



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG



MBA in Banking and Finance
Mastère en Banque et Finance
CESAG

Master en Banque et Finance

MBF

Année académique : 2017-2018

Option :

GESTION BANCAIRE ET MAITRISE DES RISQUES

THEME

**PROJET DE MISE EN PLACE D'UNE
FERME AVICOLE POUR LA
PRODUCTION ET LA
COMMERCIALISATION DE
PINTADES EN COTE D'IVOIRE**

Présenté par :

Jean Cédric Nando KOUA

Stagiaire MBF
Promotion 17

Sous la direction de :

Dr. Edoh GABIAM

Enseignant vacataire au CESAG

Dakar, juin 2018

DEDICACE

Nous dédions ce mémoire à notre père pour son soutien sans faille et à feu, notre mère qui aurait bien voulu nous voir arriver à ce stade de notre vie.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Ce travail est l'aboutissement d'un processus de formation qui a nécessité l'intervention de personnes très importantes que nous voulons maintenant remercier. Notre profonde gratitude va à l'endroit de :

La coordination du programme MBF, pour la qualité de la formation que nous avons reçue, notamment à Madame Chantal OUEDRAOGO, qui a été une mère et une éducatrice extraordinaire. Son sens de la rigueur et du travail bien fait, a été pour nous une vraie source d'inspiration.

Notre encadreur Dr Edoh GABIAM, pour sa disponibilité, ses conseils et sa volonté de nous voir réussir.

L'ensemble du personnel et du corps professoral du CESAG, pour le travail remarquable abattu tout au long de cette année.

L'ensemble de la promotion MBF 17, pour la fraternité, la cohésion et l'union qui ont régné au quotidien.

Nous voulons enfin dire merci à toutes les personnes qui ont contribué de quelque manière à la conception de ce projet.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ANADER	: Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ANAREV CI	: Association Nationale des Revendeurs de produits Avicoles de Côte d'Ivoire
ANAVICI	: Association Nationale des Aviculteurs de Côte d'Ivoire
BFR	: Besoin en Fonds de Roulement
BTS	: Brevet de Technicien Supérieur
CAF	: Capacité d'autofinancement
CESAG	: Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CNRA	: Centre National de Recherche Agricole
CRA-CA	: Commission de Révision et d'Amélioration de la Réglementation en matière Avicole
DRCI	: Délai de Récupération du Capital Investi
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FAO	: Food and Agriculture Organisation
FAOSTAT	: Food and Agriculture Organisation Statistics
FGSA	: Fonds de Garantie pour le Secteur Avicole
FIRCA	: Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole
GIE	: Groupement d'Intérêt Economique
INTERAVI	: Association des Industriels de la filière avicole ivoirienne
IPRAVI	: Interprofession des Aviculteurs
MBF	: Master en Banque et Finance
MPTCF	: Master Professionnel en Techniques Comptables et Financières
MIRAH	: Ministère des Ressources Animales et Halieutiques

OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PAS	: Programme d'Ajustement Structurel
PASA	: Programme d'Ajustement Structurel Agricole
PIB	: Produit Intérieur Brut
PSDEPA	: Plan Stratégique de Développement de l'Elevage de la Pêche et de l'Aquaculture
RGPH	: Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SA	: Société Anonyme
SARL	: Société à Responsabilité Limitée
SODEPRA	: Société de Développement des Productions Agricoles
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
UACI	: Union des Aviculteurs de Côte d'Ivoire
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VA	: Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuelle Nette

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire relatif à la consommation de viande de pintade.....	53
Annexe 2 : Tableau d'amortissement des immobilisations.....	54
Annexe 3 : Rémunération du personnel.....	55
Annexe 4 : Calcul du BFR.....	56
Annexe 5 : Amortissement de l'emprunt.....	57

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Circuit de commercialisation des volailles.....	9
Figure 2 : Circuit de commercialisation des œufs de consommation.....	10
Figure 3 : Organigramme.....	31
Figure 4 : Circuit de distribution.....	33

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Evolution de la production de volaille de 2000 à 2016.....	16
Graphique 2 : Evolution de la production d'œufs de 2001 à 2015.....	16
Graphique 3 : Evolution des importations de viande de volailles de 2001 à 2015.....	17
Graphique 4 : Evolution de la consommation de viande de volaille de 2001 à 2015.....	18
Graphique 5 : Evolution de la consommation annuelle des œufs.....	18
Graphique 6 : Présentation des résultats de l'enquête.....	19
Graphique 7 : Modalités de financement.....	37
Graphique 8 : Evolution de la VA et de l'EBE.....	40
Graphique 9 : Evolution de la CAF.....	41
Graphique 10 : Evolution de la rentabilité économique.....	43
Graphique 11 : Rentabilité financière.....	44

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Diagnostic macro-économique.....	13
Tableau 2 : Alimentation des pintadeaux.....	26
Tableau 3 : Programme sanitaire des pintadeaux.....	27

Tableau 4 : Plan d'investissement.....	35
Tableau 5 : Plan d'exploitation	36
Tableau 6 : Coût du projet.....	37
Tableau 7 : Chiffre d'affaires prévisionnel	38
Tableau 8 : Compte de résultat prévisionnel.....	39
Tableau 9 : Echancier des flux financiers	42
Tableau 10 : Rentabilité économique.....	43
Tableau 11 : Planning de mise en œuvre du projet	46

CESAG - BIBLIOTHEQUE

RESUME

En vue de couvrir une demande locale en protéines animales de plus en plus croissante, notamment celle de la viande de volaille, le présent projet a été élaboré afin de mettre à la disposition de la population des pintades de bonne qualité et à un coût accessible.

L'étude financière et économique du projet a montré des indicateurs de rentabilité très satisfaisants ainsi que des impacts socioéconomiques significatifs.

Au regard de tous ces aspects, nous avons conclu que le projet est rentable, viable et contribuera certainement à l'amélioration de l'alimentation des populations ainsi qu'au développement du secteur avicole.

ABSTRACT

This project is developed in order to cover a growing local demand for animal protein, particularly poultry meat. Our aim is to provide guinea fowl of good quality and at an affordable cost.

The financial and economic forecasts of the project show a very satisfactory profitability indicators as well as significant socio-economic impacts.

From those different aspects, we have concluded that the project is profitable, viable and will certainly contribute to the improvement of the population's feeding as per as the development of the poultry sector in Cote d'Ivoire.

FICHE SYNOPTIQUE

Intitulé du projet	Projet de mise en place d'une ferme avicole pour la production et la commercialisation de pintades en Côte d'Ivoire.
Forme juridique	SARL au capital social de 9.000.000 F CFA
Localisation	Bingerville – Côte d'Ivoire
Promoteur principal	Jean Cédric Nando KOUA
Coût du projet	15.874.200 F CFA
Modalités de financement	Fonds propres (62%) : 9.000.000 F CFA Emprunt (38%) : 6.874.200 F CFA
Taux de rentabilité	20,62%
Nombre d'emploi créé	5

SOMMAIRE

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	III
LISTE DES ILLUSTRATIONS	V
RESUME.....	VII
SOMMAIRE	IX
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET ETUDE DE MARCHE.....	5
1.1. Présentation des promoteurs.....	5
1.2. Généralités sur l'aviculture en Côte d'Ivoire.	7
1.3. Etude de marché.	13
CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET MARKETING.....	21
2.1. Etude juridique.	21
2.2. Etude technique.	24
2.3. Propositions stratégique, marketing et organisationnelle.....	29
CHAPITRE 3 : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....	34
3.1. Etude financière.....	34
3.2. Etude économique et risques du projet.....	44
CONCLUSION	47
BIBLIOGRAPHIE	50
ANNEXES	52
TABLES DES MATIERES	58

INTRODUCTION

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Longtemps considérée comme un modèle de développement et de stabilité politique, la Côte d'Ivoire a été sérieusement ébranlée économiquement. La crise a eu des effets négatifs sur la croissance, au point où le pays n'avait pu tirer profit d'un environnement régional et international favorable depuis quelques années. Ainsi, la croissance réelle du PIB avait été fortement ébranlée en 2000, avec un taux annuel de -2,3%. Elle avait évolué négativement, dès le début de la crise en 2002, puis avait connu une remontée, pour se situer à 1,8% en 2005 puis à 1,2% en 2006.

Après plus d'une décennie d'instabilité politique qui a durement affecté l'économie ivoirienne, la Côte d'Ivoire a renoué depuis 6 ans avec une forte croissance. La paix retrouvée et la mise en place d'un Plan National de Développement 2012-2015 ont permis au pays de relancer l'économie en permettant la réalisation des taux de croissance soutenue de l'ordre de 9,2% entre 2011 et 2015.

Plus ambitieuse, la Côte d'Ivoire s'est fixé comme objectif d'être un pays émergent en 2020, ce qui a nécessité la mise en place d'un Plan National de Développement 2016-2020, avec un programme d'investissement de 30.000 milliards de FCFA.

Si les investissements dans les infrastructures de base (routes, autoroutes, ports, barrages hydroélectriques, centrale électrique, etc.) sont à l'origine de cette croissance, la dynamique économique sera toujours tirée par le secteur agricole.

La Côte d'Ivoire est un pays agricole. Elle dispose d'un environnement qui permet des cultures variées telles que le cacao, le café, l'anacarde, le riz, le maïs, le manioc, l'igname, la banane plantain, etc. Le cacao est la principale culture du pays et la Côte d'Ivoire en est le premier producteur mondial avec 40% des volumes produits, soit une production de 1,6 million de tonnes en 2015-2016. Il représente 15% du PIB, assure 50% des recettes d'exportation et 2/3 des emplois directs et indirects du pays. A côté des produits agricoles, figurent les productions animales, notamment les produits avicoles.

Denrée alimentaire hautement importante pour l'organisme vivant, la viande de volaille est un aliment très répandu quelles que soient les habitudes alimentaires. Ainsi, il est devenu urgent de trouver des moyens d'accélérer sa productivité et sa production pour accompagner la croissance de la population et une demande de plus en plus forte. La filière avicole ivoirienne est une filière agropastorale en voie d'industrialisation. Son impact sur l'économie du pays est perceptible en termes de chiffre d'affaires, de création d'emplois et de lutte contre l'insécurité alimentaire. Pour booster ses performances, un Plan Stratégique de Développement de

l'Elevage, de la Pêche et de l'Aquaculture (PSDEPA) a été élaboré en 2014 par le Ministère des Ressources Animales et Halieutiques (MIRAH) afin de :

- accroître la couverture de la demande nationale en protéines animales par l'amélioration de la productivité et la compétitivité des filières animales et halieutiques ;
- accompagner la professionnalisation des éleveurs et des pêcheurs et la structuration des opérateurs des filières animales et halieutiques ;
- améliorer la gouvernance du secteur des ressources animales et halieutiques.

L'impact recherché dans le PSDEPA est d'atteindre, à l'horizon 2020, une offre locale de 2 kg de viande de volaille et 56 œufs de consommation par habitant par an, soit une production de près de 60 000 tonnes de viande et 1,678 milliard d'unités d'œufs de consommation. Le bilan à mi-parcours du plan fait état d'une consommation annuelle de 2,1 kg de viande et 67 œufs¹ par habitant en 2017. Les objectifs du plan étant visiblement atteints, il serait judicieux de cibler la consommation moyenne africaine qui est selon la banque mondiale, de 3,3 kg par habitant².

Selon les statistiques de l'IPRAVI³, la consommation est en continuelle augmentation avec un taux de croissance moyen de 22,46% de 2010 à 2015. Par ailleurs, bien que le nombre des aviculteurs soit passé de 1 500 en 2006 à 2 200 en 2015⁴, la production nationale est, selon France tv info⁵, totalement absorbée par les consommateurs locaux.

L'analyse de tous les aspects susmentionnés révèle l'existence d'un marché dont les besoins nécessitent d'être couverts. C'est fort de cela que nous avons décidé de lancer comme projet professionnel : la mise en place d'une ferme avicole.

Ce projet professionnel vise à répondre à la problématique suivante : **comment mettre en place une chaîne de production et de commercialisation de pintades.**

Cette étude a comme objectif principal l'analyse de la faisabilité de la mise en place de cette ferme, et comme objectifs spécifiques de :

- présenter la filière avicole et réaliser une étude de marché ;
- mener une étude technique du projet ;

¹ <https://www.afrique-agriculture.org/articles/lessentiel/la-filiere-avicole-ivoirienne-fait-appel-aux-investisseurs-francais>

² <http://www.banquemonde.org/fr/news/feature/2017/05/15/centers-of-excellence-revolutionizing-the-poultry-production-chain-in-west-and-central-africa>

³ <http://www.ipravi.ci/presentation/20/Statistiques>

⁴ <https://www.lepaysan.ci/un-fonds-de-garantie-du-secteur-avicole-mis-en-place-en-cote-divoire/>

⁵ https://www.francetvinfo.fr/sante/alimentation/poulet-ivoirien-la-filiere-se-remplume_2732591.html

- évaluer la rentabilité financière du projet.

Ce projet va contribuer à répondre à plusieurs besoins notamment :

- Sur le plan économique : ce projet sera une réponse au plan stratégique PSDEPA, par sa contribution à la couverture de la demande nationale en protéines animales et par conséquent, à la réduction des importations de viandes de volailles, favorisant ainsi une augmentation du PIB.

Par ailleurs, il permettra aussi d'une part, de réduire le chômage par l'entrepreneuriat des jeunes et d'autre part, de conduire la Côte d'Ivoire vers l'autosuffisance alimentaire.

- Sur le plan académique : ce projet va nous permettre de mettre en application directe les différentes techniques de gestion acquises durant notre formation.

Aussi, il nous permettra d'acquérir des connaissances techniques indispensables à la rédaction de business plan de nos futurs projets.

- Sur le plan personnel : ce projet qui est à l'origine celui de mon père, a vu sa mise en œuvre plusieurs fois reportée à cause d'un manque de visibilité sur l'affaire. Ce projet vient donc, d'une part pour répondre à ses inquiétudes et d'autre part pour donner un sens à la prise en charge financière de mes études.

L'élaboration de notre projet tel que présenté, va nécessiter des données aussi bien quantitatives que qualitatives, notamment des informations sur la production nationale, la demande non-satisfaite, les principaux concurrents ainsi que les spécificités du secteur. Pour obtenir les informations, il s'agira de :

- faire des recherches dans des ouvrages afin de comprendre certaines notions techniques relatives au sujet ;
- rechercher des informations sur le web en particulier sur les sites d'organismes agricoles ;
- réaliser des enquêtes sur le terrain pour évaluer les besoins en produits avicoles.

Notre étude s'articulera autour de trois (03) chapitres qui porteront successivement sur :

- la présentation des promoteurs et du marché avicole ivoirien ;
- l'élaboration d'une étude technique, juridique et marketing ;
- l'élaboration d'une étude financière et économique du projet.

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET

ETUDE DE MARCHE

Cette partie traite successivement de la présentation des promoteurs, des généralités concernant l'aviculture en Côte d'Ivoire puis de l'étude du marché de la volaille.

1.1. Présentation des promoteurs

La présentation portera d'abord sur l'identité, le parcours et l'expérience des promoteurs et ensuite sur la genèse de l'idée et ses motivations.

