

SOMMAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS (par ordre alphabétique).

A : Assemblage

ACM : Adjoint Commercial et Marketing

ACP : Afrique, Caraïbes, Pacifique

AGBA : Achats de Grains Bruts et Autres Approvisionnements

Ang : Angora

BGG : Besoins en Grains Germés (orge, avoine, maïs)

C.T : Cumul des têtes

Cd : Conditionnement

CEE : Communauté Economique Européenne

CEI : Communauté des Etats Indépendants

CF : Chef de Ferme

CFAMA : Centre de Formation technique en Agriculture et en Matériels Agricoles.

Ch : Chinchilla

CM : Chauffeur-Mécanicien

cm : centimètre

CNaPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

Cp : Coupe

Cpt : Comptable

CS : Castreurs et Sexeurs

Ct : Couture

D : Désossage

DAF : Directeur Administratif et Financier

DCM : Directeur Commercial et Marketing

DG : Directeur Général

DP : Directeur de Production

DRCI : Délai de Récupération du capital Investi

EM : Entretien Machine

ER : Entretien et Rationnement

F : Femelle

Fi : Finition

FMI : Fonds Monétaire International

FR : Fonds de Roulement

FRI : Fonds de Roulement Initial

Gar : Gardien

Greenpeace (« paix verte ») : mouvement pacifiste et écologiste international, créé à Vancouver (Canada) en 1971.

IBS : Impôts sur les Bénéfices des Sociétés

IFTF : International Fur Trade Federation

INSTAT : Institut National de la STATistique

IP : Indice de Profitabilité

JIRAMA : Jiro sy Rano Malagasy.

Lap : Lapiniers

M : mâle

m : mètre

Ma : Manutention

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

MMP : Magasinier des Matières Premières

MP : Matières Premières

MPE : Maison du Petit Elevage

MPF : Magasinier des Produits Finis

Net : Nettoyage

P : Préparation

PCG : Plan Comptable Général

PIB : Produit Intérieur Brut

PMA : Pays les Moins Avancés.

PPN : Produits de Première Nécessité

Q : Quantité

RAT : Responsable de l'Approvisionnement et du Transit

Repro : reproducteur

RFA : Responsable de la Fabrication des Articles d'habillements

RJ : Responsable Juridique

RMB : Rémunération mensuelle Brute

RMN : Rémunération Mensuelle Nette

RPA : Responsable de la Production Agroalimentaire

RPL : Responsable de Personnel et de la Logistique

S.A : Société Anonyme

SMIA : Service Médical Inter-entreprise d'Antsirabe

SPA : Société Protectrice des Animaux (1845)

Tan : Tannage

TE : Tonte et Ejarrage

TRI : Taux de Rentabilité Interne

VAN : Valeur Actuelle Nette

WWF (World Wide Fund for nature : « Fonds mondial pour la nature ») : organisation internationale, créée en 1961, nommée « World Wildlife Fund » jusqu'en 1986. Son siège est en Suisse et il œuvre à la protection de la nature.

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau 1</u> : Le marché français de l'habillement en fourrure (en milliards d'euro)	p13
<u>Tableau 2</u> : Evolution de la clientèle féminine des articles en fourrure (France)	p 13
<u>Tableau 3</u> : Part de marché des firmes de la grande distribution sur le territoire français ...	p 18
<u>Tableau 4</u> : Offre globale et produits offerts (en milliers de tonnes)	p 20
<u>Tableau5</u> : Evolution de la demande globale (en milliers de tonnes)	p 21
<u>Tableau 6</u> : Table de rationnement	p 37
<u>Tableau 7</u> : Qualité de la fourrure en fonction du mois (cas de la Nouvelle Zélande, Australie et Tanzanie)	p 41
<u>Tableau 8</u> : Production d'articles en fourrure vendue et chiffre d'affaires (Ar)	p 47
<u>Tableau 9</u> : Production stockée des articles en fourrures et valeurs estimatifs (Ar)	p 48
<u>Tableau 10</u> : Evolution du prix des pâtés en boîte (Ar)	p 49
<u>Tableau 11</u> : Evolution de la production et du chiffre d'affaires des pâtés	p 49
<u>Tableau 12</u> : Evolution de l'effectif du personnel et rémunérations respectives	p 53
<u>Tableau 13</u> : Grille de salaire	p 58
<u>Tableau 14</u> : Chronogramme annuel	p 70
<u>Tableau 15</u> : Répartition des têtes importées et coût de l'importation (Ar)	p 72
<u>Tableau 16</u> : Détails des immobilisations	p 73
<u>Tableau 17</u> : Récapitulation des investissements et moyens d'investissements	p 74
<u>Tableau18</u> : Récapitulation des immobilisations et caractéristiques de l'amortissement	p 75
<u>Tableau 19</u> : Tableau des amortissements	p 75
<u>Tableau 20</u> : Plan de financement	p 76
<u>Tableau 21</u> : Tableau de remboursement du premier emprunt	p 77
<u>Tableau 22</u> : Tableau de remboursement du second emprunt	p 77
<u>Tableau 23</u> : Tableau de remboursement du troisième emprunt	p 77
<u>Tableau24</u> : Les comptes de charges	p 78
<u>Tableau25</u> : Les comptes de produits	p 79
<u>Tableau 26</u> : Le compte de résultat prévisionnel	p 80
<u>Tableau 27</u> : La trésorerie pluriannuelle	p 81
<u>Tableau 28</u> : Le bilan d'ouverture	p 82
<u>Tableau 29</u> : Le bilan de la première année d'exercice	p 83
<u>Tableau 30</u> : Le bilan de la deuxième année d'exercice	p 84
<u>Tableau 31</u> : Le bilan de la troisième année d'exercice	p 85

<u>Tableau 32</u> : Le bilan de la quatrième année d'exercice	p 86
<u>Tableau 33</u> : Le bilan de la cinquième année d'exercice	p 87
<u>Tableau 34</u> : La Marge Brute d'Autofinancement au taux de 13 %	p 89
<u>Tableau 35</u> : La Marge Brute d'Autofinancement aux taux respectifs de 20 % et 30%	p 90

LISTE DES SCHÉMAS

<u>Schéma 1</u> : Disposition des cages dans le hangar (vue de dessus)	p 30
<u>Schéma 2</u> : Représentation des cages disposées dos à dos (vue de face)	p 32
<u>Schéma 3</u> : Cycle de reproduction des lapins.	p 39
<u>Schéma 4</u> : Chronogramme de la fonction commerciale	p 71

LISTE DES FIGURES

<i>Figure 1</i> : Représentation du logo des articles en fourrures	p 16
<i>Figure 2</i> : Représentation de l'organigramme provisoire.....	p 54
<i>Figure 3</i> : Représentation de l'organigramme définitif.....	p 55

Rapport-Gratuit.com

LISTE DES ANNEXES

<u>Annexe 1</u> : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N.....	I
<u>Annexe 2</u> : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+1.....	II
<u>Annexe 3</u> : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+2.....	III
<u>Annexe 4</u> : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+3.....	IV
<u>Annexe 5</u> : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+4.....	V
<u>Annexe 6</u> : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N.....	VI
<u>Annexe 7</u> : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+1.....	VII
<u>Annexe 8</u> : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+2.....	VIII
<u>Annexe 9</u> : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+3.....	IX
<u>Annexe 10</u> : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+4.....	X
<u>Annexe 11</u> : Répartition des lapins à l'année N.....	XI
<u>Annexe 12</u> : Répartition des lapins à l'année N+1.....	XII
<u>Annexe 13</u> : Répartition des lapins à l'année N+2.....	XIII
<u>Annexe 14</u> : Répartition des lapins à l'année N+3.....	XIV
<u>Annexe 15</u> : Répartition des lapins à l'année N+4.....	XV
<u>Annexe 16</u> : Détails du rationnement à l'année N.....	XVI
<u>Annexe 17</u> : Détails du rationnement à l'année N+1 et N+2	XVII
<u>Annexe 18</u> : Détails du rationnement à l'année N+3 et N+4.....	XVIII
<u>Annexe 19</u> : Coût de rationnement à l'année N.....	XIX
<u>Annexe 20</u> : Coût de rationnement à l'année N+1.....	XX
<u>Annexe 21</u> : Coût de rationnement à l'année N+2.....	XXI
<u>Annexe 22</u> : Coût de rationnement à l'année N+3.....	XXII
<u>Annexe 23</u> : Coût de rationnement à l'année N+4.....	XXIII
<u>Annexe 24</u> : Encaissements à l'année N.....	XXIV
<u>Annexe 25</u> : Encaissements à l'année N+1.....	XXIV
<u>Annexe 26</u> : Encaissements à l'année N+2.....	XXIV
<u>Annexe 27</u> : Encaissements à l'année N+3.....	XXV
<u>Annexe 28</u> : Encaissements à l'année N+4.....	XXV
<u>Annexe 29</u> : Décaissements à l'année N.....	XXVI
<u>Annexe 30</u> : Décaissements à l'année N+1.....	XXVII
<u>Annexe 31</u> : Décaissements à l'année N+2.....	XXIX
<u>Annexe 32</u> : Décaissements à l'année N+3.....	XXX

<u>Annexe 33</u> : Décaissements à l'année N+4.....	XXXII
<u>Annexe 34</u> : Coût de production des articles en fourrure.....	XXXIV
<u>Annexe 35</u> : Coût de production des pâtés.....	XXXV
<u>Annexe 36</u> : Production de pâtés.....	XXXV
<u>Annexe 37</u> : Règlements et accords internationaux.....	XXXVI

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

LISTE DES ABRÉVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES SCHÉMAS

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ANNEXES

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION1

PREMIÈRE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET5

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET5

Section 1 : Historique5

Section 2 : Les caractéristiques du projet6

CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ VISÉ OU CIBLÉ10

A – ÉTUDE DU MARCHÉ DES ARTICLES EN FOURRURE11

Section 1 : Description du marché visé11

Section 2 : Analyse de l'offre du marché12

Section 3 : Analyse de la demande13

Section 4 : L'offre de l'entreprise14

Section 5 : Politiques et stratégies marketings à adopter15

B - ÉTUDE DU MARCHÉ DES PÂTÉS DE VIANDE ET DE FOIE DE LAPINS19

Section 1 : Description du marché visé20

Section 2 : Analyse de l'offre20

Section 3 : Analyse de la demande21

Section 4 : Analyse de la concurrence21

Section 5 : Politiques et stratégies marketings à adopter22

CHAPITRE III : THÉORIE GÉNÉRALE SUR LES OUTILS ET LES CRITÈRES D'ÉVALUATION	23
Section 1 : Les outils d'évaluations	23
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet	26
DEUXIÈME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	28
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	28
Section 1 : Identification des immobilisations corporelles	28
Section 2 : Technique de production envisagée	35
CHAPITRE II : CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE	47
Section 1 : Production vendue des articles en fourrure	47
Section 2 : Production stockée des articles en fourrure	48
Section 3 : Le prix de vente des pâtés	49
Section 4 : Evolution de la production et du chiffre d'affaires des pâtés	49
CHAPITRE III : ÉTUDE ORGANISATIONNELLE	50
Section 1 : La structure de l'entreprise	50
Section 2 : L'organisation du travail	56
Section 3 : Le Chronogramme	69
TROISIÈME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET	72
CHAPITRE I : COÛT D'INVESTISSEMENT	72
Section 1 : Coût des investissements et compte de gestion	72
Section 2 : Le tableau des amortissements	75
Section 3 : Le plan de financement	76
Section 4 : Le tableau de remboursement des dettes	77
Section 5 : Les comptes de gestion	78
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITÉ	80
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel	80
Section 2 : Le plan de trésorerie.	81
Section 3 : Les bilans prévisionnels	82

CHAPITRE III : ÉVALUATION DU PROJET	88
Section 1 : Evaluation économique	88
Section 2 : Evaluation financière	89
Section 3 : Evaluation sociale	92
CONCLUSION GÉNÉRALE	93

BIBLIOGRAPHIES

ANNEXES

INTRODUCTION

INTRODUCTION

La Terre, par son mouvement de rotation, sur elle-même et autour du soleil, est à l'origine des saisons sur la planète bleue. Ainsi, par sa révolution annuelle, on distingue, selon la zone géographique où l'on se trouve (zone intertropicale, zone tempérée, ou zone polaire) des climats caractéristiques à chaque milieu (climat désertique, climat tropical, climat polaire, climat tempéré, climat d'altitude,...).

