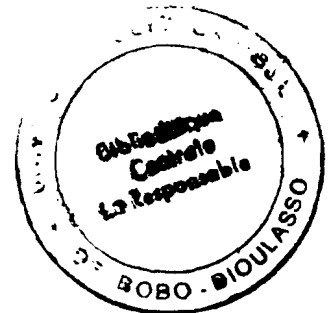


Ministère des Enseignements Secondaire,
Supérieur et de la Recherche Scientifique

BURKINA FASO
La Patrie ou la Mort, Nous Vaincrons !

Université de Ouagadougou

Institut Universitaire de Technologie
Département : Gestion et Administration
des Entreprises
Option : Finances - Comptabilité et
Gestion Commerciale



MEM 192A
ZOR

Année Universitaire 1994 - 1995.

Mémoire de Fin de Cycle
Thème
Projet de Création d'une Société
d'Elevage et de Commercialisation
des Porcs et Oeufs
"SELCOPO"

Présenté et soutenu :

Par ZOROME Oumarou Koutou
Pour l'obtention du Diplôme
Universitaire de Technologie (DUT)
Finances - Comptabilité.

Et ILBOUDO Zoundi Abdoul Malick
Pour l'obtention du Diplôme
Universitaire de Technologie (DUT)
Gestion Commerciale.

Directeur de Mémoire
Albert TIENDREBEOGO
Consultant Financier au Cabinet
HICOM and BC inc.

Maître de Stage
Abd - El - Karim SANOU
Directeur Général du Cabinet
HICOM and BC inc.

SOMMAIRE

Pages

DEDICACE.....	1
REMERCIEMENTS.....	2
PREAMBULE.....	3
INTRODUCTION.....	4
I - PRESENTATION DES CREATEURS.....	5
II - PRESENTATION GENERALE DU PROJET.....	6 à 7
A/ Généralité sur le projet.....	6
B/ genèse et motivation du projet de création.....	6
III - LE PRODUIT ET LE MARCHÉ.....	8 à 10
A/ Le produit.....	8
B/ Le marché.....	9
C/ Les caractéristiques de la demande.....	9
a) Volume et évolution de la demande.....	9
b) Type de clientèle.....	9
D/ Les caractéristiques de l'offre.....	10
IV - LA POLITIQUE ET LES MOYENS COMMERCIAUX... 11 à 13	
A/ Part du marché.....	11
B/ Politique du produit.....	11
C/ Politique de prix.....	11
D/ Politique de distribution.....	12
E/ Politique de communication.....	12
F/ Chiffres d'affaires prévisionnels.....	13
V - LES MOYENS DE PRODUCTION.....	14 à 18
A/ Les moyens humains.....	14
B/ Les moyens en immeubles et terrains.....	16
C/ Les moyens en matériel d'exploitation.....	17
D/ Les moyens en éléments incorporels.....	18
E/ Les fournisseurs.....	18
VI - DOSSIER TECHNIQUE.....	19 à 23
A/ Production des oeufs.....	20
B/ Volet porc.....	22
C/ Informations d'ordre comptable.....	23

Pages

VII - DOSSIER FINANCIER.....	24
A/ Compte d'exploitation général prévisionnel sur 3 ans.....	25
B/ Résultat prévisionnel analytique sur 3 ans.....	30
C/ Le calcul du besoin en fonds de roulement.....	31
D/ Bilan de départ.....	32
E/ Bilan prévisionnel sur 3 ans.....	33
F/ Plan de financement sur 3 ans.....	35
G/ Plan de trésorerie pour la 1ère année.....	36
H/ Rentabilité.....	37
I/ Calcul du point mort.....	39
CONCLUSION GENERALE.....	40
ANNEXES.....	41 à 46

DEDICACE

Nous dédions ce mémoire à :

- Nos pères pour leur témoigner notre amour et notre volonté de réussir ;

- Nos mères pour leur témoigner de leurs nombreux sacrifices consentis pour notre réussite ;

- Nos frères et soeurs, pour qu'il leur serve d'exemple de volonté et de persévérance ;

- Nos oncles et tantes, nos cousins et cousines, pour les encouragements et les soutiens moraux qu'ils nous ont toujours apportés ;

- Nos amis (es) pour leur témoigner nos reconnaissances.

REMERCIEMENTS

Cette étude de projet est le fruit de l'effort des personnes qui nous ont aidé afin que nous puissions mener à bien ce travail. C'est pourquoi, nous tenons à exprimer toutes nos gratitudees à :

- Monsieur Abd-el-Karim SANOU, Directeur Général du Cabinet HICOM and BC inc, pour avoir accepté de diriger notre travail jusqu'à terme.

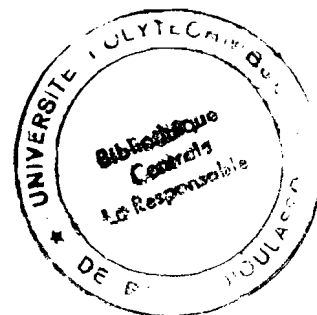
- Monsieur TIENDREBEOGO Albert, Consultant financier au Cabinet HICOM and BC inc, pour les conseils précieux qu'il nous a prodigué.

- L'ensemble du corps professoral de l'IUT, pour sa disponibilité et sa contribution dans notre formation.

- Monsieur YAMEOGO Roger, Mme KONATE Mariam et Mme NIKIEMA Chantal qui ont tout mis en oeuvre pour la confection de ce mémoire.

- Nos camarades qui ont accepté de nous consacrer leur temps à chaque fois que nous sollicitons leurs services.

- Enfin, tous ceux qui ont oeuvré d'une manière ou d'une autre pour la réalisation de ce mémoire.



PREAMBULE

Dans le cadre de leur formation de gestionnaire, les étudiants de troisième année de l'Institut Universitaire de Technologie, sont tenus de soutenir un mémoire de fin de cycle. Ceci après un stage de trois (3) mois en entreprise ou après des séances de formation en technique de création d'entreprise.

La rédaction du mémoire ayant pour but :

- d'initier les étudiants de fin de cycle, à la manipulation des outils de gestion ;
- de guider l'étudiant à l'élaboration et à la rédaction d'un mémoire.

C'est à ce souci que répond le présent mémoire qui est la concrétisation des séances de formation que nous avons eu avec le Cabinet HICOM and BC inc.

A l'issue des séances de formation, il nous est apparu que la création d'une unité d'élevage pouvait s'avérer intéressante, c'est ainsi que nous avons pensé à la création d'une unité d'élevage et de commercialisation de porcs et oeufs.