1.1.1. Identité, parcours et expérience des promoteurs

Le promoteur principal de ce projet se nomme KOUA Jean Cédric Nando. Né le 09 Mai 1990 à Abidjan en Côte d'Ivoire, il a grandi dans une famille modeste, et effectué ses études primaires et secondaires qui se sont couronnées par l'obtention du Baccalauréat (série scientifique) en 2011.

Il a entamé par la suite, des études en comptabilité qui se sont soldées respectivement par un Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en 2013, une Licence Professionnelle en 2014 puis un Master Professionnel en Techniques Comptables et Financières (MPTCF) en 2016. Il a par ailleurs, effectué au cours de son cursus, un stage tant que comptable au sein d'une société commerciale de la place, puis un autre tant qu'analyste financier au Département Analyses et Prévisions du Port Autonome d'Abidjan.

Toujours à la recherche de nouveaux défis, et convaincu qu'une bonne formation académique est déterminante pour la réussite sociale, il s'est présenté au concours d'entrée au CESAG, où il a été reçu pour le programme Master Banque Finance, session 2017-2018. C'est dans le cadre de ce programme que le présent projet s'inscrit.

Le projet portant sur l'aviculture, il est bien évident que le promoteur ne dispose ni d'expérience, ni de compétence dans le domaine. Mais pour mener à bien ce projet, celui-ci compte s'appuyer d'une part, sur les nombreuses techniques de management acquises au cours de sa formation et d'autre part, sur les compétences techniques du second promoteur.

Le second promoteur de ce projet se nomme Monsieur BALE Serge, il est ivoirien et est âgé de 32 ans. Diplômé des travaux d'élevage et de l'aquaculture en 2009, il a effectué plusieurs stages

dans des fermes avant d'intégrer une plantation de maïs. Nommé administrateur de la plantation depuis 2015 et possédant une parcelle de 5 Hectares, il a décidé de revenir à son domaine de formation en mettant à profit son terrain.

Au regard de toutes ces connaissances techniques et managériales, nous estimons avoir les outils nécessaires pour mener à bien ce projet.

1.1.2. Genèse de l'idée et motivation

L'idée de la mise en place d'une ferme avicole est à l'origine celle de notre père.

En effet depuis 2013, celui-ci étant à la recherche de nouveaux investissements et ayant plusieurs pistes sur lesquelles s'engager, était dans l'embarras. L'étude et la mise en œuvre du projet ont été maints fois reportées pour des raisons diverses et le projet n'a jusque-là pas encore vu le jour.

Ayant constaté depuis 2010 que l'élevage et la commercialisation de viandes et œufs de volaille étaient en pleine expansion, l'aviculture se présentait donc comme une piste à explorer. Persuadé de la capacité de cette activité à générer d'énormes revenus, nous avons donc décidé de reprendre les choses en mains et de relancer le projet en mettant sur place une ferme pour la production et la commercialisation de viandes de pintades.

Monsieur BALE Serge, dynamique et très travailleur, est une personne avec qui nous avons longtemps collaboré dans l'organisation de plusieurs activités au sein d'une communauté religieuse. Il a évoqué un jour au cours d'une discussion son envie de revenir à sa formation de base, c'est-à-dire l'élevage. L'intérêt commun s'étant présenté de manière évidente, nous avons décidé de nous associer pour conduire ce projet.

La principale raison qui nous motive à réussir à tout prix ce projet, c'est de donner un sens à cette formation de qualité que nous avons faite, puis de montrer par ailleurs que les jeunes sont capables d'entreprendre et de mener à bien leurs projets.

Après avoir présenté les promoteurs, leur idée et leurs motivations, nous allons dans la prochaine section, présenter brièvement le secteur dans lequel s'inscrit le projet à savoir l'aviculture.

1.2. Généralités sur l'aviculture en Côte d'Ivoire

La production animale en Côte d'Ivoire est essentiellement dominée par la production avicole. Les espèces aviaires les plus rencontrées sont : les poulets, les pintades, les dindes, les canards, les pigeons. Le secteur est fortement dominé par l'élevage du poulet.

Dans cette section, il s'agira principalement de présenter les types d'élevage pratiqués en Côte d'Ivoire, les systèmes de commercialisation des produits avicoles ainsi que l'environnement politique qui encadre le secteur.

1.2.1. Typologies d'élevage

Il y a plusieurs types d'élevage qui sont catégorisés en fonction de la taille de l'exploitation et de la technologie utilisée. On peut citer : l'aviculture familiale et l'aviculture moderne (semi-industrielle et industrielle).

1.2.1.1. L'aviculture familiale

Largement répandue sur l'ensemble du territoire national mais fortement rencontrée dans la zone Nord du pays, elle porte sur les races locales et produit autour de 24 700 000⁶ têtes représentant 76 % de l'effectif total de volaille (2007). L'élevage familial est pratiqué en plein air avec de faibles mesures de biosécurité. On distingue deux (02) d'aviculture familiale à savoir : le système extensif de basse-cour et le système extensif en liberté.

1.2.1.2. L'aviculture moderne

Concentrée autour des grands centres urbains, notamment dans la zone sud, elle se subdivise en aviculture semi-industrielle et en aviculture industrielle. Elles utilisent toutes les deux, des moyens industriels tels que des matériels génétiques à forte productivité, des intrants sanitaires et alimentaires ; l'aviculture industrielle, très peu rencontrée en Côte d'Ivoire, se distingue par sa taille, avec des unités et des techniques de production répondant à des standards internationaux. Selon le CNRA, sa production est de l'ordre 7 600 000⁷ têtes représentant 24% de l'effectif.

⁶<http://www.cnra.ci/>

⁷<http://www.cnra.ci/>

L'aviculture familiale et moderne ont connu un essor fulgurant au cours de ces vingt dernières années, avec des productions passant du simple au double voire plus.

Après les typologies d'aviculture, intéressons-nous maintenant au système de commercialisation des produits avicoles.

1.2.2. Système de commercialisation des produits avicoles

Pour mieux maîtriser la filière avicole ivoirienne, il est primordial de bien cerner, en plus des types d'élevage, le système de commercialisation des produits avicoles.

Il existe pour chaque type de produit, un circuit de commercialisation, notamment : le circuit de commercialisation de la volaille et le circuit de commercialisation des œufs.

1.2.2.1. Le circuit de commercialisation de la volaille

Le circuit de commercialisation de la viande de volaille est lui-même partagé en deux (02) catégories. On distingue : le circuit traditionnel et le circuit moderne.

1.2.2.1.1. Le circuit traditionnel

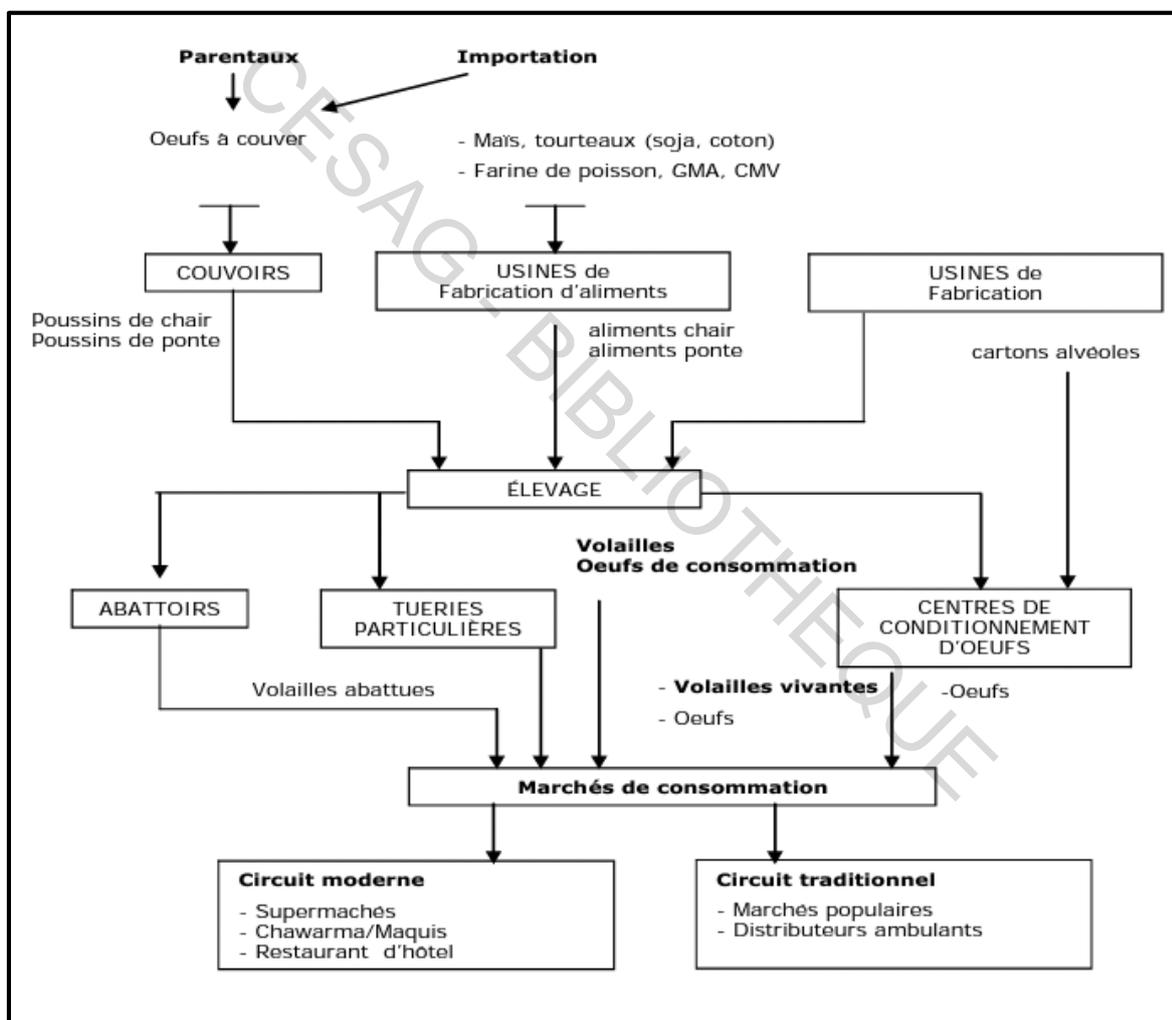
Il est dirigé par des revendeurs qui s'approvisionnent directement chez les éleveurs, au sein des fermes, puis revendent directement aux consommateurs ou acheminent leurs produits vers les lieux de vente situés généralement près des marchés. Les volailles sont transportées par des moyens divers (paniers, cages, vélos, motos, camions, etc.) sur de longues distances sans aucune application de mesures de biosécurité. Dans certains cas, les revendeurs s'approvisionnent dans plusieurs fermes, regroupent les volailles, puis les acheminent vers les marchés des grandes villes. Ce circuit entraîne la mise en contact de plusieurs espèces de volailles issues d'exploitations différentes sans mesures de biosécurité minimales.

Dans ce circuit informel de commercialisation, la vente de poulets de chair absorbe plus de 90% des volumes échangés (FAO, 2008). Par ailleurs, le revendeur est un opérateur primordial car il constitue souvent l'unique débouché pour les petits éleveurs, ce qui réduit leur pouvoir de négociation.

1.2.2.1.2. Le circuit moderne

Il concerne surtout les animaux issus de l'aviculture de type industriel et semi- industriel. Les volailles issues des fermes, sont transportées vers des abattoirs ou des ateliers d'abattages spécialisés avant d'être commercialisés. Les animaux sous forme de « prêt à cuire » (FAO, 2008), sont placés dans des magasins de vente, des dépôts, des supermarchés ou même des restaurants et hôtels de la place. Le schéma ci-dessous donne un aperçu global des circuits de commercialisation.

Figure 1: Circuit de commercialisation des volailles



Source : La revue du secteur avicole en Côte d'Ivoire, 2008, page 31

1.2.2.2. Le circuit de commercialisation des œufs

La commercialisation et la distribution des œufs de consommation sont mieux structurées que celles des volailles vivantes. Elles sont assurées à travers deux (02) circuits de commercialisation : le circuit informel et le circuit moderne.

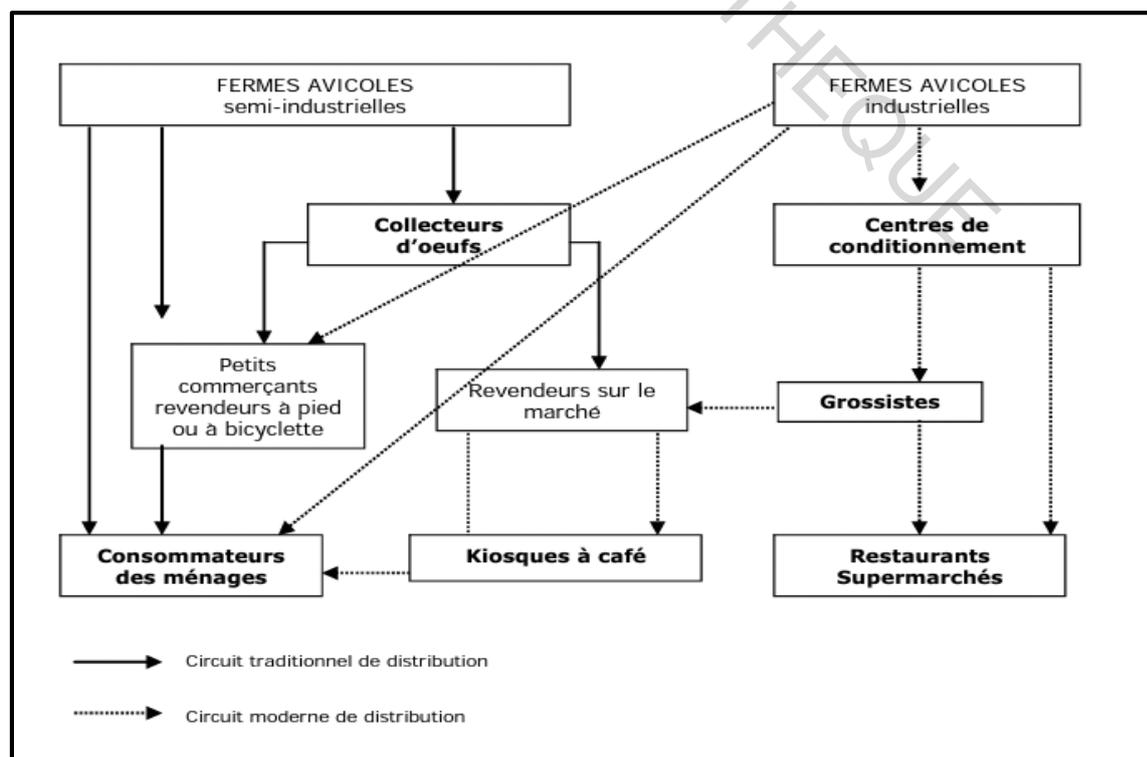
1.2.2.2.1. Le circuit informel

Le circuit informel traite 60% du volume des œufs de consommation et est composé des petits commerçants revendeurs. Ceux-ci livrent les œufs dans les marchés, aux grossistes ou directement aux ménages, et utilisent des moyens pas très adaptés (charrettes, bicyclettes, etc.) qui pourraient propager des maladies.

