommation⁸ ». C'est dans cette logique que nous voulons créer une ferme avicole de ponte pour répondre à la forte demande au niveau national.

2. Problématique

L'élevage de la volaille est au cœur de la réalisation des objectifs de développement que sont l'accroissement de la productivité, l'atteinte de la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté. De façon générale, l'œuf est un aliment de base pour de nombreuses populations à travers le monde, auxquelles il apporte une des sources essentielles de protéines animales. C'est dans le but de répondre aux besoins sans cesse croissants des populations en protéines d'origine animale que l'aviculture industrielle et semi-industrielle a vu le jour, cela avec l'appui des autorités politiques et l'intervention du secteur privé. C'est ainsi le gouvernement a très tôt cherché à développer l'aviculture pour en faire un secteur émergent à très fort taux de croissance. Ainsi, le CNA de Mbao devenu aujourd'hui Centre d'impulsion a été créé pour prendre en charge le développement de l'aviculture dans tous les secteurs (production intensive, semi intensive à extensive ou villageoise) sur l'ensemble du territoire. Le but est non seulement d'augmenter la production de protéines, mais aussi de diversifier l'économie agricole.

⁶ Ministère Elevage / SPNAP-AHI. Septembre 2010

⁷ <http://www.sedima.com/index.php/le-groupe/le-secteur-avicole>

⁸ La filière avicole de ponte dans la zone de Thiès et Fandène

Le Sénégal, avec l'avènement de la grippe aviaire, avait procédé, en 2005, à la fermeture de ses frontières au nom du principe de précaution jusqu'en 2020. Ce qui a boosté l'investissement de privés sénégalais dans ce secteur. A l'instar des pays de la CEDEAO, l'aviculture sénégalaise est l'une des filières agroalimentaires les plus porteuses d'espoir pour la réduction de la pauvreté et la croissance économique. Malgré l'embellie constatée dans la filière avicole, la fragilité de sa compétitivité demeure une question lancinante du fait notamment d'une mesure d'interdiction de plus en plus décriée par les exportateurs étrangers. Une introspection de la filière démontre un manque criard d'avantages concurrentiels sur les déterminants de la compétitivité de la filière avicole.

Cependant, malgré ce dynamisme noté ces dernières années, l'aviculture sénégalaise reste très vulnérable :

- une offre nationale d'ovo produits inexistante,
- des prix de vente des produits avicoles encore jugés hors de portée pour le consommateur moyen,
- plus de la moitié des exploitants ne font aucune étude préalable avant la mise en place de leurs élevages,
- près des deux-tiers des aviculteurs ne collaborent pas ou ignorent le rôle du CNA,
- une baisse de productivité pendant l'hivernage,
- le non-respect des normes de construction des bâtiments d'élevage,
- la pression foncière dans les zones qui ont une véritable vocation avicole,
- le coût de l'aliment de volaille qui est très élevé,
- les financements qui ne sont pas adaptés à l'activité.

Autant de problèmes auxquels il faut essayer d'apporter des éléments de réponse pour bien mener notre étude de faisabilité de création d'une ferme avicole pour réussir notre projet.

3. Objectifs

Pour réaliser cette étude on s'est fixé des objectifs :

3.1. Objectif général

Réaliser les études commerciales, techniques et financières pour évaluer la faisabilité du projet de création d'une unité de production d'œufs de consommation.

3.2. Objectifs spécifiques

- Présenter le projet et étudier filière avicole (ponte) afin d'évaluer une demande non encore satisfaite.
- Réaliser l'étude stratégique et marketing du projet.
- Réaliser l'étude technique du projet.
- Evaluer la rentabilité financière et économique du projet.

4. Intérêts de l'étude

Le projet sera une réponse aux problèmes que se posent les jeunes dans le but de créer leur propre emploi. On montrera le bien-fondé de l'élevage des poules pondeuses vis-à-vis de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté. L'aviculture est une activité rentable par ce que, économiquement le marché des produits de l'aviculture plus particulièrement des œufs de consommation a connu une forte croissance et que la demande reste toujours supérieure à l'offre locale.

4.1. Sur le plan académique

Le projet entre dans la ligne de notre formation et répond à l'exigence académique qui prévoit qu'à la fin du cycle, l'étudiant(e) devra être capable d'élaborer un projet afin de relier les théories acquises aux réalités de l'environnement dans lequel nous vivons.

4.2. Sur le plan économique

La réalisation de ce projet contribuera à :

- l'augmentation du P.I.B,
- payer des impôts et contribuer aux dépenses publiques,
- réduire le chômage,
- l'autosuffisance en protéines.

4.3. Sur le plan personnel

Réaliser notre insertion professionnelle par la mise en place d'une initiative privée.

5. Plan de l'étude

Notre étude s'articulera autour de deux parties.

La première partie comprendra deux chapitres. Dans le premier chapitre nous présenterons le projet et la méthodologie de l'étude. Au niveau du deuxième chapitre nous présenterons le promoteur et nous étudierons le marché avicole au Sénégal.

La deuxième partie comprendra deux chapitres. Dans le premier chapitre nous étudierons la faisabilité technique. Au niveau du deuxième chapitre nous nous intéresserons à la faisabilité financière et aux impacts du projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DES BESOINS

Chapitre I : Présentation du projet et méthodes de collecte des données.

I- Généralité sur un projet

Nous définirons dans cette partie des concepts clés. Il s'agira de donner des définitions, mais aussi et surtout d'indiquer l'intérêt de leur usage dans l'étude de faisabilité d'un projet et leur mode d'application.

1. Le concept de projet : définition

Dans sa traduction concrète, un projet correspond en général à la réalisation d'un ou plusieurs nouveaux investissements ou bien à l'extension d'installations existantes. Le concept de projet recouvre en fait des réalisations diverses qui ont en commun d'être chacune un ensemble relativement complexe d'activités ou de tâches, toutes orientées vers un objectif précis et connu au départ.

Les définitions du projet d'investissement sont nombreuses. Elles se déclinent toutes à travers trois impératifs essentiels : un objectif à atteindre, dans un temps défini et pour un coût prédéterminé. Nous retiendrons ici deux définitions qui ont par ailleurs le mérite d'insister sur le caractère global et relativement autonome que comporte tout projet.

« Un projet est une entreprise temporaire décidée dans le but de créer un produit, un service ou un résultat unique »⁹.

« C'est un ensemble complet d'activités et d'opérations qui consomment des ressources limitées (telles que la main d'œuvre, devise, etc.) et dont on attend (on = certains individus, groupes ou classes sociales ou la collectivité entière) des revenus, ou autres avantages monétaires ou non monétaires. »¹⁰

Il est primordial de rappeler que le caractère nouveau et unique attaché à chaque projet exige qu'on suive individuellement chaque partie du système constituant le projet. En effet le projet constitue une nouveauté, parfois même une innovation pour l'entreprise qui le réalise. Par conséquent, les procédures, méthodes de travail et moyens techniques à mettre en œuvre ne sont pas toujours connus dans les détails au moment où se prend la décision de réaliser ce

⁹ Guide du corpus des connaissances en management de projet (Guide PMBOK®), 3^e édition, 2004, 389 pages

¹⁰ Manuel BRIDIER, Serge MICHAILOF, Guide pratique d'analyse des projets, Evaluation et choix des projets d'investissements, Ed. ECONOMICA, 1995, 5^e édition, 340 pages

projet. De plus, une fois l'objectif visé atteint, le projet est terminé. Autrement dit, le projet est une activité unique et non répétitive.

Tenant compte de toutes ces caractéristiques, l'AFNOR estime à juste titre « qu'un projet est défini et mis en œuvre pour élaborer une réponse au besoin d'un utilisateur, d'un client et implique un objectif et des actions à entreprendre avec des ressources données »¹¹

2. Les typologies de projet

On distingue plusieurs types de projets et plusieurs critères pour distinguer les projets. Ainsi on distingue les projets visant à mettre sur le marché un produit nouveau (n'ayant jamais existé auparavant) et ce concernant un produit déjà disponible sur le marché, les projets privés et les projets de développement, les projets de création d'entreprise et les projets d'extension d'une activité déjà existante, les projets agro-industriels, les projets de bonification des terres, les projets d'infrastructures, etc.

- Les projets visant à réaliser des produits nouveaux sont plus sujets que les autres à la contrainte de la disponibilité des données nécessaires pour mener à bien les différentes étapes de l'étude de faisabilité. L'analyse sera particulièrement exposée à des choix délicats quant à la technologie à utiliser, le volume de production à mettre sur le marché, la politique des prix, les circuits de distribution à emprunter, etc. A l'inverse, pour les produits déjà existants, les mêmes problèmes, s'ils se posent, le seront avec moins d'acuité car l'analyste disposera de plus de repères.
- Les projets de développement, par rapport aux projets privées, vise souvent à produire des biens d'une catégorie particulière (construction des routes, modernisation d'un système judiciaire, etc.), qui ont un impact réel sur le processus de développement économique et social, mais qui ne sont pas nécessairement attractifs pour un agent privé, essentiellement mû par la recherche de profit. De plus, dans plusieurs projet de développement, il existe parfois de réelles difficultés à identifier ou à mesurer correctement les avantages qui en résultent pour la collectivité, même lorsque la réalité de ces avantages est parfois évidente.

¹¹ X50-105, Le management de projet, concepts, 1991, AFNOR, Paris

3. Caractéristiques d'un projet d'investissement

3.1. Durée de vie du projet

« Afin d'évaluer les gains attendus, il est nécessaire de connaître la durée d'exploitation du projet. En principe, il s'agit de la durée de vie économique ; mais, si celle-ci est difficile à prévoir, on lui substitue la durée d'amortissement du matériel d'exploitation.»¹²

3.2. Les dépenses d'investissement I₀

Elles peuvent être ponctuelles ou étalées dans le temps. Elles comprennent généralement :

- Les dépenses liées directement à l'investissement (coût d'acquisition des immobilisations corporelles et de tous les biens nécessaires au lancement du projet.
- Des dépenses complémentaires, relatives aux frais de recherche, de développement, aux dépenses publicitaires, à la formation du personnel engagé.
- L'augmentation du besoin en fond de roulement (en général tout projet d'investissement accroît l'activité de l'entreprise, ce qui a pour conséquence d'augmenter la différence (stock + créances d'exploitation) - dettes d'exploitation qui accompagne la réalisation d'un investissement quand cet investissement est destiné à augmenter le chiffre d'affaires.

3.3. Valeur résiduelle

La valeur résiduelle d'un actif à montant donné est la différence entre sa valeur d'origine et la somme cumulée des amortissements fait sur cette actif jusqu'à cette date.

3.4. Les flux liés à l'exploitation

3.4.1. Les dépenses d'exploitation

Il s'agit des charges qui découlent de l'investissement. Elles comprennent :

- Les frais variables tels que : matières premières, énergie, main d'œuvre directe, etc.
- Des frais fixes : charge de personnel administratif, frais généraux etc.

3.4.2. Les recettes d'exploitation

Elles correspondent aux nouveaux produits (chiffre d'affaires, plus produit accessoires qui d'écoulent de l'investissement.

3.5. Détermination des cash-flows

La mesure de la rentabilité des investissements repose essentiellement sur le concept de cash-flow (flux net de trésorerie, CAF d'exploitation). Le cash-flow est le solde des flux de

¹² BARREAUX, J. ; DELAHAYE, J., Gestion financière, Dunord, Paris, 2003, 500p.

trésorerie engendrés par un investissement à la clôture de la période. Les cash-flows (solde de flux de caisse), repose sur la comptabilité en partie simple (Recettes – Dépenses) alors que la CAF repose sur la comptabilité double.

4. Méthodes d'analyse des projets d'investissement

Pour Manuel BRIDIER et Serge MICHAÏLOF¹³ analyser un projet consiste à comparer des utilisations de ressources et des revenus ou avantage futurs étalés sur une certaine période de temps.

4.1. Les techniques qui évitent le recours à l'actualisation

4.1.1. Le rendement de l'unité monétaire investi (RUMI)

Le RUMI correspond au quotient du montant cumulé des recettes, nettes des charges d'exploitation, par le montant des investissements.
$$\text{RUMI} = \frac{\sum(R-CE)}{\sum I}$$

Interprétation du RUMI

- Pour que le projet soit intéressant du point de vue de ce critère, il faut que RUMI soit supérieur au coût total d'investissement divisé par le nombre d'années de croisière (N) : **RUMI > 1**.
- Entre deux projets ou variantes de projet, il faut choisir le projet ou la variante qui a le (RUMI) le plus élevé.

4.1.2. Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le DRCI est le temps nécessaire pour que l'accumulation des recettes générées par l'investissement permette de récupérer le montant investi. Pour le calculer, il suffit de calculer les recettes d'exploitation, année après année jusqu'à atteindre le montant de la dépense d'investissement.

Le délai est le nombre d'années et de mois correspondant à cette égalisation.

Interprétation du DRCI

Le risque couru par l'entreprise est d'autant plus faible que le délai de récupération est plus court (à horizon rapproché, les prévisions sont plus faibles, les changements significatifs de l'environnement peut probables...).

¹³ Manuel BRIDIER, Serge MICHAÏLOF, Guide pratique d'analyse des projets, Evaluation et choix des projets d'investissements, Ed. ECONOMICA, 1995, 5^e édition, 340 pages

La rentabilité est d'autant plus grande que le délai récupération est plus court. Mais cette hypothèse n'est pas toujours vraie (cas des projets à longue durée de vie dont les cash-flows les plus importants se produisent assez tard).