INTRODUCTION

Pour résoudre d'une part le problème de chômage et d'autre part faire face à la dévaluation du Franc CFA, les autorités de notre pays ont compris qu'il faudra mettre les efforts sur les créations d'entreprises.

C'est ainsi que nous les étudiants de gestion en fin de cycle sont motivés à élaborer des projets de créations d'entreprises.

A notre niveau, nous nous sommes intéressés à élaborer un projet d'élevage et de commercialisation de porcs et oeufs pour des raisons que nous allons évoquer plus loin.

L'élaboration d'un tel projet nécessite une définition et une description des produits à développer, une analyse minutieuse du marché, une définition de la politique et des moyens commerciaux, des moyens de production, et enfin l'élaboration du dossier financier.

I./- Présentation des Créateurs (associés)

	<i>Premier associé</i>	<i>Deuxième associé</i>
NOM	ZOROME	ILBOUDO
PRENOMS	Oumarou Koutou	Zoundi Abdoul Malick
AGE	26 ans	26 ans
ADRESSE		01 BP 7012 01 S/C ILBOUDO Zoundi Mady
TELEPHONE		30 72 21
SITUATION DE FAMILLE	Célibataire	Célibataire
FORMATION : DIPLOME (S)	. CAP / Aide Comptable . BEP / Comptabilité . BAC G2 . DUT / Finances Comptabilité	CAP / Aide Comptable BAC G2 DUT / Gestion Commerciale
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE	NEANT NEANT	NEANT NEANT

II.- Présentation Générale du Projet

A - Généralité sur le projet

Notre projet est l'élevage intensif, scientifique et rationnel qui consiste d'une part à l'embouche des porcs, la production des oeufs, et d'autre part leur commercialisation.

L'entreprise que nous voulons mettre en place est une société d'élevage et commercialisation de porcs et oeufs ; "SELCOPO" qui sera une société à responsabilité limitée (SARL) au capital de 2.000.000. Elle sera située dans la zone périphérique de Ouagadougou.

Nous comptons ouvrir nos portes le 1er janvier 1996. Pour l'instant, nous n'avons pas réalisé quelque chose, mais nous menons toujours les démarches afin que le projet soit une réalité.

Les aides que nous espérons, se trouvent résumées dans le tableau ci-après :

<i>Organismes</i>	<i>Type d'aide</i>	<i>Prévu</i>	<i>En négociation</i>	<i>Acquis</i>
FONAPE	Prêt	x	x	
CAPEO	Prêt	x		
CNCA	Prêt	x		

B - Genèse et motivation du projet de création

Les principales raisons qui nous ont poussé à vouloir entrer dans le monde d'entrepreneurial sont essentiellement :

- La recherche d'indépendance : c'est mieux d'être un employeur (chef) que d'être un employé (subordonné).

- Le besoin de s'enrichir : d'une façon générale, c'est dans le monde des affaires que l'on peut créer des richesses. Nous avons choisi particulièrement le domaine de l'élevage, parce que nous avons constaté d'une part qu'il existe une part de marché à prendre et d'autre part que ce domaine est rentable à travers l'étude de marché que nous avons réalisé.

Comme objectifs, nous visions d'abord la rentabilité, c'est à dire réaliser beaucoup de bénéfices, et ensuite pouvoir se développer ; d'où un second objectif : l'expansion.

Nous souhaitons pour les années à venir réaliser un chiffre d'affaires important.

Dans dix (10) ans, nous voyons notre entreprise grande à production diversifiée et ayant une grande part du marché (national et international)

III./- Le Produit et le Marché

A - Les produits : description et usage

Nos produits sont des produits à la grande consommation, plus précisément des produits d'élevage utilisés de façon courante. Ils s'adressent à tout le monde, sauf quelques personnes ayant des contraintes d'ordre religieuses ou culturelles.

Nos produits sont :

- Les oeufs : ils sont produits par des poules pondeuses mises dans des conditions scientifiques leur permettant une production optimale.

Les oeufs sont des produits comestibles utilisés principalement comme repas (omelette, mayonnaise etc...).

Il faut aussi noter qu'ils ont aussi une utilité secondaire qui est souvent thérapeutique.

- Les porcs :

Ce produit comporte deux (2) lignes :

1ère ligne : porcs sur pieds.

Ils sont d'abord collectés auprès des éleveurs traditionnels situés aux alentours de Ouagadougou, ensuite ils subissent une embouche dans notre centre d'élevage, et enfin ils pourront être consommés dans nos différents points de vente.

Les porcs sont utilisés principalement pour la consommation de la viande. Le lard du porc est souvent utilisé pour la fabrication du savon.

2ème ligne : le porc au four

L'approvisionnement peut être fait soit au sein de notre unité, soit exceptionnellement auprès de certains fournisseurs.

Nos morceaux de "PF" seront bien cuits, de bonne qualité et seront souvent accompagnés d'ingrédients tels que les légumes verts, de la moutarde ou la mayonnaise.

B - Le marché

Nous comptons satisfaire les besoins physiologiques, notamment la satisfaction du besoin primaire de manger, mais de manger les oeufs ou de la viande de porc.

Le marché visé sera globalement l'ensemble de la population de Ouagadougou.

Les cibles visées au niveau des oeufs sont généralement les hôtels, les super-marchés, les kiosques et certains détaillants, et au niveau du porc "PF", c'est l'ensemble des personnes n'ayant pas des contraintes d'ordre religieuses ou culturelles à le consommer.

C - Caractéristique de la demande

a) Volume et évolution de la demande

*** Pour les oeufs :**

La demande en oeuf a une tendance évolutive. Cela est dû d'une part par la démographie galopante et d'autre part, par la modernisation.

*** Pour le porc**

A ce niveau, nous remarquons qu'il y a une multitude de points de vente et qu'il y a une très forte affluence de la clientèle devant chaque point de vente à certaines heures de la journée. Cela est aussi dû par la démographie galopante et le changement de la mentalité de la population.

D'une façon générale, le marché de porc au four, et celui des oeufs sont des marchés en progression.

b) Le type de clientèle

Le type de clients sera principalement les consommateurs finaux pour le volet "PF", et les détaillants et les collectivités pour celui des oeufs.

D - Les caractéristiques de l'offre

Nous avons deux (2) types de concurrents :

- concurrents au niveau de la production des oeufs.

