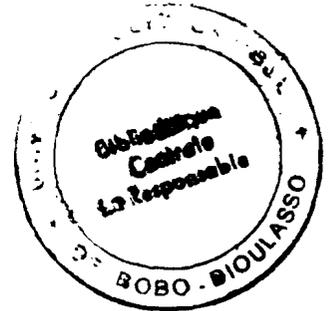


Ministère des Enseignements Secondaire,  
Supérieur et de la Recherche Scientifique

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      |
| <br>   |         |
| 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.

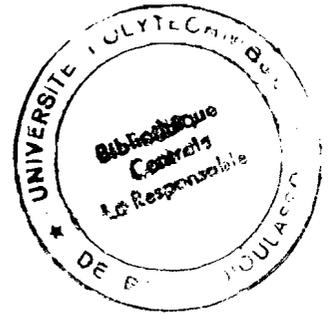
- Monsieur TIENDREBEOGO Albert, Consultant financier au Cabinet HICOM and BC inc, pour les conseils précieux qu'il nous a prodigué.

- 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>                                     |
|---------------------------------------|---|---|
| <b>NOM</b>                            | ZOROME  | ILBOUDO   |
| <b>PRENOMS</b>                        | Oumarou Koutou  | Zoundi Abdoul Malick  |
| <b>AGE</b>                            | 26 ans  | 26 ans  |
| <b>ADRESSE</b>                        |   | 01 BP 7012 01 S/C<br>ILBOUDO Zoundi Mady                    |
| <b>TELEPHONE</b>                      |   | 30 72 21  |
| <b>SITUATION DE FAMILLE</b>           | Célibataire   | Célibataire   |
| <b>FORMATION :<br/>DIPLOME (S)</b>    | . CAP / Aide Comptable<br>. BEP / Comptabilité<br>. BAC G2<br>. DUT / Finances Comptabilité | CAP / Aide Comptable<br>BAC G2<br>DUT / Gestion Commerciale |
| <b>EXPERIENCE<br/>PROFESSIONNELLE</b> | NEANT<br>NEANT  | NEANT<br>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 subirons 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          |
| <b>Total</b>                     | <b>10</b>  |              | <b>3.060.000</b> | <b>14</b>  |              | <b>4.320.000</b> | <b>16</b>  |              | <b>5.760.000</b> |
| Charge patronale 18,5%           |            |              | 566.100          |            |              | 799.200          |            |              | 1.065.600        |
| <b>Total charge du personnel</b> |            |              | <b>3.626.100</b> |            |              | <b>5.119.200</b> |            |              | <b>6.825.600</b> |

**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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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.

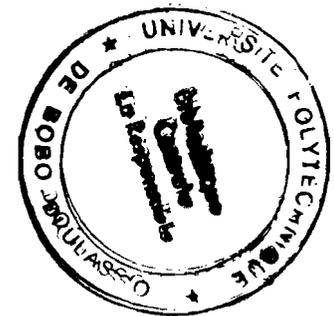
Toutes les acquisitions en immeubles et terrains se trouvent résumées dans le tableau suivant :

| <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 |
| <b><u>Mat. d'élevage</u></b>             |            |           |            |           |            |           |
| 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   |
| <b><u>Autres Matériels</u></b>           |            | 2 300 000 | -          | -         | -          | -         |
| Bascule(occ.)                            | 1          | 30 000    | 1          | 30 000    | -          | -         |
| <b><u>Matériels(points de vente)</u></b> |            |           |            |           |            |           |
| Fours                                    | 4          | 400 000   | 6          | 600 000   | 7          | 700 000   |
| <b>Autres Matériels (occas°)</b>         |            | 100 000   |            | 150 000   |            | 200 000   |
| <b>Totaux</b>                            | -          | 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<br>. CNA    | Crédit (3 mois)                 |
| Aliments de porcs              | . Brakina<br>. 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 :  
 $50 \times 2,5 = \underline{\underline{125}} \text{ F}$