Depuis la nuit des temps, les hommes ont su s'adapter à leur milieu climatique par leur mode d'habillement qui est spécifique au climat du milieu où ils vivent et qui est de nos jours caractéristique de chaque origine raciale (boubou pour les Africains, sari pour les Indiens, kimono et junihitoe au Japon, peaux d'animaux chez les Inuits et les amérindiens,...).

Actuellement, le phénomène de la mode, et plus particulièrement, celle dite « à l'occidentale » a pris le devant de la scène (jeans, sweat-shirts,...) en devançant les vêtements traditionnels, cités plus hauts.

Par ailleurs, malgré la diversité des modes européennes et américaines, certaines d'entre-elles n'ont du succès que dans un nombre de pays restreints, car impropre au climat de la zone géographique (trop chaude ou trop légère pour la chaleur ou le froid qui y règne) ou à la coutume locale (vêtements trop courts, jugés indécents dans les pays arabes et autres,...).

Toutefois, on peut les classer par catégories :

- La *mode d'hiver*, caractérisée par sa lourdeur, par son effet isolant et parfois par son encombrement.
- La *mode d'été*, que l'on porte en période estivale pour sa légèreté et sa finesse.
- La *mode des saisons intermédiaires* (automne, printemps) qui n'est ni trop chaude, ni trop légère.

Cependant, bien que la majorité des phénomènes de mode ne sont que passagères, rares sont ceux qui ont pu voyager à travers le temps. Cette particularité est en grande partie due par le fait du positionnement de certain de ces articles sur le marché, tel leur

inaccessibilité pour le grand public, mais exclusivement par des personnes fortunées. Ce sont les articles de luxe (le haut de gamme), et les articles en fourrure en font partie intégrante.

Parallèlement, des animaux sauvages (félins, plantigrades,...) sont tués et massacrés dans les quatre coins du globe, en vue de l'approvisionnement des fabriques d'articles en fourrure, sans qu'on considérait les risques et périls qu'encouraient la faune sauvage (rupture de la chaîne alimentaire,...); et tout cela,... au nom de la mode, de la vanité, et du superflu.

En outre, un animal domestique, demandant peu de place et très prolifique (donc facile à élever), peut être substitué à ce marché illicite des fourrures et contrecarrer, par la suite, les actes de braconnages.

C'est ainsi qu'on aborde au thème de notre projet, qui est : « ***Projet de création d'un complexe d'élevage et de transformation de lapins (fabrication d'articles d'habillements en fourrure et production de pâtés de lapins), dans la région d'Andranomanelatra – ANTSIRABE-*** ».

L'exploitation et la production de produits dérivés du lapin sont encore marginalisées à Madagascar, bien qu'il en existe de petites exploitations familiales, mais au nombre très limité de têtes, et destinées uniquement à la consommation immédiate.

De ce fait, ce projet s'initiera sur tous les domaines d'exploitations possibles du lapin, afin que tous les constituants d'un lapin (peau, viande,...) soient exploités à leur optimum ; sans pour autant être exhaustif, mais en privilégiant l'exploitation de la peau pour sa fourrure.

D'autre part, Madagascar qui est classé PMA depuis 1992 par le FMI et la banque mondiale, malgré sa croissance économique de 5,6% durant la période de 2005 est resté parmi les pays les plus pauvres du monde, avec un PIB par habitant de 285 \$ / an.

De plus, son économie est encore très fragile et est en grande partie animée par le secteur primaire (agriculture, élevage, mines,...), à hauteur de 70 % selon l'INSTAT.

Et encore, sa population, constitué à 73 % de ruraux (INSTAT, 2004) est très familier aux activités d'élevages.

Ce projet, s'inspirant en majeure partie des reportages télévisés de « Capital » sur la chaîne M6, présenté par Guy Lagache et de « Envoyé spécial » sur France 2, a été réactualisé à partir de consultations de documents (ouvrages, Internet,...) relatives à l'élevage du lapin, que ce soit à Madagascar ou ailleurs, à la transformation de ses dérivés, et bien entendu, aux documents propres à la gestion d'entreprise, afin qu'elle puisse être viable et réalisable à Madagascar.

Ainsi, à partir des données recueillies, on a pu constater que le lieu d'implantation idéal serait la commune rurale d'Andranomanelatra (située à 18km au Nord de la ville d'Antsirabe) pour diverses raisons :

➤ *Les sources d'approvisionnements* : la région est très fertile, donc très productive, sachant que c'est une région volcanique. Ce qui est favorable à la culture des aliments de base du lapin (fourrages, navets fourragers, carottes, maniocs, maïs,...), et qui sont déjà en partie pratiquée par la population locale, vue l'importance de l'élevage bovine dans la localité ; mais aussi, pour le rôle que tient cette dernière dans l'approvisionnement de la ville d'Antsirabe (production laitière, culture maraîchère,...), bien qu'elle soit encore devancée par les districts de Faratsiho et d'Ambano (cultures vivrières, cultures maraîchères).

➤ *Le climat* : avec une température annuelle moyenne de 08°C, avoisinant le 0°C en hiver, la région est favorable à l'exploitation de la fourrure de lapins, sachant que cette dernière est meilleure à cette condition climatique et aura donc plus de valeur, en particulier lors de la saison hivernale (pour l'exploitation de la « fourrure d'hiver »). L'« Atlas de Madagascar » évoque même qu'en 1900, de la neige était tombée sur Antsirabe (preuve réelle et concrète qu'il existe parfois des températures négatives dans la région). Ces phénomènes, bien qu'elles n'arrivent que très rarement attestent de la réalité d'un climat froid dans la région, en particulier en hiver, et qui se manifeste le plus souvent par le gel des rosées matinales.

➤ *Les facteurs humains* : les riverains, essentiellement des ruraux sont une source potentielle de main d'œuvre et sont mieux accoutumés aux activités rurales.

➤ *Le transport* : la région, desservie par la RN 7, facilite l'approvisionnement en matières premières et l'acheminement des produits finis. Par contre, aucune ligne de bus (taxi-be) ne relie la localité à la ville principale d'Antsirabe, car leurs terminus sont situés, soit à Tombontsoa, soit à Antsaha (à 3 km avant d'arriver à Andranomanelatra). Cette défaillance nous contraint à posséder notre propre moyen de transport du personnel, tout comme le font les sociétés déjà implantées : TIKO, KOBAMA.

➤ *L'énergie et les eaux de services* : la JIRAMA approvisionne normalement la localité en eau et en électricité, offrant une facilité d'accès aux ressources énergétiques pour le fonctionnement des machines, et une bonne hygiène sanitaire de l'élevage et des activités de transformations par les eaux de services.

➤ *L'environnement juridique* : Andranomanelatra, située à la périphérie de l'agglomération d'Antsirabe est une commune rurale et échappe donc à l'interdiction d'élevage dans les villes. La preuve est l'existence de plusieurs élevages bovins dans la localité dont la plus importante et la plus connue est celle de la société TIKO.

➤ *Le désenclavement* : la région est évoluée, comparée aux autres régions rurales de Madagascar, du fait qu'elle présente toutes les infrastructures caractéristiques des régions urbaines, telles l'électricité, mais surtout, de la présence d'une couverture TELMA et des deux grands de la téléphonie mobile (CELTEL et ORANGE), actuellement les seuls oeuvrant dans ce domaine dans la grande île. La présence de ces dernières favorise la rapidité des échanges de communications avec l'environnement extérieur (fournisseurs, clients,...).

Toutes ces caractéristiques prévalent à la région d'Andranomanelatra d'être une région idéale pour le monde des affaires rurales.

Notre étude comportera trois grandes parties :

La première partie sera consacrée à l'identification du projet. Elle comprendra les caractéristiques dudit projet (activités,...) ; puis, on passera à la partie marketing, nécessaire à l'écoulement des produits ; et enfin, on verra la théorie générale sur les outils d'évaluations.

La seconde partie parlera de la conduite du projet concernant la technique de production, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle.

Ensuite, on abordera l'étude financière, dans laquelle on verra le coût d'investissement du projet, en passant par l'étude de faisabilité et l'évaluation du projet, tant sur le plan économique, financière, que social.

Une conclusion générale clôturera cette étude.

PREMIÈRE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

SECTION 1 : HISTORIQUE.

Les actes de braconnages à caractères financiers sont encore très présents en Afrique et en Asie, malgré les interdictions tant sur le plan local qu'international (convention de Washington, 1976 ; règlement européen 3254 :1991 et 2004,...).

Et cette pratique est en majeure partie motivée par la valeur très lucrative de la simple fourrure de ces animaux. Le reste (la viande) n'est qu'un superflu et a peu d'importance à leurs yeux, au point d'être laissé aux charognards (vautours, hyènes,...), à moins d'être vendu sur le marché local.

Ces types de braconnages en relation à la confection des articles d'habillements en fourrure (manteaux, bonnets,...) ont engendré des pertes énormes chez les animaux sauvages (lions, tigres, panthères, lynx, onyx, ours, onces, puma,...), ayant mené à l'extinction totale de certaines espèces (tigre de Tasmanie,...) ou à la menace de la survie des autres espèces en voie de disparition (panda, ocelot,...).

Face à cette tragédie menaçant le monde sauvage de son « droit d'existence », des organisations écologistes (Greenpeace, SPA,...) ont exprimées leurs colères par des mouvements médiatiques et/ou brutales (boycott des défilés de mode consacrés à l'habillement en fourrure de Paris et de New York en 1986 et en 1988, campagnes de publicités sensibilisant les gens à ne pas acheter des articles en fourrure,...) ayant mené à leur victoire par la promulgation de lois interdisant la chasse de certains « animaux protégés » par la communauté internationale.

(Sources : reportages « Envoyé spécial » : vers 1999, et « Capital » : 2006).

Par ailleurs, des produits de substitution, jusque là peu exploités existent : la fourrure de lapin.

Certes, la production nécessite beaucoup plus d'opérations (teinture, assemblage) heureusement faisable pour qu'elles aient les motifs des animaux sauvages (les félidés en particulier).

1.1 – La cuniculture ou cuniculiculture.

La cuniculture, aussi appelée « cuniculiculture » est l'élevage du lapin domestique. Le lapin est élevé essentiellement pour sa chair; mais on peut récolter la peau (avec les poils) pour la confection de vêtements de fourrure. Enfin, certaines races fournissent un poil soyeux très recherché ; ce sont les races angoras, mais cette race n'existe pas encore à Madagascar.

Le lapin, par le peu de place qu'il occupe et par sa reproduction très prolifique peut devenir une source de profit très intéressante pour un pays en voie de développement et à majorité paysanne comme Madagascar.

1.2 – La cuniculture à Madagascar.

La cuniculture est un secteur très discret (moins de 3% des élevages pratiqués à Madagascar : MPE, 2005) malgré sa facilité, et est composé essentiellement d'élevages familiaux qui n'exploitent que la viande ; et pourtant :

- Il ne demande pas beaucoup de place.
- L'alimentation est assez facile à se procurer toute l'année.
- La multiplication est rapide : une lapine peut être mise à la reproduction à 7 mois et avoir ensuite 4 à 8 portées par an, selon le mode d'élevage, avec une moyenne de 5 lapereaux par mise-bas, et la gestation dure en moyenne 30 jours.

(Source : « Les productions animales à Madagascar », Tome III, Cori Gilles, Docteur vétérinaire, 1972).

SECTION 2 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET.

Ce projet, vu le très faible niveau de l'élevage de lapin à Madagascar et donc, de la rareté et même de l'inexistence d'entreprises transformant toute ou une partie de cet animal (viande, peau), en particulier, sa peau, on se verra obligé d'investir dans toute la chaîne d'exploitation : élevage, transformation et commercialisation.

2.1 –La fiche technique de l’entreprise.