A ce niveau, il existe une multitude de concurrents, les uns utilisent des méthodes scientifiques, les autres des méthodes traditionnelles. Le type de distribution utilisé est le canal court (utilisation d'intermédiaire.)

Les principaux concurrents sont :

<i>Identification</i>	<i>Capacité (nombre de pondeuse)</i>	<i>Localité</i>
OUEDRAOGO Benjamin	10.000	Nyonko II
TIENDREBEOGO Seni	5.000	Balkuy
OUATTARA Abou	2.000	Cossyam
OUEDRAOGO Emmanuel	2.000	Pyssi
OUEDRAOGO François	1.000	Zagtouli

- Concurrents au niveau des points de vente "PF".

A ce niveau, on en dénombre une multitude. Les capacités de vente de ces points de vente sont limitées. Cela est dû par l'inexistence du produit à tout moment.

Nos principaux concurrents sont :

<i>Identification</i>	<i>Capacité (nombre de porc abattus par jour)</i>	<i>Localité</i>
Mme BAMBARA	3	Zogona
Coup de frein	3	Secteur 2
Jardin des Cinéastes	2	Secteur 2
La Gaieté	1	Secteur 12

IV.- La Politique et les Moyens Commerciaux

A - Part du Marché

La part du marché que nous pouvons espérer au départ sera relativement faibles pour chacun de nos deux produits. Mais nous comptons l'accroître progressivement jusqu'à être l'animateur principal de ces marchés, cela grâce à une maîtrise parfaite du marché et à nos stratégies marketing (politique de produit, de prix, de distribution et de communication.)

B - Politique de produit

La politique de produit se résume principalement au niveau de la production des oeufs par :

- un conditionnement (emballages spécifiques ayant la marque de l'entreprise).
- la qualité du produit en se tablant d'une part sur le meilleur choix de la race des poules pondeuse et d'autre part sur l'aspect nutritif et sanitaire.

Au niveau des porcs sur pieds, la politique de produit se basera surtout sur une bonne politique d'embouche (nutritif et sanitaire).

En ce qui concerne nos points de vente de "PF", la politique de produit se basera sur la qualité des morceaux à vendre :

- une bonne cuisson, d'où une maîtrise parfaite de cet art.
- l'aspect attractif des plats en y joignant des ingrédients tels que les légumes verts, moutardes, mayonnaise etc...

C - Politique de prix

La politique de fixation des prix étant basée sur une bonne connaissance de l'offre et de la demande, des objectifs poursuivis par l'entreprise nous utiliserons la stratégie de pénétration du marché ; c'est à dire que nous jouerons sur un prix bas compte tenu de nos coûts de production) pour atteindre un volume de vente assez consistant.

- Pour le porc, nous utiliserons la stratégie d'alignement, c'est à dire, nous allons fixer nos prix en restant dans une fourchette de prix couramment pratiquée par la concurrence.

Nous avons adopté cette stratégie, car il est difficile de connaître les réactions du marché face à une variation de prix.

Nous savons par ailleurs que le prix pratiqué par les concurrents (prix du marché) assure une rentabilité suffisante.

D - Politique de distribution

- La distribution des oeufs se fera par le canal court, c'est-à-dire que nous vendons à d'autres entreprises (les super-marchés, les hôtels, les kiosques et certains autres détaillants) qui les revendent à leur tour aux consommateurs finaux.

- Celle des "PF" se fera par le canal ultra-court, c'est-à-dire que nous vendons directement aux consommateurs finaux.

A ce niveau, les vendeurs et les cuisiniers seront vêtus en uniforme et utiliseront des fours de qualité ayant une certaine attraction sur la clientèle et aussi une facilité de reconnaissance à travers des étiquettes et des insignes pour les différencier des autres.

Pour le moment, le contact avec ces différents canaux ne sont qu'à la phase de recherche.

Nos clients détaillants auront un délais d'un mois pour le règlement de leurs créances.

Il faut noter cependant qu'avant de les accorder un tel avantage, ils subiront une enquête de moralité et une étude de solvabilité.

E - Politique de communication

Nous réaliserons des actions promotionnelles et publicitaires pour la connaissance de nos différents produits.

Les actions promotionnelles seront essentiellement des réductions de prix (remises), des distributions des cadeaux à nos meilleurs clients.

Pour les actions publicitaires, nous adopterons principalement les panneaux publicitaires et les média-radio pour le lancement de nos différents produits

F- Chiffre d'affaires prévisionnels

1ère année : 49.824.000

2ème année : 80.448.000

3ème année : 100.608.000

(cf le dossier financier pour le détail)

Le chiffre d'affaires hors taxe de la première année.

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Porcs au four	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000
Oeufs	-	-	-	-	-	-	1.584.000	1.584.000	1.584.000	1.584.000	1.584.000	1.584.000
Total	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000

V./- Les Moyens de production

Nous utiliserons les facteurs de production suivants:

- Les moyens humains
- Les moyens en immeuble et terrain
- Les moyens en matériel d'exploitation
- Les moyens en éléments incorporels
- Les fournisseurs et les sous traitants.

A - Les moyens humains (pour la 1ère année)

Pour l'ensemble de notre activité, nous avons besoins de :

- deux (2) bas-courriers pour la ferme avicole : ces derniers sont tenus d'entretenir les locaux, les volailles (du point de vue sanitaire et nutritif), la collecte des oeufs et éventuellement la surveillance des locaux.

- deux (2) porchers qui vont s'occuper de la porcherie ces derniers doivent veiller à la bonne marche de la porcherie.

- quatre (4) vendeurs au niveau des points de vente "PF".

- un (1) chauffeur qui va se charger de l'approvisionnement des porcins, des aliments etc...

- un gardiens qui va se charger de la surveillance du centre.

Le salaire de nos employés se trouve résumé dans le tableau suivant :

Salaires des employés pendant les 3 premières années

Fonctions	1ère année			2ème année			3ème année		
	Nombre	Taux Mensuel	Salaires versés	Nombre	Taux Mensuel	Salaires versés	Nombre	Taux Mensuel	Salaires versés
Bascourier	2	25.000	600.000	2	25.000	600.000	3	30.000	1.080.000
Porcher	2	25.000	600.000	2	25.000	600.000	2	30.000	720.000
Vendeur	4	25.000	1.200.000	6	25.000	1.800.000	7	30.000	2.520.000
Chauffeur	1	30.000	360.000	2	30.000	720.000	2	35.000	840.000
Gardien	1	25.000	300.000	2	25.000	600.000	2	25.000	600.000
Total	10		3.060.000	14		4.320.000	16		5.760.000
Charge patronale 18,5%			566.100			799.200			1.065.600
Total charge du personnel			3.626.100			5.119.200			6.825.600

B - Les moyens en immeubles et terrains

Pour l'ensemble de notre activité, nous avons besoin :

- un grand terrain pour l'élevage qui sera situé aux alentours de Ouagadougou dans une zone non lotie dont le coût s'élève à 150.000 F CFA.