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") | $80 \times 2 \times 360$<br>= 57.600 kg      | $80 \times 3 \times 360$<br>= 86.400 kg       | $80 \times 4 \times 360$<br>= 115.200 kg       |
| production personnel               | $360 / 2,5 \times 100$<br>= 14.400           | $360 / 2,5 \times 100$<br>= 14.400            | $360 / 2,5 \times 100$<br>= 14.400             |
| achat en valeur                    | $(57.600 - 14.400) \cdot 200$<br>= 8.640.000 | $(86.400 - 14.400) \cdot 200$<br>= 14.400.000 | $(115.200 - 14.400) \cdot 200$<br>= 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<br>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<br>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<br>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<br>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            | $300.000 \times 0,2$<br>=<br>60.000                                    | $400.000 \times 0,2$<br>=<br>80.000   | $500.000 \times 0,2$<br>=<br>100.000  |
| Constructions         | 10 ans           | $6.770.000 \times 0,1$<br>=<br>677.000                                 | $11.270.000 \times 0,1$<br>=<br>1.127.000   | $11.270.000 \times 0,1$<br>=<br>1.127.000   |
| Matériels de transp.  | 5 ans            | $1.200.000 \times 0,2$<br>=<br>240.000                                 | $2.700.000 \times 0,2$<br>=<br>540.000  | $2.700.000 \times 0,2$<br>=<br>540.000  |
| Matériels d'élevage   | 2 ans &<br>5 ans | $525.000 \times 0,5$<br>+<br>$3.262.000 \times 0,33$<br>=<br>1.349.833 | $525.000 \times 0,5$<br>+<br>$\frac{525.000 \times 0,5 \times 6}{12}$<br>+<br>$4.474.000 \times 0,33$<br>=<br>1.870.170 | $525.000 \times 0,5$<br>+<br>$\frac{525.000 \times 0,5 \times 6}{12}$<br>+<br>$4.374.000 \times 0,33$<br>=<br>2.167.170 |
| <b>TOTAL</b>          |                  | <b>2.326.833</b>   | <b>3.617.170</b>  | <b>3.934.170</b>  |

## b) Le détail des produits

\* ventes

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

**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          |
| <b>Total charges</b>          | <b>31.831.043</b>  | <b>47.330.485</b>   | <b>57.238.970</b> | <b>Total produits</b> | <b>49.824.000</b> | <b>80.841.750</b> | <b>101.001.750</b> |
| 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        |                       |                   |                   |                    |
| <b>Bénéfice Net</b>           | <b>9.896.126,4</b> | <b>18.431.195,8</b> | <b>24.069.529</b> |                       |                   |                   |                    |

**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 ème année         |                     |
|--------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
|                          | Porc               | Oeuf               | Porc                | Oeuf              | Porc                | Oeuf                |
| <b>Produits</b>          |                    |                    |                     |                   |                     |                     |
| 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           |
| <b>Total(I)</b>          | <b>40.320.000</b>  | <b>9.504.000</b>   | <b>60.480.000</b>   | <b>20.361.750</b> | <b>80.640.000</b>   | <b>20.361.750</b>   |
| <b>Charges</b>           |                    |                    |                     |                   |                     |                     |
| 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             |
| <b>Total</b>             | <b>24.686.932</b>  | <b>7.144.109,5</b> | <b>36.293.495</b>   | <b>11.036.990</b> | <b>45.498.919</b>   | <b>11.740.051</b>   |
| Résultat avt impôt(I-II) | 15.633.068         | 2.359.890,5        | 24.186.505          | 9.324.760         | 35.141.081          | 8.621.699           |
| <b>Résultat net</b>      | <b>8.598.187,5</b> | <b>1.297.939,7</b> | <b>13.302.577,7</b> | <b>5.128.618</b>  | <b>19.327.594,5</b> | <b>4.741.934,45</b> |

\* 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         |
|---|----------------------|----------------------|--------------------|
| <b><u>Réssources</u></b>                  |                      |                      |                    |
| 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         |
| <b>Total réssources (I)</b>               | <b>13.050.530,6</b>  | <b>24.667.369,2</b>  | <b>37.280.551</b>  |
| <b><u>Emplois</u></b>                     |                      |                      |                    |
| Stock de mdises                           | 690.000              | 680.000              | 700.000            |
| Clients                                   | -                    | 3.168.000            | 3.168.000          |
| <b>Total emplois(II)</b>                  | <b>690.000</b>       | <b>3.848.000</b>     | <b>3.868.000</b>   |
| <b>Besoin en fonds de roulement(I-II)</b> | <b>-12.360.530,6</b> | <b>-20.819.369,2</b> | <b>-33.412.551</b> |

**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**

| <b>Eléments</b> | <b>Montants</b> |   | <b>Eléments</b> | <b>Montants</b> |
|-----------------|-----------------|---|-----------------|-----------------|
| 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  |
| <b><u>Immobilisations</u></b>      |              |                      |             |              |                      |              |              |                      |              |
| 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    |
| <b><u>Valeurs d'exploitat°</u></b> | -            | -                    | 690.000     | -            | -                    | 680.000      | -            | -                    | 700.000      |
| Marchandises                       |              |                      |             |              |                      |              |              |                      |              |
| <b><u>Valeurs réalisables:</u></b> | -            | -                    | -           | -            | -                    | 3.168.000    | -            | -                    | 3.168.000    |
| Créances clients                   |              |                      |             |              |                      |              |              |                      |              |
| <b><u>Valeurs disponibles:</u></b> | -            | -                    | 15.005.490  | -            | -                    | 25.177.944,4 | -            | -                    | 48.381.075,2 |
| <b><u>Disponibilité</u></b>        |              |                      |             |              |                      |              |              |                      |              |
| <b>Total</b>                       |              |                      | 25.575.657  |              |                      | 42.994.691,4 |              |                      | 63.677.402,2 |