4.2. Les techniques ayant recours à l'actualisation

4.2.1. La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN est la différence entre les cash-flows actualisés à la date 0 et le capital investi.

$$VAN = \sum_{p=1}^n Cp (1 + t)^{-p} - I$$

Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation utilisé dans le calcul de la VAN est le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Théoriquement ce taux représente le coût des capitaux utilisés par l'entreprise.

Interprétation

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, sa VAN doit être positive.

Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que sa VAN est plus grande.

Remarque

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement. Elle dépend donc de l'importance du capital investi dans le projet. Dès lors, elle ne permet pas de comparer des projets qui exigent des capitaux investis différents.

4.2.2. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI x est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash-flows. $I = \sum_{p=1}^n Cp (1 + x)^{-p}$ (équivalences à la date 0)

Interprétation

- Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que son taux de rentabilité interne soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Ce taux est appelé alors « taux de rejet ».
- Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son taux de rentabilité est élevé.

Observation

Le taux de rentabilité interne représente le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement.

Remarque

L'équation $I = \sum_{p=1}^n Cp (1+x)^p$ peut s'écrire : $\sum_{p=1}^n Cp (1+t)^p - I = 0$

L'expression $\sum_{p=1}^n Cp (1+t)^p - I$ représente la VAN.

Par conséquent le TRI est le taux d'actualisation pour lequel la VAN est nulle.

5. Démarche d'élaboration d'un projet

La préparation d'un projet suppose ainsi une étude effectuée sous divers angles complémentaires, elle suppose également un certain nombre d'étapes nécessaires.

5.1. Etude du marché

L'expression étude de marché fait référence à la notion de produit ou du service destiné à une clientèle cible. L'étude de marché consiste à la fois le point de départ et le pivot central de l'étude de faisabilité. Ainsi avant de produire quoi que ce soit il convient de s'assurer qu'une demande ou un marché existe pour le produit à l'étude. La faisabilité du marché nous renseignera alors sur la demande actuelle du produit, les prévisions de ventes au cours de la durée de vie du projet et sur les éléments du mix-marketing à mettre en place pour faciliter la commercialisation.

Les étapes de l'étude du marché sont :

- l'étude préliminaire de marché (données secondaires),
- la planification de l'étude détaillée du marché,
- la méthodologie utilisée pour la cueillette des données primaires,
- le traitement et l'analyse des données primaires et secondaires,
- l'estimation du potentiel de vente du marché et de la concurrence,
- l'estimation du potentiel de vente du marché de l'entreprise,
- les recommandations concernant le mix-marketing.

5.2. Etude technique

Elle vise principalement à déterminer si le projet est techniquement faisable, à sélectionner la technologie adéquate, à choisir un processus de transformation approprié, à agencer de façon

optimale les différents intrants du projet et à identifier l'ensemble des coûts inhérents à la réalisation et à l'opérationnalisation de ce dernier. Dépendant du projet à l'étude, l'analyse technique peut s'avérer très complexe et laborieuse. Ce type d'étude mérite d'être exécutée avec soin et précision compte tenu de son impact sur la phase réalisations et opérationnelle du projet.

Les étapes de l'étude technique sont :

- la fixation de la capacité de production,
- les caractéristiques de matériaux et des intrants,
- le choix d'une technologie et du processus de fabrication,
- la machinerie et l'équipement,
- la planification de l'échéancier préliminaire d'implantation du projet.
- les aspects organisationnels de la phase opérationnelle du projet,
- le projet et ses activités,
- la prévision de l'offre de travail.

5.3. Etude financière

« L'analyse de la faisabilité financière représente, d'une façon, l'aboutissement de la démarche ou du suivi dans le cadre de l'étude globale de la faisabilité du projet. Les études de faisabilité du projet comprennent l'élaboration du calcul de la rentabilité du projet en tenant compte : du coût d'investissement, des dépenses (charges variables et fixe), des recettes d'exploitation et des méthodes de rentabilité. »¹⁴ L'analyse financière intervient dans la phase conception d'un projet à deux niveaux : l'analyse financière sommaire et l'analyse financière détaillée.

5.3.1. Analyse Financière Sommaire (AFS)

Cette étape permet d'évaluer le montant des investissements et renouvellement, de faire le choix de variantes, d'évaluer la rentabilité hors conditions de financement et fiscales.

Hypothèses :

- Pas de considérations fiscale et financière.
- Pas d'amortissement.
- Pas d'inflation.

¹⁴ CARBONE, M. ; RENAUD, J., Etude de faisabilité d'un projet, AFNOR 2003, 59 pages

5.3.2. Analyse Financière Détaillée (AFD)

L'analyse Financière Détaillée porte sur l'étude approfondie de la variante choisie. L'AFD est en fait la technique d'analyse financière utilisée dans l'étude de faisabilité et qui peut se prolonger dans la phase d'évaluation préalable.

Son but est de :

- mettre au point le plan de financement détaillé ;
- vérifier la capacité de remboursement des emprunts et de renouvellement du matériel ;
- vérifier l'équilibre de trésorerie du projet.

5.4. Etude d'impacts socio-économique et / ou environnementale

La rentabilité financière d'un projet apparaît ainsi comme une considération nécessaire à la réalisation et à la bonne marche du projet pour les agents concernés. Mais elle n'est pas suffisante pour s'assurer que le projet soit économiquement satisfaisant pour la collectivité nationale. L'évaluation des impacts vise à aider et sélectionner les projets apportant la plus grande contribution au développement économique.

Plusieurs démarches existent pour évaluer l'impact socio-économique et / ou environnemental d'un projet. Celles qui sont les plus utilisées pour les projets de l'Etat sont souvent sophistiquées, coûteuses et laborieuses. Cependant dans le contexte d'un projet industriel ou commercial, il faut simplifier le processus de l'évaluation.

- la fixation des limites de l'étude,
- les caractéristiques du milieu social et/ ou environnementale,
- la détermination des indicateurs sociaux et / ou environnementaux,
- les prévisions des indicateurs sociaux et / ou environnementaux,
- les impacts positifs ou négatifs du projet,
- le bilan des impacts et la diffusion des informations.

II- Méthodologie de l'étude

Le projet de recherche avait pour but de nous permettre de disposer d'un maximum d'informations sur le secteur avicole et de s'assurer de la faisabilité et de la pérennité du projet. Ces informations ont été recueillies sur le terrain en utilisant deux méthodes: la recherche documentaire et l'enquête.

1. Les instruments de recherche

Les instruments utilisés pour la recherche des informations sont : le guide d'entretien et le questionnaire.

2. La population de l'étude

Dans le cadre de notre étude nous avons ciblé soixante-treize (73) acteurs (aviculteurs, revendeurs et consommateurs). Nous nous sommes entretenus avec le Directeur du CNA du Mbao pour mieux appréhender les aspects techniques de l'élevage des poules pondeuses et la filière avicole.

3. Les techniques de recherche

- une revue documentaire portant la filière avicole ponte au Sénégal,
- des enquêtes sur terrain auprès des différents acteurs de la commercialisation des œufs de consommation,
- l'entretien.

3.1. Revue documentaire

Les documents écrits utilisés comme source de notre étude proviennent :

- du Centre National Avicole de Mbao,
- la bibliothèque du CESAG,
- des notes de cours,
- des documents et rapports des institutions telles que la FAO, la Direction de l'Elevage,
- des sites web.

Les documents soutirés et les enquêtes établies ont été bénéfiques, dans la mesure où ils nous ont permis d'avoir une meilleure connaissance de la situation de la filière avicole ponte.

3.2. Enquête sur le terrain

L'étude d'un tel sujet impose d'avantage d'informations. Ainsi le travail de terrain a été planifié de la manière suivante :

- **La phase de préparation du terrain**

Nous avons procédé à :

- la fixation des orientations à donner à notre étude,
- l'élaboration de deux types de questionnaires : l'un destiné aux clients et l'autre aux producteurs,

- l'élaboration d'un guide d'entretien.
- **La phase enquête auprès des personnes cibles ou phase de terrain**

Dans cette partie nous avons ciblé :

- quelques poulaillers orientés vers la production d'œufs,
- les principaux acteurs de la vente des œufs : grossistes, semi-grossistes, vendeurs ambulants, fast-foods, gargotiers, etc.
- le Directeur du CNA de Mbao.
- **La phase d'analyse, d'exploitation des données et de rédaction**

Dans cette phase nous avons procédé à :

- l'analyse et l'exploitation des données avec Excel,
- la rédaction proprement à l'aide de Word.

Nous avons mis en corrélation l'analyse des documents et les informations issues des enquêtes à travers les personnes ressources.

Chapitre II : PRESENTATION DU PROMOTEUR ET ETUDE DE MARCHÉ AVICOLE

I- Présentation du promoteur

Tableau 1 : Profil du promoteur

Profession	Enseignant
Adresse	Pout
Nationalité	Sénégalaise
Autre diplôme	Diplôme Supérieur de Management (DSM)
Expérience dans le domaine d'activité	Capitalise une expérience de six (06) ans dans la commercialisation des œufs de consommation.
Motivations	-Passionné d'élevage de volaille depuis son enfance, -Préparer une éventuelle reconversion professionnelle, -Travailler pour son propre compte.

Source : Nous même

II- Etude du marché avicole au Sénégal

1. Analyse de l'environnement élargi et sectoriel du Projet

Il s'agit ici d'analyser les tendances lourdes d'évolution politico-légale, économique, sociodémographique, technologique, environnement naturel et infrastructurelle & logistique.

POLITICO-LEGAL	Menace	Opportunité
Tarif Extérieur Commun	X	
Interdiction d'importer des produits avicoles de 2005 à 2020		X
Stratégie de la croissance accélérée		X
Sénégal pays membre de l'OMC	X	
Programme d'amélioration des conditions de mise en marché des produits animaux		X
Stabilité politique		X
Existence de plusieurs associations d'aviculteurs : FAFA, APAM, UFOA, etc.		X

ENVIRONNEMENT NATUREL	Menace	opportunité
Grippe aviaire (IAHP)	X	
Saison des pluies	X	
Période de froid		X

ECONOMIQUE	Menace	Opportunité
Mise à la disposition des éleveurs du FONSTAB		X
50% du revenu des ménages affecté à la consommation		X
Stabilité du franc CFA		X
Exonération de taxes municipales pour les cinq premières années d'exploitation		X
Le PIB qui s'est accru de 4,6% au premier trimestre 2015		X
Financement risqué pour les institutions financières	X	
Conjoncture économique défavorable aux ménages		X
Importation des OAC à hauteur de 75%	X	
Importation des matières premières pour la fabrication de l'aliment de volaille	X	
La commercialisation de l'arachide ouverte aux chinois et indiens	X	

SOCIODEMOGRAPHIQUE	Menace	Opportunité
Changement de mode d'alimentation		X
Forte pression foncière dans la zone des Niayes	X	
Taux d'urbanisation 45,2%		X
Croissance démographique dynamique (2,7% par an)		X
Croyances populaires		
. Vertu médical		X
. Consommation d'un œuf = consommation d'un kg de viande		X
. Femme en état de grossesse ne doit pas consommer des œufs	X	
. La consommation d'œufs retarde le langage de l'enfant	X	
. Prescription des charlatans pour faire des offrandes		X

TECHNOLOGIQUE	Menace	opportunité
Importation d'ovo produit	X	
Production locale de poussins		X
Disponibilités de vétérinaires qualifiés et expérimentés		X
Encadrement des promoteurs par le CNA/CIMEL		X

INFRASTRUCTURE ET LOGISTIQUE	Menace	Opportunité
Route nation II		X
Piste		X
Présence d'une dizaine d'accouveuses		X
Manque logistique spécialisée dans le transport des produits avicoles	X	

Source : Nous même

2. Etude de l'offre, de la clientèle et des systèmes de distribution

2.1. L'offre nationale des produits avicoles

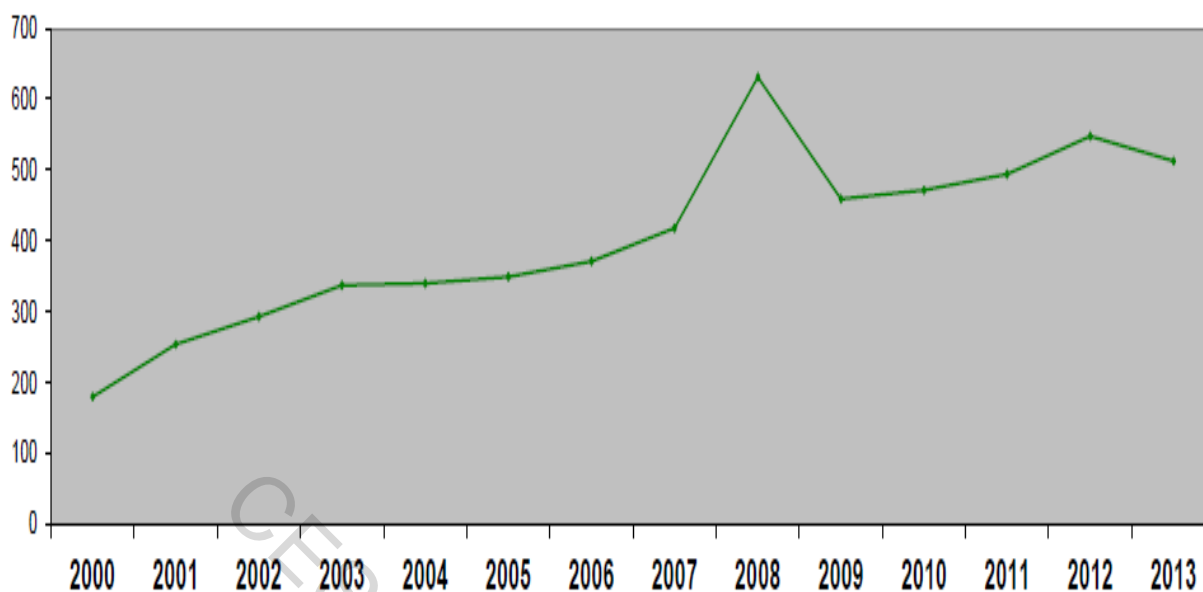
2.1.1. Analyse quantitative de l'offre

2.1.1.1. Evolution de la production d'œufs

La production d'œufs progresse régulièrement : « de 180 millions d'unités en 2000, elle passe en 2008 à 631 millions d'unités, ce qui dénote d'un bon niveau de production de la composante ponte de la filière avicole. La chute de la production d'œufs en 2009 a fait suite à la reprise de sa tendance haussière pour atteindre 494 millions d'unités en 2011 et 547,9 millions d'unités en 2012 soit un chiffre d'affaires à la vente au détail de l'ordre de 32,872 milliards de francs CFA. La production nationale d'œufs de consommation a été de 512 959 399 d'unité en 2013 soit un chiffre d'affaire à la vente au détail de l'ordre de 30,78 milliards de FCFA. Cette production a connu une baisse de 34,9 millions d'unités en valeur absolue soit 6,37 % en valeur relative par rapport à l'année 2012. La baisse s'explique par la chute des mises en place de poussins destinée à la ponte en 2012 »¹⁵.