- Construction des immeubles (en matériaux définitifs) :

* 250 m² pour la volaille dont le coût s'élève à 4.500.000 F CFA pour la 1ère année et 4.500.00 F CFA pour la 2ème année.

* 200 m² pour la porcherie dont le coût s'élève à 2.000.000 F CFA.

* un logement de 20 tôles : coût 120.000 F CFA

* un magasin pour le stockage 150.000 F CFA.

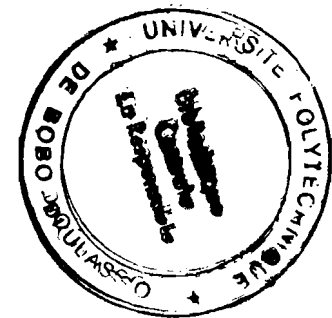
Toutes les acquisitions en immeubles et terrains se trouvent résumées dans le tableau suivant :

<i><u>Eléments</u></i>	<i><u>1ère année</u></i>	<i><u>2ème année</u></i>	<i><u>3ème année</u></i>
Acquisitions initiales	6.920.000	6.920.000	11.420.000
Nouvelles acquisitions		4.500.000	
Acquisitions totales	6.920.000	11.420.000	11.420.000

C) Les moyens en matériel d'exploitation

Les nouvelles acquisitions en matériel d'exploitation sont :

Eléments	1ère année		2ère année		3ère année	
	Nbre	Mtt total	Nbre	Mtt total	Nbre	Mtt total
<u>Mat. d'élevage</u>						
Puit	1	25 000	1	25 000	-	-
Charette(occ.)	1	75 000	1	75 000	-	-
Voiture transp.(occ)	1	1 200 000	1	1 500 000	-	-
Mangeoires	100	200 000	100	200 000	-	-
Abreuvoires	100	45 000	100	45 000	-	-
Eleveuses en bois	4	20 000	4	20 000	-	-
Sceaux	4	14 000	4	14 000	-	-
Lampes lucides	4	20 000	4	20 000	-	-
Arrosoirs	2	7 000	2	7 000	-	-
Brouettes	1	26 000	1	26 000	-	-
Poussins(pondeuse	1000	525 000	1000	525 000	1 000	525 000
<u>Autres Matériels</u>		2 300 000	-	-	-	-
Bascule(occ.)	1	30 000	1	30 000	-	-
<u>Matériels(points de vente)</u>						
Fours	4	400 000	6	600 000	7	700 000
Autres Matériels (occas°)		100 000		150 000		200 000
Totaux	-	4 987 000	-	3 237 000	-	1 425 000



toutes les acquisitions en matériel d'exploitation se trouvent résumées dans le tableau suivant :

<i><u>Eléments</u></i>	<i><u>1ère année</u></i>	<i><u>2ème année</u></i>	<i><u>3ème année</u></i>
Acquisitions initiales	4.987.000	4.987.000	8.224.000
Nouvelles acquisitions		3.237.000	1.425.000
Acquisitions totales	4.987.000	8.224.000	9.649.000

D - Frais incorporels

Nos frais incorporels immobilisés seront essentiellement les frais de publicité, frais de constitution de la société etc...

Ces frais se trouvent résumés dans le tableau suivant :

<i><u>Eléments</u></i>	<i><u>1ère année</u></i>	<i><u>2ème année</u></i>	<i><u>3ème année</u></i>
Acquisitions initiales	300.000	300.000	400.000
Nouvelles acquisitions		100.000	100.000
Acquisitions totales	300.000	400.000	500.000

E - Les Fournisseurs

Nos principaux fournisseurs se résument dans le tableau suivant :

<i><u>Achats</u></i>	<i><u>Fournisseurs</u></i>	<i><u>Délai de paiement</u></i>
Poussins	CNA	CASH
Aliments poussins et pondeuses	. Ferme - Faso . CNA	Crédit (3 mois)
Aliments de porcs	. Brakina . Autre unité	A négocié
Porcins	A chercher	A négocié

VI DOSSIER TECHNIQUE

A - Production des Oeufs

*** acquisition des poussins**

1000 poussins seront acquis chaque année à un prix unitaire de 525 F CFA.

Le taux de mortalité des poussins est estimé à 3 % et celui des poulettes est de 1 %.

Le nombre des pondeuses sera alors :

$$(1000 - (1000 \times 0,03)) - (1000 - (1000 \times 0,03)) \times 0,01 = \underline{960}$$

*** Le cycle de production des oeufs.**

- La durée de l'entretien des poussins est de 6 mois (ce qui veut dire qu'à ce niveau la poule ne pond pas).


- La durée de la ponte est de 12 mois.

Ce qui implique que la pondeuse doit être revendue à partir du 18 ème mois. Le prix de la revente est de 1000 F l'unité.

Schéma du Cycle de Production des Oeufs.

1ère année		2ème année		3ème année	
1ère Semestre	2ème Semestre	1ère Semestre	2ème Semestre	1ère Semestre	2ème Semestre
1ère bande		////////////////////	////////////////////		
		2ème bande			
			////////////////////	////////////////////	
				bande	
				3ème	////////////////////

Légende

Période de non ponte 

Période de ponte 

* Aliment

- Aliments (poussins)

De 0 à 6 mois, le poussin consomme 12 kg d'aliment, soit 66,6 g par jour.

- Aliments (Pondeuses)

La poule consomme 48 kg d'aliment pendant la période de ponte (12 mois), soit 133,33g par jour.

Le prix d'un kilo d'aliment est de 110 F CFA

* Les Soins

Le coût moyen des vaccins et autres médicaments pour une poule est de l'ordre de 375 F CFA.

* Autres Informations

- 70 % des poules pondent par jour un oeuf
- Le prix de vente aux détaillants d'un oeuf est de 55 FCFA.

B - Volet Porcs

*** Les acquisitions initiales et les approvisionnements.**

L'embouche sera faite sur un ensemble de porcs de 3 400 kg. Ce poids doit toujours demeurer dans l'unité.