Cette entité, à but lucratif, sera représentée comme suit :

- Dénomination : SETLa (Société d’Elevage et de Transformation du Lapin).
- Forme juridique : S.A.
- Durée : 99 ans.
- Localisation : Andranomanelatra .
- Activités : élevage de lapins à fourrure et à poils, production d’articles d’habillements à motifs d’animaux sauvages à partir de peaux de lapins, récupération et exploitation des issus (viande et abats) pour conserveries alimentaires ; enfin, récupération d’autres issus (os et viscères) par des tiers.
- Capital : Ar 230 000 000,00 composé de 2 300 actions de Ar 100 000,00.

2.2 – Les activités de l’entreprise.

Cette entreprise aura trois (3) types d’activités bien distinctes :

- L’*élevage de lapins*, principal matières premières utilisées dans les activités de transformations. L’élevage se consacrera exclusivement aux besoins de l’entreprise. De ce fait, aucun lapin vivant ne sera commercialisé.
- La *production de produits dérivés* du lapin dont :
 - L’exploitation de la peau pour la confection d’articles vestimentaires en fourrures (manteaux, vestes, bonnets, écharpes), et qui sera l’activité dominante.
 - L’exploitation de la viande (pâté de viande lapin et pâté de foie de lapin), qui est un constituant non-négligeable, résultant du sacrifice pour le dépouillement de la peau.
- La *commercialisation* des produits issus de la chaîne de production.

Les déchets et rebuts (carcasse et viscères) sont séchés sur place dans l’attente d’éventuels repreneurs (provenderies) pour servir d’alimentation animale (poudre d’os calciné, poudre d’os vert, farine animale,...).

Les déchets fécaux mélangés à la litière souillée (fumier) seront utilisés par l’entreprise comme engrais, dans le but de fertiliser le sol pour la culture des fourrages.

2.3 - Les races à élever.

Il existe de très nombreuses races de lapins (races à viande, races à fourrure et races à poil) dont le poids pour les adultes varie de 1.5 à 10 kg, selon la race, et de très nombreuses couleurs de robe existent ; les races blanches étant les plus nombreuses.

Ainsi, en prévision des activités futures, il est primordial que l'on choisisse les races en fonction de la qualité de leurs fourrures, mais aussi, en fonction de sa rusticité, car plus vigoureux. On optera pour les races suivantes :

➤ Le Chinchilla-rex (d'origine accidentelle) du fait que son poil, d'une longueur moyenne de 15 millimètres ne présente pas de jarre (poil raide), mais uniquement de bourre (duvet), permettant de récolter une fourrure de qualité irréprochable; mais aussi, parce que son cousin : le « Chinchilla », est une race rustique de Madagascar.

➤ L'Angora, pour son poil très long (entre 13 et 18 centimètres). L'élevage de cette race sera moins important, car on n'utilisera sa fourrure que pour des décorations ou pour confectionner une pièce spécifique (col de manteau touffu,...).

Et aussi, ces deux races ont en commun la couleur blanche unie de leur robe, facilitant l'opération de teinture étant donné que le blanc est une couleur neutre; ce qui facilitera l'imitation des robes d'animaux sauvages (motif ocellé du léopard, motif à rayure du tigre, motif beige uni du puma, motifs jaune tacheté de l'once et de l'onix, ...).

On importera la première population de nos reproducteurs (ensemble formé par les géniteurs mâles et les génitrices femelles) auprès d' « éleveurs spécialisés » de l'étranger (France, Angleterre,...), afin d'éviter les risques d'hybridations, mais aussi, parce que ces races n'existent pas encore dans l'île. Plus tard, on se contentera de préserver la pureté de chaque espèce pour leurs descendance respectives.

2.4 –Les débouchés.

Toute la production, pour des raisons d'adéquation (climat, goût du consommateur), sera écoulée sur le marché européen, en particulier, la France.

2.5 – Les avantages du projet.

Ce sont :

- Les coopérations économiques et commerciales (ACP) permettant une libre circulation des produits, en bénéficiant d'une réduction des droits de douanes.
- La main d'œuvre bon marché.
- Le peu de place nécessaire à l'élevage, par rapport à la densité.
- L'alimentation facile à se procurer toute l'année.
- La prolifération rapide des individus.
- La dépréciation continuelle et prolongée de l'ariary.
- La monnaie française : l'euro, est une devise sûre et stable sur le plan international, et constitue une monnaie de référence avec le dollar américain.
- La France, membre de l'Union Européenne, offre une liberté de circulation des produits vers tous les autres pays membres de l'Union (Belgique, Pays-Bas,...).
- Madagascar, par la faiblesse de ses exportations textiles et vestimentaires, n'est pas touché par le système de quota qu'elle impose à d'autres pays comme la Chine. Toutefois, toute production doit être sous exigence des normes ISO en vigueur.

2.6 – Les contraintes du projet.

Ce sont :

- *Le mode d'alimentation des malgaches* : la viande lapine n'entre pas dans les menus habituels du malgache.
- *La concurrence chinoise* (premier rang mondial dans la production d'articles en fourrures) qui est très menaçante sur le marché international.
- *L'éloignement du marché*, mobilisant beaucoup plus de moyens financiers pour l'acheminement des produits.

CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ VISÉ OU CIBLÉ

L'entreprise, produisant deux types de produits bien distincts (articles en fourrure et pâtés de lapin : viande et foie), il est logique qu'on étudiera chacune des caractéristiques du marché de chacun de ces produits.

Selon Philip Kotler : « *Le marché est l'ensemble des personnes ou organisations qui achètent ou susceptible d'acheter un bien ou un service* ». Un marché comprend :

➤ Un *marché actuel ou réel du produit*, correspondant aux ventes effectivement réalisées par l'ensemble de la profession (l'entreprise et ses concurrents) auprès de la clientèle acquise au produit.

➤ Un *marché potentiel du produit*, correspondant aux ventes pouvant être réalisées par l'ensemble de la profession auprès de la clientèle acquise, augmentée de la clientèle non-encore acquise, mais susceptible d'être intéressé par le produit proposé.

Un marché, pour exister, doit comprendre les quatre éléments suivants :

➤ Un *besoin* clairement défini et susceptible de s'exprimer par une demande solvable.

➤ Une *demande* qui soit prête à payer un produit, afin de satisfaire un besoin ressenti.

➤ Une *offre* qui propose un produit répondant plus ou moins au besoin ressenti.

➤ Un *prix* correspondant à la valeur d'échange observée du produit, exprimé en valeur monétaire.

(Source : cours de troisième année en gestion de madame Andréas , du 13 Février 2004).

A – ÉTUDE DU MARCHÉ DES ARTICLES EN FOURRURE.

Le marché international des fourrures se compose de deux branches distinctes :

- Le marché des fourrures d'ornements : zèbres, chameaux,...
- Le marché des fourrures d'habillements, qui sera notre domaine d'exploitation.

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHÉ VISÉ.

Les habillements en fourrure (manteaux, vestes, bonnets,...) sont des vêtements d'hiver appropriés aux hivers glaciaux des pays du Nord (Europe, Amérique du Nord,...). Ces catégories de vêtements ont été classées depuis longtemps parmi les articles de luxe en raison de leurs prix exorbitants accessibles uniquement par des personnes fortunées de la haute société ; mais depuis peu, son port s'est vulgarisé dans les continents cités ci-dessus suite à leur prix qui se sont écroulés. Le marché français a, depuis toujours, évolué en fonction de l'évolution du marché mondial.

L'histoire du commerce des habillements en fourrure peut être subdivisée en trois périodes distinctes.

- *L'avant 1986* (année des mouvements écologistes et des publicités sensibilisant les gens à ne pas acheter des articles en fourrure, en raison du « massacre barbare et sanglant » des bêtes : fauves, plantigrades,...) où le marché des fourrures était approvisionné impunément par les pratiques de braconnages en Afrique, en Asie, en Australie,...sans qu'on se souciait de la sauvegarde des espèces, dont certains ont complètement disparues de la surface du globe (tigre de Tasmanie,...).

- La période comprise *entre 1986 et 1996*, marquée par une lutte mondiale contre le braconnage, dite aussi « Période de pénurie », en raison de la chute vertigineuse des approvisionnements : les prix évoluaient de pic en pic (loi de l'offre et de la demande).

- La période *d'après 1996* où la fourrure a commencé à se vulgariser dans les pays du Nord (Russie, Europe de l'Ouest, Scandinavie, Amérique du Nord,...), suite à l'émergence de nouveaux produits de substitution, longtemps mis à l'écart. Ce sont les fourrures d'animaux d'élevages (lapins, lemmings, chiens viverrins, ..) ou d'animaux

sauvages gardés en captivités (visons, renards, moufettes,...), qui, auparavant, n'étaient exploités que pour leur viande.

À l'échelle mondiale, les ventes de fourrure ont totalisées quelques 11 milliards de dollars US en 2001-2002. L'Union Européenne, qui est la plus grande consommatrice de fourrure (60%) a vu ses ventes augmenter de façon spectaculaire dès le milieu des années 90 (IFTF).

SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE DU MARCHÉ.

L'étude de l'offre consiste à définir les éléments déjà existants sur le marché. Etudier l'offre serait donc étudier la concurrence. Analyser cette concurrence nous oblige à déterminer les produits qui rivalisent avec les nôtres et d'en déduire ainsi nos concurrents.

Le marché français est caractérisé par une concurrence pure et parfaite : il existe un grand nombre d'offres, et une multitude de demandeurs. Les concurrents sont de deux catégories :

2.1 - Les concurrents directs.

Ce sont les articles en fourrure du marché grand public, dont :

- Les articles en fourrure de lapin, dominé par les chinois.
- Les concurrents discrets ou en ascension dans les ventes, et dont certains n'y apposent même pas de marque à leurs produits (concurrents informels).
- Les articles en fourrure d'autres animaux, beaucoup moins nombreuses, et de qualité plus ou moins supérieure à celle du lapin.
- Les confectionneurs reconnus français : Yves Salomon, Sprung frères, TSB, Jacques Jekel, Bernard et Poitou, RT International,....

2.2 - Les concurrents indirects.

Ce sont :

- Les grandes maisons de prêt à porter aux marques renommées internationalement, et spécialisées dans le luxe (Gucci, Fendi, Dolce et Gabbana, Versace, Chanel, Yves Saint Laurent, Christian Dior, Kenzo,...), qui pratiquent, par leur notoriété des prix inaccessibles au grand public (jusqu'à 13 000 € pour le manteau à motif de jaguar). Les

fourrures utilisées sont ceux du vison, du lemming, ou de la belette, et sont importés de la Scandinavie (Finlande, Norvège, Suède) et sous-traités pour la majorité en Chine.

➤ Les produits vestimentaires ayant pour vocation de se prémunir contre le froid, et pouvant donc se substituer aux articles en fourrure, tels les anoraks ou les blousons.

SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE.

3.1 – Les caractéristiques de la demande.

La demande est saisonnière. L'essentiel des ventes se font en hiver qui, dans l'hémisphère Nord commence théoriquement le 20 ou le 21 Décembre de chaque année (solstice d'hiver) et se termine le 20 ou le 21 Mars de l'année suivante (jour de l'équinoxe).

Au delà de cette date, c'est la période de vache maigre puisque les périodes de grande canicule de Juillet et Août privilégient les achats des vêtements légers.

*Tableau 1 : Le marché français de l'habillement en fourrure (*en milliards d'euro).*

Marché	Périodes	1995	2002	2004
Nombre d'entreprises		1716	1001	930
Chiffre d'affaires*		8,24	8,84	9
Ventes réalisées par l'ensemble de la profession* (importations comprises)		-	10,56	25,3

(Source : Fédération Française de Couture, 2005).

Les ventes réalisées sur le territoire français (10,56) sont nettement supérieures à la production locale (8,84). Cet écart est compensé par les importations, qui viennent notamment de Chine, d'Italie, d'Espagne, du Danemark, d'Australie, de la Nouvelle Zélande et de Scandinavie.

Tableau 2 : Evolution de la clientèle féminine des articles en fourrure (France).

Périodes	Vers 1938	1945	1995	2000	2004
Clientèle féminine	300 000	20 000	200 000 à 1 000 000	2 000 000	9 000 000

(Source : International Fur Trade Federation (IFTF), 2005).

La demande a évolué d'une manière exponentielle depuis la dernière décennie, et pourtant, les maisons de production se sont délocalisées vers d'autres pays (Chine). La baisse de 1945 de la clientèle (qui passe de 300 000 à 20 000) résulte de la crise d'après-guerre, et l'incertitude en 1995 fait suite à l'approvisionnement sur le marché noir.