**Bilan Prévisionnel sur 3 ans : Passif**

| <b>Libellés</b> | <b>1ère année</b> | <b>2ème année</b>   | <b>3ème année</b>   |
|-----------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| 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          |
| <b>TOTAL</b>    | <b>25 575 657</b> | <b>42 994 691,4</b> | <b>63 677 402,2</b> |

**F - Plan de financement sur 3 ans**

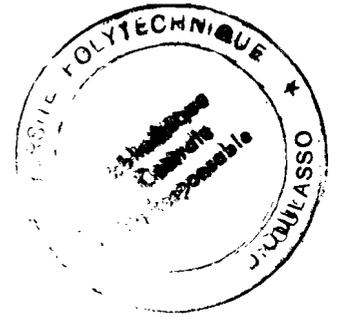
| Eléments              | 1ère année | 2ème année   | 3ème année  | Eléments             | 1ère année  | 2ème année  | 3ème année   |
|-----------------------|------------|--------------|-------------|----------------------|-------------|-------------|--------------|
| Immobilisation        | 12.207.000 | 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<br>12.207.000 | 23.877.575,2<br>19.519.000 | 35.487.524,2<br>20.519.000 | -<br>-   |
| 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)    | -<br>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.<br>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        |
| <b>ENCAISSEMENTS</b>       |                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| .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        |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>TOTAL II</b>            | <b>17.247.000</b> | <b>3.360.000</b> | <b>3.360.000</b> | <b>3.360.000</b> | <b>3.360.000</b> | <b>3.360.000</b> | <b>4.944.000</b> | <b>4.944.000</b>  | <b>4.944.000</b>  | <b>4.944.000</b>  | <b>4.944.000</b>  | <b>4.944.000</b>  |
| <b>DECAISSEMENTS</b>       |                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| .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        |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>TOTAL III</b>           | <b>17.798.321</b> | <b>1.816.341</b> | <b>2.988.791</b> | <b>2.035.091</b> | <b>2.035.091</b> | <b>2.988.791</b> | <b>2.035.091</b> | <b>2.035.091</b>  | <b>2.988.791</b>  | <b>2.035.091</b>  | <b>2.035.091</b>  | <b>7.913.929</b>  |
| <b>SOLDE (I+II+III)</b>    | <b>-551.321</b>   | <b>992.338</b>   | <b>1.363.547</b> | <b>2.688.456</b> | <b>4.013.365</b> | <b>4.384.574</b> | <b>7.293.983</b> | <b>10.202.392</b> | <b>12.157.301</b> | <b>15.066.510</b> | <b>17.975.419</b> | <b>15.005.490</b> |



### 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<br><u>MBA</u><br>VA                                | <u>12.222.959,4</u><br>25.354.200<br>= 0,48 | Bon          | <u>12.222.959,4</u><br>25.354.200<br>= 0,48 | Bon                 | <u>12.222.959,4</u><br>25.354.200<br>= 0,48 | Bon                 |
| .Rentabilité commerciale<br><u>MBA</u><br>CA                                   | <u>12.222.959,4</u><br>49.824.000<br>= 0,24 | Acceptable   | <u>22.048.365,8</u><br>80.448.000<br>= 0,27 | Acceptable          | <u>28.003.699</u><br>100.608.000<br>= 0,27  | Acceptable          |
| .Rentabilité des capitaux<br><u>Résultat net avt impôts</u><br>Capitaux propre | <u>17.992.957</u><br>2.000.000<br>= 8,99    | Très bon     | <u>33.511.265</u><br>7.896126,4<br>= 4,24   | bon, mais<br>baisse | <u>43.762.780</u><br>18.327.322,2<br>= 2,38 | bon, mais<br>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        |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b><u>Charges variables</u></b> |                   |                   |                   |
| 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         |
| <b>Total</b>                    | <b>24.469.800</b> | <b>37.789.200</b> | <b>46.249.200</b> |
| <b><u>Charges fixes</u></b>     |                   |                   |                   |
| 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           |
| <b>Total</b>                    | <b>7.361.243</b>  | <b>9.541.285</b>  | <b>10.989.770</b> |

### 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<br>50,88% du<br>CA | 3.617.170            | 3934.170             |
| Point mort<br>$PM = \frac{CF}{M/CV \times CA} = \frac{CF \times CA}{M/CV}$ | 14.465.712,63                    | 17.916.108,96        | 20.272.772,72        |
| Date à laquelle le SR sera atteint :<br>$\frac{SR \times 360}{CA}$         | 105 jours<br>Très bon            | 80 jours<br>Très bon | 72 jours<br>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<br>(porcs vivants) | A l'abattoire<br>(viande fraiche) | A l'abattoire<br>(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%                |