1.2.2.2.2. Le circuit moderne

Contrairement au circuit informel, les œufs sont soumis préalablement à un traitement puis à un conditionnement dans des plateaux de 6, 12, 24 et 30 œufs. Ils sont par la suite acheminés vers les revendeurs (y compris dans le circuit informel), les restaurants, les supermarchés et de nombreux autres points de vente. Le circuit de commercialisation des œufs de consommation est illustré par le schéma ci-dessous.

Figure 2 : Circuit de commercialisation des œufs de consommation.



Source : La revue du secteur avicole en Côte d'Ivoire, FAO, 2008, page 33

1.2.3. Evolution des politiques et structures d'accompagnement de l'élevage

Depuis les indépendances, plusieurs politiques et structures ont encadré l'élevage en Côte d'Ivoire. Dans cette partie, nous verrons d'une part l'évolution des politiques d'accompagnement et d'autre part les organisations professionnelles actuelles qui encadrent l'aviculture.

1.2.3.1. Evolution des politiques d'accompagnement de l'élevage

Depuis 1960, la politique nationale en matière de production animale était limitée à la création de stations et centres d'élevages (ranch de Sipilou en 1964). Fortement liée aux pays sahéliens en termes d'approvisionnement, la Côte d'Ivoire a connu d'énormes difficultés dues à la sécheresse de 1972-1973, ce qui l'a poussé à faire de l'élevage une priorité nationale.

Cette politique s'est traduite par la création en 1972, de l'ex-Société de Développement des Productions Agricoles (SODEPRA) qui était chargée de la recherche, de la vulgarisation, de la conception et de la mise en œuvre de tous les projets et programmes du secteur des productions animales. La réalisation de nombreux projets d'élevage de 1972 à 1994, a permis d'atteindre des résultats probants. Pendant deux décennies (1970-1990), le développement de l'élevage a été considérable. La production de viande a été multipliée par 2,5 et celle des œufs par 4,6⁸. La filière avicole et la filière bovine ont ainsi été mises en place.

Dès 1990, le Programme d'Ajustement Structurel (PAS), mis en place pour résoudre la crise économique, s'est étendu à tous les secteurs. Au niveau agricole, le Programme d'Ajustement Structurel Agricole (PASA) a induit de nombreuses réformes qui ont conduit l'Etat à se désengager des secteurs productifs au profit du secteur privé. Cette décision s'est traduite par la dissolution en 1993 de la SODEPRA et la création de structures de :

- vulgarisation : Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) en 1994 ;
- organisation professionnelle : Interprofession des Aviculteurs (IPRAVI) en 1995 ;
- recherche : Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) en 1998 ;
- financement et de conseil : Fonds Inter professionnel pour la recherche et le Conseil Agricole (FIRCA) en 2002.

⁸ Politique de développement de l'élevage en Côte d'Ivoire, 2013, page 3

Pour renforcer le dynamisme du secteur avicole qui regorge d'énormes potentialités, l'Etat de Côte d'Ivoire a élaboré en 2009, un Plan Stratégique de Relance de l'Aviculture (PSRA), qui vise entre autres à augmenter les volumes des productions avicoles et à créer de nouveaux emplois.

Par ailleurs, un Fonds de Garantie du Secteur Avicole⁹ (FGSA) a été mis en place en Février 2018 et vise à promouvoir :

- l'accès des aviculteurs et leurs Organisations Professionnelles aux crédits bancaires ;
- le partenariat entre le secteur avicole et le système bancaire national et international ;
- les activités de production, de transformation et de commercialisation des produits avicoles.

1.2.3.2. Les Organisations professionnelles de la filière avicole ivoirienne

Il existe à ce jour, quatre (04) associations de base regroupées au sein de l'Interprofession avicole ivoirienne (IPRAVI) à savoir :

- **INTERAVI** : Association des Industriels de la filière avicole ivoirienne, créée en 1989, regroupe des membres qui exercent soit une activité d'accoupage, soit fabriquent l'aliment de volaille, pratiquent l'abattage ou le conditionnement des œufs de consommation ;
- **UACI** : Union des Aviculteurs de Côte d'Ivoire, créée également en 1989 regroupe les exploitants individuels, éleveurs de volaille de chair ou producteurs d'œufs de consommation ;
- **ANAVICI** : Association Nationale des Aviculteurs de Côte d'Ivoire, créée en 2005, regroupe également des exploitants individuels, éleveurs de volailles de chair ou producteurs d'œufs de consommation ;
- **ANAREV CI** : Association Nationale des Revendeurs de produits Avicoles de Côte d'Ivoire, créée en 2008, regroupe les revendeurs de volailles et d'œufs de consommation.

⁹ <https://www.agenceecofin.com/elevage/>

1.3. Etude de marché

Dans cette section, il s'agira de faire d'abord un diagnostic de l'environnement macro-économique puis d'effectuer successivement une étude des différentes offres et demandes de produits avicoles.

1.3.1. Diagnostic macro-économique

Le diagnostic portera sur l'identification des forces et des faiblesses des environnements politique, économique, social, technologique, écologique et légal.

Tableau 1 : Diagnostic macro-économique

Environnements	Forces	Faiblesses
Politique	<p>Définition d'un Plan Stratégique de Relance de l'Aviculture (PSRA)</p> <p>Création de l'Interprofession des aviculteurs (IPRAVI)</p> <p>Création du Fonds Inter Professionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole (FIRCA)</p> <p>Mise en place d'un Fonds de Garantie du Secteur Avicole (FGSA) en Février 2018</p>	Instabilité politique
Economique	Forte croissance économique de 7,6% en 2017 ¹⁰	

¹⁰ <http://www.ins.ci/n/>

Environnements	Forces	Faiblesses
	<p>Chiffre d'affaires de plus de 250 milliards réalisé par le secteur en 2016¹¹</p> <p>Création de plus de 50.000 emplois directs et 120.000 emplois indirects¹²</p> <p>L'inflation en moyenne se situe à fin avril 2018¹³ à 0,5% en dessous du seuil de 3% fixé par la zone UEMOA</p>	<p>Niveau élevé des importations de viande</p>
Social	<p>Forte croissance démographique avec un taux annuel¹⁴ de 2,6%</p> <p>Intégration des produits avicoles dans les habitudes de consommation</p>	<p>Taux de pauvreté élevé (46,3%)</p>
Technologique	<p>Promotion de nouvelles techniques de transformation et de conservation des produits d'élevage</p>	<p>Forte dominance de l'aviculture traditionnelle</p>

¹¹ <http://news.abidjan.net/h/616376.html>

¹² <http://news.abidjan.net/h/616376.html>

¹³ <http://www.ins.ci/n/>

¹⁴ <http://www.ins.ci/n/>

Environnements	Forces	Faiblesses
	Appui technique des vétérinaires	
Ecologique	Utilisation de fiente d'animaux comme engrais naturel Amélioration du dispositif de surveillance épidémiologique	Menace de la grippe aviaire et autres épidémies Changements climatiques
Légal	Mise en place de la Commission de Révision et d'Amélioration de la Règlementation en Matière Avicole (CRA-CA) par l'arrêté n°004/MIRAH du 8 Mai 2013	Levée des barrières liées aux importations de viande de volaille

Source : nous-même

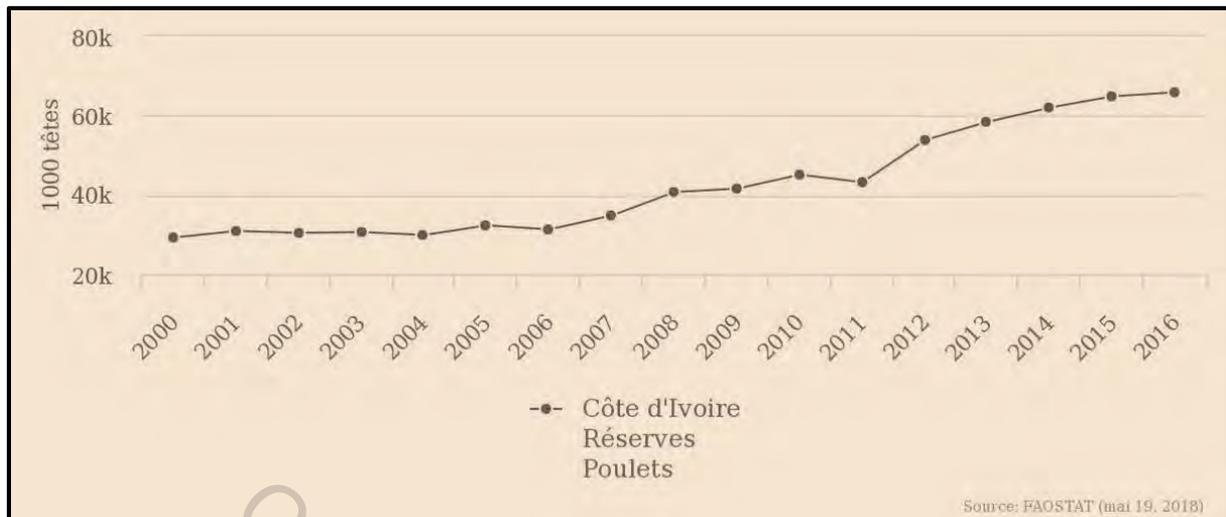
1.3.2. Analyse des offres de produits avicoles

Les produits avicoles offerts sur le marché ivoirien sont constitués de viandes et d'œufs de volailles. Par ailleurs, le marché de la viande de volaille est caractérisé par une production locale et des importations.

1.3.2.1. La production locale

La viande de volaille produite en Côte d'Ivoire, a connu une flambée spectaculaire au cours de ces 10 dernières années, passant en moyenne de 29,175 millions de têtes en 2000 à 65,851 millions de têtes en 2016 (FAOSTAT). Cette augmentation de la production a contribué fortement à la réduction des importations de volailles. Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la production de volaille de 2000 à 2016.

Graphique 1 : Evolution de la production de volaille de 2000 à 2016

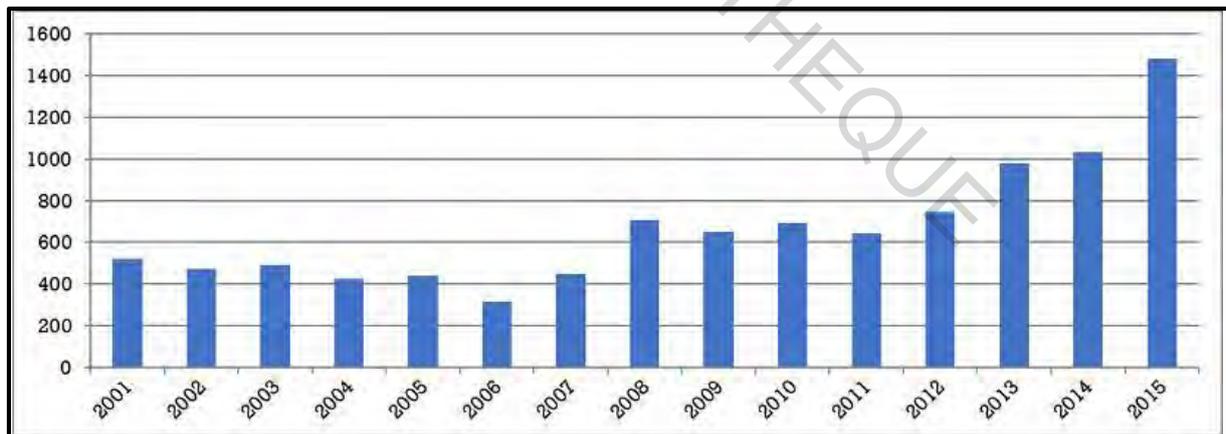


Source : FAOSTAT

1.3.2.2. La production d'œufs

La production d'œufs de volaille étant parfaitement corrélée au niveau de production de viande de volaille, a normalement connu une forte augmentation de 2001 à 2015 comme le montre le graphique ci-dessous.

Graphique 2 : Evolution de la production d'œufs de 2001 à 2015



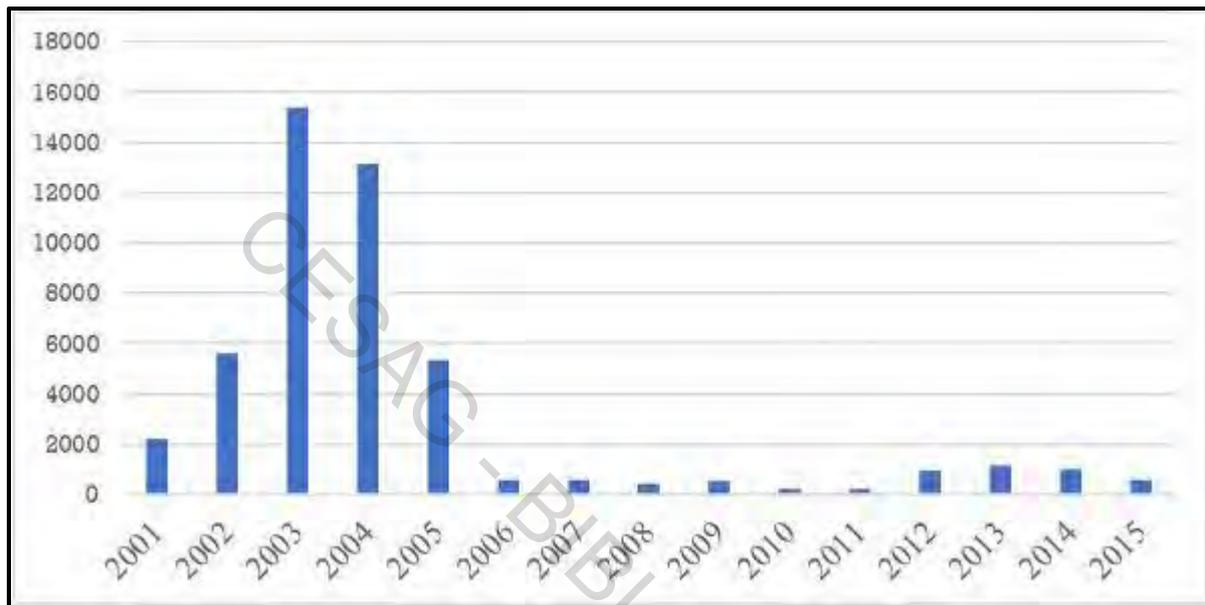
Source : IPRAVI

D'une production de 518 millions en 2001 à 1.484 millions en 2015, la production d'œufs a connu une hausse remarquable.

1.3.2.3. Importations de viande de volailles

La Côte d'Ivoire qui a longtemps dépendu de l'extérieur en termes de protéines animales, a vu son niveau d'importation chuter à partir de 2005. Le graphique ci-dessous présente l'évolution des importations de viande de volailles de 2001 à 2015.

Graphique 3 : Evolution des importations de viande de volailles de 2001 à 2015



Source : IPRAVI

Bien qu'ayant considérablement baissé, le niveau des importations révèle néanmoins l'incapacité de la production nationale à couvrir la totalité de la demande.