En somme, Le marché des habillements en fourrure est dynamique et très lucratif dans l'hexagone. Ce n'est pas pour rien que l'on a nommé Paris comme « La capitale mondiale de la mode ».

3.2 – Les motifs en vogue.

Le motif le plus prisé est celui du jaguar (65% des ventes de 2005), viennent ensuite celui du lynx, et enfin, ceux des autres animaux : onyx, ocelot,... (Source : dossier « Capital »).

SECTION 4 : L'OFFRE DE L'ENTREPRISE.

4.1 – Le marché de l'entreprise.

Les ventes d'effets vestimentaires d'hiver vers la France sont saisonnières car ce pays est situé dans la zone tempérée et non, dans la zone polaire. De plus, depuis quelques années, elle est régulièrement frappée par la canicule en été. Ainsi, l'essentiel de nos ventes ne se fera qu'en hiver.

4.2 – La gamme des produits offerts.

L'entreprise produit une gamme de produits vestimentaires en fourrure, composé :

- De manteaux
- De vestes
- De bonnets
- Et d'écharpes

4.3 – Les lignes de produits.

Seuls les manteaux et les vestes ont une ligne de produits, qui sont :

- La « Taille Enfant », confectionné pour les enfants de 5 à 15 ans. Ce sont les articles inférieurs à la taille 34 (incluse).

➤ La « Taille Adulte », réservé aux adolescentes et aux femmes (tailles 36, 38 et 40). Par ailleurs, notre principale cible constituerait les jeunes de 18 à 25 ans, car se sont les plus en prises par les phénomènes de mode.

4.3.1 – Le choix des lignes de produits.

□ Le choix de la taille « Enfant ».

Le marché des articles pour enfants constitue un oligopole (un petit nombre d'offres face à une multitude de demandeurs) ; dont les seuls concurrents présents sur le marché sont : le groupe Zannier, Petit-bateau, Du pareil au même et Clayeux. Cette insuffisance de l'offre fait augmenter les prix du marché, jusqu'à faire doubler la marge bénéficiaire des produits.

D'autre part, ce créneau de marché est très lucratif pour ceux qui s'y sont investies. Certains magasins étrangers s'y sont même spécialisés à la vente exclusive de « Rayons Enfants », tels la chaîne de magasin TATIE, leader dans le domaine, avec 70% de part de marché.

□ Le choix de la taille « Jeune ».

En général, les personnes les plus influençables et les plus en contact avec les dernières tendances de la mode sont les jeunes de 18 à 25 ans.

D'ailleurs, d'après Zhang Shuhua, président de la *China Leather Industry Association* : « Les articles en fourrures conquissent un public de plus en plus jeunes ».

4.3.2 – La variable des prix.

Les prix dépendent de plusieurs critères, qui seront relatés plus tard dans « Politiques et stratégies marketings à adopter » ; mais ils sont surtout en fonction de la qualité des fourrures.

SECTION 5 : STRATÉGIES ET POLITIQUES MARKETING À ADOPTER.

5.1 – Les caractéristiques marketing des produits.

Le produit est un bien capable de satisfaire plus ou moins complètement un besoin. Les caractéristiques marketing des produits peuvent être définies sur trois niveaux :

➤ Le service rendu : sensation de chaleur.

➤ Les attributs : qualités perçues ou attendues par le consommateur : confort, protection contre le froid, esthétique.

➤ Les contenus symboliques : prestige, liberté, mode.

5.2 – Le marketing-mix.

Le marketing-mix est l'ensemble des facteurs internes de l'entreprise qui sont mélangés au mieux pour répondre aux forces extérieures du marché, telles :

➤ Les comportements du consommateur.

➤ Les comportements des canaux de distribution.

➤ Les comportements de la concurrence.

➤ Les lois et règlements.

Il comporte quatre variables dénommées « 4P », et qui sont : le Produit, le Prix, le Placement et la Promotion.

5.2.1 – La politique de produit.

➤ Le choix de la marque.

Dans le but de permettre aux consommateurs de différencier facilement nos produits par rapport à ceux de la concurrence, on donnera une marque à nos produits, sur lesquels on y apposera un logo y afférent, mais discret.

La marque sert de surnom commercial et garantit une différenciation des articles par rapport aux produits concurrents. Nos articles porteront le nom de « YETI », en référence au mytique hominien de l'Himalaya, plus connu sous le nom de « *L'abominable homme des neiges* ».

➤ Le choix du logo.

Le logo, synthétisant la marque commerciale par sémiologie, est un signe distinctif facilitant la distinction, la mémorisation et le repérage des produits par les consommateurs face aux produits concurrents sur le lieu de vente. On l'apposera à chacun de nos articles comme suit :



Figure 1 : Représentation du logo des articles en fourrures.

➤ Le niveau de qualité.

La qualité est l'une des principales spécificités d'un produit pouvant pousser une personne à son acquisition. Nos articles se distingueront par leur qualité et leur esthétique, en particulier, pour la gamme « manteaux », du fait qu'on ne les fabrique qu'avec de la « fourrure d'hiver », qui est la qualité suprême des fourrures de lapins.

De plus, il n'y a pas de production en période de mue des fourrures pour sa médiocrité.

Enfin, une partie des modèles conçus par le modéliste, bénéficieront d'une protection légale au sein de l'OMAPI. Ce qui nous permettra de différencier un certain nombre des articles et de nous réjouir de la production exclusive de certains modèles à moins qu'il n'y ait des produits contrefaits. C'est ce qui est inévitable sur le marché actuel.

5.2.2 – La politique de prix.

Le prix est un élément déterminant du succès ou de l'échec d'une entreprise car c'est la seule variable qui fait entrer de l'argent à l'entreprise. La fixation de celui-ci a de ce fait des conséquences directes sur les résultats commerciaux (volume des ventes) et sur le résultat financier (rentabilité). Les critères de sélection des prix de chaque gamme et ligne de produits seront, par ordre d'importance :

➤ La structure des coûts de production afin d'en déterminer le niveau de prix le plus bas (seuil de rentabilité) que l'entreprise pourra accepter afin de ne pas vendre à perte.

➤ La politique de prix de la concurrence en vue de déterminer les prix du marché et de les aligner par la suite aux nôtres. Cette méthode nous permettra aussi d'évaluer à la fois la fourchette des prix et le prix d'acceptabilité des consommateurs pour chaque catégorie de produits, sachant qu'ils associent, le plus souvent le prix à la qualité du produit.

➤ La politique commerciale des distributeurs en vue d'évaluer le prix des articles sur le lieu de vente et d'en ajuster, si nécessaire, les prix de gros que l'on pratiquera.

➤ La catégorie des produits qui seront moyen gamme, vue nos moyens (financiers, distribution,...) encore limités et les catégories de clientèle visées (jeunes et enfants en général). Plus tard, quand nos produits seront reconnus, on pourrait envisager la production de haut de gamme.

D'autres part, le règlement des crédits de ventes se fera à la fin de mois de la livraison des marchandises au port de débarquement.

5.2.3 – La politique de distribution (placement).

Le canal de distribution est le circuit suivi par un produit depuis le producteur jusqu'à l'utilisateur (consommateur final).

Les produits, sortis d'usine, seront acheminés vers le port de Tamatave par l'intermédiaire des compagnies de transports (globaltrans,...), et seront ensuite embarqués par voie maritime, sous la responsabilité des compagnies de transit (CMA CGM, La ligne scandinave,...).

La commercialisation sur le marché empruntera les réseaux des firmes de la grande distribution (centrale d'achats, supermarché, hypermarchés,...), qui sont implantées un peu partout dans toute la France, et qui occupent 16.2% de part de marché par rapport aux différents circuits de ventes de prêt à porter françaises, juste après les chaînes spécialisées (34% : galeries Lafayette,...) et les magasins indépendants (17.7% : Gucci, Versace,...).

Ces firmes de la grande distribution sont :

Tableau 3 : Part de marché des firmes de la grande distribution sur le territoire français.

Firmes	Part de marché
Carrefour	27,3 %
Lucie (Leclerc, Système U)	21,6 %
Opéra (Casino, Cora)	17 %
Intermarché	14,8 %
Auchan	12,6 %
Autres (Rebellio France, Ooshop, Décathlon,...)	6,7 %

(Source : Chambre de commerce et d'agriculture de la Seine Maritime, 2005).

La concurrence y règne entre les firmes, vue la part de marché que chacune d'entre elles détiennent. La firme « Carrefour », par exemple, qui est numéro un de la grande distribution en Europe et numéro deux mondial dispose de 17 formats confondus (hypermarchés, supermarchés, maxi discomptes, proximités) dans la seule France, et près de 78 dans toute l'Europe et l'Asie.

5.2.4 – La politique de communication (promotion).

La communication est l'ensemble des actions de l'entreprise pour la commercialisation des produits, en vue de :

- Faire connaître l'existence du produit : publicité, catalogues,...
- Faire connaître les caractéristiques particulières du produit
- Construire une image, aussi bien pour les produits que pour l'entreprise
- Provoquer l'achat immédiat

Cette politique de communication consiste à faire pousser les produits vers les consommateurs (stratégie push), ou à attirer les consommateurs vers le produit (stratégie pull) ; mais elle sera à dominante pull. Pour cela, on travaillera sur :

- La *publicité des produits*, en vue de lancer, de faire connaître les produits, et d'optimiser les ventes.

- Le *merchandising des produits*, qui débute :

- en amont, par le design des produits (esthétique, adaptation permanente de l'assortiment aux besoins des consommateurs),

- et se termine en aval par les actions de présentation des produits sur le lieu de vente, en collaboration avec les dirigeants des réseaux de distribution. L'objectif serait de maximiser les ventes par rapport à celles des concurrents, en jouant notamment sur l'emplacement, la disposition, la présentation (en mass-display) et la visibilité (facing) des produits au niveau des linéaires de ventes.

B – ÉTUDE DU MARCHÉ DES PÂTÉS DE VIANDE ET DE FOIE DE LAPINS.

Les produits de charcuteries, d'une quantité assez importante, seront écouler sur le marché européen, et principalement la France.

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHÉ VISÉ.

La France est un vaste marché de 62 millions d'habitants où, produits français et produits importés se font libre concurrence.

SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE.

L'offre arrive de tous sens (industrielle ou artisanale, française ou importée) et les pâtés sont dérivés de tous types d'animaux (porcs, volailles, canards, lapins, gibiers,...) pour des goûts et saveurs personnalisées et très diversifiées.

Par ailleurs, les produits importés à base de lapins (bruts ou transformés) ont connu une légère hausse durant cette dernière décennie, en raison d'une récente incapacité de la production nationale française à satisfaire une grande partie du marché, qui est engendrée par une épidémie d'entérocologie virale, à la cause d'une forte mortalité chez les lapins français, depuis mai 1997.

Tableau 4 : Offre globale et produits offerts (en milliers de tonnes).

Pâtés	Animaux de base	Offre globale
Pâtés de viandes	Porcs	92,5
	Bœufs	28,3
	Volailles	26,7
	Dindes	11,1
	Lapins	7,6
	Poissons	4,5
	Lièvres	5,4
	Gibiers	3,2
	Autres	1,4
Pâtés de foie	Oies, canards (hors foie gras)	34,1
	Foie gras de volailles	26,2
	Foie gras de canards	10
	Autres (lapins,...)	0,9

(Source : Fédération Française des Industries Charcutières, 2005).

Vue l'offre globale, et malgré la panoplie des produits concurrents, on sera en mesure de se faire 0,018% de part de marché.

SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE.

La demande est florissante et augmente proportionnellement avec la population.

Tableau5 : Evolution de la demande globale (en milliers de tonnes).

Périodes	1995	1998	2000	2005
Demande globale	112	135	140	150

(Source : Fédération Française des Industries Charcutières, 2005).

L'offre du marché n'arrive pas à satisfaire en totalité la demande globale. Le marché est encore exploitable, et c'est cette partie non-satisfaite que l'on pense exploiter.

Toutefois, les consommateurs ont des critères de choix d'un produits par rapport à un autre : goût, texture, consistance.

SECTION 4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE.

4.1 – Les concurrents directs.