¹⁵Statistiques 2013 Filière avicole moderne CNA / CIMEL

Figure 1 : Evolution de la production d'œufs de consommation



Source : CNA/CIMEL. Décembre 2014

2.1.1.2. Les importations d'œufs

Seuls les OAC sont importés principalement de la France, de la Belgique et de l'Italie. Il n'y a pas d'importation d'œufs de consommation (avec coquille); le coût de revient rend ces œufs peu compétitifs par rapport aux œufs produits localement. Par contre, il existe des importations d'ovo produits (poudre d'œufs, mayonnaise etc.).

2.1.2. Analyse qualitative de l'offre

2.1.2.1. Les fournisseurs

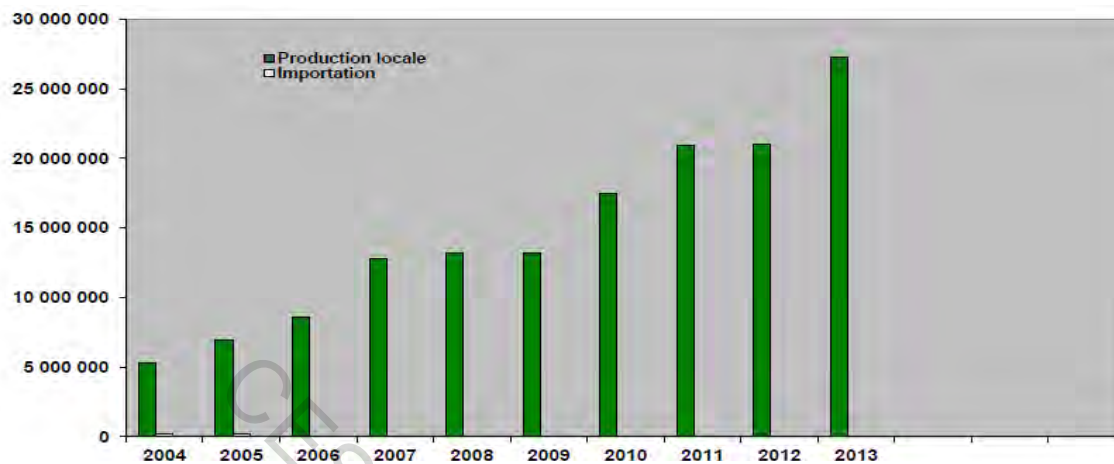
Les fournisseurs sont des unités de production de poussins (accouveurs) et des unités de fabrication d'aliments pour volailles (provendes). Il existe des unités spécialisées à la production de poussins et d'aliments, d'autres sont seulement spécialisées sur l'une ou l'autre activité.

2.1.2.1.1. Evolution de la production de poussins de ponte

Actuellement, ce sont les accouveurs locaux qui fournissent des poussins aux aviculteurs sénégalais car, depuis la mesure suspensive, seule les poussins reproducteurs sont autorisés à l'importation. « Ces accouveurs importent près de trois quarts des OAC, mais quelques-uns gèrent directement un cheptel parental pour la production d'OAC et assurent ainsi environ

25% de la production de poussins »¹⁶. Les élevages de reproducteurs sont tous situés principalement dans les régions de Dakar et de Thiès.

Figure 2 : Evolution de la production de poussins de ponte par année

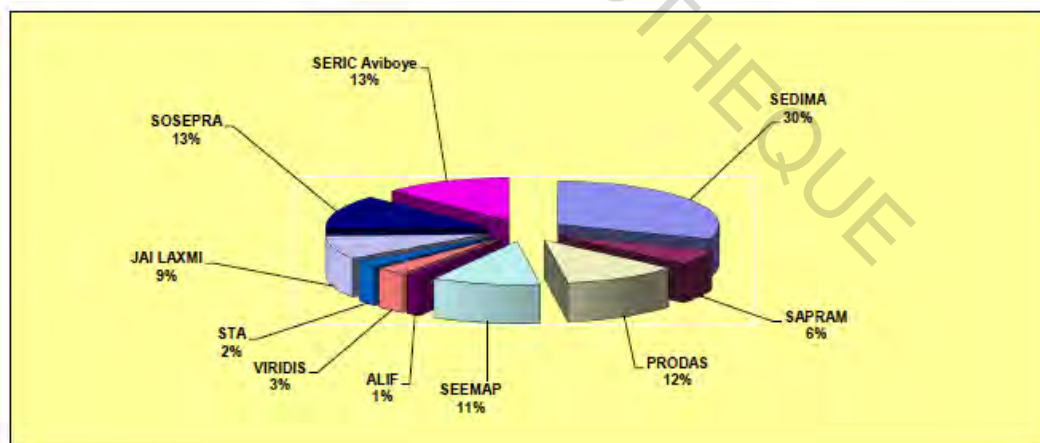


Source : CNA/CIMEL. Décembre 2014

2.1.2.1.2. Production de poussins de ponte par société

SEDIMA a produit les 30% de la production total de poussins en 2013, SOSEPRA et SERIC Aviboye 13% chacune, PRODAS 12%, SEEMAP 11%, JAI LAXMI 9%, les autres avec des productions individuelles comprises 1 et 6%.

Figure 3: Répartition de la production de poussins de ponte par société en 2013



Source : CNA/CIMEL. Décembre 2014

2.1.2.1.3. Provenances, aliments de volaille

Les accoueurs sont généralement les structures qui distribuent le matériel avicole et les intrants alimentaires. Mais il existe des unités spécialisées uniquement dans la distribution

¹⁶ Revues nationales de l'élevage de la division de la production et de la santé animales de la FAO N° 7

d'aliments ou des minoteries, qui, à côté de la production de la transformation des aliments humains, produisent des aliments pour animaux.

Tableau 2: Localisation des provendes d'aliments au Sénégal

Provendes	Lieu d'implantation
SEDIMA	Keur Massar
C.A.Mbao	Mbao
CAMAF	Ndiakhirat
PRODAS	Garage Bentégnier
AVISEN, FKS	Route de Rufisque
SENAV	Sébikotane
Moulins de Sentenac	Km 5 Rte de Rufisque
NMA Sanders	Pikine
AVIVET	Keur Ndiaye Lo
AVI PROD	Sicap Mbao
SEEMAP	Pout
JAI LAXMI, STA, SOSPra, SERC AVIBOYE, POINT VOLAILLE	Dakar

Source : Nous même

2.1.2.2. Analyse de la concurrence

Les principaux concurrents seront localisés et étudiés du point de vue de leurs tailles, des caractéristiques de leur élevage et de ses clients.

2.1.2.2.1. Répartition géographique des concurrents

L'élevage industriel et commercial se concentre dans la zone des Niayes et qui offre un climat doux favorable à ce type d'élevage (régions de Dakar, Thiès et Saint-Louis et un peu la région de Louga dans sa partie côtière).

« La région de Dakar abrite environ 80 % des effectifs des élevages commerciaux. Mais en raison de l'urbanisation galopante, l'activité avicole dite commerciale se déplace vers la

région de Thiès qui offre le même climat dans sa zone de Niayes et qui a l'avantage d'être près de Dakar »¹⁷.

2.1.2.2.2. Typologie des élevages des concurrents

Le système d'élevage dit commercial peut lui être divisé en trois sous-systèmes ou secteurs selon la nomenclature de la FAO :

- **Secteur 1 ou système d'élevage industriel et intégré**

Il regroupe moins d'une dizaine de producteurs presque tous installés à Dakar et un peu à Thiès. Le nombre d'éleveurs de ce secteur est limité et elle n'a pas beaucoup varié au cours des cinq dernières années.

- **Secteur 2 ou système d'élevage intensif de poulets commerciaux**

Ce secteur de haute production, regroupe l'essentiel des aviculteurs dits du secteur commercial (plus de 80 % des effectifs avicoles élevés). Les producteurs de ce groupe se rencontrent surtout dans la zone des Niayes de Dakar et de Thiès. Le plus souvent, ce type d'élevage est pratiqué par des salariés et des personnes des professions libérales, ou exerçant dans le tertiaire et qui engagent des fermiers pour s'occuper de la gestion de leurs fermes.

- **Secteur 3 ou système d'élevage semi-intensif et élevages amateurs**

Les élevages semi-intensifs et / ou élevages amateurs de volaille se rencontrent essentiellement dans les habitations en centre et en banlieues des grandes villes et autour de quelques autres agglomérations et communes rurales. Ce type d'élevage est pratiqué par des personnes à faibles revenus (femmes, enfants, chômeurs etc.). Le secteur exploite de façon préférentielle les souches commerciales importées, mais quelques fois on peut rencontrer des élevages mixtes qui élèvent à la fois des souches commerciales et des poulets locaux, aboutissant à des croisements non-contrôlés et des naissances de métisses. Ces éleveurs (amateurs) s'adonnent surtout à l'élevage de poulets de chair.

¹⁷ Revues nationales de l'élevage de la division de la production et de la santé animales de la FAO N°7

Tableau 3: Typologie des différents secteurs de la filière avicole au Sénégal selon la nomenclature de la FAO

Type	Poulailler	Matériel d'élevage	Effectif	Système d'Alimentation	Cycle d'élevage	Zone d'élevage	Clientèle
1. Grand	Poulailler aux normes, possibilité de modernisation	Moderne, fonctionnement mécanique, ou automatique	Effectif important : supérieur ou égal à 5000 sujets	Distribution mécanique ou automatique des aliments et de l'eau	Régulier, durée du cycle est en fonction de la clientèle	Zone d'élevage, en dehors des habitations	Supermarché, restauration commune
2. Moyen	Poulailler acceptable	Artisanal ou moderne, adapté et suffisant	Moyen : 2000 à 4000 sujets, en moyenne 2000 sujets	Respect du programme alimentaire et d'abreuvement	Régulier, durée d'élevage normale	Zone d'élevage (Niayes, périurbaine et rurale)	Banabanas, restauration commune, hôtel
3. Petit élevage	Poulailler plus ou moins aux normes	Artisanal, mais souvent adapté	Réduit : 1000 à 2000 sujets en moyenne 500 sujets	Respect du programme alimentaire et d'abreuvement	Ciblé aux périodes de fête, en fonction de la demande	Banlieues de Dakar et Pikine et autres villes intérieures	Banabanas, restaurateurs gargotiers
4. Amateur	Pas de poulailler, poulets élevés dans des cages	Artisanal et inadapté, pas conforme	Très réduit : 50 à 100 sujets	En fonction des possibilités, pas de programme d'alimentation	Irrégulier, en fonction de la demande du marché	En milieu urbain, dans les habitations et communes rurales	Voisinage ou proches parents

Source : FAO.2014

Synthèse

Vue l'effectif de notre ferme, nous appartenons au secteur 1 selon la nomenclature de la FAO. Nos principaux concurrents sont : SEDIMA group (Keur Massar), PRODAS (Diamniadio) et SEEMAP (Pout) qui disposent des moyens énormes.

2.1.2.3. L'intensité concurrentielle

Selon Michael PORTER¹⁸ cinq forces définissent l'attrait à long terme d'un marché ou d'un segment. Elles correspondent chacune à une menace particulière pour l'entreprise en place.

2.1.2.3.1. La menace liée à l'intensité de la concurrence

La concurrence entre les différents producteurs est presque inexistante. Les accouveuses comme la SEDIMA, PRODAS et SEEMAP ont besoin des petits producteurs car la disparition de ces derniers entrainera des pertes de clients potentiels en aliments, poussins, matériels avicoles etc. Il faut aussi ajouter que le marché existe et qu'il n'est pas entièrement couvert. Nous pouvons aisément dire qu'il y a une faible intensité concurrentielle (menace est faible).

2.1.2.3.2. La menace liée aux nouveaux entrants

Il est facile d'être un aviculteur producteur d'œufs de consommation. Il suffit seulement de disposer des fonds pour s'adonner à l'activité. Il n'y a pas de barrière à l'entrée ni à la sortie (menace est élevée).