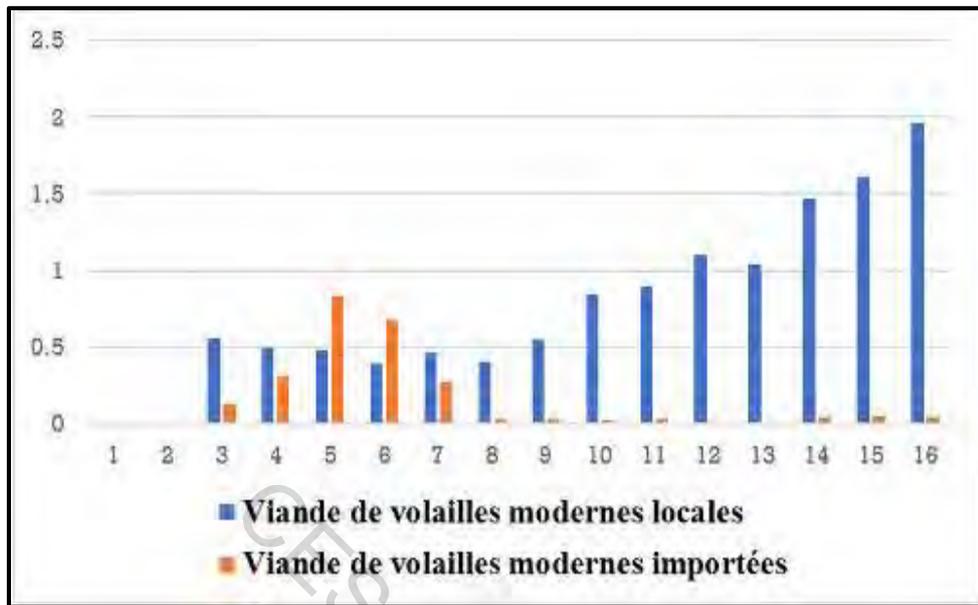
1.3.3. Analyse de la demande des produits de volaille

Commençons d'abord par la demande de viande puis nous verrons ensuite la demande d'œufs de volaille.

1.3.3.1. Consommation de viande de volaille

La consommation de viande de volaille a augmenté progressivement de 2001 à 2015, passant de 0,63 kg à 1,99 kg. Elle est aujourd'hui rentrée dans les habitudes de consommation et la demande va encore augmenter dans les années à venir. Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la consommation de viande de volaille de 2001 à 2015.

Graphique 4 : Evolution de la consommation de viande de volaille de 2001 à 2015

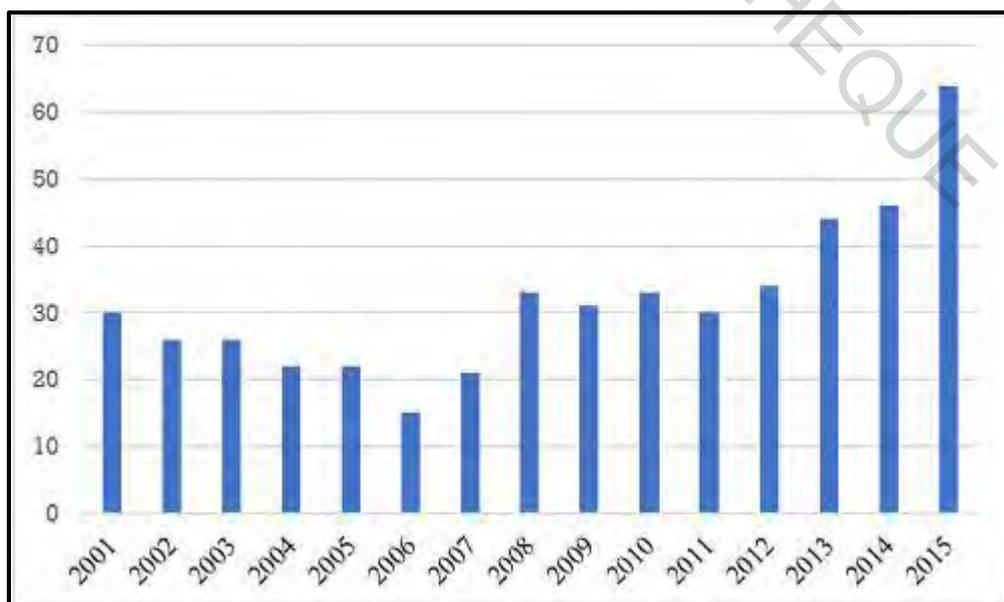


Source : IPRAVI

1.3.3.2. Consommation des œufs de volaille

A l'image de la viande de volaille, la consommation d'œufs a globalement connu une forte croissance passant de 30 œufs par an par habitant en 2001 à 64 œufs en 2015. Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la consommation des œufs.

Graphique 5 : Evolution de la consommation annuelle des œufs



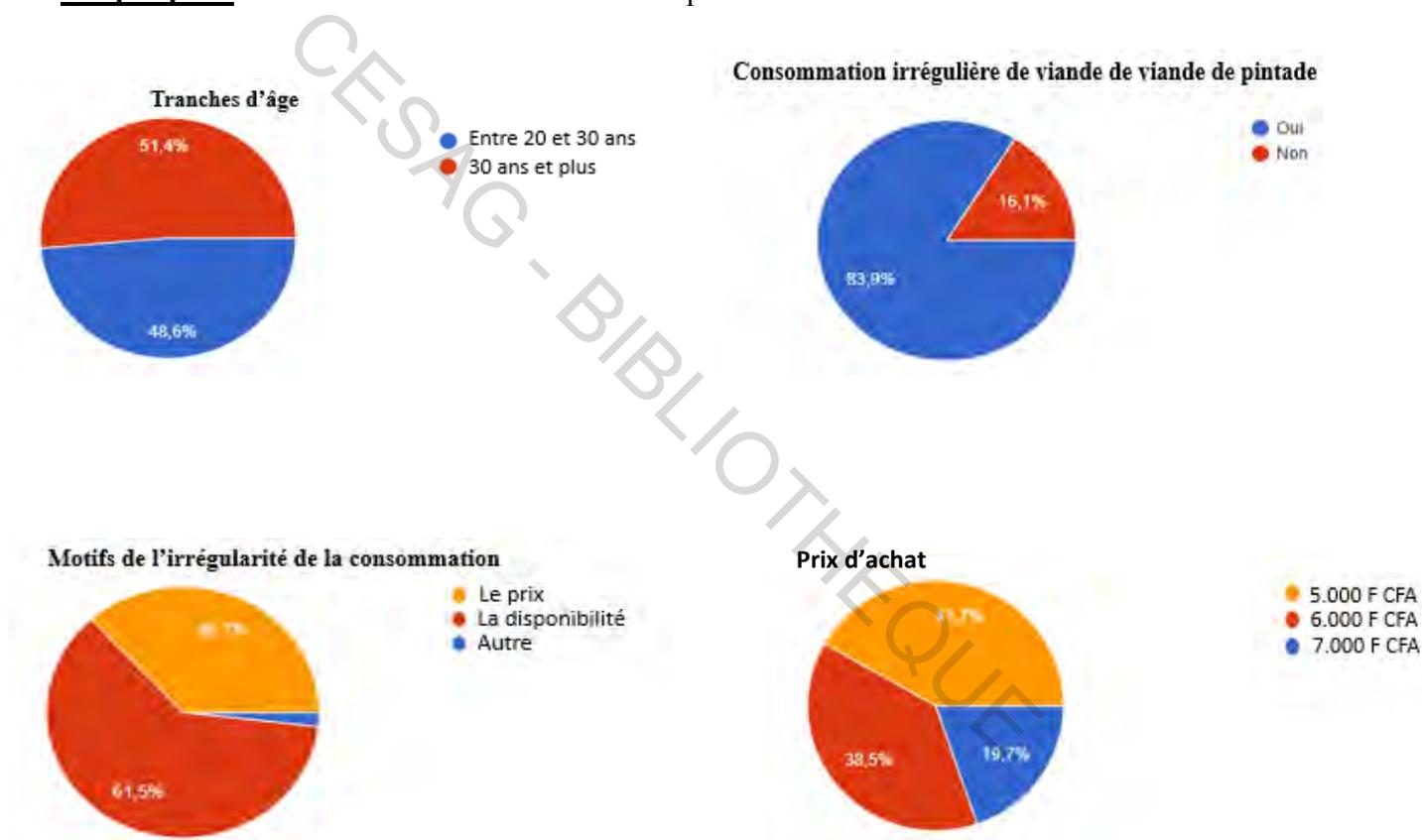
Source : IPRAVI

1.3.3.3. Analyse de la demande de viande de pintades

Afin de mieux apprécier la demande de viande de pintades, une enquête terrain a été menée et a permis de dégager les réels déterminants de la consommation.

Cette enquête, menée via les réseaux sociaux (Facebook et WhatsApp) a permis de récolter les avis, à partir d'un questionnaire (**annexe 1**), sur un échantillon de 220 personnes vivant en Côte d'Ivoire. Le traitement et le dépouillement du questionnaire ont été effectué à l'aide des logiciels Excel et Google Forms. Les graphiques ci-dessous présentent les résultats de l'enquête.

Graphique 6 : Présentation des résultats de l'enquête



Source : nous-même

Les personnes interrogées ont un âge supérieur à 20 ans. Les résultats de l'enquête ont montré que 83,9% des personnes interrogées ne consomment pas régulièrement la pintade. Cette irrégularité dans la consommation est due, dans 61,5% des cas, à l'indisponibilité du produit et dans 36,7% des cas, à son prix. Par ailleurs, En cas de disponibilité du produit, 41% souhaiteraient acheter la pintade au prix de 5.000 F CFA et près de 60% souhaiteraient un prix au moins égal à 6.000 F CFA.

Il est à noter par ailleurs que la viande de pintade est très recherchée pour son goût.

1.3.3.4. Estimation de la demande potentielle

Selon le recensement général de 2014 (RGPH)¹⁵, la population du District autonome d'Abidjan est de 4.653.592 habitants. La viande de pintade est considérée comme un produit accessible au moins à la classe moyenne. Par ailleurs le taux de pauvreté est de 46.3%¹⁶ donc le nombre de personnes ayant accès au produit est de : $4.653.592 * (1 - 0.463) = 2.498.979$

Selon les résultats de l'enquête, 16,1% des personnes interrogées consomment régulièrement la viande de pintade. Parmi celles qui ne consomment pas régulièrement, 61,5% trouvent le produit indisponible et 36,7% trouvent son prix élevé. Si le produit est rendu disponible et à un prix accessible (hypothèse), la consommation de celles-ci serait régulière. Le nombre de demandeur serait donc de : $(2.498.979 * 0,161) + (2.498.979 * 0,839 * 0,615 * 0,367) = 875.559$.

Sachant que la consommation annuelle de viande de volailles locales est de 1.96 kg/habitant¹⁷ et que le poids d'une pintade à l'abattage est de 1,2 kg¹⁸, la demande potentielle est de : $(875.559 * 1,96) / 1,2 = 1.430.080$ pintades.

Après avoir présenté les promoteurs du projet, montré la structuration et l'organisation du secteur avicole ivoirien, puis procédé à une étude du marché afin d'évaluer les réels besoins en viande de pintade, nous allons dans la section suivante présenter l'étude technique, juridique et organisationnelle du projet.

¹⁵ http://www.ins.ci/n/documents/Population_des_communes.pdf

¹⁶ <https://donnees.banquemondiale.org/pays/cote-d%27ivoire>

¹⁷ <http://www.ipravi.ci/presentation/20/Statistiques>

¹⁸ Guide de l'élevage

CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET MARKETING

Il s'agit dans cette partie de montrer premièrement les aspects juridiques du projet. Par la suite, nous présenterons les procédés techniques nécessaires pour la production puis les stratégies marketing et organisationnelle.

2.1. Etude juridique

Nous présenterons la forme juridique du projet ainsi que les différentes conditions sous-jacentes.

2.1.1. Raison sociale et statut juridique

Le présent projet sera conduit au sein d'une entreprise qui portera le nom de : IVOIRE VOLAILLE et sera implantée dans la ville de Bingerville, située à 20 km d'Abidjan. Plusieurs raisons sont à la base du choix de ce lieu d'implantation, notamment :

- son étroite proximité avec la ville d'Abidjan : en effet, la forte urbanisation de la ville d'Abidjan l'a entraînée à l'intérieur des villes voisines, ce qui offre un vaste champ de couverture ;
- sa proximité avec l'Ecole de Spécialisation en Elevage et Métiers de la Viande de Bingerville : la présence d'une école spécialisée en élevage est un atout pour l'entreprise qui pourra incessamment s'enquérir des nouvelles techniques d'élevage et même bénéficier d'appui technique de certains stagiaires ;
- sa proximité avec les fournisseurs avec les fournisseurs d'intrants ;
- la possibilité d'extension d'activité : le dynamisme du secteur entrainera certainement une croissance du volume d'activités, la possibilité d'étendre l'activité évitera une délocalisation.

Pour la formalisation du projet, nous avons opté pour la création d'une société sous la forme juridique de Société A Responsabilité Limitée (SARL) dont les règles de constitution et de fonctionnement sont édictées par l'acte uniforme de l'OHADA relatif au DSC-GIE.

Selon l'acte uniforme portant droit des sociétés commerciales et du GIE, la création d'une société sous forme SARL répond à des exigences de fond et de forme.

2.1.1.1. Conditions de fond

Elles sont relatives à l'objet social, aux associés et au capital social.

- **Objet social** : le principe de la liberté du commerce et de l'industrie, implique que toute activité économique peut être constituée sous forme de SARL, exception faite de secteurs tels que la banque, les assurances, etc.
- **Associés** : la SARL peut être constituée par une seule personne physique ou morale appelée « associée », et ceci par le biais d'un acte unilatéral. En plus, elle peut également être formée par deux (02) ou plusieurs personnes physiques ou morales.
- **Capital social** : le capital social est la somme des apports en numéraire ou en nature au moment de la constitution de la société. Il est au minimum d'un million (1.000.000) F.CFA et divisé en parts sociales d'une valeur nominale minimale de cinq mille (5.000) F.CFA chacune, conformément à l'article 311 de l'Acte uniforme précité. Les apports en numéraire doivent être libérés au moins de moitié au moment de la souscription, et le reste intervient en une ou plusieurs fois dans un délai de deux (02) ans, à compter de la date d'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier. Les apports en nature quant à eux doivent être intégralement libérés au moment de la souscription.

2.1.1.2. Conditions de forme

La procédure de constitution de SARL nécessite préalablement la rédaction des statuts, et l'accomplissement des formalités de publicité.

- **La rédaction des statuts** : les statuts doivent contenir au moins les mentions suivantes : la forme de la société, sa durée, sa dénomination sociale, son siège social, son objet social, le montant du capital social. En plus, les statuts doivent être établis par acte notarié ou par acte sous seing privé déposé au rang des minutes du Notaire, conformément à l'Article 10 dudit Acte uniforme.
- **La publicité** : la SARL est assujettie obligatoirement à l'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier, qui lui confère la personnalité juridique. Cette immatriculation entraîne par ailleurs, l'insertion d'un avis dans un journal d'annonces légales afin d'informer les tiers de la création d'entreprise.

2.1.1.3. Le mode de gestion et les obligations d'une SARL

La SARL est dirigée par un ou plusieurs gérants. Un gérant est une personne physique, associé ou non. Il peut être nommé dans les statuts ou à l'Assemblée Générale Constitutive. La durée de son mandat est indéterminée ou déterminée par les statuts. Les fonctions de gérant sont gratuites ou rémunérées dans les conditions déterminées dans les statuts ou dans une décision collective des associés, en vertu de l'article 325 alinéa 1 dudit Acte uniforme.