La concurrence est nombreuse et se compose d'une part par les produits industriels, et d'autre part, par les produits artisanaux.

4.2 – Les concurrents indirects.

Ils sont composés par tous les produits charcutiers (jambon, mortadelle), et les pâtés ayant vocation de subventionner les paysans du tiers monde ; tels les produits aux enseignes « Max Haavelar ».

SECTION 5 : POLITIQUES ET STRATÉGIES MARKETINGS À ADOPTER.

5.1 – Le marketing-mix.

5.1.1 – La politique de produit.

Le goût et la qualité sont les principales préoccupations des consommateurs envers les produits agroalimentaires. La qualité principale de nos produits serait l'inexistence totale d'additifs et de colorants alimentaires. Ce qui permet de les classer parmi les produits « Bio ».

5.1.2 – La politique de prix et de distribution.

On utilisera les mêmes stratégies et politiques que celles utilisées pour les articles d'habillements ; de plus que les firmes de la grande distribution détiennent 75% de part de marché dans la distribution des produits alimentaires.

5.1.3 – La politique de communication (promotion).

Pour faire vendre les produits, on pratiquera majoritairement la stratégie pull, excepté des cas exceptionnels très rares tels les foires. On axera nos stratégies de communications sur :

- La *publicité*, en vue de lancer, de faire connaître les produits, et de booster les ventes.
- Le *merchandising des produits*, qui débute :
 - o en amont, par le design des produits (forme et couleur de l'emballage),
 - o et se termine en aval par les actions de présentation du produit sur le lieu de vente (présentation en mass-display et facing), en collaboration avec les dirigeants des réseaux de distribution.

CHAPITRE III : THÉORIE GÉNÉRALE SUR LES OUTILS ET LES CRITÈRES D'ÉVALUATION

Ce chapitre parlera des moyens d'évaluation de la rentabilité attendue de l'investissement.

SECTION 1 : LES OUTILS D'ÉVALUATION.

Ils sont au nombre de quatre :

- La Valeur Actuelle Nette : VAN
- Le Taux de Rentabilité Interne : TRI
- Le Délai de Récupération des Capitaux Investis : DRCI
- L'Indice de Profitabilité : IP

1.1 – La Valeur Actuelle Nette (VAN).

La valeur actuelle nette est un critère fondamental d'appréciation d'un investissement, fondé sur l'actualisation.

1.1.1 – Définition.

C'est la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant des investissements, par laquelle on déduit le montant de ces derniers. La méthode consiste à comparer les économies nettes, augmentées des amortissements (cash-flow), pendant la durée de vie de l'investissement ou pendant une période donnée, au montant de l'investissement initial.

1.1.2 – Formule

La Van est obtenue par la formule suivante :

$$VAN = \sum_{j=1}^n \frac{MBA}{(1+i)^j} - C$$

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : taux d'actualisation

j : rang de l'année

C : montant de l'investissement

1.1.3 – Interprétation

La VAN permet de mesurer la création de richesse attendue d'un projet d'investissement.

➤ Une *VAN positive* ($VAN > 0$) signifie que le projet envisagé est en mesure de reconstituer les capitaux initialement investis avec un surplus de richesse. Un projet dont la VAN est positive est donc la plus souhaitable car il enrichit l'entreprise en assurant la reproduction élargie des mises de fonds effectuées.

➤ Une *VAN négative* ($VAN < 0$) signifie que les revenus ne parviennent pas à compenser l'investissement initial. Si un projet a une VAN négative, la première initiative à prendre sera l'abandon de ce dernier car sa réalisation engendrerait des pertes énormes pour l'entreprise.

➤ Une *VAN nulle* ($VAN = 0$) signifie que le projet, une fois réalisé ne dégagera ni perte, ni bénéfice. Bref, il n'y aura pas de raison de produire.

1.2 – Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).

1.2.1 – Définition

Le TRI est le taux d'actualisation qui annule la VAN d'un projet d'investissement.

D'après John W. Huang : « Le taux de Rentabilité Interne mesure le rendement et le recouvrement du capital ». (Source : « Analyse des investissements par des méthodes d'actualisation », p 9).

1.2.2 – Formule

Le TRI s'obtient par la formule suivante :

$$\text{TRI} = \sum_{j=1}^n \text{MBA} (1+i)^{-j} - C ; \text{ avec TRI} = 0$$

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : taux d'actualisation

j : rang de l'année

C : montant de l'investissement

1.2.3 – Interprétation.

Si :

- $i > t$: la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- $i = t$: la rentabilité est égale au taux exigé t .
- $i < t$: la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

1.3 – Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

1.3.1 – Définition

Le DRCI est le temps au bout duquel le cumul des MBA est égal au montant du capital investi.

1.3.2 – Interprétation

L'idéal serait que ce temps soit le plus court possible, car, plus ce temps est court, plus le projet est rentable, et moins risqué.

1.4 – L'Indice de Profitabilité (IP).

1.4.1 - Définition

L'IP est le rapport entre la somme des Marges Brutes Actualisées et le capital investi.

1.4.2 – Formule

D'après la définition citée précédemment, l'IP peut être formulé comme suit :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA (1+i)^j}{C}$$

1.4.3 – Interprétation

L'IP peut être interprété en référence au chiffre « 1 ». Ainsi :

- Si : $IP > 1$; alors, la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »
- Si : $IP = 1$; alors, la rentabilité est égale au taux exigé « t »
- Si : $IP < 1$; alors, la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

SECTION 2 : LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DU PROJET.

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères :

- La pertinence
- L'efficience
- L'efficacité
- L'impact
- La durabilité ou viabilité

2.1 – La pertinence.

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel, ou le bien-fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

2.2 – L'efficience.

Elle se réfère au coût et rythme auxquels les interventions sont transformées en résultat. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats, en s'y référant à l'utilisation optimale des ressources dans la production d'outputs. En tout, c'est la réalisation d'économies dans la poursuite des objectifs.

2.3 – L'efficacité.

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre prévision et résultat). Bref, c'est le degré de réalisation des objectifs ou des réalisations.

2.4 – L'impact.

C'est l'analyse des effets directs et indirects du projet : sur le plan environnemental, social,...

2.5 – La durabilité ou viabilité.

Elle vise à l'évaluation de la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

(Source : cours de la quatrième de madame Ravalitera, matière « Entrepreneuriat et Gestion de Projet, 2005)

DEUXIÈME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

Dans la première partie, nous nous sommes consacrés à l'identification du projet dans son état général. Maintenant, nous allons procéder à sa conduite ; qui parlera :

- Dans un premier temps, de la technique de production que l'on pense y établir
- Ensuite, de la capacité de production envisagée
- Et enfin, de son étude organisationnelle

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

L'activité de production est la principale mission d'une entreprise dans le but de s'accaparer de la richesse par la valeur ajoutée créée. De ce fait, cette activité de production est un facteur primordial qui peut décider de l'évolution ou de la ruine de l'entreprise. Ainsi, le principal objectif de production serait l'efficacité des produits fabriqués ; mais avant tout, il faut qu'on ait des postes de travail suffisant, et qu'on produise des biens de bonne qualité et à coût réduit, dans le but de se faire du profit, en attirant le maximum de clientèle et permettre une satisfaction de cette dernière vis-à-vis de nos produits.

SECTION 1 : IDENTIFICATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES.

D'après le PCG 2005 : « Une immobilisation corporelle est un actif corporel détenu par une entité pour la production ou la fourniture de biens ou de services, la location, ou l'utilisation à des fins administratives, et qu'elle s'attend à utiliser sur plusieurs exercices » . On peut les subdiviser comme suit :

- Le terrain.
- Le cheptel.
- Les constructions.
- Les installations techniques (matériels industriels, outillages industriels,...).
- Le matériel de transport.
- Les matériels de bureau, les matériels informatiques et le mobilier de bureau.

1.1 – Le terrain.

Le terrain d'une superficie totale de trente hectares est le premier patrimoine nécessaire à toute exploitation agricole. Il sert à l'installation des infrastructures d'élevages (bâtiments d'élevages, hangar,...), à l'installation des infrastructures d'exploitation (usines de

transformation, magasins de stockage,...), à la culture des fourrages pour l'alimentation du cheptel, et à l'installation du bâtiment administratif.

1.2 – Le cheptel.

Le cheptel, constitué par les têtes de lapins reproducteurs mâles et femelles et par les têtes destinées à l'exploitation, constituent le capital vivant de l'entreprise.

1.3 – Les constructions.

Ils sont de trois types : le bâtiment administratif, les hangars et les abris.

1.3.1 – Le bâtiment administratif.

Le bâtiment administratif qui est un local de 120 m², et regroupe toutes les personnes ayant des activités bureaucratiques.

1.3.2 – Les hangars.

Les hangars sont de simples constructions à quatre murs bâtis, fabriqués avec des matériaux légers (tôle,...) . Les hangars sont, à l'époque actuelle les types de bâtiments les plus utilisés par les entreprises modernes étant donné que :

- C'est une construction simple et souple, facilement extensible et utilisable à toutes fins, pour de moindres coûts.
- C'est une construction économique, tant au m² qu'au m³, offrant un important volume de stockage.
- L'aménagement permet un service facile.

(Source : Manuel des constructions modernes en pays tropicaux)

Parmi les hangars de l'entreprise, on distingue :

- Le *hangar d'élevage des reproducteurs* (147,5 x 42,5 m) qui est aménagé pour l'installation des batteries d'élevage des reproducteurs (mâles et femelles) et pour l'élevage de ces derniers.

La disposition des cages dans le hangar est représenté comme suit :

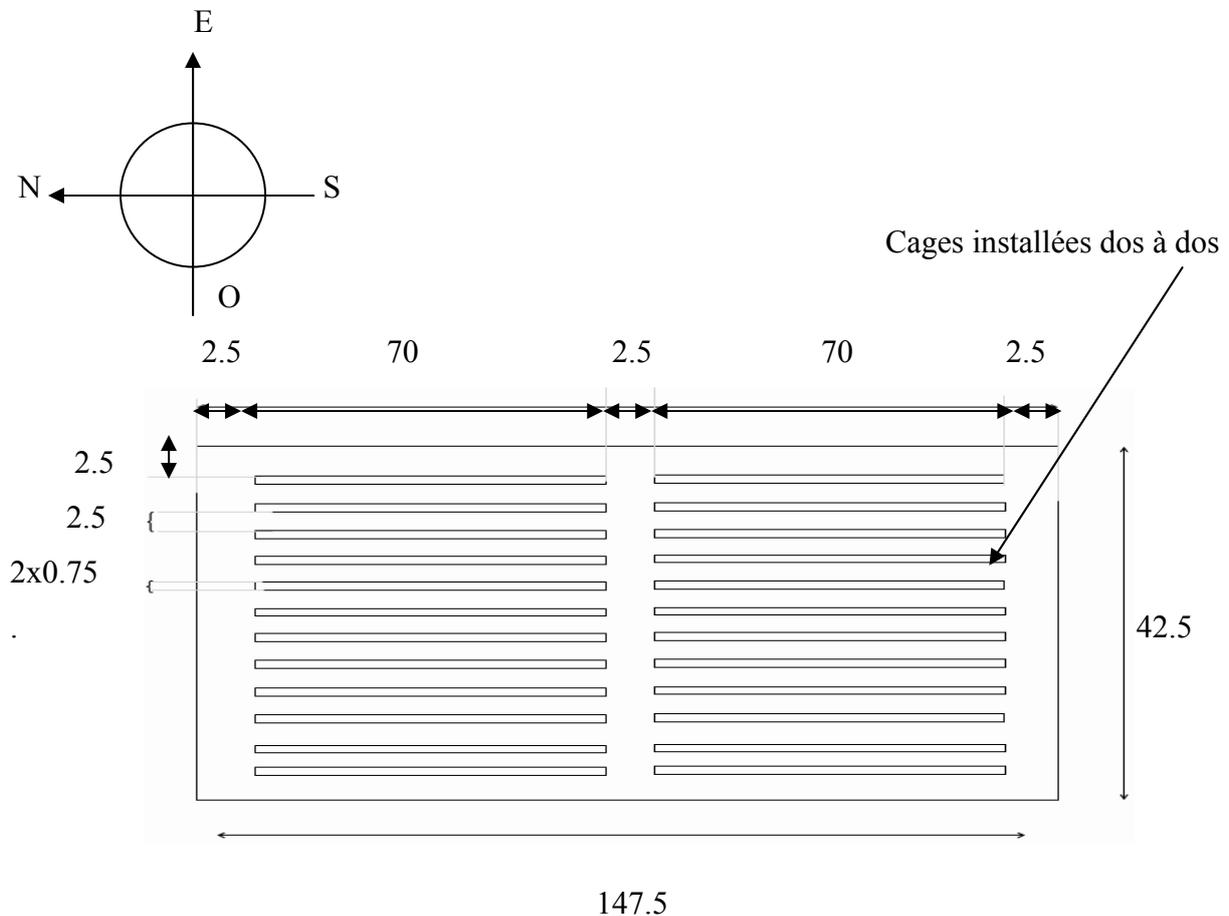


Schéma 1 : Disposition des cages dans le hangar (vue de dessus : en m)

L'orientation du hangar vers l'Est est capitale afin que chaque individu reçoivent la lumière du soleil pendant la journée. Par ailleurs, la toiture est formée par du tôle et des vasistas transparents qui laissent passer la lumière du jour. Des baies vitrées basculantes présentes tout le long du mur permettent aux rayons ultraviolets d'y pénétrer dans le hangar, en plus de l'éclairage naturel. Tout cela pour permettre une bonne croissance des individus et de leurs progénitures.