2.1.2.3.3. La menace liée aux produits de substitution

Les produits de substitution sont : le lait pour faire de la mayonnaise, les pots de mayonnaise importés et les ovo-produits (menace est faible).

2.1.2.3.4. La menace liée au pouvoir de négociation des clients

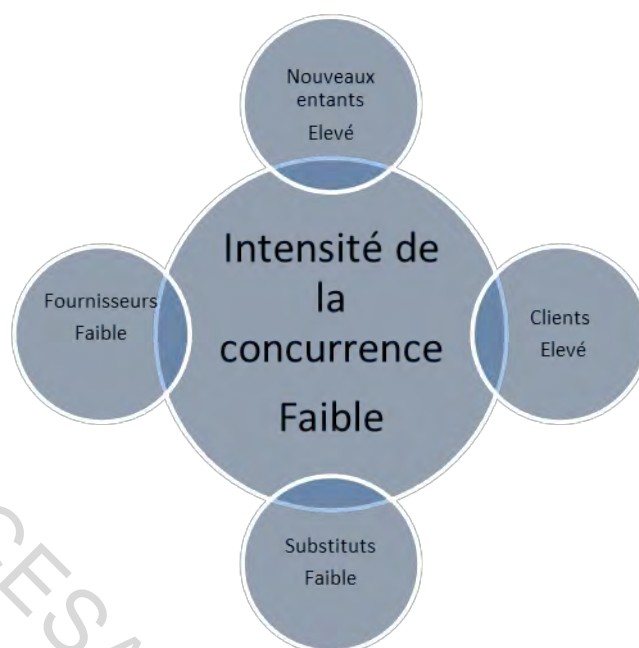
La commercialisation des œufs au Sénégal est l'affaire des banabanas. Aucun contrat ne lie ces derniers et les producteurs. Selon la période ils peuvent à tout moment se détourner de la commercialisation des œufs au profit d'autres produits comme les mangues, le maïs, l'arachide, les pastèques etc. Leur manque d'intérêt pour la commercialisation des œufs occasionnent des méventes ce qui entraîne du cout une baisse des prix. Leur pouvoir de négociation est très élevé (menace est élevée).

2.1.2.3.5. La menace liée au pouvoir de négociation des fournisseurs

Le marché compte une dizaine de fournisseurs qui commercialisent les mêmes produits et les prix de leurs différents produits sont très proches (menace est faible).

¹⁸ Kolter & Dubois, MANCEAU, D., Management Marketing, Nouveaux Horizons, 11^e Edition, Paris, 2003, 761p.

Figure 4 : Les forces concurrentielles



Source : Nous même

2.1.2.4. Les facteurs clés de succès

Le succès du projet est assuré sans doute par plusieurs facteurs :

- Une demande qui est supérieure à l'offre.
- Une collaboration permanente avec le CNA/CIMEL.
- La fidélité de nos clients.
- La qualité de nos produits.
- La mise à la disposition de tous les moyens nécessaires.
- L'emplacement du site étant donné la délicatesse de l'activité.

Synthèse

En guise de conclusion nous pouvons dire que nous avons une concurrence produit et que la concurrence est assez faible. Le marché n'est pas saturé et qu'il existe encore des parts de marché à conquérir puisque la demande est très largement supérieure à l'offre.

2.2. La clientèle

2.2.1. Les grossistes

Le groupe des grossistes est dominé par les distributeurs appelés « bana-banas ». Ces derniers sont des acheteurs – revendeurs, il s'agit généralement des ressortissants de la région de Diourbel appelés « baol-baol », ou de Kaolack dits « saloum-saloum », qui connaissent bien le

marché. Dans la plupart des cas, ce sont ces derniers qui s'approvisionnent auprès des poulaillers et fournissent les œufs aux semi-grossistes, aux boutiques, aux vendeurs ambulants et aux détaillants ainsi qu'aux structures de restauration : hôtels, restaurants, fast-food, tanganas. Cette distribution concerne autant bien la région de Thiès que d'autres régions du Sénégal y compris la ville de Dakar.

2.2.2. Les demi-grossistes

Le groupe des demi-grossistes comprend surtout les dépositaires des couvoirs et provendiers qui ont intégré la vente des œufs comme activité connexe. Ils s'approvisionnent auprès de leurs habituels producteurs clients d'aliments pour revendre ces œufs soit en gros aux alimentations, aux restaurants, aux vendeurs ambulants, soit en détail aux femmes vendeuses de gâteaux et aux ménages (consommateurs finaux).

2.2.3. Les entreprises (fast-foods, pâtisseries, hôtels et supermarchés)

Les fast-foods, les pâtisseries, les hôtels et les supermarchés sont généralement des clients fixes, qui ont passé un accord tacite (le plus souvent) ou écrit avec certains éleveurs (généralement les grands éleveurs). Ils exigent beaucoup de conditions à remplir : taille et couleur des œufs. Les conditions que posent les supermarchés avant d'acheter sont draconiennes pour les éleveurs ; mais les supermarchés sont de bons payeurs.

2.2.4. Les revendeurs et restaurateurs (gargotes)

Nous avons rencontré quelques revendeurs au niveau des marchés et des restaurateurs qui achètent également des quantités plus ou moins importantes d'œufs de consommation. Les revendeurs ou détaillants achètent rarement chez les éleveurs contrairement aux gargotiers dénommés tanganas ou maïgas installés à côté des lieux de stationnement. Le plus souvent ils se ravitaillent auprès des banabanas ou des producteurs les plus proches de leurs lieux d'exercice et ils payent rarement au comptant.

2.2.5. Les ambulants et les boutiques

Les boutiques, les vendeurs ambulants et les structures de restauration collective peuvent faire directement leurs commandes auprès des petits poulaillers. Dans ce cas, c'est le propriétaire ou le gérant du poulailler qui effectue la livraison à domicile. Les boutiques et les petits vendeurs ambulants peuvent à leur tour vendre les œufs aux restaurants, aux structures de restauration collective et aux consommateurs finaux.

2.2.6. Les consommateurs finaux

Dans quelques cas, des ménages ont la possibilité de s'approvisionner directement en petites quantités d'œufs auprès surtout des petits poulaillers. En ce qui concerne les consommateurs finaux, à part ceux des ménages, un cachet particulier est à mettre sur les consommateurs finaux des petits restaurants des quartiers spécialement du soir les tanganas ou maïgas. Ils mobilisent beaucoup de clients à la fois et peuvent écouler jusqu'à une vingtaine de plateaux d'œufs durant une seule soirée.

Un autre groupe de consommateurs qui retient l'attention en matière de commercialisation d'œufs est celui des élèves. En effet, ces derniers font prospérer certains petits restaurants proches des écoles secondaires qui peuvent écouler quotidiennement, pendant la pause, jusqu'à une vingtaine de plateaux d'œufs cuits consommés avec des sandwiches.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 4: Profil et comportement de la demande

	Fournisseur	Quantité	Fréquence des achats	Caractère	Modalité de paiement
Grossiste	Producteur	Plus de 150 plateaux ou toute la production	Hebdomadaire	Pas exigeant	Comptant
½ Grossiste	Producteur Grossiste	Moins de 200 plateaux	Hebdomadaire	Pas exigeant	Comptant A crédit
Ambulant	Producteur Grossiste ½ Grossiste	5 à 20 plateaux	Quotidienne	Peu exigeant	Comptant A crédit
Détaillant	Grossiste ½ Grossiste ambulant	1 à 20 plateaux	Au besoin	Peu exigeant	Comptant
Entreprise	Producteur Grossiste ½ Grossiste Ambulant	5 à 50 plateaux	Au besoin	Exigeant	Comptant A crédit
Gargote	Producteur Grossiste ½ grossiste Ambulant	1 à 50 plateaux	Au besoin Hebdomadaire	Exigeant	A crédit
Boutiquier	Grossiste ½ grossiste Ambulant	1 à 30 plateaux	Au besoin	Exigeant	Comptant
Ménage & Institution	Grossiste ½ grossiste Détaillant Ambulant Boutiquier	Détail 1 plateau ou quelques plateaux	Au besoin	Exigeant	Comptant

Source : Nous même

2.3. Système de distribution des œufs au Sénégal

Le circuit de distribution des œufs de consommation au Sénégal est de plusieurs ordres.

On a à cet effet :

2.3.1. Le circuit direct

Producteur installé à proximité immédiate des consommateurs. Les consommateurs estiment que les œufs vendus par ces poulaillers sont plus frais, moins coûteux et de qualité meilleure.

2.3.2. Le circuit long

C'est un circuit où interviennent plusieurs intermédiaires (grossistes installés près des centres de production, grossistes proches des points de ventes, détaillants)

2.3.3. Le circuit intégré

C'est un circuit caractérisé par la présence d'un intermédiaire communément appelé "coxeur".

2.3.4. Le circuit semi intégré

Il fait intervenir dans la distribution deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur : un distributeur et un détaillant.

3. Estimation de la demande potentielle du secteur

Nous présenterons les données essentielles relatives au marché de l'entreprise : évolution passée, répartition des segments et taille (volume).

3.1. Evolution de la demande d'œufs

« La demande en œufs de consommation ne cesse d'évoluer de 2000 à 2013. Elle est passée de 180 millions d'œufs en 2000 à 512 959 399 d'œufs en 2013 c'est-à-dire qu'elle a été multipliée par 3 en 13 ans »¹⁹.

En effet, les œufs produits par l'aviculture commerciale sont totalement consommés dans le territoire national car, officiellement, il n'y a pas d'exportation d'œufs en coquille. « Les œufs produits en milieu rural sont principalement destinés à la reproduction ; les quantités consommées sont pratiquement nulles. La consommation moyenne d'œufs au niveau national est de 40 œufs par personne et par an »²⁰. Mais, cette moyenne nationale est très inégalement répartie, passant des villageois qui ne consomment presque pas d'œufs à certains habitants des villes qui peuvent consommer plus d'une centaine d'œufs dans l'année et par personnes. Néanmoins pendant la période de jeun (mois de ramadan), les cas de méventes sont particulièrement fréquents.

¹⁹ Statistique 2013 Filière avicole moderne CNA / CIMEL

²⁰ Revues nationales de l'élevage de la division de la production et de la santé animales de la FAO N° 7

3.2. Estimation de la demande d'œufs

Le nombre de personnes qui résident au Sénégal est environ 13 508 715 d'individus²¹, et chaque personne consomme en moyenne 40 œufs par an. Donc la demande potentielle du secteur pourra être estimée à 540.348.600 unités. Étant donné que presque toute la production d'œufs est consommée dans le pays, l'évolution de la demande de consommation d'œufs est semblable à celle de la production.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

²¹ www.ands.sn

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET FINANCIERE

Chapitre 1 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE

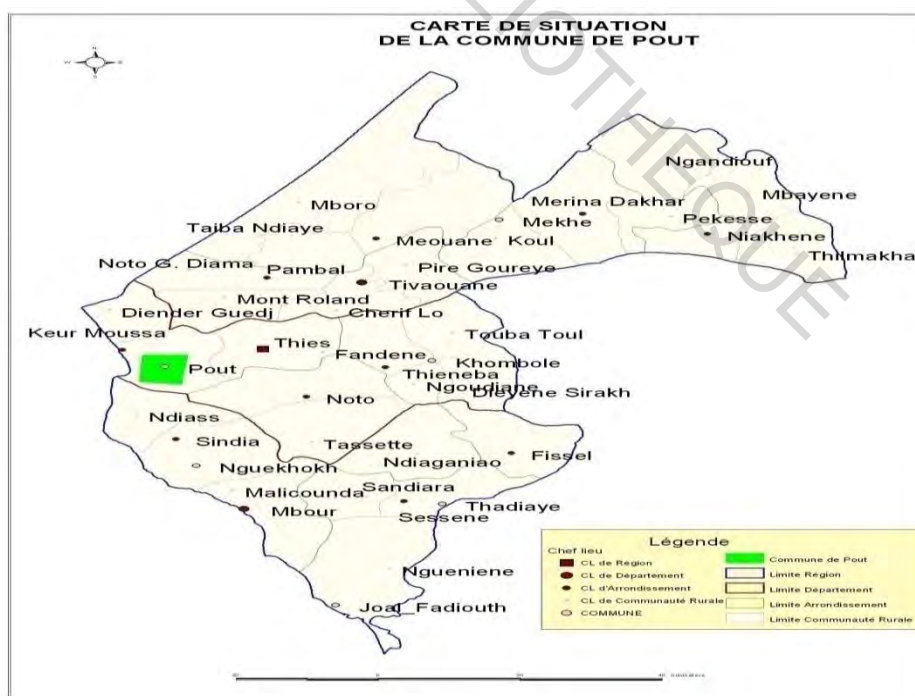
I- Etude technique du projet

1. Montage technique

1.1. Localisation du site du projet

La ferme sera implantée dans la Commune de Pout située à 54 km de Dakar, 15 km de Thiès sur la Route Nationale N°2 et 10 km à vol d'oiseau de l'Aéroport International de Blaise Diagne. Cette zone est facile d'accès et bénéficie des infrastructures routières. En effet, ce site est par excellence une zone d'exploitation avicole. Elle présente entre autres avantages d'être hors de la capitale sans en être éloigné. La main d'œuvre y est abondante et possède une expérience avérée dans l'activité. La sécheresse intervenue bien plus tard (en 1973), a favorisé le développement des cultures fruitières au détriment des cultures agricoles. La modernisation des voies de communication et l'augmentation du trafic ont fait de Pout le pôle de la production des fruits, entraînant le développement des vergers.