Concernant les obligations, la Société à responsabilité limitée est tenue de :

- disposer de livres de commerce et d'établir annuellement des états financiers de synthèse ;
- organiser chaque année une Assemblée Générale Ordinaire, dans les six (06) mois suivant la clôture de l'exercice, en vue d'approuver le rapport de gestion, l'inventaire et les états financiers de synthèse de l'exercice écoulé.

2.1.2. Avantages et inconvénients

Chaque forme juridique comporte des avantages et des inconvénients. Nous en présenterons quelques-uns relatifs à une société à responsabilité limitée.

2.1.2.1. Avantages

La SARL est l'outil idéal pour l'exploitation des petites et moyennes entreprises. Elle a un mode de gestion simplifié, ne comportant pas la dualité d'organe de gestion propre à la SA avec Conseil d'Administration.

La présence d'un commissaire aux comptes n'est obligatoire que si deux (02) des trois (03) conditions suivantes sont remplies :

- total du bilan supérieur à cent vingt-cinq millions (125.000.000) F.CFA ;
- chiffre d'affaires annuel supérieur à deux cent cinquante millions (250.000.000) F.CFA,
- effectif permanent supérieur à 50 personnes.

Le commissaire aux comptes (s'il s'avère nécessaire) est nommé pour une durée des trois (3) exercices par un ou plusieurs associés représentant plus de la moitié du capital social.

Les associés de la SARL n'ont pas obligatoirement la qualité de commerçant. En outre, la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports d'où une distinction est faite

entre le patrimoine de la société et celui de l'associé ; les créanciers de la société ne peuvent pas poursuivre les associés dans leurs patrimoines.

C'est donc la structure idéale pour la protection du patrimoine de l'associé.

La SARL comporte une souplesse supplémentaire, qui est une possibilité de libération progressive des parts souscrites en numéraire.

2.1.2.2. Inconvénients

La SARL comporte aussi quelques inconvénients.

D'abord, elle ne peut pas émettre des valeurs mobilières, donc elle ne peut pas faire appel au marché financier. Ensuite, la cession des parts sociales est soumise à un formalisme rigoureux notamment soit par :

- la signification de la cession à la société par exploit d'huissier ou notification par tout moyen permettant d'établir sa réception effective par le destinataire ;
- l'acceptation de la cession par la société dans un acte authentique ;
- le dépôt d'un original de l'acte de cession au siège social contre remise par le gérant d'une attestation de ce dépôt.

Cette cession n'est opposable aux tiers qu'après l'accomplissement d'une des formalités ci-dessus en plus de la modification des statuts et la publicité au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier.

2.2. Etude technique

Il s'agit dans cette partie de présenter quelques aspects techniques concernant la pratique de l'élevage.

2.2.1. Facteurs déterminants

Etant donné que les pintadeaux sont très fragiles au premier stade de leur vie, il faut réunir toutes les conditions nécessaires pour leur assurer une protection efficace.

Pour minimiser les pertes et permettre aux pintadeaux une bonne rentrée dans la vie productive, il est indispensable de bien les loger, bien les réchauffer, les nourrir convenablement pendant la période de démarrage et les protéger contre les maladies.

2.2.1.1. Logement

L'abri protège les animaux des maladies, des prédateurs et du mauvais temps. Il permet aux ouvriers de contrôler plus facilement de leur état de santé et de ramasser les œufs et le fumier.

Le logement sera construit selon les critères suivants :

- le bâtiment doit être construit sur un terrain plat, non inondable et ombragé (pour protéger les pintadeaux contre les vents forts et les pluies) ;
- l'endroit doit être isolé et calme car les jeunes pintadeaux sont craintifs et paniquent vite ;
- les façades ouvertes doivent être disposées de manière à permettre une bonne aération ;

Les abris peuvent être de plusieurs types :

- cages pour les pintades reproductrices et les pondeuses, confectionnées avec du bois et des barbelés antieffraction ou du grillage ;
- cages de couvaie ou poussinières (pour les périodes chaudes), qui doivent être confectionnées avec du grillage, du bois et des tôles de toiture.

2.2.1.2. Le réchauffage des pintadeaux

Il est nécessaire de réchauffer constamment les pintadeaux pendant les premiers mois de leur vie pour renforcer leur protection et éviter les pertes. Le chauffage peut se faire à l'aide de lampes ou chauffeuses qui seront placées dans les cases où les pintadeaux seront disposés. Il se fera suivant le planning ci-dessous :

- **de 0 à 2 semaines** : chauffage continu 24h/24h dans le parquet ou la poussinière ;
- **de 2 à 4 semaines** : chauffage continu nuit et jour dans le parquet ou en dehors de la poussinière ;
- **de 4 à 6 semaines** : chauffage limité à la nuit sans parquet ni poussinière.

2.2.1.3. Alimentation

L'alimentation des jeunes volailles, compte tenu de leur faiblesse naturelle, doit être assez énergétique et suffisamment riche en protéines, sels minéraux et vitamines. En la matière, les pintadeaux très frileux à l'éclosion sont très exigeants. Les ingrédients pouvant être utilisés pour l'alimentation des pintadeaux sont consignés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Alimentation des pintadeaux

Age	Ration	Provende	Protéines	Calcium	Cal
0 à 4 semaines	A volonté	1 ^{er} âge + verdure	24%	0,9%	2800
4 semaines à la ponte	46g puis 2g/semaine jusqu'à la ponte	2 ^e âge + verdure	18%	0,9%	2800
Reproduction à partir de 28 semaines	96g	Reproductrice + verdure	15%	4%	2500

Source : Guide de l'élevage

2.2.1.4. Reproduction des pintades

Il existe deux sortes de reproduction : la reproduction en race pure et le croisement.

La reproduction en race pure consiste à accoupler des individus de la même espèce. Il y a deux catégories de sélection pure, dont le croisement éloigné ou croisement distant qui consiste à accoupler des volatiles sans lien de parenté, et le croisement consanguin qui consiste à accoupler des volatiles apparentés.

Les inconvénients du croisement consanguin englobent la baisse de la fertilité, la réduction de la portée, un faible taux de survie, la capacité réduite des pintades femelles à prendre soin des poussins, la baisse du taux de croissance, l'augmentation des défauts génétiques (absence de membres par exemple), baisse de la libido chez les mâles et mauvaises résistances aux maladies. Des méthodes appropriées sont utilisées pour éviter le croisement consanguin.

Le croisement consiste à accoupler différentes races. Par exemple, accoupler une pintade sauvage avec une pintade à poitrine blanche. Cela améliore le rendement, et permet aux volatiles de survivre plus longtemps et de se reproduire très rapidement. Les races croisées pondent généralement de plus gros œufs et sont plus grosses que les races pures.

2.2.1.5. Gestion sanitaire et thérapeutique

La question de l'hygiène et de la santé sont des aspects très déterminants dans la conduite de l'élevage. Les pintadeaux, doivent faire l'objet d'un suivi sanitaire régulier et très pointu. Selon leur stade d'évolution, les pintadeaux pourront suivre le programme sanitaire présenté dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Programme sanitaire des pintadeaux

Périodes		Produits à administrer	
Semaines	Jours	Noms des produits	Mode d'emploi
Première semaine	1 ^{er} jour	Vitamine C	1g/litre EB
	2 ^e au 6 ^e jour	Lutricyline	2.5g/ litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Prisumicine	2g/litre EB
Oxyfuran	2g/litre EB		
7 ^e jour	Pestos	EB	
Deuxième semaine	8 ^e au 10 ^e jour	Lutricyline	2,5g/litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Trisulmycine / Trisulmix	2g/litre EB
		Oxyfuran	2g/litre EB
Troisième semaine	15 ^e au 23 ^e jour	Lutricyline	2,5g/litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Trisulmycine / Trisulmix	2g/litre EB
		Oxyfuran	2g/litre EB
Quatrième semaine	23 ^e au 27 ^e jour	Lutricyline	2,5g/litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Trisulmycine / Trisulmix	2g/litre EB
		Oxyfuran	2g/litre EB
	28 ^e jour	Pestos ou Itanew	½ cc I.M.

Périodes		Produits à administrer	
Semaines	Jours	Noms des produits	Mode d'emploi
Cinquième semaine	29 ^e au 32 ^e jour	Lutricyline	2g/litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Trisulmycine	2g/litre EB
		Oxyfuran	2g/litre EB
Sixième semaine	36 ^e au 37 ^e jour	Lutricyline	2g/litre EB
		Suldimeprim	2g/litre EB
		Trisulmycine	2g/litre EB
		Oxyfuran	2g/litre EB
	40 ^e au 45 ^e jour	Itanew ou Lasota	½ cc IM EB
EB = Eau de Boisson		IM= Intra Musculaire	

Source : Guide de l'élevage

La gestion de l'hygiène et de la santé de la volaille doit être consolidée par le respect scrupuleux des règles suivantes :

A l'endroit des animaux :

- isoler toujours les malades, les traiter jusqu'à guérison complète ;
- pratiquer l'élevage d'animaux de classe d'âge identique, les plus âgés en cas de mélange d'âges différents, empêchent les plus petits de manger ;
- toujours servir à manger aux animaux sains avant les malades.

Pour les ouvriers :

Les ouvriers doivent porter des tenues et des chaussures propres, se laver les mains avant toute manipulation.

Pour le matériel :

- débarrasser les copeaux de la poussière qui peut provoquer des maladies respiratoires ;
- respecter l'épaisseur de 15-20 cm pour la litière qui devient facile à retourner avant le renouvellement ;

- vider, laver et désinfecter quotidiennement mangeoires et abreuvoirs ;
- sécher les aliments dans un endroit sec pour éviter toute moisissure.

En cas de renouvellement de la bande à élever :

Pratiquer le vide sanitaire deux semaines avant la réception d'une bande :

- enlever la litière et autre matériel ;
- désinfecter le local à fond ;
- nettoyer mangeoires et abreuvoirs ;

La présentation des techniques d'élevage a permis de comprendre les procédés et les différents facteurs clés de production. Nous verrons dans la prochaine section, les propositions relatives à l'organisation de l'entreprise et les différentes stratégies qu'elle compte mener.

2.3. Propositions stratégique, marketing et organisationnelle

Nous aborderons dans cette partie les différentes orientations stratégiques (vision, mission, etc.) ainsi que les propositions marketing et organisationnelle du projet.

2.3.1. Vision, missions et valeurs

Il s'agira de présenter la vision, les missions ainsi que les valeurs que l'entreprise s'est assignée pour la bonne conduite du projet.

2.3.1.1. Vision

La vision du promoteur du présent projet est de faire de la société IVOIRE VOLAILLE la référence ivoirienne en matière de commercialisation de viande de pintade.

2.3.1.2. Missions

La conduite de la vision de la société IVOIRE VOLAILLE est soutenue par des missions que celle-ci s'est assignée et qui se formulent comme suit :

- promouvoir la consommation de viande de pintade ;
- offrir des volailles de bonne qualité à de meilleurs coûts ;
- contribuer à la sécurité alimentaire ;
- contribuer à la lutte contre l'insuffisance en protéines animales ;

- participer au développement de la filière avicole.

2.3.1.3. Valeurs

L'atteinte de la vision et des différentes missions que l'entreprise s'est assignée passe par le respect quotidien de valeurs fortes. Les valeurs prônées sont :

- le professionnalisme et la rigueur : nous avons la volonté de bien exécuter notre travail et nous sommes conscient de l'importance de nos missions, ce qui nécessite un certain nombre d'exigence ;
- l'ambition : pour la réalisation de notre vision, nous avons la volonté de relever des défis de plus en plus grands et nous impliquer sans cesse dans l'atteinte des objectifs de l'entreprise ;
- l'intégrité : pour être digne de la confiance des clients et des partenaires, nous demeurons honnête, fiable et loyal ;
- l'esprit d'équipe : une forte collaboration au quotidien pour l'atteinte des objectifs de l'entreprise.

2.3.2. Structure organisationnelle

Les ressources humaines constituent le facteur clé d'une entreprise, de ce fait des ressources humaines de qualité contribuent efficacement à créer de la valeur ajoutée. Pour être plus efficaces, ces ressources humaines ont besoin d'une bonne organisation fonctionnelle qui favorise la communication et la réalisation des tâches.

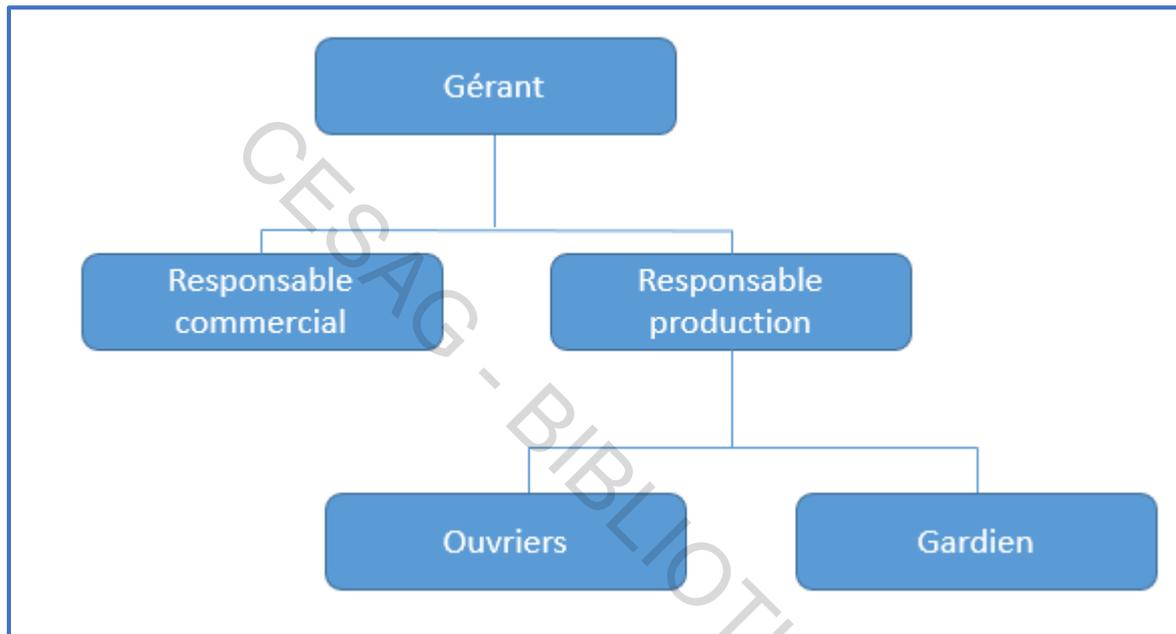
L'effectif de départ de la société IVOIRE VOLAILLE sera composé de :

- **un gérant** : chargé du management général de l'entreprise, il est également responsable de la gestion administrative, comptable et financière ;
- **un responsable de la production** : chargé de l'ensemble des questions techniques et opérationnelles, il assure le respect des normes techniques ainsi que la bonne supervision du personnel d'exécution et prend une part active dans l'entretien des volailles ;
- **un responsable commercial** : chargé de la recherche de nouveaux débouchés et de la fidélisation de la clientèle ;

- **un ouvrier** : sous la supervision du responsable de la production, il est chargé de la prise en charge quotidienne des volailles et de l'entretien du site ;
- **un gardien** : chargé de la sécurité du site.