➤ Le hangar d'élevage standard (340 x 50 m), au nombre de deux et de même structure et configuration que le hangar précédent, sont aménagés spécialement pour l'élevage des lapereaux au sevrage, des lapereaux sevrés et des lapins prêts à l'exploitation. Pour cela, ces hangars sont séparés en dix sept (17) cloisons grillagées sur chaque côté de la longueur pour une dimension 20 x 22 m chacune. L'espace laissé sur le milieu du hangar sert d'allée de

service. Ces cloisonnements servent à séparer les lapereaux au sevrage des lapereaux sevrés et les adultes, suivant leur âge et leur sexe.

Chaque cloisonnement est équipé, pour le rationnement :

- D'un *râtelier-chevalet* pour la distribution des fourrages verts et secs à la fourche. Il a pour avantage d'empêcher le gaspillage des nourritures, la propagation de maladies épidémiques, et d'éviter l'échauffement des nourritures par leurs piétinements, et par le contact des excréments liquides et solides. C'est une construction haute de 80 cm, longue de 5 m, en forme de « V », réunie par trois traverses à chaque bord, et muni sur le pourtour de barreaux de 50 cm d'intervalles.

- De quatre *mangeoires*, qui sont des compléments du râtelier, pour les distributions de farineux et de grains germés.

- De quatre *abreuvoirs* que l'on utilise pour la déshydratation des lapins. C'est aussi la même que celui qu'on emploie pour l'élevage aviaire.

- Le hangar de transformation (50 x 20 m), séparé en deux blocs indépendants jouent le rôle d'usines de transformation ; d'une part, pour la confection des articles en fourrure, et d'autre part, pour la production des pâtés.

- Le hangar de stockage des matières premières (50 x 10 m) nécessaires aux activités de production (colorants de coiffure, huile de soja, condiments alimentaires,...) et de stockage des grains pour l'alimentation du cheptel.

- Le hangar de stockage des produits finis (25 x 10 m).

1.3.3 – Les abris.

Ce sont de simples constructions à toitures, montées sur pilotis métalliques pour protéger les produits (peaux, grains) contre les effets néfastes du soleil et de la pluie en particulier. On distingue :

- L'*abri de séchage des peaux* (50 x 25 m) qui protège les peaux fraîchement dépouillées des attaques du soleil et de l'humidité lors de leur période de séchage (à l'air libre). Elles permettent aussi au séchage des peaux rognées et dégraissées.

- L'*abri pour germoirs* (25 x 25 m) qui sert d'emplacement aux germoirs, à conserver teneur d'humidité, et à protéger les grains germés et à germer contre le soleil.

1.4 – Les installations techniques et les matériels et outillages.

□ Les cages métalliques individuelles destinées à l'élevage des reproducteurs et ayant pour dimensions standards : 70 x 75 x 60 cm.

Elles sont au nombre de douze milles, que l'on dispose dos à dos sur trois rangées superposées, suivant la longueur du hangar d'élevage des reproducteurs.

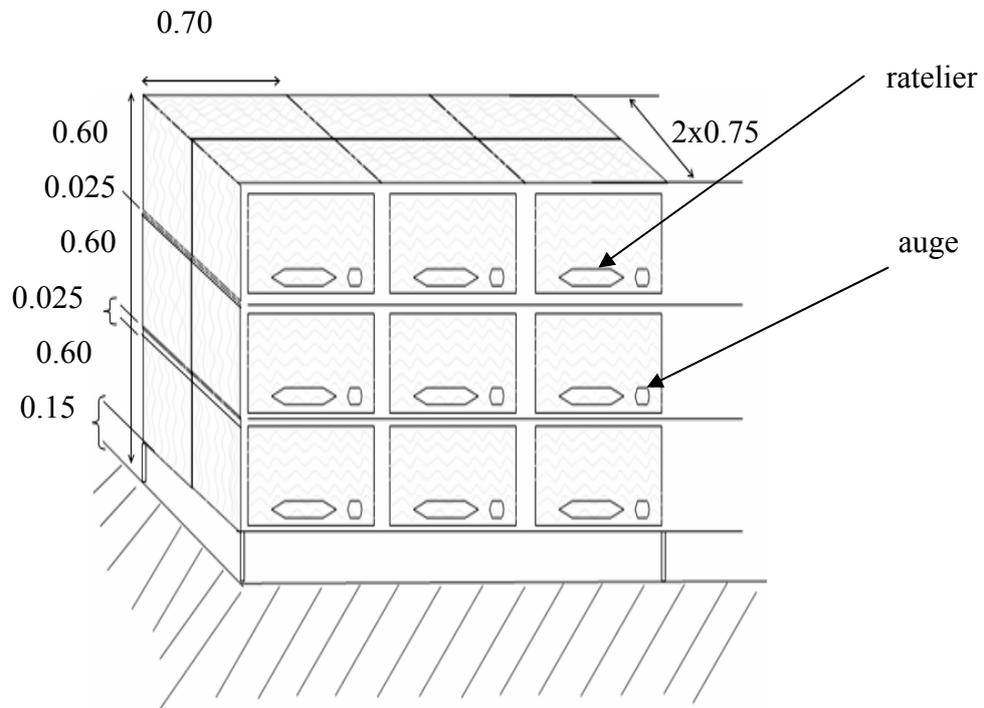


Schéma 2 : Représentation des cages disposées dos à dos (vue de face : en m)

Entre chaque étage est disposée une plaque imperméable jouant le rôle de rigole d'écoulement, dans le but de recueillir et de canaliser l'urine vers l'extérieur du bâtiment afin que les cages de dessous ne soient pas souillées par l'urine des individus de dessus, atténuant par la suite les odeurs nauséabondes qui s'y dégagent.

Les accessoires composant chaque cage sont :

- Un *ratelier* basculant, fixé sur la porte et qui permet de présenter le fourrage aux lapins sans ouvrir la cage.
- Une *auge* basculante, aussi fixé sur la porte, et sert à mettre les aliments autres que le fourrage (grains germés,...).
- Un *abreuvoir*, fixé sur le côté avant de la cage, permettant à chaque individu de s'abreuver.
- Une *boîte à nid*, disposée au fond de la cage. C'est une boîte de 50 cm de long, 30 cm de large et 30 cm de haut qui servira aux génitrices à mettre bas.

- Les tendeurs métalliques sont des outils de travaux incurvés en forme de « U » dont les deux extrémités divergent. On les utilisent pour tendre les peaux dépouillées afin qu'elles ne présentent pas de plis au séchage.
- Les germoirs à grains sont des cylindres à mailles de 5 millimètres, destinés à faire germer les grains et ayant 1 mètre de rayon pour 2 mètres de hauteur. Chaque germoir, disposé transversalement et libre sur son axe de rotation est fixé à une place donnée.
- La machine ASGO sert à la transformation en bouillie de la viande, au malaxage et à la cuisson des pâtés.
- Le pack layer sert à embouter des plaquettes en fer blanc (importées de l'étranger : Maurice) en boîtes de conserves, et à la mise en boîte des pâtés.
- Les brouettes servent aux petits transports mais elles seront surtout utiles pour la distribution du rationnement des lapins.
- Les machines à coudre servent aux opérations de couture des articles en fourrure : assemblage, couture et finition (pose des doublures).
- Les plaques à motifs sont des pièces de cuirs, imperméables, et confectionnées artisanalement, que l'on a transpercé en fonction des motifs des pelages des animaux à imiter.
- Les pistolets à peintures servent à asperger, par superposition aux plaques à motifs, les fourrures déjà assemblées, en vue d'obtenir le motif voulu.
- Les éjarreuses servent à enlever les poils de jarre des peaux.
- Les tondeuses électriques permettent le rasage et l'homogénéisation des poils.
- La cuve sert au dégraissage des peaux.
- La chambre froide permet de conserver la viande non-encore transformée contre leur putréfaction, surtout, quand il y a excès de production de viande.

□ L'autoclave industriel (1 200 Litres) est un grand récipient à l'intérieur duquel est maintenue une forte pression à haute température (entre 115° C et 135°C) pour désosser le lapin.

□ Les bacs alimentaires, au nombre de dix servent à entasser les lapins qui viennent d'être sacrifiés et dépouillés.

□ Les matériels et mobiliers de bureau sont composés par tous matériels ou mobiliers contribuant à une condition de travail meilleure (chaises, tables, fournitures de bureau,...).

□ Le matériel informatique est l'ensemble formé par les postes ordinateurs (unité centrale, moniteur,...) et ses accessoires (onduleur, scanner, imprimante,...).

□ Les postes téléphoniques et le fax servent aux échanges de communication avec l'extérieur (échanges nationaux et internationaux).

□ Les petits outillages sont les petits outils de travail, comme le ciseaux, les mètres à rubans,...

1.5 - Le matériel de transport.

Il est constitué par une camionnette, à usage multiple tels, les déplacements en ville, le transport de marchandises (rationnement et matières premières), le ramassage des dirigeants et des cadres au terminus des bus à Antsaha et Tombotsoa.

Le transport des produits finis jusqu'au port de Toamasina est laissé aux compagnies de transports (globaltrans,...), et seront ensuite acheminés vers leur lieu de destination (France) via les compagnies de transit (CMA-CGM, SEAL,...).

SECTION 2 : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGÉE.

La technique de production se divise en trois parties :

- La conduite de la ferme
- La conduite de la production des articles en fourrure
- La conduite de la production de pâtés.

2.1 – La conduite de la ferme.

La population importée ne représente qu'une partie des reproducteurs. Ainsi, durant les sept premiers mois, il n'y aura pas de lapins disponibles pour l'exploitation industrielle.

De ce fait, on aura comme priorité pour la première année, d'élargir le cheptel, en convertissant une partie des jeunes lapereaux à la reproduction, et le reste, à l'exploitation de la fourrure et de la viande.

À rythme de croisière, le nombre minimum des reproducteurs seront de :

- Dix milles (10 000) chinchillas-rex femelles.
- Neuf cent (900) chinchillas-rex mâles.
- Quatre cent (400) angoras femelles.
- Trente cinq (35) angoras mâles.

Toutefois, ce chiffre augmentera progressivement jusqu'à un total de 12 000 têtes jusqu'à la cinquième année d'exercice (N+4).

Cette évolution de l'élevage est représentée dans les annexes 1 à 15.

Remarque : La probabilité de la différenciation des sexes à chaque mise-bas suit la loi de la génétique, qui est de:

- 50 % de mâles
- 50 % de femelles.

2.1.1 – L'alimentation du cheptel.

Le lapin est un herbivore mono-gastrique, appartenant à l'ordre des rongeurs. Ce qui fait qu'il digère tout; d'où la facilité de son rationnement. La table de rationnement des têtes se composera de :

□ *L'abreuvement.*

Contrairement à une croyance très répandue, le lapin a besoin de boire. Il peut s'en passer quand on lui apporte beaucoup de végétaux verts, mais il risque d'en manger trop pour se désaltérer et il en résultera des troubles digestifs.