Figure 5 : Localisation du site du projet



Source : Enda Ecopop

- **Relief et Géologie**

La Commune de Pout est située sur un terrain relativement plat, à l'exception de l'Ouest et du Nord qui s'étend sur une plaine en pente légère Nord-est/Sud-ouest.

Le sous-sol est essentiellement constitué de marne et de calcaire à l'Est et au Nord, alors que le Sud - Ouest est constitué de latérite. La couche superficielle est généralement argileuse, avec du sable de dunes issu des eaux de ruissellement.

- **Climat**

Le climat est guidé par la succession de la saison des pluies et de la saison sèche. C'est ainsi que de Mai à Octobre correspondant à l'hivernage, le climat est chaud, les températures variant entre 25° et 40°C, alors que de Novembre à Avril le climat est plus frais, avec des températures variant entre 18° et 25°C.

La saison des pluies se situe entre la mi-mai et la mi-septembre, avec une pluviométrie faible et plus variable depuis les débuts de la sécheresse en 1973.

Les vents soufflent généralement du Nord vers le Sud, avec des vitesses faibles se situant autour de 5 m/s.

- **Réseau hydrographique**

La commune de Pout ne dispose d'aucun cours d'eau ni de lac ou marigot. Seules les zones inondables non drainées présentent des flaques d'eau pendant l'hivernage.

- **Végétation**

La végétation dominante est constituée par les arbres fruitiers (manguiers, orangers, citronniers, mandariniers) qui composent les vergers souvent délimités par des haies vives en «salane » verte.

1.2. Description du processus de production

Décrire le processus de production, c'est expliquer l'enchaînement des activités qui permettent de transformer les intrants en produits finis, ainsi que les procédés utilisés.

1.2.1. Les différentes phases d'élevage

L'élevage des poules pondeuses se divise en deux périodes :

- la période d'élevage : de 1 jour à 18 semaines (entrée en ponte),

- la période de production : de 18 à 80 semaines.

A partir de la 80^e semaine les poules seront réformées (5 à 20 jours).

Tableau 5 : Phases d'élevage

1 ^{ere} bande	Libelle/Période	1 ^{er} – 28 ^e j	29 ^e j au 4 ^e M	5 ^e M	7,5 - 9 ^e M	13 ^e M	18 ^e M
	Phase	Démarrage	Poulette	Pondeuses			
	Situation			↓	Pic de Ponte		Réforme à la fin du 18 ^e Mois
				Commercialisation			
2 ^e bande						Mise en place de poussin démarrage	

Source : Guide d'élaboration de production d'œuf de consommation /FONSTAB/DIREL

1.2.2. Les normes d'élevage

Certaines conditions doivent être réunies pour atteindre la production à partir du poussin d'un jour d'une poulette prête à pondre à l'âge de 18 semaines.

Tableau 6: Normes zootechniques

Période d'élevage et d'intensité		
0 à 9 semaines	9 à 20 semaines	20 semaines – Fin de ponte
25/m ²	10 à 12/m ²	5 à 6m ²
Consommation d'aliment par sujet		
Pendant 60 jours	Pendant 90 jours	
2,5 kg démarrage	5 kg poulette	48 kg pondeuse
Programme lumineux		
Du 1 ^{er} au 7 ^e jour		Du 8 ^e à la 18 ^e semaine
Eclairage toute la nuit		12h de lumière naturelle
Nombre de pondoirs		
		1nid / 5poules

Source : Cahier de projets d'investissement/GOANA/ELEVAGE

Tableau 7: Programme de prophylaxie

Période	Vaccins
1 ^{er} jour	Débecquage ²²
2 ^e au 4 ^e jour	Anti-infectieux
7 ^e jour	Marek
10 ^e jour	Goumboro + vitamine
17 ^e jour	1 ^{er} rappel + vitamine
21 ^e jour	2 ^e rappel + vitamine
5 ^e à la 7 ^e semaine	Epointage
42 ^e jour	Déparasitage
8 ^e semaine	Rappel Newcastle + vaccin contre la variole
70 ^e jour	Déparasitage
14 ^e semaine	Anticoccidien
18 ^e semaine	Rappel Newcastle

Source : Cahier de projets d'investissement/GOANA/ELEVAGE

1.2.3. Hypothèse de production d'une bande de 5000 poules (Hyline W 98)

- ✓ 0 à 19 semaines : phase d'élevage avec 5000 poussins.
- ✓ Taux de viabilité : 98% soit 4900 poussins.
- ✓ 19 à 80 semaines : phase de production avec 4900 poules.
- ✓ Taux de ponte : 82% soit 4018 poules.
- ✓ Probabilité d'œufs logés par poule : 339 œufs.
- ✓ Nombre d'œufs produits : 4018 poules*339 = 1.362.102 œufs.
- ✓ Taux de casse 0,25% soit 3405 œufs.
- ✓ Nombre d'œufs à commercialiser 1.358.697 œufs.
- ✓ Nombre d'œufs par plateau : 30 œufs.
- ✓ Nombre de plateaux d'œufs produits : 45.290 plateaux.

1.2.4. Planning des activités

La production des poules pondeuses nécessite un certain nombre d'activités notamment :

- ✓ équipement du bâtiment en matériels d'exploitation,
- ✓ désinfection des poulaillers,
- ✓ éponge de la litière au sol (copeau),
- ✓ achat des produits vétérinaires de première nécessité,

²² Le débécquage est une opération qui consiste à couper l'extrémité du bec des volailles à l'aide d'un appareil appelé débécqueur. La pratique de l'opération de débécquage offre plusieurs avantages à savoir : réduire le gaspillage d'aliment, limiter le picage et le cannibalisme et réduire le bêcheage des œufs.

- ✓ achat des aliments,
- ✓ commande des poussins,
- ✓ chauffage du bâtiment,
- ✓ réception des poussins,
- ✓ conduite de l'élevage,
- ✓ alimentation des sujets,
- ✓ suivi sanitaire,
- ✓ ramassage, calibrage conditionnement et stockage des œufs,
- ✓ vente des œufs
- ✓ vente des pondeuses reformées,
- ✓ vente de la fiente.

2. Les investissements

Pour une réussite totale de notre projet, nous souhaitons avoir à notre disposition un investissement à la hauteur de nos projections.

2.1. Matériel d'élevage

- ✓ Eleveuse radian (05)
- ✓ Abreuvoir 3,5L (100)
- ✓ Abreuvoir automatique (100)
- ✓ Plateau démarrage (100)
- ✓ Mangeoire 6kg (100)
- ✓ Mangeoire (18kg)
- ✓ Pondoir en bois (20 nids)

2.2. Matériel et mobilier de bureau

- ✓ Table (01)
- ✓ Chaise (03)
- ✓ Armoire (01)
- ✓ Ordinateur (01)
- ✓ Imprimante (01)
- ✓ Téléphone fixe (01)

2.3. Installation de panneaux solaires

Pour éviter une trop forte dépendance de l'énergie électrique, nous avons pour objectif de minimiser notre consommation en nous dotant d'un matériel qui viendra en appoint dans la consommation électrique. Il faudra donc acquérir le matériel ci-dessous :

- ✓ Panneau solaire (02)
- ✓ Régulateur 12-24 de 30 ampères (01)
- ✓ Onduleur d'une puissance de 850 watts (01)
- ✓ Batterie de type AJM 200 ampères (02)
- ✓ Fil 6 mm² (40 m)
- ✓ Fil 6 mm² (30 m)

2.4. Installation pour l'alimentation en eau

- ✓ Réservoir d'une capacité de 1000 L (01)
- ✓ Pompe (01) et accessoire.

2.5. Matériel circulant

- ✓ Véhicule (01)

2.6. Matériel et outillage

- ✓ Brouette (03)
- ✓ Râteau (05)
- ✓ Pelle (05)
- ✓ Bassine (05)
- ✓ Seau (10)
- ✓ Tenue de travail (06)
- ✓ Paire de bottes (06)

2.7. Dépenses d'exploitation

- ✓ Poussin Hyline W 98 (5000)
- ✓ Aliment (100g / jour / poule)
- ✓ Prophylaxie
- ✓ Alvéole
- ✓ Litière
- ✓ Carburant
- ✓ Salaire
- ✓ Charges sociales
- ✓ Entretien et réparation
- ✓ Frais de location du poulailler
- ✓ Suivi vétérinaire et assistance technique du CNA de Mbaou.

II- Structuration juridique et organisationnelle du projet

1. Structuration juridique

Pour la formalisation de notre projet, nous optons pour une entreprise individuelle.

2. Structuration Organisationnelle

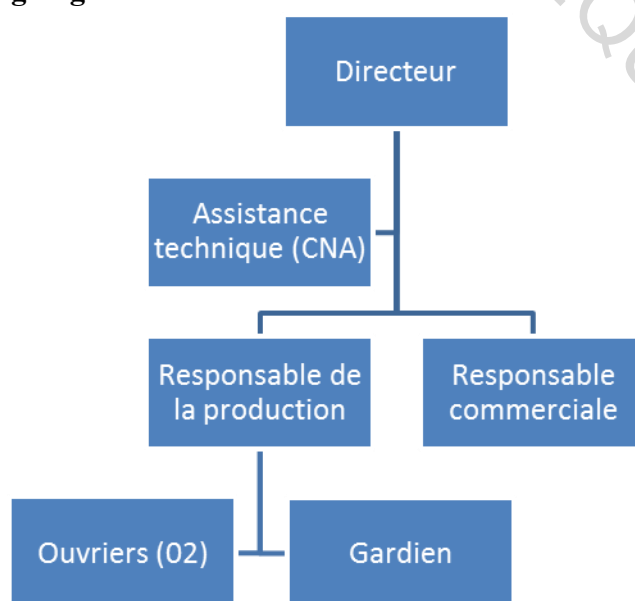
L'étude organisationnelle portera sur les postes, l'organigramme, les fonctions et le profil du personnel.

Les ressources humaines d'une organisation sont sans contredit les plus importantes, puisque sans elles il est impossible de mettre en valeur les autres ressources du projet. Une attention particulière doit être apportée dans la planification de ces dernières et au choix des moyens à utiliser afin d'assurer que le projet puisse bénéficier de tout le support humain requis et nécessaire à sa réalisation.

1.1. Les postes de travail

- Un Directeur.
- Un responsable de la production.
- Une responsable commerciale.
- Deux ouvriers
- Un gardien

1.2. L'organigramme



1.3. Fonctions et profils du personnel

- **Le Directeur** (le promoteur) chargé du management stratégique général de la ferme. Il déterminera les options ou objectifs de croissance qui vont être déclinés en actions opérationnelles dont l'équipe se chargera d'exécuter. Il est également responsable de la gestion administrative, comptable et financière.
- **Le Responsable de l'exploitation** chargé de l'ensemble des questions techniques et opérationnelles notamment la gestion du processus d'acquisition des poussins jusqu'à la livraison des produits au niveau de la ferme, le contrôle de la qualité des produits de la ferme, le respect des normes techniques et la coordination des activités. Il s'assure de la bonne supervision du personnel d'exécution ou opérationnel. Il doit être titulaire d'une licence en Ingénierie de Travaux en Elevage et capitalise une expérience de cinq ans au moins.
- **La Responsable commerciale** chargée de la prospection et fidélisation de la clientèle, la définition de la politique marketing, de l'information de la clientèle et le développement du marché. Elle doit être titulaire d'une licence en marketing, d'un permis de conduire et capitalise une expérience de cinq ans au moins.
- **Les ouvriers** sont chargés de l'alimentation (deux fois par jour) des poules, du ramassage des œufs (trois fois par jour), et de la propreté des poulaillers. Vue la particularité de l'activité, chaque ouvrier s'occupera d'une seule bande.
- **Le gardien** chargé de la sécurité du poulailler. Les critères qui seront retenues pour le poste sont : avoir une bonne moralité et être apte physiquement.

III- Etude stratégique et marketing

1. Les Objectifs

Dans cette partie nous spécifierons les buts que nous nous proposerons d'atteindre en termes des marchés visés, de production et de chiffre d'affaire prévisionnel.

1.1. Les marchés visés

Les produits proposés par le projet seront destinés au marché local (pour le fumier), les œufs et les poules réformées pour le marché de Dakar. A moyen et long terme nous viserons les marchés de Touba, de Kaolack et de Diaobé qui sont des zones à forte demande d'œufs frais.

1.2. Production et Chiffre d'affaires provisionnels

La capacité de production du projet pour la première année est de 60% puisque les poules commenceront à produire entre le 4^e et 5^e mois.

A partir de la 2^e année on atteindra notre vitesse de croisière (100%).

Nous espérons augmenter de 50% notre production à partir de la 4^e année.

Tableau 8 : Production et chiffre d'affaires H.T prévisionnels

	A1	A2	A3	A4	A5
Capacité	60%	100%	100%	150%	150%
Nombre de plateaux	25084	41806	41806	62709	62709
Chiffre d'affaire H.T	42642120	71070200	71070200	106605300	106605300

Source : Nous même

2. Les stratégies

Elles identifient les choix fondamentaux faits dans le domaine du marketing pour atteindre les objectifs visés, en particulier les marchés cibles visés et le positionnement que nous aurons choisi.

2.1. Segmentation

Plusieurs critères de segmentation existent pour notre cas nous retenons la segmentation comportementale. « Cette segmentation est fondée sur les comportements consiste à découper le marché des consommateurs en groupe homogènes du point de vue de leurs connaissances, attitudes et expérience à l'égard du produit ou à la catégorie à laquelle il appartient »²³.