Cet effectif est susceptible d'évoluer progressivement en fonction du volume d'activité. L'organisation de l'entreprise se matérialise par l'organigramme ci-dessous.

Figure 3 : Organigramme



Source : Nous-même

2.3.3. Orientations stratégiques et marketing

Compte tenu des missions que s'est assignée l'entreprise, celle-ci a besoin d'une bonne segmentation, d'un bon ciblage et d'un bon positionnement pour atteindre ses objectifs.

2.3.3.1. Segmentation

Il existe plusieurs critères de segmentation. Selon Garibaldi (2008 : 438)¹⁹, la segmentation marketing peut se faire à partir des lignes de produits, des canaux de distribution et des clients. Dans le cadre de notre projet nous avons fait une segmentation basée sur la nature de la clientèle, par conséquent nous avons identifié deux (02) segments à savoir : le segment des revendeurs (grossistes et semi-grossistes) et le segment des particuliers (ménages, restaurants, hôtels).

¹⁹ Gérald Garibaldi, 2008, Analyse stratégique, Eyrolles

2.3.3.2. Ciblage

Après l'analyse et la segmentation du marché, les cibles visées sont constituées des deux (02) segments identifiés à savoir les revendeurs et les particuliers. Par ailleurs, une attention particulière sera accordée aux revendeurs et aux particuliers (restaurants, hôtels) ayant un volume et une fréquence de commandes élevées.

2.3.3.3. Positionnement

Sur le marché de la viande, nous positionnons notre produit comme étant accessible à la classe moyenne c'est-à-dire disponible et à un prix abordable. Par ailleurs notre produit se positionne aussi comme étant une alternative à la consommation de viande de poulet.

2.3.4. Marketing-mix

Il s'agira de définir les différentes politiques relatives au produit, au prix, à la communication et à la distribution.

2.3.4.1. Politique de produit

Les pintades seront soigneusement entretenues. Elles seront élevées suivant des normes d'hygiène et de qualité adaptées et seront vendues vivantes aux consommateurs.

2.3.4.2. Politique de prix

Conformément à l'une des missions qui est d'offrir des volailles de bonne qualité à de meilleurs coûts, le prix de vente de la pintade sera fixé à 6.000 F CFA, tandis qu'il est de 7.000 F CFA sur le marché.

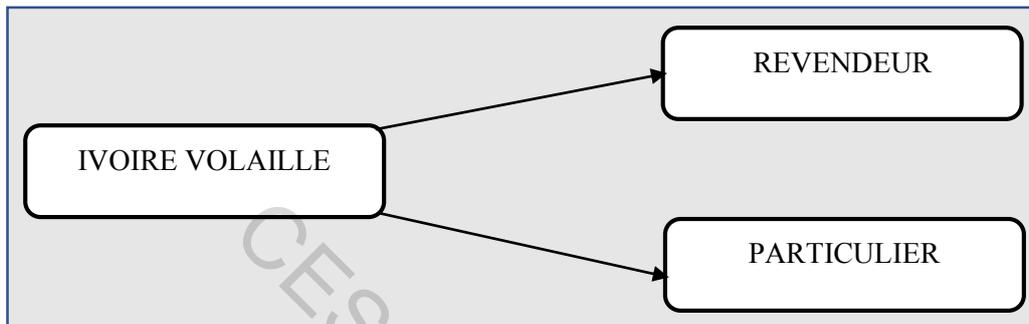
2.3.4.3. Politique de communication

Dès le début des activités, une communication forte sera menée en vue de se faire connaître auprès du public. La communication se fera à partir des supports médiatiques tels que la radio mais aussi et surtout internet pour une plus grande visibilité. Il y aura aussi une communication directe par la distribution de prospectus.

2.3.4.4. Politique de distribution

Etant donné que les revendeurs sont considérés comme une cible particulière, la distribution des volailles se fera de façon directe (voir figure ci-dessous) c'est-à-dire du producteur vers les revendeurs ou du producteur vers les particuliers.

Figure 4 : Circuit de distribution



Source : Nous-même

2.3.5. Stratégie de développement

L'entreprise ambitionne accroître le volume de ses activités et a donc prévu une stratégie selon laquelle elle compte se développer. Cette stratégie est répartie sur le court-terme et le long-terme.

Sur le court et le moyen-terme, l'entreprise envisage accroître sa production et se faire connaître dans le secteur avicole.

Sur le long-terme, l'entreprise ambitionne diversifier son bétail en incluant une nouvelle espèce notamment le poulet. Cette diversification a pour objectif de s'inscrire dans la découpe de pintade et de poulet. Ces volailles découpées seront emballées pour former des produits mix de volaille, qui seront par la suite commercialisés.

Après avoir présenté les aspects juridiques du projet, les procédés techniques nécessaires pour la production ainsi que les stratégies marketing et organisationnelle, nous aborderons dans le prochain chapitre l'étude économique et financière.

CHAPITRE 3 : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

Dans ce chapitre, il s'agit d'analyser les aspects financiers du projet et de dégager ses impacts sur l'économie.

3.1. Etude financière

Cette étude consistera d'abord à déterminer le coût du projet ainsi que les modalités de financement. Ensuite, elle débouchera sur une analyse du cycle d'exploitation pour s'achever par une étude de la rentabilité.

3.1.1. Coût du projet et modalités de financement

Cette analyse permettra d'évaluer le coût global du projet, après avoir préalablement dressé un plan d'investissement et un plan d'exploitation. Elle permettra par ailleurs, de présenter les différentes sources de financement retenues.

3.1.1.1. Plan d'investissement

Le démarrage du projet nécessite initialement des investissements. Il s'agit notamment des différentes acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles :

- immobilisations incorporelles : frais d'établissement de l'entreprise (droit d'enregistrement, registre de commerce, timbre...), cautions d'électricité, eau et abonnement téléphone ;
- immobilisations corporelles : terrain, aménagement du site, travaux de construction de logement, acquisitions de matériel d'exploitation (matériels d'élevage, matériels et outillage), acquisition de mobilier de bureau et de matériels informatiques. Le tableau ci-dessous fait le résumé des différents investissements ainsi que leurs durées de vie.

Tableau 4 : Plan d'investissement

Investissements	Montants	Durée (en année)
Cautions d'électricité, eau et téléphone	400 000	3
Frais d'établissement	100 000	
Terrain	3 000 000	
Construction et aménagement	5 500 000	10
Matériel d'exploitation	1 490 000	5
Matériel informatique	610 000	5
Mobiliers de bureaux	880 000	8
TOTAL	11 980 000	

Source : Nous-même

La mise en place du projet nécessite des investissements d'une valeur totale de 11.980.000 FCFA. Le tableau d'amortissement des immobilisations est présenté en annexe 2. Intéressons-nous maintenant au plan d'exploitation.

3.1.1.2. Plan d'exploitation

Il s'agit dans cette partie de présenter sur cinq (05) années, toutes les charges afférentes à l'activité. L'exploitation débutera avec 75% de la capacité de production, puis 90% la deuxième année et à 100% à partir de la troisième année (année de croisière) jusqu'à la fin du projet. Ces différents volumes d'activité nécessiteront les charges suivantes :

➤ Les approvisionnements

Ils comprennent les achats de matières premières nécessaires pour la mise en œuvre du projet. Ils sont essentiellement constitués d'achats de pintadeaux, d'achats d'aliments (maïs et compléments alimentaires²⁰) et de produits sanitaires pour lutter contre la survenance de certaines maladies.

²⁰ Les aliments seront fabriqués à partir de maïs achetés à la plantation de notre associé et de compléments alimentaires achetés auprès des sociétés de provendes.

➤ **Charges salariales**

Il s'agit des rémunérations mensuelles perçues par l'ensemble des membres du personnel (**voir annexe 3**). Ces rémunérations de début évoluent de 1% chaque deux ans, avec notamment en année de croisière, le recrutement d'un nouvel ouvrier.

➤ **Autres charges d'exploitation**

Les autres charges d'exploitation sont constituées de :

- électricité, eau, téléphone ;
- services extérieurs : ce sont les charges relatives au transport sur achats, à l'appui technique de vétérinaire et au moulage du maïs ;
- frais divers : ils portent sur d'éventuels frais imprévus, notamment sur les petites réparations.

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des charges d'exploitation.

Tableau 5 : Plan d'exploitation

Charges d'exploitation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières (pintades et aliments)	4 928 000	5 184 000	5 360 000	5 365 000	5 370 000
Produits Vétérinaires	225 000	270 000	300 000	310 000	315 000
Electricité, eau et téléphone	820 000	825 000	850 000	855 000	860 000
Services Extérieurs	375 000	450 000	500 000	510 000	520 000
Frais divers	150 000	160 000	165 000	170 000	175 000
Salaires	8 760 000	8 760 000	9 687 600	9 687 600	9 784 476
TOTAL	15 258 000	15 649 000	16 862 600	16 897 600	17 024 476

Source : Nous-même

3.1.1.3. Besoin en fonds de roulement et coût du projet

Au cours des premiers mois du démarrage du projet, aucune recette ne sera générée par l'entreprise. De ce fait, un besoin en fonds de roulement se crée pour couvrir ses charges d'exploitation. La détermination du BFR doit se faire de façon dynamique ce qui permet de prévoir l'impact des évolutions des activités de l'entreprise (Grandguillot, 2013 : 37)²¹. L'analyse des besoins a permis de déterminer un besoin total de 3.814.200 F CFA. Ce besoin

²¹ Béatrice et Francis Grandguillot, 2013, Analyse financière, Gualino

correspond à quatre (04) mois de charges d'exploitation et est subordonnée aux hypothèses suivantes :

- négociation d'un délai fournisseur de deux (02) mois ;
- négociation d'un délai client : 1,5 mois.

Les détails de calcul sont présentés en annexe 4.

3.1.1.3.1. Coût du projet

La détermination du Besoin en Fonds de roulement nous conduit à une estimation du coût global du projet qui est égal à la somme du Besoin en Fonds de roulement et des investissements. Le coût du projet est calculé à travers le tableau ci-dessous.

Tableau 6 : Coût du projet

Eléments	Montants
Besoin en Fonds de Roulement	3.894.200 F CFA
Investissements	11.980.000 F CFA
Coût du projet	15.874.200 F CFA

Source : Nous-même

3.1.1.3.2. Modalités de financement

Il existe plusieurs types de financement parmi lesquels on peut citer : les fonds propres (capital social), l'emprunt bancaire, le crédit-bail, etc. Les modalités de financement retenues pour ce projet sont :

Fonds propres : 9.000.000 F CFA (Rémunération des capitaux propres 10%)

Emprunt bancaire : 6.874.200 F CFA (Durée : 5 ans ; Taux : 10%)

Graphique 7 : Modalités de financement



Source : Nous-même

Le projet est financé à 57% par fonds propres et à 43% par emprunt bancaire. Le tableau d'amortissement de l'emprunt est présenté en **annexe 5**.

3.1.2. Analyse du cycle d'exploitation

L'analyse du cycle d'exploitation consistera à présenter les prévisions du chiffre d'affaires, son évolution par rapport aux charges d'exploitation ainsi que le compte de résultat prévisionnel.

3.1.2.1. Chiffre d'affaires prévisionnel

Pour un prix unitaire de vente de 6.000 F CFA avec une capacité de production qui passe de 3.000 sujets en année 1 à 4.000 sujets à partir de l'année 3, le chiffre d'affaires prévisionnel est présenté dans le tableau ci-dessous.

Tableau 7 : Chiffre d'affaires prévisionnel

	Quantité	Prix unitaire	Chiffre d'affaires
Année 1	3.000	6.000	18.000.000
Année 2	3.600	6.000	21.600.000
Année 3	4.000	6.000	24.000.000
Année 4	4.000	6.000	24.000.000
Année 5	4.000	6.000	24.000.000

Source : Nous-même

Le chiffre d'affaires prévisionnel passe de 18.000.000 F CFA en année 1 à 24.000.000 F CFA à partir de l'année 3.

3.1.2.2. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat présente l'ensemble des flux de produits et de charges imputables à la période de temps déterminée par l'exercice comptable (Bruslerie, 2010 : 120)²². Il est organisé en produits et en charges qui permettent de dégager des soldes intermédiaires de gestion, conduisant progressivement au résultat net de l'exercice qui constitue le solde final du compte

²² Hubert de la Bruslerie, 2010, Analyse financière, Dunod.

de résultat. Les résultats prévisionnels des cinq (05) années sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 8 : Compte de résultat prévisionnel

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL					
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente de pintade (CA)	18 000 000	21 600 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000
Matières premières (pintade et aliments)	4 928 000	5 184 000	5 360 000	5 365 000	5 370 000
Produits Vétérinaires	225 000	270 000	300 000	310 000	315 000
Marge brute sur matières	12 847 000	16 146 000	18 340 000	18 325 000	18 315 000
Electricité, eau et téléphone	820 000	825 000	850 000	855 000	860 000
Services Extérieurs	375 000	450 000	500 000	510 000	520 000
Frais divers	150 000	160 000	165 000	170 000	175 000
Valeur ajoutée	11 502 000	14 711 000	16 825 000	16 790 000	16 760 000
Salaires	8 760 000	8 760 000	9 687 600	9 687 600	9 784 476
Excédent Brut d'Exploitation	2 742 000	5 951 000	7 137 400	7 102 400	6 975 524
Dotation aux amortissements	1 213 333	1 213 333	1 213 333	1 080 000	1 080 000
Résultat d'exploitation	1 528 667	4 737 667	5 924 067	6 022 400	5 895 524
Intérêt	687 420	574 822	450 965	314 722	164 854
Résultat des activités ordinaires	841 247	4 162 844	5 473 102	5 707 678	5 730 670
Impôt	210 312	1 040 711	1 368 275	1 426 920	1 432 667
Résultat Net	630 935	3 122 133	4 104 826	4 280 759	4 298 002

Source : Nous-même

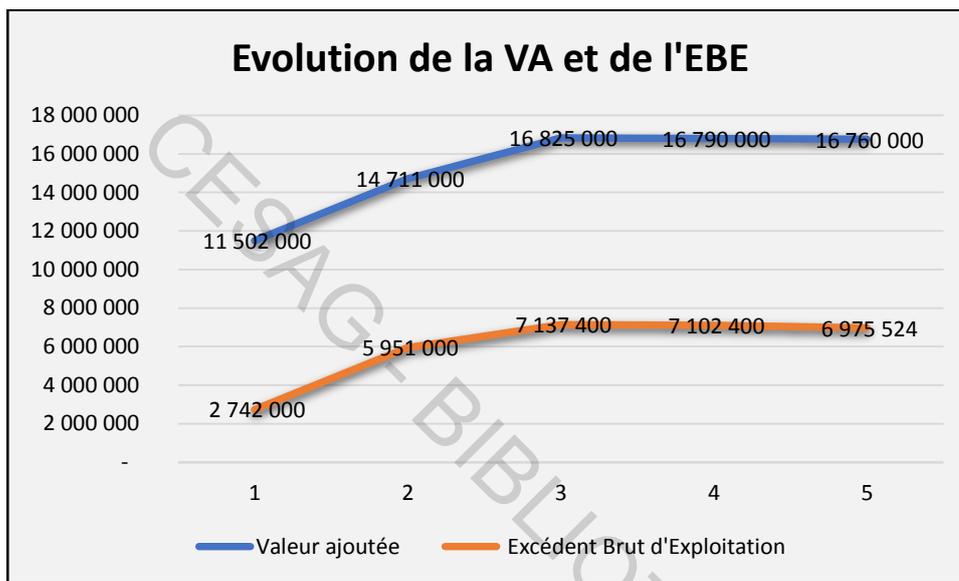
3.1.2.2.1. Analyse du compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel nous permet de mettre en évidence deux (02) agrégats très importants qui sont : la valeur ajoutée (VA) et l'excédent brut d'exploitation (EBE).