De par de notre activité, nous sommes amenés à faire sortir de façon permanente des porcs, nous sommes obligés de recourir à un approvisionnement régulier.

La durée de l'embouche dépendra du poids du porc à l'entrée.

*** Le Prix d'achat du porc**

Nous achetons le porc vivant par kilogramme. Le prix d'un kg de porc est fixé à 200 F. Le prix d'achat du porc dépendra alors de son poids brut.

*** Les aliments et la durée de l'embouche**

Pour une bonne embouche, il faudra la ration journalière suivante :

- Drêche de dolo, de bière,
- Son du blé,
- Son du riz,
- Tourteau d'arachide,
- Farine de sang plus os,
- Poudre d'os,
- Pierre à lécher ; sel.

Le coût journalier de cette ration est de 50 F par porcs. Avec cette ration, nous assistons à une embouche d'un kg pendant 2,5 jour (autrement dit, le porc augmenté d'un kg tout les 2 jours et demi).

Le coût d'aliments d'une embouche d'un kilo est de :
 $50 \times 2,5 = \underline{125} \text{ F}$

Les frais d'entretien d'une embouche d'un kilo est de 52,08 F.

Le coût de revient d'une embouche d'un kilo est : $125 + 52,08 = 177 \text{ F}$

*** Autres Informations**

- Lorsqu'on abat un porc, il perd 30 % de son poids.
- Avec 1 kg de viande, on peut couper 5 morceaux.
- Les porcins sont castrés pour faciliter leur engraissement.
- Le prix de vente d'un morceau de "PF" est fixé à 200 F

C - Information d'ordre comptable

Les taux d'amortissement des immobilisations sont :

- Frais immobilisés incorporels.....20 %
- Matériel d'élevage.....33 1/2 %
- Matériel de transport.....20 %
- Construction.....10 %

VII DOSSIER FINANCIER

A - Le compte d'exploitation général prévisionnel
sur 3 ans

Avant de faire apparaître le compte d'exploitation général, nous procéderons à une énumération détaillée des charges et des produits :

a) Le détail des charges par nature

*** Détermination du coût d'achat des marchandises vendues**

Eléments	1 ère année	2 ème année	3ème année
Besoin en consommation porc ("PF")	$80 \times 2 \times 360$ = 57.600 kg	$80 \times 3 \times 360$ = 86.400 kg	$80 \times 4 \times 360$ = 115.200 kg
production personnel	$360 / 2,5 \times 100$ = 14.400	$360 / 2,5 \times 100$ = 14.400	$360 / 2,5 \times 100$ = 14.400
achat en valeur	$(57.600 - 14.400) \cdot 200$ = 8.640.000	$(86.400 - 14.400) \cdot 200$ = 14.400.000	$(115.200 - 14.400) \cdot 200$ = 20.160.000

* Matières et Fournitures consommées

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Coûts des soins	$1000 \times 375 = 375.000$	$1000 \times 375 = 375.000$	$1000 \times 375 = 375.000$
Aliments Poussins	$970 \times 12 \times 110 = 2.280.400$	$970 \times 12 \times 110 = 2.280.400$	$970 \times 12 \times 110 = 2.280.400$
Aliments Pondeuses	$960 \times 24 \times 110 = 2.534.400$	$960 \times 48 \times 110 = 5.068.800$	$960 \times 48 \times 110 = 5.068.800$
Aliments Porcs	$100 \times 360 \times 50 = 1.800.000$	$100 \times 360 \times 50 = 1.800.000$	$100 \times 360 \times 50 = 1.800.000$
Autres M&FC	$5000 \times 4 \times 360 = 7.200.000$	$5000 \times 6 \times 360 = 10.800.000$	$5000 \times 7 \times 360 = 12.600.000$
	13.189.800	19.324.200	21.124.200

* Autres services consommés

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Frais d'abattage	$1000 \times 2 \times 360 = 720.000$	$1000 \times 3 \times 360 = 1.080.000$	$1000 \times 4 \times 360 = 1.440.000$
Consommations en essence	$2500 \times 360 = 900.000$	$970 \times 12 \times 110 = 2.280.400$	$4000 \times 360 = 1.440.000$
Réparations	300.000	300.000	300.000
Commissions	$500 \times 4 \times 360 = 720.000$	$500 \times 6 \times 360 = 1.080.000$	$500 \times 7 \times 360 = 1.260.000$
	2.640.000	3.540.000	4.440.000

*** Charge du Personnel**

Eléments	1 ère année	2 ème année	3ème année
Charges	3.626.100	5.119.200	6.825.600

(cf le dossier moyens de production pour le détail de cette charge)

*** Impôts - Taxes**

Eléments	1 ère année	2 ème année	3ème année
Impôts et taxes forfaitaire	130.000	180.000	230.000

*** Charges financières ; tableau d'amortissement constant de l'emprunt(LT) ;
taux 13,5%, durée 2ans.**

Année	Montant de l'emprunt	taux	Amortissement constant	Montant dû	Frais financier
1	9.258.000	50	4.629.0000	4.629.0000	1.249.830
2	4.629.000	50	4.629.0000	0	624.915
			9.258.000		

***Charges financières des dettes à C.T**

$$\frac{2.629.000 \times 0,13}{12} = 28.480$$

En résumé, la charge financière de la 1ère année :

$$1.249.830 + 28.480 = \underline{\underline{1.278.310}}$$

*** Détermination des amortissements**

Eléments	Durée	1ère année	2ème année	3ème année
Frais d'établissement	5 ans	$300.000 \times 0,2$ = 60.000	$400.000 \times 0,2$ = 80.000	$500.000 \times 0,2$ = 100.000
Constructions	10 ans	$6.770.000 \times 0,1$ = 677.000	$11.270.000 \times 0,1$ = 1.127.000	$11.270.000 \times 0,1$ = 1.127.000
Matériels de transp.	5 ans	$1.200.000 \times 0,2$ = 240.000	$2.700.000 \times 0,2$ = 540.000	$2.700.000 \times 0,2$ = 540.000
Matériels d'élevage	2 ans & 5 ans	$525.000 \times 0,5$ + $3.262.000 \times 0,33$ = 1.349.833	$525.000 \times 0,5$ + $\frac{525.000 \times 0,5 \times 6}{12}$ + $4.474.000 \times 0,33$ = 1.870.170	$525.000 \times 0,5$ + $\frac{525.000 \times 0,5 \times 6}{12}$ + $4.374.000 \times 0,33$ = 2.167.170
TOTAL		2.326.833	3.617.170	3.934.170

b) Le détail des produits

* ventes

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Vente de "PF"	$80 \times 2 \times 0,7 \times 5 \times 200 \times 360$ = 40 320 000	$80 \times 3 \times 0,7 \times 5 \times 200 \times 360$ = 60 480 000	$80 \times 4 \times 0,7 \times 5 \times 200 \times 360$ = 80 640 000
Oeufs	$1000 \times 0,96 \times 55 \times 180$ = 9 504 000	$1000 \times 0,96 \times 55$ $\times 360$ = 19 008 000	$1000 \times 0,96 \times 55$ $\times 360$ = 19 008 000
Pondeuses reformées	-	$1000 \times 0,96 \times 10$ 00 = 960 000	$1000 \times 0,96 \times 10$ 00 = 960 000
TOTAL	49 824 000	80 448 000	100 608 000