Les différents segments de notre marché sont : les grossistes, les semi-grossistes, les détaillants, les entreprises (hôtels, pâtisseries et fast-foods), les gargotiers et les consommateurs finaux.

2.2. Ciblage

Après avoir analysé et segmenté notre marché, nous ciblerons les grossistes et les demi-grossistes à court terme. Les critères retenus sont :

- la capacité d'absorption,
- la fréquence de leurs commandes,
- leur indifférence par rapport à la taille de l'œuf.

²³ Kolter & Dubois, MANCEAU, D., Management Marketing, Nouveaux Horizons, 11^e Edition, Paris, 2003.

Dans le long terme nous compterons élargir l'éventail de nos cibles en installant des points de vente à :

- Diamniadio pour mieux approvisionner les banabanas qui écoulent leurs marchandises à l'intérieur du pays,
- dans certains grands marchés de Dakar pour cibler les ambulants, les détaillants et les consommateurs.

2.3. Positionnement

Un accent particulier sera mis sur la qualité de l'alimentation et de l'hygiène des poules. Ce qui nous permettra de produire des œufs de très bonne qualité avec une grande teneur en protéine et un jaune bien proéminent. Notre notoriété sera bâtie sur la qualité de nos produits.

2.4. Marketing – Mix

2.4.1. Politique de produits

Nous comptons trois catégories de produits : les œufs qui sont des produits périssables, des poules réformées et du fumier.

Les œufs frais seront mis dans des alvéoles (tablettes) de 30 unités et à l'avenir nous compterons mettre à la disposition des clients des emballages (caisses) qui pourront contenir 20 alvéoles soit 600 œufs par caisse. Les œufs frais sont très prisés dans les zones urbaines et périurbaines. Cet engouement s'explique du fait de sa teneur en valeur nutritionnelle, ils s'accommodent à la plupart de nos mets. Un accent particulier sera mis sur la qualité de l'alimentation et de l'hygiène des poules. Ce qui nous permettra de produire des œufs de très bonne qualité avec une grande teneur en protéine et un jaune bien proéminent.

A la fin d'un cycle, les poules seront réformées (vendues) en considérant que nous reformons les 4018 de l'effectif.

Les 5000 pondeuses jusqu'à la fin du cycle auront produit environ 2500 sacs de fumier.

2.4.2. Politique de prix

- Les prix des œufs sont variables (1400 et 2000f) ; la variabilité des prix est tributaire de la taille des œufs et de la période dans l'année. Durant l'hivernage, une certaine pénurie de l'offre entraîne une flambée des prix.
- Les poules réformées seront vendues à 1300f l'unité.

- Le sac de fumier sera vendu à 1000f l'unité.

Nous adopterons la politique des prix du marché. Cependant des délais de paiement d'une semaine seront accordés aux clients (grossistes et demi-grossistes).

2.4.3. Politique de communication

La nature de notre produit ne nécessite ni publicité, ni promotion. La plupart des consommateurs n'accordent pas une grande importance à l'origine des œufs.

Dans le cadre de notre projet on optera pour une communication institutionnelle. Nous comptons innover en mettant à la disposition des revendeurs des emballages (caisses) qui seront de bons supports de communication pour mieux faire connaître notre entreprise. On choisira le jaune (représente la paix, la sérénité, la fortune, l'espoir, la fertilité, l'éternité) et le vert (représente la croissance, la nourriture et la virilité) comme couleurs²⁴ de notre entreprise.

La Sénégalaise de Distribution d'Œufs (SEDIO) sera le nom de notre future entreprise.

2.4.4. Politique de distribution

Le circuit de distribution des œufs au Sénégal est informel. Les grossistes font hebdomadairement le tour des poulaillers pour collecter leur commande.

Dans notre cas nous procéderons à une distribution sélective dans un premier temps. Nous affecterons un quota hebdomadaire de 150 ou 200 plateaux aux grossistes ou aux demi-grossistes que nous nous chargeront de les livrer. Vu notre capacité de production hebdomadaire est estimée à 800 plateaux nous nous limiterons à 4 ou 5 clients pour les commandes.

Dans un futur proche nous opterons pour un circuit direct en installant des points de vente où les ambulants, détaillants, les gargotiers, les consommateurs pourront accéder à nos produits.

²⁴ <http://artsevensun.unblog.fr/2008/07/09/la-symbolique-des-couleurs-des-masques-africains>, le 15/09/2015 à 15h00.

Chapitre II : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DES IMPACTS DU PROJET

I- Analyse financière du projet

1. Analyse financière sommaire

1.1. Evaluation des investissements

Afin d'évaluer les gains attendus, il est nécessaire de connaître la durée d'exploitation du projet. Dans notre cas le matériel d'élevage constitue l'équipement principal et sa durée de vie est de 5 ans.

Les investissements se font en l'année 0 et sont évalués à hauteur de **13.974.000 FCFA**.

1.2. Evaluation du fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement est évalué à hauteur de **16.340.850 FCFA**. Généralement les poules commencent à pondre les premiers œufs entre le 4^e et le 5^e mois mais pour plus de sécurité, pour les salaires, l'assistance technique, l'entretien et les réparations, le carburant, les frais de gestion et la location du poulailler, nous les évaluerons pour 5 mois.

1.3. Evaluation du coût total du projet

Le coût du projet est calculé en cumulant les dépenses des investissements et les besoins en FDR. Notre projet est évalué à hauteur de **30.314.850 FCFA**.

1.4. L'échéancier des flux financiers

Tout projet ou variante d'un projet se présentera de façon synthétique sous la forme d'un tableau récapitulatif année après année les dépenses d'investissement et de renouvellement, les charges d'exploitation et les recettes espérées.

Tableau 9: Tableau des échéanciers des flux financiers

Rubrique	0	1	2	3	4	5
1. Invest et renouvellements						
Non-valeur	450000					
Aménag et inst diverses	1280000				1280000	
Matériel d'exploitation	4800000					
Matériel roulant	6000000					
Matériel et mob de bureau	550000					
Matériel et outillage	144000				144000	
Imprévus	750000					
Total 1	13974000	0	0	0	1424000	0
2. Dotation FDR		9804510	6536340			
Total invest & renouv et FDR	13974000	9804510	6536340	0	1424000	0
3. Dépenses d'exploitation						
Poussin		3075000	3075000	3075000	3075000	3075000
Prophylaxie		631500	631500	631500	631500	631500
Aliment démarrage		844830	844830	844830	844830	844830
Aliment poulette 1		2614920	2614920	2614920	2614920	2614920
Aliment poulette 2		3113440	3113440	3113440	3113440	3113440
Aliment poudeuse		30618000	30618000	30618000	30618000	30618000
Alvéoles		2508420	2508420	2508420	2508420	2508420
Litière		500000	500000	500000	500000	500000
Assistance technique (CNA)		600000	600000	600000	600000	600000
Charges sociales		1466640	1466640	1466640	1466640	1466640
Salaire		7560000	7560000	7560000	7560000	7560000
Carburant		900000	900000	900000	900000	900000
Entretien et réparation		480000	480000	480000	480000	480000
Location poulailler		1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
Frais de gestion		420000	420000	420000	420000	420000
Total 3		56532750	56532750	56532750	56532750	56532750
Total sortie de fonds	13974000	66337260	63069090	56532750	57956750	56532750
4. Recette d'exploitation						
Œufs		42643140	71071900	71071900	71071900	71071900
Poules réformées			5223400	5223400	5223400	5223400
Fumier			2500000	2500000	2500000	2500000
Reprise FDR						2551500
Valeur résiduelle						584667
Total entrées de fonds		42643140	78795300	78795300	78795300	81931467
5. Flux nets annuels	-13974000	-23694120	15726210	22262550	20838550	25398717
6. Flux annuels cumulés	-13974000	-37668120	-21941910	320640	21159190	46557907

1.5. Evaluation de la rentabilité sommaire

1.5.1. Valeur Actuelle Nette (VAN)

A la fin de l'année 5, par le cumul des flux financiers actualisés à 10 %, le projet dégagera un surplus monétaire de 24.212.557 F CFA. En d'autres termes, la valeur du cumul des flux financiers attendus ramenés à aujourd'hui rembourserait l'investissement de base tout en laissant une marge nette de 24.212.557 F CFA.

1.5.2. Taux de Rendement Interne (TRI)

Le projet dégage un TRI de **32%** est supérieur au taux d'intérêt qui s'élève à **4,5%**. Ceci dénote la rentabilité du projet car le capital investi dégage un rendement capable de couvrir le coût de ce dernier et permet d'envisager des possibilités de réinvestissement à l'avenir et donc la continuité du projet au-delà de l'horizon temporel fixé (5 ans).

1.5.3. Rendement de l'Unité Monétaire Investi (RUMI)

Un projet est intéressant si son RUMI est supérieur à 1. Notre projet est intéressant car pour **1 F** investi nous pourrions espérer en retour recevoir **2,47 F**.

1.5.4. Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital investi paraîtra ainsi relativement court suite à l'exploitation de l'investissement. Il faut **3 ans, 11 mois et 2 jours** à partir de l'année 0 pour récupérer le montant des capitaux investis. Donc il faut négocier un prêt dont la durée du remboursement est supérieure à 3 ans.

Synthèse de L'A.F.S

En tenant compte de la VAN de qui est positive (24.212.557 F CFA), du TRI (32%) qui est supérieur au taux d'intérêt et du RUMI (2,47) qui est supérieur à 1 on peut affirmer que le projet est rentable. Donc l'analyse financière détaillée est opportune.

2. Analyse financière détaillée

2.1. Tableau des amortissements des investissements

Les amortissements représentent la perte annuelle de valeur des investissements. Il est facile d'établir le tableau des amortissements pour les investissements initiaux. Mais l'amortissement des renouvellements doit également être pris en tenant compte de l'inflation.

Tableau 10: Tableau des amortissements investissements et renouvellements

Rubrique	Montant	Durée	Annuité	1	2	3	4	5	V.R
Coeff d'inflation				1,02	1,05	1,09	1,11	1,12	
Non-valeur	450000	3 ans	150000	150000	150000	150000			0
Matériel d'exploitation	4800000	5 ans	960000	960000	960000	960000	960000	960000	0
Matériel roulant	6000000	5 ans	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	0
Matériel et outillage	144000	3 ans	48000	48000	48000	48000	53280	53280	53280
Matériel et Mob de Bur	550000	5 ans	110000	110000	110000	110000	110000	110000	0
Aménag et inst diverses	1280000	3 ans	426667	426667	426667	426667	473600	473600	473600
Imprévu	750000	3ans	250000	250000	250000	250000			0
Total				3144667	3144667	3144667	2796880	2796880	526880

Les valeurs résiduelles à la fin du projet ont estimées à **526.880 FCFA**.

2.2. Schéma de financement

Nous soumettrons notre dossier de demande de financement à l'Inspection Départementale des Services d'Elevage de Thiès. Les investissements du projet seront financés sur fonds propres à hauteur de 15% et les 85% par le FONSTAB/DIREL. Les modalités du FONSTAB sont :

- accepter de participer au fonds de garantie à hauteur de 1% du montant de crédit sollicité,
- taux d'intérêt : fonds de roulement 5,5%, équipement et infrastructure 3%.

Le taux moyen pondéré est de 4,5%.

La durée du prêt est de 5 ans et différé 1 an sera demandé.

2.3. Tableau de remboursement de l'emprunt

Dans notre cas l'annuité est constante et est égale à **7.182.561 F CFA**.

Tableau 11: Remboursement de l'emprunt

Rubrique	1	2	3	4	5
Capital restant dû	25767623	25767623	19744604	13450551	6873264
Intérêt	1159543	1159543	888507	605275	309297
Principal	0	6023018	6294054	6577286	6873264
Annuité	0	7182561	7182561	7182561	7182561

2.4. Compte d'exploitation prévisionnel et CAF

Les bénéfices nets passeront de 12.570.838 F CFA (la deuxième année d'exploitation) à de 13.409.461 F CFA (la cinquième année d'exploitation). A la première année, nous constatons

une perte de 18.193.820 F CFA. Cette situation s'explique du fait que les cinq premiers mois nous enregistrons aucune rentrée de recette. Dès la deuxième année d'exploitation, le projet aura atteint sa vitesse de croisière et dégagera une capacité d'autofinancement largement positif qui continuera de croître dans les années suivantes. Ce qui permettra de faire face aux engagements contractuels et d'envisager la poursuite du programme d'investissement.

Tableau 12: Compte d'exploitation prévisionnel et CAF

Rubrique	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire	42643140	78795300	78795300	78795300	78795300
Matière première	43406110	43406110	43406110	43406110	43406110
Marge brute sur matière	-762970	35389190	35389190	35389190	35389190
Autres achats					
Litière	500000	500000	500000	500000	500000
Assistance technique (CNA)	600000	600000	600000	600000	600000
Carburant	900000	900000	900000	900000	900000
Entretien et réparation	480000	480000	480000	480000	480000
Location poulailler	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
Frais de gestion	420000	420000	420000	420000	420000
Total autres achats	4100000	4100000	4100000	4100000	4100000
Valeur ajoutée	-4862970	31289190	31289190	31289190	31289190
Personnel	9026640	9026640	9026640	9026640	9026640
EBE	-13889610	22262550	22262550	22262550	22262550
Dotation aux amortissements	3144667	3144667	3144667	2796880	2796880
Résultat d'exploitation	-17034277	19117883	19117883	19465670	19465670
Intérêt	1159543	1159543	888508	605275	309297
Résultat A.O	-18193820	17958340	18229376	18860395	19156373
Impôt sur le résultat (30%)	0	5387502	5468813	5658119	5746912
Résultat net	-18193820	12570838	12760563	13202277	13409461
CAF	-15049153	15715505	15905230	15999157	16206341

2.5. Le compte de trésorerie prévisionnel

Le projet dégagera une trésorerie positive régulièrement excédentaire sur les trois dernières années de la période de l'étude. Cette trésorerie excédentaire permettra au projet d'acquiescer des investissements et d'assurer des renouvellements sans recourir à des emprunts. La trésorerie cumulée à la cinquième année serait de 24.507.197 F CFA.