□ *Fourrages.*

Les fourrages verts, que l'on cultive en totalité sur place et comprennent toutes les cultures fourragères (trèfle, sainfoin, luzerne,...), et les herbes des champs, dont cette dernière est omniprésente sur tous les terrains nus de la région, et servent d'aliments de l'ests des lapins en saison hivernale (fourrage sec : foin).

Pour les travaux de la terre (labour et semaison), on procèdera à des locations de machines agricoles (tracteurs avec charrue et sarcleuses,...) auprès des organismes agricoles (CFAMA,...) ou des fermes environnantes (FIFAMANOR,...).

□ *Grains germés (avoine, orge, maïs)*, obtenu à partir de grains bruts, qui sont sources de vitamines, et que l'on fait germer dans les germoirs à grain, par humidification pendant trois jours.

Chaque grain brut augmente de poids durant la germination :

- Le maïs augmente de 1,5 fois son poids brut.
- L'avoine double de poids.
- L'orge augmente de 3 fois son poids brut.

Chaque type de grain est spécifique pour chaque catégorie d'animal, mais en général, l'avoine convient à tous ; l'orge, principalement aux nourrices ; et le maïs aux têtes à engraisser.

□ *Tourteaux (soja, arachide,...)* servant de compléments alimentaires.

La table de rationnement de chaque catégorie de lapin est représentée comme ci-après :

Tableau 6 : Table de rationnement.

Désignation	Ration/tête/j (kg)	PU (Ar)
Catégories de lapins		
Reproductrices		
Orge brut	0	700
Orge germé	0,1	0
Fourrages verts et/ou foin	0,5	0
Tourteau de soja	0,005	900
<i>Coût unitaire / tête (Ar)</i>		27,83
Reproducteurs		
Avoine brute	0	700
Avoine germée	0,1	0
Fourrages verts et/ou foin	0,5	0
Tourteau de soja	0,005	900
<i>Coût unitaire / tête (Ar)</i>		32,5
Lapereaux au sevrage		
Avoine brute	0	700
Avoine germée	0,01	0
Maïs brut	0	320
Maïs germé	0,02	0
fourrages verts	0,2	0
Tourteau de soja	0,002	900
<i>Coût unitaire / tête (Ar)</i>		8,87
Lapereaux à engraisser (3 à 7 mois)		
Maïs brut	0	320
Maïs germé	0,1	0
Fourrages verts et/ou foin	0,5	0
Tourteau de soja	0,005	900
<i>Coût unitaire / tête (Ar)</i>		25,83
Lapins de 7 mois et plus, non-sacrifiés		
Maïs brut	0	320
Maïs germé	0,1	0
Fourrages verts et/ou foin	0,5	0
Tourteau de soja	0,005	900
<i>Coût unitaire / tête (Ar)</i>		25,83

Les détails et coût du rationnement sont représentés dans les annexes 16 à 23.

2.1.2 – La protection sanitaire.

□ L'hygiène du clapier.

L'hygiène du clapier est le premier moyen de prévention contre toute infection. Les critères à respecter sont le changement des litières toutes les semaines (sauf s'il y a des jeunes dans le nid), le rajout 2 fois par semaine de la litière par de la paille, le nettoyage des mangeoires et des abreuvoirs tous les jours, et l'isolement des malades.

Par ailleurs, l'élevage en claustration, que l'on pratique, diminue largement les risques d'infection, sachant que l'élevage n'entre en contact avec le monde extérieur que par l'intermédiaire de certains de ses aliments (grains, tourteaux) et de sa litière (paille de riz, chaume de blé, chaume d'avoine,...).

2.1.3 – La conduite des reproducteurs.

Les reproducteurs sont élevés en claustration dans les cages métalliques. A chaque cage est logée un adulte mâle ou femelle ; mais les cages des femelles leurs servent aussi de lieu de mise-bas et de logement avec ses progénitures non-sevrées.

□ La reproduction.

Les lapins sont aptes à procréer dès leur septième mois.

Les lapines, contrairement aux autres mammifères, n'ont pas de cycle d'ovulation à intervalle régulier mais ont une « Ovulation spontanée » ; cela signifie qu'à chaque coït avec un mâle, un ou des ovules sortent de l'ovaire pour être fécondé, même en période de gestation.

Toutefois on ne procédera que 5 portées par an par lapine, pour ne pas les fatiguer .

Pour l'accouplement, on apporte trois femelles que l'on a préalablement marqué de leur numéro sur leur pelage, dans la cage du mâle et où elles y resteront pour trois jours ; ensuite, on les retire pour les remettre dans leurs cages respectives pour y mettre bas (30 jours après la saillie), et y resteront avec leurs progénitures jusqu'au sevrage de ces derniers (50 jours après la mise-bas).

Les génitrices seront remises à un mâle cinq jours après le sevrage de ses lapereaux, et ainsi de suite.

L'inverse ne serait pas adéquat car le mâle ne ferait pas la saillie, mais chercherait à s'adapter tout d'abord au local. Ce qui est une perte de temps.

En résumé, le cycle de reproduction peut se schématiser comme suit :

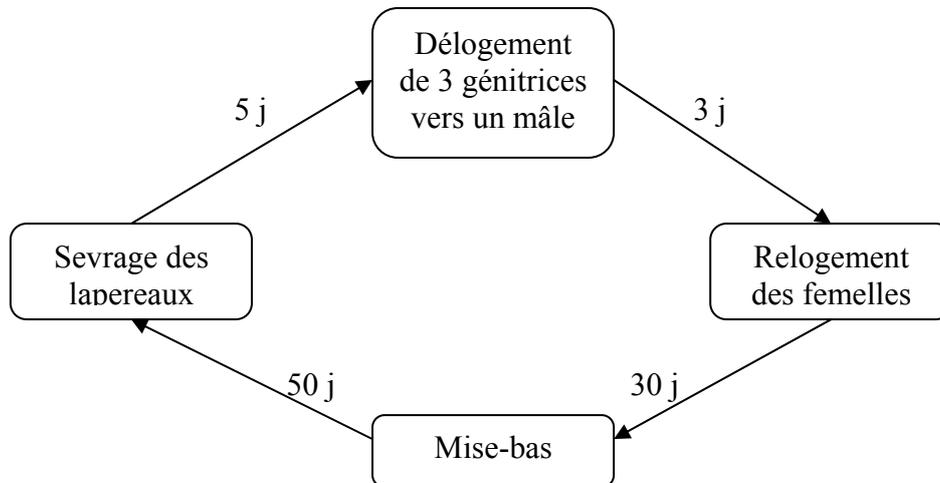


Schéma 3 : Cycle de reproduction des lapins.

Les reproducteurs, avec l'âge deviennent moins rentable. Ce qui convient de les reformer et de les sacrifier vers leur troisième année, pour être remplacé par des jeunes vigoureux.

Dans le but de rationaliser la conduite de l'élevage des reproducteurs, il est nécessaire que chaque tête soit suivie à partir d'une « fiche individuelle », accrochée à chaque cage de chaque animal concerné. On prévoit une page par reproducteurs qui mentionne :

➤ Pour les mâles : son numéro, le numéro de sa cage, son origine (père, mère), sa date de naissance, ses traitements, ses dates de saillies avec le numéro des lapines correspondantes et les résultats de la saillie

➤ Pour les femelles : son numéro, le numéro de sa cage, son origine (père, mère), sa date de naissance, ses traitements, ses dates de saillies, avec le numéro du mâle et les dates de mises-bas correspondantes, le nombre de lapereaux à la naissance, le nombre de lapereaux laissés à la mère (Si les lapereaux mis-bas sont trop nombreux : 6 et plus, on répartit le reste vers des mères qui ont un petit nombre de lapereaux à allaiter. Cela, parce que le lait de la lapine à portée nombreuse risque de ne pas subvenir aux besoins de sa descendance), les dates du sevrage, le nombre de lapereaux au sevrage (pour la constatation des décès)

(Sources : Les productions animales à Madagascar, Tome III, p 1353, 1354).

2.1.4 – La conduite de l'élevage de transformation.

□ Le sevrage.

Le sevrage est une opération consistant à faire séparer les lapereaux de leur mère à partir du cinquantième jour, car la mère commence à manquer de lait. Il faut alors remplacer le lait maternel par d'autres aliments (grains germés,...).

□ Le sexage.

Le sexage consiste à séparer les lapereaux mâles et les lapereaux femelles au moment du sevrage afin qu'ils ne puissent se croiser à l'âge adulte. D'où la nécessité du cloisonnement des hangars d'élevages standards.

□ La castration.

La castration des mâles se pratique dès l'apparition des testicules, à partir de 2,5 mois. Elle est obligatoire car les mâles entiers placés en commun se battent continuellement et féroce­ment. La mort est possible et l'engraissement est très retardé.

Elle est aussi utile pour l'élevage des angoras, car les mâles castrés ont une production de poil supérieure et de meilleure qualité à ceux qui ne le sont pas.

□ Le sacrifice des lapins.

Les sacrifices sont périodiques et s'opèrent à deux périodes distinctes puisque dans la production de fourrure, il faut une belle qualité pour pouvoir obtenir de jolis articles et permettre, par conséquent de faire de « jolis prix » :

➤ La première période se passe au moment où les lapins ont leur fourrure d'hiver ; c'est à dire de Mai à Septembre, quand les fourrures atteignent leur qualité et leur valeur optimale. C'est la qualité idéale pour la fabrication de manteaux.

➤ La seconde période des sacrifices aura lieu durant la période de production de fourrure d'été. La qualité des fourrures est moins bonne que celle des fourrures d'hiver, mais elle est acceptable. C'est pour cela que l'on ne produit aucun manteau. Cette période a lieu de Décembre à Avril.

Tableau 7 : Qualité de la fourrure en fonction du mois (cas de la Nouvelle Zélande, Australie et Tanzanie).

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Hémisphère												
Hémisphère Sud	E	E	E	E	H	H	H	H	H	m	m	E

(Source : Institut National de la Recherche Agronomique, 2005).

Légendes :

H : Fourrure d’hiver

E : Fourrure d’été

m : mue

En rapport à ce tableau, aucun lapin ne sera sacrifié durant 2 mois de l’année (d’Octobre à Novembre) du fait que les fourrures sont en mue (qualité médiocre).

Concernant le mode de sacrifice, on pratiquera la méthode d’élongation de la colonne vertébrale, qui entraîne une mort immédiate par rupture de la moelle épinière, dans le but d’échapper aux hostilités des « défenseurs de la nature » sur la souffrance inutile des animaux, et sur la salubrité, sachant qu’il n’y a que très peu de sang émanant des têtes sacrifiées.

Cette pratique consiste à pratiquer une traction violente sur l’animal, sur laquelle on tient les oreilles ou le cou dans une main et les pattes de derrière dans l’autre.

□ Le dépouillement.

Le dépouillement est l’opération consistant à séparer la peau, du corps de l’animal.

Le lapin mort est suspendu par une patte de derrière à l’aide d’un crochet; puis, on pratique une incision partant de la base de cette patte, passant par l’anus et rejoignant la base de l’autre patte. Ensuite, on dégage les pattes dont la peau doit rester adhérente au corps de l’animal. Enfin, on rabat la peau en tirant vers le bas, qui s’enlève en gardant la forme d’un véritable fourreau que l’on sectionne au niveau du cou.

Aussitôt dépouillé, on fend le ventre, on ouvre le sacrum un peu sur le côté, et l’on retire les viscères, en ayant soin de ne pas crever la vessie, enfin on retire la vésicule biliaire.

Les animaux, dépouillés et vidés, ainsi que leurs foies, sont mis de côté dans des bacs alimentaires pour être transformés en pâtés à l'usine de transformation.

Les peaux sont immédiatement préparées sur place pour le séchage.

Un lapinier expert peut facilement tuer et dépouiller dix lapins à l'heure.

(Source : Cours d'aviculture et de cuniculiculture, p 339).

2.1.5 – La préparation des peaux.

La peau fraîchement retirée du corps de l'animal doit immédiatement être mise à sécher pour éviter qu'elles se plissent. Ce qui diminuerait la qualité des fourrures.

□ Le séchage des peaux.