Compte d'exploitation général prévisionnel sur 3 ans

Charges	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3	Produits	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Coût d'achat	8.640.000	14.400.000	20.160.000	ventes	49.824.000	79.488.000	99.648.000
Matières et fournitures cons.	13.189.800	19.324.200	21.124.200				
Autres services cons.	2.640.000	3.540.000	4.440.000				
Charges du personnel	3.626.100	5.119.200	6.825.600				
Impôts et taxes	130.000	180.000	230.000				
Dotation aux amortissements	2.326.833	3.617.170	3.934.170				
Charges financières	1.278.310	624.915	-				
- value/cession	-	525.000	525.000		-	1.353.750	1.353.750
Total charges	31.831.043	47.330.485	57.238.970	Total produits	49.824.000	80.841.750	101.001.750
Bénéfice avant	17.992.957	33.511.265	43.762.780				
Impôt sur bénéfice (45%)	8.096.830,6	15.080.069,2	19.693.251				
Bénéfice Net	9.896.126,4	18.431.195,8	24.069.529				

B - Résultat Prévisionnel Analytique sur 3 ans

Le compte d'exploitation général prévisionnel ne nous donne que des résultats globaux. Il est cependant nécessaire de savoir les résultats partiels (analytiques).

Eléments	1 ère année		2 ème année		3 èmé année	
	Porc	Oeuf	Porc	Oeuf	Porc	Oeuf
Produits						
vente	40.320.000	9.504.000	60.480.000	19.008.000	80.640.000	19.008.000
Prods fciers	-	-	-	-	-	-
+ value/cess°	-	-	-	1.353.750	-	1.353.750
Total(I)	40.320.000	9.504.000	60.480.000	20.361.750	80.640.000	20.361.750
Charges						
Coût d'achat	8.640.000	-	14.400.000	-	20.160.000	-
M&FC	9.000.000	4.189.800	12.600.000	6724.200	14.400.000	6.724.200
Autres S.C	2.340.000	300.000	3.180.000	360.000	3.960.000	480.000
Frais pers.	2.595.150	1.030.950	3.768.300	1.350.900	4.858.500	1.967.100
Impts et taxes	86.666	43.333	120.000	60.000	153.334	76.666
Chges fcières	861.700	416.610	416.610	208.305	-	-
Dotat° aux amortiss.	1.163.416,5	1.163.416,5	1.808.585	1.808.585	1.967.085	1.967.085
- value/cess°	-	-	-	525.000	-	525.000
Total	24.686.932	7.144.109,5	36.293.495	11.036.990	45.498.919	11.740.051
Résultat avt impôt(I-II)	15.633.068	2.359.890,5	24.186.505	9.324.760	35.141.081	8.621.699
Résultat net	8.598.187,5	1.297.939,7	13.302.577,7	5.128.618	19.327.594,5	4.741.934,45

* Il faut noter que le volet porc comporte deux sous volets : l'embouche et le porc au four (PF) dont les résultats analytiques sont :

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Embouche	2.491.200	2.491.200	2.491.200
Porc au four	6.106.987,4	10.811.377,7	16.836.394,5

C - Calcul du besoin en fonds de roulement

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
<u>Réssources</u>			
Fournisseurs	953.700	1.587.300	1.587.300
Etat	8.096.830,6	15.080.069,2	19.693.251
Associés	4.000.000	8.000.000	16.000.000
Total réssources (I)	13.050.530,6	24.667.369,2	37.280.551
<u>Emplois</u>			
Stock de mdises	690.000	680.000	700.000
Clients	-	3.168.000	3.168.000
Total emplois(II)	690.000	3.848.000	3.868.000
Besoin en fonds de roulement(I-II)	-12.360.530,6	-20.819.369,2	-33.412.551

Commentaire :

Nous avons des besoin en fonds de roulement négatifs, cela signifie que nous n'avons pas un besoin en fonds de roulement.

Nos dettes courantes couvrent largement notre stock et créances clients.

D - Bilan de départ

Eléments	Montants		Eléments	Montants
Frais imm.	300.000		Cap.propre	2.000.000
Terrain	150.000		Emprunt à (LMT)	9.258.000
Construction	6.770.000		Emprunt à C.T	2.629.000
Mat. d'exploit.	3.787.000			
Mat. de transp.	1.200.000			
Marchandises	680.000			
Matières lères	1.000.000	X		
	13.887.000			13.887.000

E- Bilan prévisionnel sur 3 ans : Actif.

Libellés	1ère année			2ème année			3ème année		
	Montant brut	Amortiss. provisions	Montant net	Montant brut	Amortiss. provisions	Montant net	Montant brut	Amortiss. provisions	Montant net
<u>Immobilisations</u>									
Frais incorporels	300.000	60.000	240.000	400.000	140.000	260.000	500.000	240.000	260.000
Terrain	-	-	150.000	-	-	150.000	-	-	150.000
Construction	6.770.000	6.770.000	6.093.000	11.270.000	1.804.000	9.466.000	1.127.000	2.931.000	8.339.000
Matériels d'expl.	3.787.000	1.349.833	2.437.167	4.999.000	2.826.253	2.172.747	5.899.000	4.599.000	1.299.327
Matériels de transp.	1.200.000	240.000	960.000	2.700.000	780.000	1.920.000	2.700.000	1.320.000	1.380.000
<u>Valeurs d'exploitat°</u>									
Marchandises	-	-	690.000	-	-	680.000	-	-	700.000
<u>Valeurs réalisables:</u>									
Créances clients	-	-	-	-	-	3.168.000	-	-	3.168.000
<u>Valeurs disponibles:</u>									
Disponibilité	-	-	15.005.490	-	-	25.177.944,4	-	-	48.381.075,2
Total			25.575.657			42.994.691,4			63.677.402,2