Tableau 13: Compte de trésorerie prévisionnel

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Coeff d'inflation	1	1,02	1,05	1,09	1,11	1,12
Ressource						
CAF		-15049153	15715505	15905230	15999157	16206341
Emprunt	25767622,5					
Fonds propres	4547227,5					
Reprise FDR						2551500
Valeur résiduelle						526880
Total ressource	30314850	-15049153	15715505	15905230	15999157	19284721
Emploi						
Invest et renouv	13974000				1580640	
Dotation FDR		9804510	6536340			
Remb du principal		0	6023018	6294054	6577286	6873264
Total emploi	13974000	9804510	12559358	6294054	8157926	6873264
Solde (R - E)	16340850	-24853663	3156147	9611176	7841230	12411457
Solde début de période		16340850	-8512813	-5356666	4254510	12095740
Solde fin de période	16340850	-8512813	-5356666	4254510	12095740	24507197

II- Impacts du projet

« Plusieurs démarches existent pour évaluer l'impact d'un projet. Celles qui sont les plus utilisées pour les projets de l'Etat sont souvent sophistiquées, coûteuses et laborieuses. Cependant dans le contexte d'un projet industriel ou commercial, il faut simplifier le processus de l'évaluation. »²⁵

1. Impact socioéconomique

Le projet contribuera à la création de cinq (05) emplois directs. Cette main d'œuvre percevra environ 37.800.000 FCFA. En plus de cet emploi de rémunération fixe, tous les acteurs participant à tous les niveaux de l'approvisionnement en intrants à la commercialisation des œufs et du fumier s'occuperont utilement par les différentes activités et parviendront ainsi à se créer de la valeur ajoutée. Ainsi, notre projet viendra en appoint à la politique de l'Etat en termes de tentatives de création d'emplois. Par ailleurs, certaines personnes tireront l'essentiel de leurs revenus de la vente de nos produits.

Le projet contribuera directement et indirectement à l'amélioration du budget de l'Etat. Durant les cinq ans d'exercice nous verserons 22.261.345 FCFA d'impôt. Pour le

²⁵ O'SHAUGNESSY, W., La faisabilité de projet, Les Editions SMG, 1992, 214 p.

fonctionnement de notre projet, nos approvisionnements en poussins, aliments et en matériel avicole, participeront ainsi, à travers les achats, à la TVA qui est de 18 % au Sénégal.

2. Impact écologique

D'un côté, la ferme participera à l'amélioration de la production agricole et à la préservation de l'environnement. En effet, les fientes constituent un excellent fumier utilisé dans l'amendement organique principalement des cultures maraîchères et dans une moindre mesure des arbres fruitiers. Cela est une évidence parce que le projet sera implanté dans une zone où l'on trouve aussi du maraîchage associé à l'arboriculture, et les fientes seront utilisées sur place. L'utilisation du fumier en provenance des poulaillers est à l'origine de bons rendements agricoles. Toujours du côté environnement, la matière organique provenant des fientes participe au maintien de la structure grumeleuse des sols. Enfin, avec l'utilisation permanente des fientes, la plupart des champs seront préservés de l'utilisation abusive des engrais minéraux, produits qui seront à l'origine de la pollution de l'eau de la nappe phréatique. Notons que la production de ce fumier est très importante dans la zone.

Conclusion

Notre étude portait sur la création d'une ferme avicole spécialisée dans la production d'œufs de consommation. Avec une production annuelle de 41.806 plateaux, nous contribuerons à l'augmentation de l'offre nationale pour satisfaire une demande locale très forte. L'analyse du marché nous a permis de conclure que ce dernier n'est pas encore saturé puisqu'il existe une demande nationale très forte qui est supérieure à l'offre. Concernant l'approvisionnement en matières premières et en matériels d'élevage, nous comptons nous approvisionner dans le circuit classique. Aujourd'hui, nous avons des industries fiables qui peuvent nous pourvoir tout ce qui concerne la matière première et le matériel d'élevage, avec une chaîne de distribution bien maîtrisée tant dans la disponibilité, la diversité des produits fournis que le transport.

Outre sa faisabilité technique, le projet est aussi financièrement rentable comme l'attestent les critères de rentabilités financières sommaires. Les indicateurs significatifs de rentabilité que sont le TRI et la VAN sont très intéressants. Ils sont respectivement 32% et 24.212.557 CFA pour un horizon de planification d'exploitation de 05 ans. Au bout de 03 ans, 11 mois et 2 jours, l'exploitation aura généré assez de ressources pour récupérer les capitaux investis. La situation de sa trésorerie prévisionnelle montre sa capacité, non seulement à poursuivre ses activités par autofinancement, mais aussi à générer de la richesse au promoteur. Ceci permet une marge brute d'autofinancement suffisante qui renforcera la structure financière du projet et par conséquent assurera sa pérennité.

À la lumière de cette présente étude, le projet revêt une importance majeure dans le cadre des politiques et stratégies de développement économique et social du pays. Le projet contribuera :

- à la création d'emplois permanents : **05**,
- à la distribution de salaires : **37.800.000 F CFA**,
- à la création de valeur ajoutée significative : **125.156.760 F CFA**,
- à l'augmentation des recettes fiscales de l'État : **22.261.345 F CFA**,
- à l'abstraction faite aux revenus versés aux divers partenaires – fournisseurs, prestataires occasionnels, etc.

En définitive, l'agrégation de tous ces éléments confirme l'intérêt que revêt ce projet.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

BARREAUX, J. ; DELAHAYE, J., Gestion financière, Dunord, Paris, 2003, 500p.

CARBONE, M. ; RENAUD, J., Etude de faisabilité d'un projet, Saint-Denis La Plaine : AFNOR 2003, 59 p.

DAYAN, A. et al. , Manuel de gestion Volume 2, Ellipses Edition Marketing S.A., 2004, 975p.

Kolter & Dubois, MANCEAU, D., Management Marketing, Nouveaux Horizons, 11^e Edition, Paris, 2003, 761p.

O'SHAUGNESSY, W., La faisabilité de projet, Les Editions SMG, 1992, 214 p.

Rapports et documents

APIX S.A (2009), Cahier de projets d'investissement, 2009, 38 p.

CNA/CIMEL/ Direction de l'Elevage (2014), Statistiques 2013 Filière Avicole Moderne, 21p.

DAYON, J, F., ARBELOT, B., Guide d'élevage de volaille au Sénégal, DIREL, 1997, 101p.

ECOCITE (2006), La filière avicole de ponte dans la zone de Thiès et Fandène, 35p.

Ministère Elevage (2010), Etude sur la relance de la filière avicole au Sénégal Agenda pour la compétitivité de la filière, 2p.

FAO (2014), Revues nationales de l'élevage, Secteur Avicole Sénégal, 70p.

Formulation du document de politique économique et sociale DPES 2011-2015, 61p.

FONSTA/DIREL (2014), Guide d'élaboration de production d'œuf de consommation, 24p.

ENDA ECOPOP (2005), diagnostic territorial de la commune de Pout, 38p.

Sites web

<http://www.afriqueemergenceconseil.com/aec/index.../publications-articles ?>

<http://www.ands.sn>

<http://artsevensun.unblog.fr/2008/07/09/la-symbolique-des-couleurs-des-masques-africains>,

http://www.fellah-trade.com/ressources/pdf/Elevage_poules_pondeuses.pdf

<http://www.sedima.com/index.php/le-groupe/le-secteur-avicole>

<http://www.sca.gouv.sn/index.php>

<http://www.servicepublic.gouv.sn>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Protocole de financement

PROTOCOLE AVEC LA CNCAS	
➤	avoir un compte bancaire à la CNCAS ancien de 3 mois au moins (nécessaire mais non exigée au moment du dépôt de la demande de financement)
➤	présenter un document de projet conforme aux prescriptions du FONSTAB : <ul style="list-style-type: none"> ○ accepter de participer au fonds de garantie à hauteur de 1% du montant de crédit sollicité ; ○ consentir un apport personnel à hauteur de 10% du coût du projet ○ Taux d'intérêt <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonds de roulement : 5,5% ; ▪ Equipement et infrastructures: 3%.
➤	ne pas avoir des antécédents de mauvais payeur ;
➤	déposer son dossier de demande de financement au niveau de l'Inspection Départementale des Services de l'Elevage du lieu d'implantation du projet
La durée du crédit	
➤	la durée du crédit sera fixée en fonction de la durée de vie du matériel (infrastructures et équipements) et des cycles de revenus générés

Annexe 2 : Remboursement de l'emprunt

Rubrique	1	2	3	4	5
Capital restant dû	25767623	25767623	19744604	13450551	6873264
Intérêt	1159543	1159543	888507	605275	309297
Principal	0	6023018	6294054	6577286	6873264
Annuité	0	7182561	7182561	7182561	7182561

Annexe 3 : Facture pro forma

Désignation	Quantité	P.U	Montant	Observation
1. Achat animaux				
1.1 Poussin ponte	5000	615	3075000	
2. Achat d'aliments			0	
2.1 Démarrage chair	2835	298	844830	0 à 4 semaines
2.2 Poulette 1ere âge	9905	264	2614920	5 à 10 semaines
2.3 Poulette 2eme âge	12760	244	3113440	11 à 16 semaines
2.4 Pondeuse	6750	252	1701000	Début 1 ^{er} œuf (15j de cons°)
Total aliment			8274190	
3. Achat de produits vétérinaires				
3.1 Vaccin (dose)				
HB1	5000	3	15000	Voir plan prophylaxie
H120	5000	2,3	11500	
Goumboro	5000	5	25000	
Goumbopest	5000	25	125000	
Lasota	5000	2,6	13000	
Diftosec CT	5000	5	25000	
Imopest	5000	15	75000	
Gallumin	5000	50	250000	
Total vaccin			539500	
3.2 Anti-stress				
Coliterravet	1000	30	30000	
3.3 Anticoccidien				
Vétacox	1000	45	45000	
3.4 Vermifuge				
Lévamisole	1000	17	17000	
Sous total produit vétérinaire			631500	
4. Matériel d'élevage				
4.1 Eleveuse radian	5	40000	200000	
4.2 Lampe lumogaz		5000	0	A défaut d'électricité
4.3 Abreuvoir 3,5L	100	1400	140000	
4.4 Mangeoire 6kg	100	5200	520000	
4.5 Plateau démarrage	100	2100	210000	
4.6 Abreuvoir automatique	100	9000	900000	Sur commande
4.7 Mangeoire 18 Kg	100	7000	700000	
4.8 Pondoir en bois (20 nids)	42	40000	1680000	Cde au près des menuisiers
Sous Total matériel			4350000	
5. Prestation de service				
Vaccination	5000	15	75000	
Débecquage	5000	25	125000	
Sous total prestation de service			200000	
TOTAL GENERAL			8256500	

Annexe 4 : Devis des installations, matériaux, outillages et mobiliers de bureau

Installation solaire				
Rubrique	Quantité	P.U	Montant	Durée
Panneau 150 W	2	150000	300000	10ans
Régulateur 12.24 (30 ampères)	1	50000	50000	3ans
Onduleur (850 watts)	1	250000	250000	3 ans
Batterie (AJM) 200 A	2	220000	440000	3 ans
Fil 6 mm ²	40	1500	60000	3 ans
Fil 16 mm ²	30	1000	30000	3 ans
Main d'œuvre	1	100000	100000	
Total			1230000	
Installation hydraulique				
Rubrique	Quantité	P.U	Montant	Durée
Réservoir 1000 l	1	150000	150000	5 ans
Pompe et plomberie	1	150000	150000	3ans
Main d'ouvre	1	100000	100000	
Total			400000	
Matériel et Mobilier de Bureau				
Rubrique	Quantité	P.U	Montant	Durée 5 ans
Table	1	80000	80000	
Armoire	1	150000	150000	
Chaise	3	10000	30000	
Ordinateur	1	250000	250000	
Téléphone	1	15000	15000	
Imprimante	1	25000	25000	
Total			550000	
Matériel et outillage				
Rubrique	Quantité	P.U	Montant	Durée 3 ans
Brouette	3	15000	45000	
Râteau	5	1500	7500	
Pelle	5	2000	10000	
Bassine	5	1500	7500	
Seau	10	500	5000	
Tenue	6	7500	45000	
Paire de Bottes	6	4000	24000	
Total			144000	

Annexe 5 : Charges salariales

Postes	Salaires	Quantité	Montant
Directeur	200000	12	2400000
Responsable production	150000	12	1800000
Responsable commerciale	100000	12	1200000
Ouvriers (02)	120000	12	1440000
Gardien	60000	12	720000
Total	630000		7560000

NB : La responsable commerciale percevra une commission de 25 F sur chaque unité vendue (plateau d'œuf, poule réformée, sac de fumier).