La valeur ajoutée représente la richesse créée par l'entreprise. Elle a pour vocation d'être répartie entre les différents participants à la création de la richesse notamment les actionnaires, le personnel, les créanciers, etc. (HONORE, 2004 : 48)²³

L'excédent brut d'exploitation quant à lui, exprime la capacité de l'entreprise à générer des ressources de trésorerie à partir de son activité principale. Le graphique ci-dessous présente l'évolution de ces deux (02) agrégats.

Graphique 8 : Evolution de la VA et de l'EBE



Source : Nous-même

Il ressort du graphique que le projet est en continuelle création de valeur, avec une VA qui passe de 11.502.000 F CFA en année 1 à 16.760.000 F CFA en année 5. De plus, il y a une augmentation progressive des ressources générées par les activités, avec un EBE qui passe de 2.742.000 F CFA en année 1 à 6.975.524 F CFA en année 5.

3.1.2.2.2. Capacité d'autofinancement

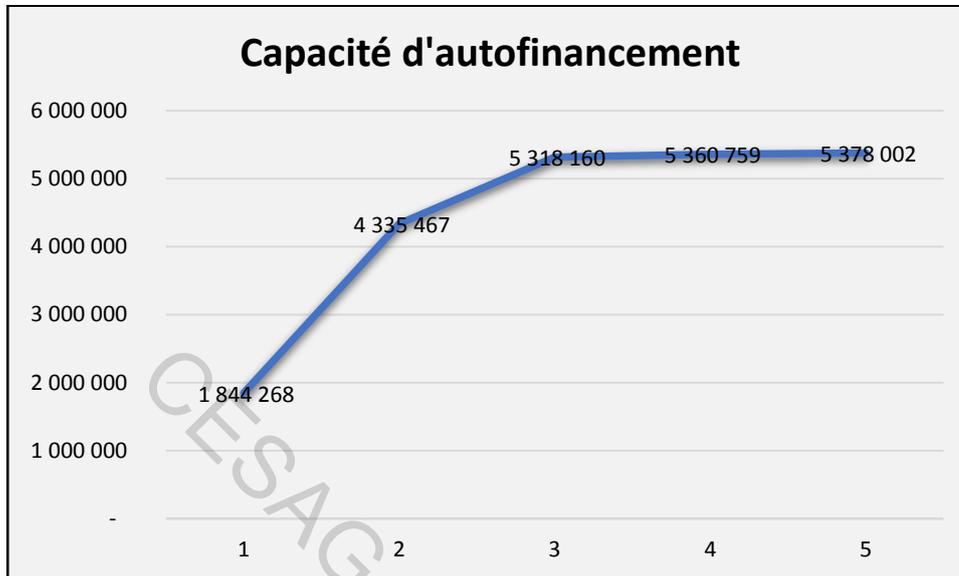
Les résultats générés par le projet lui conféreront une capacité d'autofinancement, qui est une ressource durable interne de financement. Elle traduit la capacité du projet à rémunérer les associés, à investir, à rembourser les emprunts, sans faire appel à des ressources externes. (Grandguillot, 2013 : 12)²⁴. La capacité d'autofinancement de notre projet est déterminée en faisant la somme du résultat net de l'année et des dotations aux amortissements. Le

²³ L. HONORE, 2004, Gestion financière, Armand COLIN.

²⁴ Béatrice et Francis Grandguillot, 2013, Analyse financière, Gualino.

graphique ci-dessous nous montre l'évolution de la CAF au cours des cinq (05) années du projet.

Graphique 9 : Evolution de la CAF



Source : Nous-même

L'analyse du graphique nous montre que le projet génère un autofinancement qui passe de 1.844.268 F CFA en année 1 à 5.378.002 F CFA en année 5.

3.1.3. Analyse de la rentabilité

Il s'agira dans cette partie d'apprécier la viabilité du projet, la rentabilité des fonds propres et des capitaux investis.

3.1.3.1. Cash-flows et viabilité du projet

La rentabilité du projet sera analysée à travers les indicateurs tels que la VAN, le TRI, le DRCI. Ces indicateurs sont calculés à partir des flux nets de trésorerie et du taux d'actualisation. Les flux nets de trésorerie résultent de la différence entre les flux entrants (chiffre d'affaires, reprise du BFR, valeurs résiduelles²⁵) et les flux sortants (charges d'exploitation).

Le taux d'actualisation, estimé à 10%, est calculé en additionnant le taux des obligations du marché de 6% et la prime de risque évaluée à 4%. Le tableau ci-dessous fait l'état des flux financiers et des indicateurs de rentabilité.

²⁵ Confère annexe 2 : Amortissements et valeurs résiduelles

Tableau 9 : Echancier des flux financiers

Echancier des flux financiers						
Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissements	11 980 000	-	-	-	-	-
BFR	-	3 894 200	-	-	-	-
Total dépenses d'exploitation	-	15 258 000	15 649 000	16 862 600	16 897 600	17 024 476
Total des flux sortants (1)	11 980 000	19 152 200	15 649 000	16 862 600	16 897 600	17 024 476
Vente de pintade (CA)	-	18 000 000	21 600 000	24 000 000	24 000 000	24 000 000
Reprise BFR	-	-	-	-	-	3 894 200
Valeurs résiduelles	-	-	-	-	-	6 080 000
Total des flux entrants (2)	-	18 000 000	21 600 000	24 000 000	24 000 000	33 974 200
Flux nets annuels (3) = (2) - (1)	- 11 980 000	- 1 152 200	5 951 000	7 137 400	7 102 400	16 949 724
Taux d'actualisation	10%					
VAN	12 628 641					
TRI	20,62%					
DRCI	3 ans 2 jours					

Source : Nous-même

L'analyse du tableau ci-dessus nous montre une VAN positive d'une valeur de 12.628.641 F CFA, un TRI de 20,62% et un DRCI de 3 ans 2 jours. Ces indicateurs montrent que le projet est capable de générer des revenus permettant de rémunérer les actionnaires et de rembourser l'investissement initial dans un délai de trois (03) ans quatre (04) jours.

Au regard de ces indicateurs, nous pouvons conclure que le projet est rentable.

3.1.3.2. Rentabilité économique

La rentabilité économique mesure la capacité de l'entreprise à dégager un résultat à partir du capital engagé pour l'exploitation. Elle se calcule en rapportant le résultat d'exploitation net d'impôt sur les sociétés aux capitaux engagés pour l'exploitation. Le calcul de la rentabilité économique est présenté à travers le tableau ci-dessous.

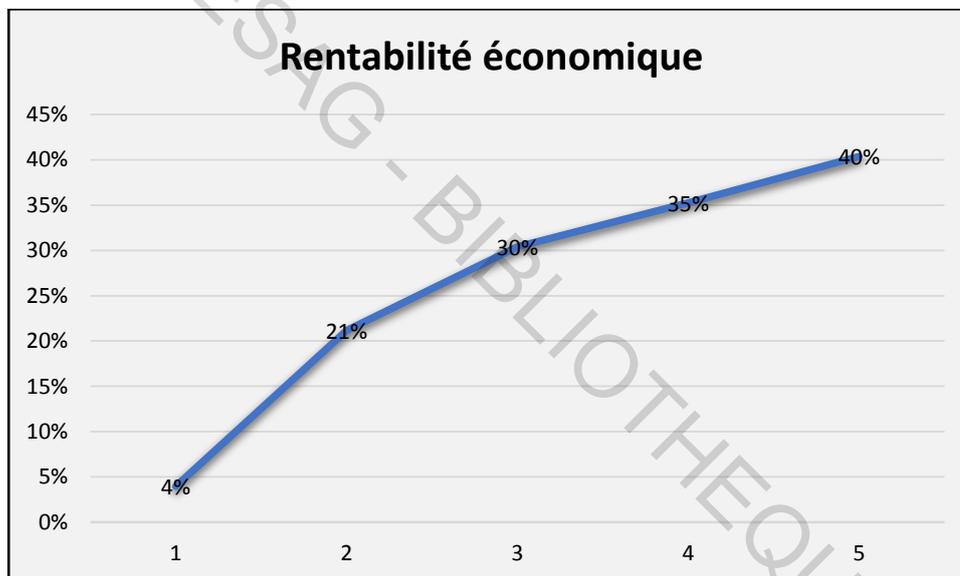
Tableau 10 : Rentabilité économique

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	630 935	3 122 133	4 104 826	4 280 759	4 298 002
Dettes financières	6 874 200	5 748 223	4 509 649	3 147 217	1 648 542
Capitaux propres	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
Capitaux engagés	15 874 200	14 748 223	13 509 649	12 147 217	10 648 542
Rentabilité économique	4%	21%	30%	35%	40%

Source : Nous-même

L'évolution de la rentabilité économique est présentée à travers le graphique ci-dessous.

Graphique 10 : Evolution de la rentabilité économique



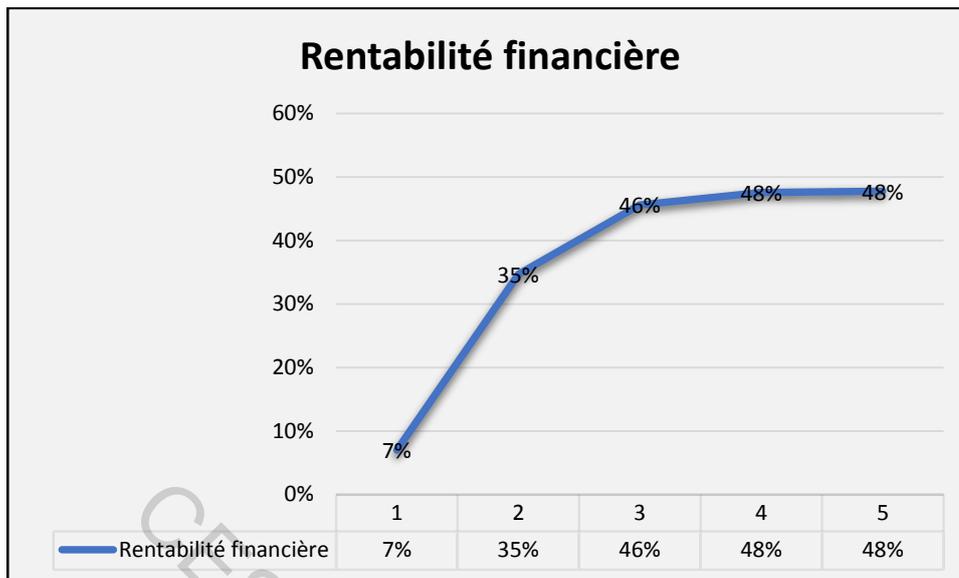
Source : Nous-même

L'analyse de la rentabilité économique montre que le projet dégage de plus en plus de revenus pour faire face aux engagements financiers. Le passage de 4% en année 1 à 40% en année 5 est une progression très intéressante pour les investisseurs financiers.

3.1.3.3. Rentabilité financière

La rentabilité financière est un agrégat qui intéresse particulièrement les actionnaires car elle mesure la rentabilité des capitaux investis. Elle se calcule en rapportant le résultat net aux capitaux propres. Le calcul et l'analyse de la rentabilité financière ont permis de dresser son évolution à travers le graphique ci-dessous.

Graphique 11 : Rentabilité financière



Source : Nous-même

Le passage d'une rentabilité de 7% en année 1 à 48% en année 5, est une progression très intéressante pour les actionnaires.

3.2. Etude économique et risques du projet

Dans cette partie nous essaierons d'une part, de mettre en évidence les différents impacts du projet et d'autre part, d'identifier les différents risques qui lui sont associés.

3.2.1. Impacts

Nous étudierons les impacts du projet sur les plans économique, social et fiscal.

3.2.1.1. Impact économique

Le présent projet a de réels impacts au niveau économique, notamment :

- la réduction du taux de chômage : le démarrage du projet va nécessiter l'embauche immédiate de cinq (05) personnes et une autre en année 3. De plus, l'augmentation progressive du volume des activités et les perspectives de développement de l'entreprise font de ce projet un pourvoyeur d'emplois ;
- l'augmentation du Produit Intérieur Brut (PIB) : le PIB, agrégat qui mesure la production des agents économiques d'un Etat, va connaître une augmentation. En effet, le passage d'une production de 3.000 sujets au début du projet à une production de 4.000

sujets à partir de la troisième année, va produire un gros impact sur la production nationale. De plus, les nombreux échanges commerciaux que ce projet va engendrer, vont contribuer fortement à la croissance du PIB ;

- l'amélioration de la balance commerciale : la balance commerciale est un outil qui mesure les échanges commerciaux entre un pays et l'extérieur par la différence entre les exportations et les importations. La production de 18.600 sujets en cinq (05) ans va contribuer fortement à la réduction des importations, améliorant ainsi le solde de cette balance.

3.2.1.2. Impact social

Au niveau social, la mise en œuvre de ce projet va permettre :

- une amélioration du statut social de plusieurs individus : l'obtention d'un travail salarié par un individu, améliore sa situation sociale ainsi que celle de son entourage. Ce projet va donc contribuer au bien-être social de plusieurs familles ;
- une contribution à la lutte contre l'insécurité alimentaire : la sécurité alimentaire étant un des objectifs majeurs de notre Etat, la mise en œuvre de ce projet qui va favoriser la production d'aliments sains selon des normes de qualité adaptées, se révèle être un moyen efficace pour améliorer les conditions alimentaires des populations ;
- une contribution à la satisfaction d'un besoin : la viande de pintade étant un aliment très recherché, la mise en œuvre de ce projet va contribuer à rendre ce produit assez accessible à toutes les franges de la population.

3.2.1.3. Impact fiscal

Concernant le volet fiscal ce projet va permettre à l'Etat de collecter des ressources notamment sur les revenus relatifs aux bénéfices réalisés par l'entreprise. La collecte de 5.478.885 F CFA sur les cinq (05) années va contribuer à assurer les dépenses de l'Etat.

3.2.2. Risques liés au projet

Il existe plusieurs types de risque qui sont liés à la mise en œuvre de ce projet. On peut citer entre autres :

- le risque politique : ce risque est relatif à l'instabilité socio-politique dont le pays a été sujet depuis plusieurs années. Cette instabilité a fortement affecté les activités

commerciales, provoquant ainsi un ralentissement de l'économie. La mise en œuvre de ce projet pourrait être mise en péril par la survenance d'une éventuelle crise ;

- le risque épidémique : c'est le risque qu'une épidémie, à l'instar de la grippe aviaire, atteigne le cheptel, ce qui peut conduire à l'extermination des animaux.

3.2.3. Planning de mise en œuvre du projet

La mise en œuvre du projet va nécessiter une succession d'activités jusqu'au démarrage effectif. Le tableau ci-dessous présente les différentes activités ainsi que leurs dates d'exécution.