Bilan Prévisionnel sur 3 ans : Passif

Libellés	1ère année	2ème année	3ème année
Capital Propre	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Réserves	-	5 896 126,4	1 632 7322,2
Emprunt à LMT	4 629 000	-	-
Fournisseurs	953 700	1 587 300	1 587 300
Etat	8 096 830,6	15 080 069,9	19 693 251
Résultat	9 896 126,4	18 431 195,8	24 069 529
TOTAL	25 575 657	42 994 691,4	63 677 402,2

F - Plan de financement sur 3 ans

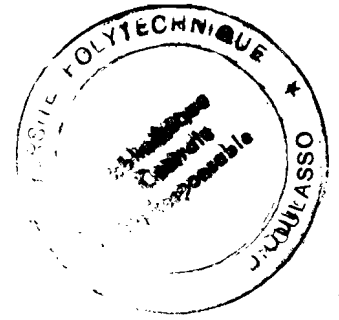
Eléments	1ère année	2ème année	3ème année	Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Immobilisation	12.207.000	19.519.000	20.519.000	Amortissements	2.326.833	5.550.253	9.090.673
Stock	690.000	680.000	700.000	Situation nette	7.896.126,4	18.327.322,	26.396.851,2
Créances exploitation	-	3.168.000	3.168.000	Dette financières	4.629.000	2	-
Disponibilité	15.005.490	25.177.944,4	48.381.075,	Dettes à court terme	13.050.530,	-	37.280.551
			2		6	24.667.369,	
						2	
	27.902.490	48.544.944,4	72.768.075,		27.902.490	48.544.944,	72.768.075,2
			2			4	

Détermination du fonds de roulement.

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année	Commentaire
Capitaux permanents immobilisations	14.851.959,4 12.207.000	23.877.575,2 19.519.000	35.487.524,2 20.519.000	- -
Fonds de roulement(I)	2.644.959,4	4.358.575,2	14.968.524,2	L'équilibre est respecté, car les capitaux fixes financent la totalité des emplois fixes.
Besoin en fonds de roulement(II)	- 12360.530,6	-20.819.369,2	-33.412.551	Confert commentaire du tableau du BFR.
Trésorerie (I-II)	15.005.490	25.177.944,4	48.381.075,2	Les trésoreries respectives sont des trésoreries avant paiement des dividendes et de l'impôts sur le bénéfice. Ce paiement s'effectuera un mois après la clôture des exercices. La trésorerie après paiement de ces éléments sera respectivement 2.908659; 2.097.875; 12.687.824.

G - Plan de trésorerie (cas de la 1ère année)

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Solde en début de mois (I)		-551.321	992.338	1.363.547	2.688.456	4.013.365	4.384.574	72.934.483	10.202.392	12.157.601	15.066.510	17.975.415
ENCAISSEMENTS												
.Vente encaissées	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000
.Apport en capital	2.000.000											
Emprunts(LMT&CT)	11.887.000											
TOTAL II	17.247.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000	4.944.000
DECAISSEMENTS												
.Paiements des mdisés	1.400.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000
.Autres charges externes	1.000.000	562.500	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250	781.250
.Autres frais	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833	220.833
.Impôts et taxes	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833
.Charges du personnel	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175	302.175
.Charges financières	28.480											
.Impôts sur le bénéfice												
.Paiements des fsseurs			953.700			953.700			953.700			
.Rembours. d'emprunts	2.629.000											4.629.000
.Investissem. en immob.	12.207.000											
TOTAL III	17.798.321	1.816.341	2.988.791	2.035.091	2.035.091	2.988.791	2.035.091	2.035.091	2.988.791	2.035.091	2.035.091	7.913.929
SOLDE (I+II+III)	-551.321	992.338	1.363.547	2.688.456	4.013.365	4.384.574	7.293.983	10.202.392	12.157.301	15.066.510	17.975.419	15.005.490



H - Calcul de rentabilité

Détermination de la marge brut d'auto-financement

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Résultat net	9.896.126,4	18.431.195,8	24.069.529
Amortissement	2.326.833	3.617.170	3934.170
Marge brut d'autofinancement(MBA)	12.222.959,4	22.048.365,8	28.003.699

Calcul de certains ratios

Indicateur de rentabilité	1ère année		2ème année		3ème année	
	Montant	Observations	Montant	Observations	Montant	Observations
.Rentabilité d'exploitation <u>MBA</u> VA	<u>12.222.959,4</u> 25.354.200 = 0,48	Bon	<u>12.222.959,4</u> 25.354.200 = 0,48	Bon	<u>12.222.959,4</u> 25.354.200 = 0,48	Bon
.Rentabilité commerciale <u>MBA</u> CA	<u>12.222.959,4</u> 49.824.000 = 0,24	Acceptable	<u>22.048.365,8</u> 80.448.000 = 0,27	Acceptable	<u>28.003.699</u> 100.608.000 = 0,27	Acceptable
.Rentabilité des capitaux <u>Résultat net avt impôts</u> Capitaux propre	<u>17.992.957</u> 2.000.000 = 8,99	Très bon	<u>33.511.265</u> 7.896126,4 = 4,24	bon, mais baisse	<u>43.762.780</u> 18.327.322,2 = 2,38	bon, mais baisse

Commentaire :

D'une façon générale, nos ratios sont très satisfaisants, surtout ceux de la rentabilité des capitaux; les capitaux investis sont rapidement récupérés.

I./- Calcul du point mort

Distinction des charges

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
<u>Charges variables</u>			
Coût d'achat des marchandises	8.640.000	14.400.000	20.160.000
Matières et fournitures cons.	13.189.800	19.324.200	21.124.200
Autres charges variables	2.640.000	4.065.000	4.965.000
Total	24.469.800	37.789.200	46.249.200
<u>Charges fixes</u>			
Frais du personnel	3.626.100	5.119.200	6.825.600
Frais financiers	1.278.310	624.915	-
Amortissements	2.326.833	3.617.170	3.934.170
Impôts et taxes	130.000	180.000	230.000
Total	7.361.243	9.541.285	10.989.770

Détermination du point mort

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
Chiffre d'affaires (produits)	49.824.000	80.841.750	101.001.750
charges variables	24.469.800	37.789.200	46.249.200
Marge sur coûts variables	25.354.200 ou 50,88% du CA	3.617.170	3934.170
Point mort $PM = \frac{CF}{M/CV \times CA} = \frac{CF \times CA}{M/CV}$	14.465.712,63	17.916.108,96	20.272.772,72
Date à laquelle le SR sera atteint : $\frac{SR \times 360}{CA}$	105 jours Très bon	80 jours Très bon	72 jours Très bon

CONCLUSION GENERALE

L'élaboration du projet de création d'une unité d'élevage et de commercialisation de porcs et oeufs nous a amené à faire des analyses sur l'environnement interne et externe de l'entreprise. C'est ainsi que nous nous sommes intéressés :

- D'abord au couple produit/marché : Le produit parce qu'il est le principal facteur par lequel se définit la réaction du marché ; le marché parce qu'il est le lieu où se décide l'avenir de l'entreprise.