Annexe 6 : Estimation du besoin en FDR

Rubrique	Quantité	A1 (60%)	A2 (100%)
Poussin	5000	1845000	3075000
Alvéoles	2000 unités	72000	120000
Aliments		4964514	8274190
Litière	32250 kg	300000	500000
Assistance technique (CNA)	5 mois	150000	250000
Charges sociales	3 mois	219996	366660
Salaire	5 mois	1890000	3150000
Carburant	5mois	225000	375000
Entretien et réparation	5 mois	120000	200000
Location poulailler	5 mois	300000	500000
Frais de gestion	5 mois	105000	175000
Crédit client	750 plateaux	765000	1275000
Total		11335410	18892350
Crédit fournisseur	1 mois	1530900	2551500
Total besoin en FDR		9804510	16340850
Dotation en FDR		9804510	6536340

Annexe 7 : Charges sociales

Institutions	Salaires annuels	Taux	Montant
IPRES	7560000	8,40%	635040
IPM	7560000	3%	226800
CSS	7560000	1%	75600
Allocation Familiale	7560000	7%	529200
Total			1466640

Annexe 8 : Compte d'exploitation prévisionnel et CAF

Rubrique	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaire	42643140	78795300	78795300	78795300	78795300
Matière première	43406110	43406110	43406110	43406110	43406110
Marge brute sur matière	-762970	35389190	35389190	35389190	35389190
Autres achats					
Litière	500000	500000	500000	500000	500000
Assistance technique (CNA)	600000	600000	600000	600000	600000
Carburant	900000	900000	900000	900000	900000
Entretien et réparation	480000	480000	480000	480000	480000
Location poulailler	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
Frais de gestion	420000	420000	420000	420000	420000
Total autres achats	4100000	4100000	4100000	4100000	4100000
Valeur ajoutée	-4862970	31289190	31289190	31289190	31289190
Personnel	9026640	9026640	9026640	9026640	9026640
EBE	-13889610	22262550	22262550	22262550	22262550
Dotation aux amortissements	3144667	3144667	3144667	2796880	2796880
Résultat d'exploitation	-17034277	19117883	19117883	19465670	19465670
Intérêt	1159543	1159543	888508	605275	309297
Résultat A.O	-18193820	17958340	18229376	18860395	19156373
Impôt sur le résultat (30%)	0	5387502	5468813	5658119	5746912
Résultat net	-18193820	12570838	12760563	13202277	13409461
CAF	-15049153	15715505	15905230	15999157	16206341

Annexe 9 : Compte de trésorerie prévisionnel

Rubrique	0	1	2	3	4	5
Coeff d'inflation	1	1,02	1,05	1,09	1,11	1,12
Ressource						
CAF		-15049153	15715505	15905230	15999157	16206341
Emprunt	25767622,5					
Fonds propres	4547227,5					
Reprise FDR						2551500
Valeur résiduelle						526880
Total ressource	30314850	-15049153	15715505	15905230	15999157	19284721
Emploi						
Invest et renouv	13974000				1580640	
Dotation FDR		9804510	6536340			
Remb du principal		0	6023018	6294054	6577286	6873264
Total emploi	13974000	9804510	12559358	6294054	8157926	6873264
Solde (R - E)	16340850	-24853663	3156147	9611176	7841230	12411457
Solde début de période		16340850	-8512813	-5356666	4254510	12095740
Solde fin de période	16340850	-8512813	-5356666	4254510	12095740	24507197

QUESTIONNAIRE DESTINE AUX PRODUCTEURS

1- Informations générales

- a- Etes-vous propriétaire des locaux ? Oui Non
- b- Depuis combien d'années avez-vous commencé la production d'œufs ?
 Mois de 5 ans 5 à 10 ans Plus de 10 ans
- c- Comment avez-vous financé les activités votre ferme ?
 Fonds propres Prêt bancaire Avec des associés
- d- L'aviculture est-elle votre unique activité ? Oui Non

2- Aspects techniques

- a- Combien de bâtiments disposez-vous dans votre élevage ?
 1 2 3 plus de 3
- b- Combien de poules disposez dans votre ferme ?
 Mois de 1000 1000 à 2000 2001 à 3000
 3001 à 4000 4001 à 5000 Plus de 5000
- c- Quelle race de poule utilisez-vous pour la production d'œufs ?
 Hy – Line With Hubbar Tetra S-L Rode Island Red
 Isa Brown Hyrex Arbor Acres Leghorn
- d- Connaissez-vous le rôle du CNA de Mbao ? Oui Non
- e- Avez- vous une fois sollicitez les services du CNA de Mbao ? Oui Non
- f- Consultez des vétérinaires en permanence ? Oui Non
- g- Avez-vous effectué des études techniques avant des vous lancez dans le secteur ?
 Oui Non

3- Approvisionnement

- a- Qui est votre principal fournisseur d'aliments ?
 SEDIMA SENTENAC AVISEN FKS
 NMA PRODAS SEEMAP Autre
- b- De quelle accouveuse proviennent vous poussins ?

- SEDIMA AVIVET SEEMAP C.A. Mbao Autre
 PRODAS CAMAF SOSEPPRA AVIPRO

c- Quel type de litière utilisez-vous ?

- Copeaux de bois Coques d'arachide Autres

d- Quel type d'alvéole utilisez-vous ?

- Alvéoles neuves Alvéoles de récupération Les deux à la fois

e- Quel type d'énergie utilisez-vous ?

- Solaire Lamp lumogaz Electricité

4- Personnels

a- Quel type de main d'œuvre utilisez-vous ?

- Salariée Familiale

b- Quel type de contrat vous lie avec la main d'œuvre salariale ?

- CDI CDD A l'essai

5- Ecoulement des produits de la ferme

a- A qui vendez- vous les poules réformées ?

- Banabana permanent Epicerie Consommateur
 Banabana occasionnel Restaurant

b- A qui vendez- vous votre production d'œufs ?

- Banabana permanent Demi-grossiste Gargotier Consommateur
 Banabana occasionnel Ambulant Hôtel Boutiquier

c- A qui vendez- vous le fumier ?

- Banabana Jardinier Autre

d- Disposez-vous des points de vente pour l'écoulement des œufs ? Oui Non

TABLE DES MATIERES

Dédicace	I
Remerciements	II
Liste des sigles et abréviations	III
Liste des tableaux	IV
Liste des graphiques ou figures	V
Sommaire	VI
Fiche synoptique du projet	VII
Introduction	1
1. Contexte	2
2. Problématique	3
3. Objectifs	4
3.1. Objectif général	5
3.2. Objectifs spécifiques	5
4. Intérêts de l'étude	5
4.1. Sur le plan académique	5
4.2. Sur le plan économique	5
4.3. Sur le plan personnel	5
5. Plan de l'étude	6
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DES BESOINS	7
Chapitre I : Présentation du projet et méthodes de collecte des données	7
I- Généralité sur un projet	7
1. Le concept de projet : définition	7
2. Les typologies de projet	8
3. Caractéristiques d'un projet d'investissement	9
3.1. Durée de vie du projet	9
3.2. Les dépenses d'investissement I_0	9
3.3. Valeur résiduelle	9
3.4. Les flux liés à l'exploitation	9
3.4.1. Les dépenses d'exploitation	9
3.4.2. Les recettes d'exploitation	9
3.5. Détermination des cash-flows	9
4. Méthodes d'analyse des projets d'investissement	10

4.1.	Les techniques qui évitent le recours à l'actualisation	10
4.1.1.	Le rendement de l'unité monétaire investi (RUMI)	10
4.1.2.	Le délai de récupération du capital investi (DRCI).....	10
4.2.	Les techniques ayant recours à l'actualisation	11
4.2.1.	La valeur actuelle nette (VAN)	11
4.2.2.	Le taux de rentabilité interne (TRI)	11
5.	Démarche d'élaboration d'un projet	12
5.1.	Etude du marché.....	12
5.2.	Etude technique	12
5.3.	Etude financière.....	13
5.3.1.	Analyse Financière Sommaire (AFS).....	13
5.3.2.	Analyse Financière Détaillée (AFD)	14
5.4.	Etude d'impacts socio-économique et / ou environnementale.....	14
II-	Méthodologie de l'étude.....	14
1.	Les instruments de recherche	15
2.	La population de l'étude	15
3.	Les techniques de recherche.....	15
3.1.	Revue documentaire	15
3.2.	Enquête sur le terrain.....	15
Chapitre II : PRESENTATION DU PROMOTEUR ET ETUDE DE MARCHE AVICOLE		17
I-	Présentation du promoteur	17
II-	Etude du marché avicole au Sénégal.....	17
1.	Analyse de l'environnement élargi et sectoriel du Projet	17
2.	Etude de l'offre, de la clientèle et des systèmes de distribution	19
2.1.	L'offre nationale des produits avicoles	19
2.1.1.	Analyse quantitative de l'offre	19
2.1.1.1.	Evolution de la production d'œufs	19
2.1.1.2.	Les importations d'œufs	20
2.1.2.	Analyse qualitative de l'offre	20
2.1.2.1.	Les fournisseurs	20
2.1.2.1.1.	Evolution de la production de poussins de ponte	20
2.1.2.1.2.	Production de poussins de ponte par société	21
2.1.2.1.3.	Provenances, aliments de volaille	21
2.1.2.2.	Analyse de la concurrence	22

2.1.2.2.1.	Répartition géographique des concurrents	22
2.1.2.2.2.	Typologie des élevages des concurrents.....	23
2.1.2.3.	L'intensité concurrentielle	25
2.1.2.3.1.	La menace liée à l'intensité de la concurrence	25
2.1.2.3.2.	La menace liée aux nouveaux entrants	25
2.1.2.3.3.	La menace liée aux produits de substitution.....	25
2.1.2.3.4.	La menace liée au pouvoir de négociation des clients.....	25
2.1.2.3.5.	La menace liée au pouvoir de négociation des fournisseurs	25
2.1.2.4.	Les facteurs clés de succès	26
2.2.	La clientèle	26
2.2.1.	Les grossistes.....	26
2.2.2.	Les demi-grossistes.....	27
2.2.3.	Les entreprises (fast-foods, pâtisseries, hôtels et supermarchés)	27
2.2.4.	Les revendeurs et restaurateurs (gargotes)	27
2.2.5.	Les ambulants et les boutiques	27
2.2.6.	Les consommateurs finaux	28
2.3.	Système de distribution des œufs au Sénégal.....	30
2.3.1.	Le circuit direct.....	30
2.3.2.	Le circuit long.....	30
2.3.3.	Le circuit intégré.....	30
2.3.4.	Le circuit semi intégré	30
3.	Estimation de la demande potentielle du secteur	30
3.1.	Evolution de la demande d'œufs	30
3.2.	Estimation de la demande d'œufs	31
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET FINANCIERE.....		32
Chapitre 1 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE		32
I-	Etude technique du projet.....	32
1.	Montage technique	32
1.1.	Localisation du site du projet	32
1.2.	Description du processus de production.....	33
1.2.1.	Les différentes phases d'élevage	33
1.2.2.	Les normes d'élevage	34
1.2.3.	Hypothèse de production d'une bande de 5000 poules (Hyline W 98).....	35
1.2.4.	Planning des activités	35

2.	Les investissements	36
2.1.	Matériel d'élevage	36
2.2.	Matériel et mobilier de bureau	36
2.3.	Installation de panneaux solaires.....	36
2.4.	Installation pour l'alimentation en eau	37
2.5.	Matériel circulant	37
2.6.	Matériel et outillage	37
2.7.	Dépenses d'exploitation	37
II-	Structuration juridique et organisationnelle du projet.....	38
1.	Structuration juridique.....	38
2.	Structuration Organisationnelle.....	38
1.1.	Les postes de travail	38
1.2.	L'organigramme.....	38
1.3.	Fonctions et profils du personnel	39
III-	Etude stratégique et marketing.....	39
1.	Les Objectifs	39
1.1.	Les marchés visés.....	39
1.2.	Production et Chiffre d'affaires provisionnels	40
2.	Les stratégies	40
2.1.	Segmentation.....	40
2.2.	Ciblage	40
2.3.	Positionnement	41
2.4.	Marketing – Mix.....	41
2.4.1.	Politique de produits.....	41
2.4.2.	Politique de prix	41
2.4.3.	Politique de communication.....	42
2.4.4.	Politique de distribution	42
Chapitre II : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DES IMPACTS DU PROJET		43
I-	Analyse financière du projet	43
1.	Analyse financière sommaire	43
1.1.	Evaluation des investissements	43
1.2.	Evaluation du fonds de roulement.....	43
1.3.	Evaluation du coût total du projet	43
1.4.	L'échéancier des flux financiers.....	43

1.5.	Evaluation de la rentabilité sommaire	45
1.5.1.	Valeur Actuelle Nette (VAN).....	45
1.5.2.	Taux de Rendement Interne (TRI).....	45
1.5.3.	Rendement de l'Unité Monétaire Investi (RUMI)	45
1.5.4.	Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI).....	45
2.	Analyse financière détaillée	45
2.1.	Tableau des amortissements des investissements	45
2.2.	Schéma de financement.....	46
2.3.	Tableau de remboursement de l'emprunt.....	46
2.4.	Compte d'exploitation prévisionnel et CAF	46
2.5.	Le compte de trésorerie prévisionnel	47
II-	Impacts du projet.....	48
1.	Impact socioéconomique.....	48
2.	Impact écologique	49
	Conclusion.....	50
	BIBLIOGRAPHIE	51
	ANNEXES	53
	TABLE DES MATIERES	54

CESAG - BIBLIOTHEQUE