Tableau 11 : Planning de mise en œuvre du projet

	Janv	Fév	M	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv
Démarches administratives													
Construction et aménagement du site													
Recrutement													
Installations													
Lancement officiel													

Source : Nous-même

Les travaux préparatoires c'est-à-dire les démarches administratives, la construction et l'aménagement du site, le recrutement du personnel ainsi que l'installation se dérouleront tout au long de l'année 2019. Le lancement officiel des activités se fera en janvier 2020.

CONCLUSION

CESAG - BIBLIOTHEQUE

La Côte d'Ivoire a, depuis plusieurs années, éprouvé d'énormes besoins en protéines animales, ce qui la rendait fortement dépendante de l'extérieur. La prise de conscience de cette réalité, a engendré de profondes mutations dans le secteur des ressources animales, plus particulièrement dans le secteur avicole.

La viande de volaille étant de nos jours entrée dans les habitudes de consommation des ivoiriens, un besoin de plus en plus croissant se crée au fil des années et nécessite d'être satisfait.

C'est dans l'optique d'une contribution à la couverture de la demande locale que la mise en place d'une ferme avicole pour la production et la commercialisation de viande de pintade, a fait l'objet de notre étude.

La réalisation de cet objectif, a nécessité d'une part, une connaissance générale du secteur avicole ivoirien et d'autre part, une étude technique et financière relative à la mise en œuvre effective du projet.

La connaissance générale du secteur avicole nous a permis de bien appréhender les différents types d'élevage qui sont pratiqués, les différents circuits de commercialisation des produits avicoles ainsi que les politiques et organismes qui encadrent le secteur. Par ailleurs, une étude de marché a permis d'identifier les réels déterminants de la consommation de viande de pintade, qui s'articulaient principalement autour du prix et de la disponibilité du produit.

L'étude technique quant à elle, a permis de présenter, les pratiques réelles de l'élevage. Elle a mis en exergue les éléments relatifs au logement des volailles, à leurs alimentations ainsi qu'à leurs traitements sanitaires. Au niveau juridique, le projet ayant choisi la forme d'une SARL dénommée IVOIRE VOLAILLE, l'étude a mis en évidence les avantages et les inconvénients relatifs à ce choix. Concernant le volet marketing, le prix étant un facteur déterminant dans la consommation, une politique de prix a été retenue pour la réussite du projet. La compréhension des aspects juridiques, marketing et organisationnels liés à la mise en œuvre du projet, a permis de déboucher sur une analyse financière afin d'évaluer la viabilité du projet.

L'étude financière portant sur les activités de la société IVOIRE VOLAILLE, a révélé des performances intéressantes qui ont été évaluées à partir des indicateurs tels que la valeur actuelle net (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI) ainsi que le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

Avec une VAN estimée à 12 628 641 F CFA, un TRI de 20,62% et un DRCI de 3 ans 2 jours, le projet affiche un potentiel intéressant.

Au-delà de ces indicateurs de performance, plusieurs autres implications intéressantes sont à considérer, notamment les perspectives de croissance et de développement de l'activité. La société IVOIRE VOLAILLE compte, dans le long terme, diversifier ses activités en s'inscrivant dans la découpe de diverses volailles et d'autres activités qui la rendront encore plus performante.

Par ailleurs, il a été mis en évidence les impacts du projet sur l'économie et sur la société en générale. En effet, ce projet va répondre aux objectifs du plan stratégique de relance du secteur avicole, en fournissant à la population plus de 18.000 pintades sur cinq (05) ans. Il contribuera par la même occasion, à améliorer la balance commerciale en réduisant les importations. Il contribuera aussi à améliorer les conditions sociales de plusieurs individus et leurs familles.

Au terme de notre étude, nous pouvons conclure, au regard de tous les indicateurs de performance et des implications sociales et fiscales, que le projet est rentable et viable.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. HUBERT DE LA BRUSLERIE, Analyse financière, DUNOD, Paris, 438 pages, 2010.
2. GERARD GARIBALDI, Analyse stratégique, Eyrolles, Paris, 438, 2008.
3. BEATRICE ET FRANCIS GRANDGUILLOT, Analyse financière, Gualino éditeur, Espagne, 47 pages, 2013.
4. L. HONORE, GESTION financière, Agnès Fieux, France, 127 pages, 2004.

ARTICLES ET REVUES

5. MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES ET HALIEUTIQUES, 2013, Politique de développement de l'élevage en Côte d'Ivoire, 13 pages.
6. MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES ET HALIEUTIQUES, 2014, Plan stratégique de développement de l'élevage, de la pêche et de l'aquaculture en Côte d'Ivoire PSDEPA (2014-2020), Tome 1, 102 pages.
7. DIVISION DE LA PRODUCTION ET DE LA SANTE DE LA FAO, 2008, Revue du secteur avicole, Version du 1^{er} Décembre 2008, 67 pages.
8. MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL DU MALI, 2005, Guide de l'élevage des poussins et pintadeaux : Protection sanitaire et alimentation pendant la période de démarrage, 23 pages.

MEMOIRES ET PROJETS PROFESSIONNELS

9. Jérôme Maki YAO, 2014, Création d'une structure de financement de la production et de la commercialisation du maïs en Côte d'Ivoire, filiale de l'ANADER, 68 pages.
10. El Mokhtar DIALLO, 2015, Projet de création d'une ferme avicole pour la production et la commercialisation de poulets de chair, 65 pages.
11. Hermann Nanklan TOURE, 2016, Modalités de financement d'une société d'élevage de cailles en Côte d'Ivoire : REVITA SA, 51 pages.

WEBOGRAPHIE

12. CENTRE NATIONAL DE RECHERCHE AGRICOLE DE COTE D'IVOIRE, page consultée le 15.04.2018, Productions avicoles, <http://www.cnra.ci/>

13. AGENCE ECOFIN, page consultée le 15.04.2018, Fonds de garantie du secteur avicole, <https://www.agenceecofin.com/elevage/>
14. FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION of UNITED NATIONS, page consultée le 05.05.2018, Statistiques avicoles, <http://www.fao.org/faostat/fr/#data/QA>
15. BANQUE MONDIALE, page consultée le 06.05.2018, Données Côte d'Ivoire, <https://donnees.banquemondiale.org/pays/cote-d%27ivoire>
16. INTERPROFESSION DES AVICULTEURS (IPRAVI), page consultée le 05.05.2018, Production, importations et commercialisation de produits avicoles de 2001 à 2015, <http://www.ipravi.ci/presentation/20/Statistiques>
17. INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE DE COTE D'IVOIRE, page consultée le 06.05.2018, Comptes nationaux annuels et trimestriels, <http://www.ins.ci/n/>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Questionnaire relatif à la consommation de viande de pintade.

Etude de marché relative à la consommation de viande de pintade

Dans le cadre de la rédaction d'un projet professionnel portant sur l'aviculture en Côte d'Ivoire, nous menons une étude sur la consommation de viande de pintade. Nous vous prions de bien accorder quelques minutes à ce questionnaire.

Quel âge avez-vous ?

Entre 20 et 30 ans 30 ans et plus

Consommez-vous la viande de volaille ?

Oui Non

Si oui, quel genre de volaille consommez-vous ?

Poulet Pintade Canard Oie

Consommez-vous régulièrement la viande de pintade ?

Oui Non

Si non, pour quelles raisons ?

Le prix La disponibilité Autre

A quel prix seriez-vous prêt à acheter une pintade ?

5.000 F CFA 6.000 F CFA 7.000 F CFA

Annexe 2 : Tableau d'amortissement des immobilisations

Désignation	VALEUR d'origine	Durée de vie	Amortissement					Valeur résiduelle
			Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	
Abreuvoirs	180 000	5	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	-
Mangeoires	180 000	5	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	-
Radian	120 000	5	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	-
Litière	100 000	5	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	-
Balance pour aliments (peson)	100 000	5	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	-
Blouses	70 000	5	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	-
Bottes	40 000	5	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	-
Groupe Electrogène (5kW)	700 000	5	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	-
Bureaux	450 000	8	56 250	56 250	56 250	56 250	56 250	168 750
Fauteuils	360 000	8	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	135 000
Armoire	70 000	8	8 750	8 750	8 750	8 750	8 750	26 250
Ordinateur	450 000	5	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	-
Imprimante	160 000	5	32 000	32 000	32 000	32 000	32 000	-
Construction et aménagement	5 500 000	10	550 000	550 000	550 000	550 000	550 000	2 750 000
Terrain	3 000 000							3 000 000
Caution d'électricité, eau et téléphone	400 000	3	133 333	133 333	133 333			
Frais d'établissement	100 000							
Total des amortissements	11 980 000		1 213 333	1 213 333	1 213 333	1 080 000	1 080 000	6 080 000

Annexe 3 : Rémunération du personnel

Désignation	Effectifs	Salaire mensuel	Salaire Annuel	2019	2020	2021	2022	2023
Gérant	1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 424 000	2 424 000	2 448 240
Responsable production	1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 424 000	2 424 000	2 448 240
Responsable commercial	1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 424 000	2 424 000	2 448 240
Ouvrier 1	1	70 000	840 000	840 000	840 000	848 400	848 400	856 884
Ouvrier 2	1	70 000	840 000			840 000	840 000	848 400
Gardien	1	60 000	720 000	720 000	720 000	727 200	727 200	734 472
Total	6	800 000	9 600 000	8 760 000	8 760 000	9 687 600	9 687 600	9 784 476

Annexe 4 : Calcul du BFR

Détails de calculs					
Rubriques	Durée	Durée sur 12	Montants	Montants net	Année 1
Matières premières (pintades et aliments)	4,00	0,33	5 360 000	1 786 667	1 340 000
Produits Vétérinaires	4,00	0,33	300 000	100 000	75 000
Salaires	4,00	0,33	9 687 600	3 229 200	3 229 200
Clients	1,50	0,13	24 000 000	3 000 000	2 250 000
Total besoins					6 894 200
Facilités: crédit fournisseurs	2,00	0,17	24 000 000	4 000 000	3 000 000
Besoins nets					3 894 200
BFR	3 894 200				

Annexe 5 : Amortissement de l'emprunt.

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capital restant dû	6 874 200	5 748 223	4 509 649	3 147 217	1 648 542
Intérêt	687 420	574 822	450 965	314 722	164 854
Remboursement	1 125 977	1 238 574	1 362 432	1 498 675	1 648 542
Annuité	1 813 397	1 813 397	1 813 397	1 813 397	1 813 397

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	V
RESUME.....	VII
SOMMAIRE	IX
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : PRESENTATION DES PROMOTEURS ET ETUDE DE MARCHE.....	5
1.1. Présentation des promoteurs.....	5
1.1.1. Identité, parcours et expérience des promoteurs	5
1.1.2. Genèse de l'idée et motivation	6
1.2. Généralités sur l'aviculture en Côte d'Ivoire	7
1.2.1. Typologies d'élevage.....	7
1.2.1.1. L'aviculture familiale.....	7
1.2.1.2. L'aviculture moderne	7
1.2.2. Système de commercialisation des produits avicoles.....	8
1.2.2.1. Le circuit de commercialisation de la volaille.....	8
1.2.2.1.1. Le circuit traditionnel	8
1.2.2.1.2. Le circuit moderne.....	9
1.2.2.2. Le circuit de commercialisation des œufs	10
1.2.2.2.1. Le circuit informel.....	10
1.2.2.2.2. Le circuit moderne.....	10
1.2.3. Evolution des politiques et structures d'accompagnement de l'élevage	11
1.2.3.1. Evolution des politiques d'accompagnement de l'élevage.....	11
1.2.3.2. Les Organisations professionnelles de la filière avicole ivoirienne	12
1.3. Etude de marché	13
1.3.1. Diagnostic macro-économique.....	13
1.3.2. Analyse des offres de produits avicoles	15
1.3.2.1. La production locale.....	15
1.3.2.2. La production d'œufs	16
1.3.2.3. Importations de viande de volailles	17
1.3.3. Analyse de la demande des produits de volaille.....	17
1.3.3.1. Consommation de viande de volaille.....	17
1.3.3.2. Consommation des œufs de volaille.....	18

1.3.3.3.	Analyse de la demande de viande de pintades.....	19
1.3.3.4.	Estimation de la demande potentielle	20
CHAPITRE 2 : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET MARKETING		21
2.1.	Etude juridique	21
2.1.1.	Raison sociale et statut juridique	21
2.1.1.1.	Conditions de fond	22
2.1.1.2.	Conditions de forme	22
2.1.1.3.	Le mode de gestion et les obligations d'une SARL	23
2.1.2.	Avantages et inconvénients	23
2.1.2.1.	Avantages	23
2.1.2.2.	Inconvénients.....	24
2.2.	Etude technique	24
2.2.1.	Facteurs déterminants.....	24
2.2.1.1.	Logement.....	25
2.2.1.2.	Le réchauffage des pintadeaux	25
2.2.1.3.	Alimentation.....	25
2.2.1.4.	Reproduction des pintades.....	26
2.2.1.5.	Gestion sanitaire et thérapeutique.....	26
2.3.	Propositions stratégique, marketing et organisationnelle	29
2.3.1.	Vision, missions et valeurs	29
2.3.1.1.	Vision	29
2.3.1.2.	Missions.....	29
2.3.1.3.	Valeurs.....	30
2.3.2.	Structure organisationnelle.....	30
2.3.3.	Orientations stratégiques et marketing	31
2.3.3.1.	Segmentation	31
2.3.3.2.	Ciblage.....	32
2.3.3.3.	Positionnement	32
2.3.4.	Marketing-mix.....	32
2.3.4.1.	Politique de produit	32
2.3.4.2.	Politique de prix	32
2.3.4.3.	Politique de communication	32
2.3.4.4.	Politique de distribution	33
2.3.5.	Stratégie de développement.....	33
CHAPITRE 3 : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....		34
3.1.	Etude financière.....	34

3.1.1.	Coût du projet et modalités de financement	34
3.1.1.1.	Plan d'investissement	34
3.1.1.2.	Plan d'exploitation.....	35
3.1.1.3.	Besoin en fonds de roulement et coût du projet	36
3.1.1.3.1.	Coût du projet.....	37
3.1.1.3.2.	Modalités de financement.....	37
3.1.2.	Analyse du cycle d'exploitation	38
3.1.2.1.	Chiffre d'affaires prévisionnel.....	38
3.1.2.2.	Compte de résultat prévisionnel	38
3.1.2.2.1.	Analyse du compte de résultat prévisionnel	39
3.1.2.2.2.	Capacité d'autofinancement.	40
3.1.3.	Analyse de la rentabilité	41
3.1.3.1.	Cash-flows et viabilité du projet.....	41
3.1.3.2.	Rentabilité économique	42
3.1.3.3.	Rentabilité financière.....	43
3.2.	Etude économique et risques du projet.....	44
3.2.1.	Impacts	44
3.2.1.1.	Impact économique	44
3.2.1.2.	Impact social.....	45
3.2.1.3.	Impact fiscal	45
3.2.2.	Risques liés au projet.....	45
3.2.3.	Planning de mise en œuvre du projet.....	46
	CONCLUSION	47
	BIBLIOGRAPHIE	50
	ANNEXES	52
	TABLE DES MATIERES.....	58