- Ensuite à la politique et aux moyens commerciaux pour pouvoir maîtriser et dominer le marché.

- Après, au dossier technique pour la maîtrise effective du domaine.

- Et en fin au dossier financier pour prouver concrètement la rentabilité du domaine.

Il faut toute fois noter qu'à ce niveau, nous dégagons une grande valeur ajoutée, ce qui permet de :

- Distribuer un salaire de 3.626.100 F pour la 1ère année, de 5.119.200 F pour la 2ème année et de 6.825.600 F pour la 3ème année.

- Distribuer aux actionnaires sous forme de dividendes respectivement de 4.000.000 F, de 8.000.000 F et de 16.000.000 F.

- Verser à l'Etat sous forme d'impôt respectivement de 8.096.830,6 F de 15.080.069,2 F et de 19.693.251 F.

A partir de ces données, nous pouvons dire que cette entreprise en création jouera un grand rôle dans l'économie nationale

Le démarrage effectif de cette entreprise est conditionné à l'obtention d'un financement auprès de nos bailleurs de fonds

A N N E X E S

I/- Questionnaire D'enquête

A - Enquête sur la consommation de "Porc au Four"

1°/- Consommez-vous souvent la viande du porc ?

Oui _____ non _____

2°/- A quel moment de la journée aimez-vous manger cette viande ?

matin _____ ; midi _____ ; soir _____

3°/- Quel point de vente fréquentez-vous le plus et pourquoi

4°/- Qu'attendez-vous d'un point de vente de porcs au Four ?

qualité des morceaux ? _____ ; Propreté ? _____ ;
rapide service ? _____ situé devant un bar ? _____ ;
devant une buvette ? _____ ; ou isolé ? _____

5°/- Etes-vous prêt à changer de point de vente ?

oui _____ ; non _____

6°/- Qu'exigerez-vous de votre nouveau fournisseur de "PF".

Qualité du produit ? _____

Accueil ? _____

Qualité au service ? _____

Hygiène ? _____

Bon prix ? _____

Autres _____

B - Enquête sur les points de vente de "PF"

1°/- combien de temps existez-vous ?

moins d'un an ? _____ ; 2ans ? _____ ; 3ans ? _____ 4ans ?
plus de 4ans ? _____.

2°/- Selon vous, cette activité est rentable ?

assez rentable ? _____ ; rentable _____ ; très rentable _____.

3°/- A quel moment de la journée votre produit est introuvable ?

7h à 10h ? _____ ; 10h à 11h ? _____ ; 11h à 12h ? _____

12h à 16h ? _____ ; 16h à 18h ? _____ ; 18h à 21h ? _____

21h à 22h _____.

4°/- A quel moment de la semaine votre demande est forte ?

lundi ? _____ ; mardi ? _____ ; mercredi ? _____ ; Jeudi ? _____ ;

vendredi ? _____ ; samedi ? _____ ; Dimanche ? _____.

5°/- Quelles sont vos spécificités ?

6°/- Quel système d'attraction et de maintien avez-vous envers votre clientèle ?

7°/- Arrivez-vous à satisfaire toute votre clientèle ?

oui _____ ; non _____

Si non, quelles mesures alliez-vous adoptées ?

8°/- Avez-vous d'autres points de vente ?

oui _____ ; non _____

9°/- Comment s'approvisionnez-vous ?

10°/- Combien de porcs abattez-vous par jour ?

1 porc ? _____ ; 2 porcs ? _____ ; 3 porcs ? _____ ; 4 porcs ? _____

plus de 4 porcs ? _____.

11°/- Quel est le bénéfice possible (en moyenne) réalisez-vous par jour ?

12°/- Avez-vous d'autres précisions à nous apporter ?

II./- Les résultat du Dépouillement des Enquêtes

A - Dépouillement de l'enquête sur la consommation de "PF"

Pour chaque fourchette de réponses, nous faisons ressortir les pourcentages correspondants.

Question 1

oui	non
100 %	-

Question 2

Matin	Midi	Soir
50 %	50 %	20 %

Question 3

lieu fixe	pas de lieu fixe
70 %	30 %

Question 4

qualité des morceaux	Propreté	Rapide service	Possibilité de crédit
40 %	100 %	20 %	20 %

Situé devant un bar	Devant une buvette	Isolé
40 %	100 %	20 %

Question 5

oui	non
40 %	60 %

Question 6

Qualité (produits)	Accueil	Qualité (service)	Hygiène	Bon prix
60 %	30 %	30 %	80 %	30 %

**B - Dépouillement de l'enquête sur
les points de vente "PF"**

Pour chaque fourchette de réponses, nous faisons ressortir les pourcentages correspondants.

Question 1

1 an	2 ans	3 ans	4 ans	4 ans et +
-	-	-	-	100%

Question 2

Assez rentable	rentable	très tentable
-	100%	-

Question 3

7h à 10h	10h à 11h	11h à 12h	12h à 16h	16h à 18h	18h à 21h	21h à 24h
25%	25%	-	50%	-	-	-

Question 4

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
-	25%	25%	50%	100%	75%	75%

Question 5

Qualité	Quantité	Propreté
100%	-	-

Question 6

Entretien	Hygiène	Quantité	Qualité
-	50%	25%	100%

Question 7

Oui	Non
50%	50%

Question 8

Oui	Non
50%	50%

Question 9

Aux villages (porcs vivants)	A l'abattoire (viande fraiche)	A l'abattoire (porcs vivants)
100%	75%	-

Question 10

1 porc	2 porcs	3 porcs	4 porcs	4 porcs et +
25%	50%	25%	-	-

Question 11

0 à 1.000 F	1.000 F à 2.500 F	2.500 F à 5.000 F	5.000 F à 10.000 F
-	-	25%	75%