Un tendeur métallique souple est introduit à fond dans chaque peau, cuir en dessus, fourrure en dedans, en contractant les deux bouts formant l'extrémité du tendeur à la main. La ligne de contact du tendeur avec la peau doit suivre le contour des flancs de façon à ce que le ventre et le dos soient superposés aussi exactement que possible.

En relâchant doucement la pression exercée par la main sur les bouts libre du tendeur, on réalise, grâce à son élasticité, une tension suffisante et très uniforme.

Il ne reste plus, dès lors, qu'à suspendre les peaux ainsi munies, à l'ombre, dans l'abri de séchage où elles se dessècheront rapidement et uniformément par le courant d'air, et non, par la chaleur.

Le processus de séchage dure dix (10) jours.

(Sources :

- Manuel des agents du conditionnement des cuirs et des peaux en zone tropicale, p 42

- Cours d'aviculture et de cuniculiculture, p 340

- Tout le système « D », p 22, 23, 24).

□ Le tannage des peaux (chamoisage).

Le tannage est l'ensemble des opérations ayant pour but d'assouplir la peau. Il existe deux (2) modes de tannage de la peau de lapin (tannage à l'alun et tannage à l'huile), mais le tannage à l'huile est la plus efficace car elle donne plus de souplesse à la peau.

Le *chamoisage* est le tannage des peaux à l'huile. Toutes les catégories d'huiles (animales ou végétales) peuvent servir à l'opération, mais l'idéal serait des huiles légères et

raffinées (huile de colza, huile de maïs, huile de tournesol, huile de soja,...) car il ont une forte capacité d'imprégnation et d'infiltration dans les membranes de la peau.

Par ailleurs, l'huile de foie de morue possède les mêmes vertus citées précédemment, mais dans notre cas ; on utilisera l'huile de soja pour sa facilité à s'en procurer sur le marché national, et pour son prix abordable.

Le processus de chamoisage se déroule comme suit :

Pour commencer, après avoir ôté le tendeur, toujours les poils en dedans, on gratte la partie chair de façon à enlever les débris de graisses et de sang, qui s'enlèvent facilement quand la peau est bien sèche.

A l'aide d'une brosse douce trempée dans l'huile, on lubrifie le cuir des peaux en fourreau. Cela fait, on les empile sur une surface plane (table) que l'on bâte ensuite à l'aide d'un maillet, pour faire pénétrer le corps gras.

Une fois les cuirs bien imprégnés, on les broie et les écrase un à un, en frottant les peaux sur un gros oeillet de cordage avec un mouvement de va-et-vient. Ce pétrissage par frottais brise les nerfs du derme, et la peau tombe en guenille. Mais entre-temps, on la lubrifie pour accentuer la pénétration de l'huile.

Quand les peaux sont maintenant ramollies, on imprègne une dernière fois la partie cuir avec de l'huile, puis on les empilent deux à deux par le côté cuir pendant douze (12) heures.

Après 12 heures empilées, on pratique une fente à l'aide de couteaux à double lame tranchant qui partent de la lèvre à la queue, en passant par le ventre, puis les bords qui dépassent, jusqu'à obtention d'une peau coupée géométriquement. C'est l'opération de rognage.

Enfin, on supprime les parties inutilisables ou rebuts (peau dépourvue de poils par parties,...) et on dégraisse le reste (recette) en les lavant dans de l'eau savonneuse carbonatée, à température ne dépassant pas les 30° C. Le séchage des fourrures rognées se fait pendant sept (7) jours à l'air libre, toujours sous l'abri de séchage, mais de l'autre côté des peaux fraîchement dépouillées.

(Sources :

- Cours d'aviculture et de cuniculiculture, p 341-342
- Tout le système « D », p 27).

Le processus de fabrication des articles en fourrure s'arrête ici pour la ferme.

Les peaux, une fois séchées seront maintenant transférées à l'usine de fabrication des articles en fourrure.

2.2 – La conduite de la production des articles en fourrure.

2.2.1 – L'assemblage.

Il consiste à réunir en un tout chaque peaux rognées par une touche de couture en vue de l'obtention d'une longue pièce de fourrure prête à la confection. L'assemblage s'opère en ajustant à nouveau les peaux rognées pour que chaque pièce puisse se souder sans laisser de trace visible, et les coudre par la suite.

2.2.2 – La tonte et l'éjarrage.

L'opération consiste à raccourcir les poils de la fourrure dans le but d'homogénéiser la longueur des poils, selon la longueur voulue (longueur du poil de l'animal à imiter), ou à épiler les poils de jarre (poil raide de la peau).

2.2.3 – La teinture.

C'est l'opération consistant à imprégner la fourrure, de colorants (ici, c'est le colorant de coiffure) que l'on choisi selon les coloris que l'on souhaiterait obtenir.

L'opération de teinture peut se faire en une ou plusieurs phases, selon les couleurs et les formes des motifs présents sur le pelage de l'animal à imiter.

Prenons l'exemple de l'imitation d'une peau de jaguar (robe jaune, tachetée de noir ocellé), qui constituera une grande partie de la production, sachant que c'est le motif le plus demandé sur le marché.

Pour commencer l'opération, on étale une longue pièce de fourrure sur une table. La première opération de teinture peut se faire quand la pièce de fourrure est bien disposée le long de la table.

Tout d'abord, on pulvérise à l'aide d'un pulvérisateur de peinture toute la surface, avec un colorant de coiffure ayant la même couleur que la robe dominante : ici, le jaune. On refait cette opération en série sur plusieurs autres pièces de fourrures disposées sur d'autres tables.

Ensuite, quand la première couche de peinture aura séchée complètement (15 minutes environ), on lui passe, par superposition, une plaque à motif ocellé (ce sont les parties transpercées qui forment le motif ocellé).

Puis, on y pulvérise, par-dessus, un colorant de coiffure, de couleur noire, avec un autre pulvérisateur (pour éviter que les couleurs se mélangent dans le pulvérisateur, engendrant de nouvelles couleurs). Seules les parties de la fourrure restées visibles par les trous disposés sur la pièce à motif sont touchées par la teinture pulvérisée.

En retirant le rouleau à motif, on obtient une imitation de pelage de jaguar. Il ne reste plus qu'à la sécher pendant 15 minutes.

2.2.4 – Le montage des fourrures.

Tout modèle d'articles (manteaux, vestes, écharpes, bonnets) est conçu préalablement par un modéliste.

□ La coupe.

C'est un travail consistant à découper à la chaîne et selon des mesures prédéfinies chaque pièce (manche, dos,...) constituant un type d'article déterminé (manteau,...), en suivant le plan de coupe élaboré par le modéliste.

□ La couture.

C'est l'opération consistant à rassembler par l'opération de couture chaque pièce découpée précédemment, suivant un ordre et une disposition définie.

□ La finition.

C'est la dernière opération qui consiste broder le logo, à placer les doublures et les boutons, à faire les dernières retouches et à placer les décorations (s'il y en a).

Remarque : D'après des études basées sur le dossier « capital » et internet, on a besoin, pour la confection :

- D'un manteau adulte, de sacrifier en moyenne : 50 lapins.
- D'une veste adulte, de sacrifier en moyenne : 30 lapins.

2.3 – La conduite de la production des pâtés.

Le sacrifice des lapins pour l'exploitation de la fourrure, crée inévitablement une production de viande, qui est très difficile à écouler dans cet état brut (lapin dépouillé et vidé) puisque :

- Sur le marché national, les malgaches n'ont pas encore pris goût à la viande de lapin.
- Sur le marché international, par son mode de conditionnement très complexe, en raison de sa putréfaction très rapide, nécessite un mode de transport et de conditionnement spécial (réfrigération, congélation), pour un grand volume, engendrant un coût exorbitant du transport pour un prix de revient moindre.

En outre, créer notre propre unité de transformation, qui est la production de pâtés de viande et de foie en boîtes résoudrait ces problèmes.

Le processus de production des pâtés est un travail semi-automatique qui combine à la fois le travail manuel et le travail à la chaîne, qui se résume comme suit :

- Le désossage, consistant à séparer les os de la viande, par forte pression dans l'autoclave.
- Après séparation des os et de la viande, cette dernière est transférée dans la machine ASGO avec les ingrédients nécessaires pour être réduite en bouillie, puis, malaxée et cuite jusqu'à obtention de la texture de pâté.
- Enfin, par un procédé automatique, le produit est dosé et mis en boîte.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGÉE

SECTION 1 : PRODUCTION VENDUE DES ARTICLES EN FOURRURE.

Tableau 8 : Production d'articles en fourrure vendue et chiffre d'affaires (Ar).

Rubriques	PU (€)	N+1		N+2		N+3		N+4	
		Q	CA	Q	CA	Q	CA	Q	CA
Cours estimatif de l'euro sur l'ariary	1		2 942,50		3 148,48		3 368,87		3 604,69
ARTICLES DÉRIVÉS DES CHINCHILLAS									
Manteaux :									
Femmes	250	518	381 053 750,00	1 784	1 404 222 080,00	1 609	1 355 127 957,50	1 727	1 556 324 907,50
Enfants	125	213	78 344 062,50	732	288 085 920,00	660	277 931 775,00	707	318 564 478,75
Vestes :									
Femmes	70	120	24 717 000,00	1 959	431 690 454,16	2 278	537 200 010,20	2 399	605 209 427,55
Enfants	40	58	6 826 600,00	942	118 577 801,88	1 091	147 071 388,72	1 152	166 046 440,16
Echarpes Ch	2	49	288 365,00	783	4 932 345,80	912	6 144 818,88	960	6 921 004,80
Bonnets Ch	2	49	288 365,00	783	4 932 345,80	911	6 138 081,14	961	6 928 214,18
ARTICLES DÉRIVÉS DES ANGORAS									
Echarpes Ang	5	23	338 387,50	304	4 789 782,62	630	10 615 562,04	592	10 666 007,36
Bonnets Ang	5	29	426 662,50	393	6 192 850,26	815	13 730 615,75	766	13 803 319,26
Total (Ar)			492 283 192,50		2 263 423 580,52		2 353 960 209,23		2 684 463 799,56

La vente des articles en fourrure ne débute qu'après la première année d'exercice, puisqu'au tout début des activités de l'entreprise, il n'y en a que des reproducteurs ; ce qui retarde de 7 mensualités l'activité de production (temps nécessaire pour qu'un lapereau puisse être exploitable).

La production réalisée jusqu'à la fin de la première année sera commercialisée avec les articles qui sont produits en deuxième année.

L'aspect quantitatif de la production dépend des lapins disponibles à l'exploitation, et la qualité, de la période d'exploitation et du soin apporté pour sa préparation et sa confection.

SECTION 2 : PRODUCTION STOCKEE DES ARTICLES EN FOURRURE.

Tableau 9 : Production stockée des articles en fourrures et valeurs estimatives (Ar).

Périodes Articles	PU (€)	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
		Q	Montant	Q	Montant	Q	Montant	Q	Montant	Q	Montant
Cours estimatif de l'euro sur l'ariary	1		2 750,00		2 942,50		3 148,48		3 368,87		3 604,69
ARTICLES DÉRIVÉS DES CHINCHILLAS											
Manteaux											
Femmes	250	0	0242	178 021 250	92	72 415 040	218	183 603 415	87	78 402 008	
Enfants	125	0	0100	36 781 250	38	14 955 280	89	37 478 679	36	16 221 105	
Vestes											
Femmes	70	24	4 620 000	372	76 622 700	158	34 822 189	355	83 598 509	246	61 946 598
Enfants	40	12	1 320 000	179	21 068 300	75	9 495 816	171	22 989 169	117	16 927 624
Echarpes Ch	2	10	55 000	148	870 980	64	403 005	141	950 021	99	713 729
Bonnets Ch	2	10	55 000	149	876 865	63	396 708	142	956 759	98	706 519
ARTICLES DÉRIVÉS DES ANGORAS											
Echarpes Ang	5	0	0	57	835 082	259	4 080 666	180	3 028 361	274	4 942 300
Bonnets Ang	5	0	0	73	1 079 701	335	5 276 013	233	3 922 263	367	6 617 250
TOTAL			6 050 000		316 156 128		141 844 718		336 527 177		186 477 132

La production stockée représente les articles en cours de production et les articles stockés, ayant été fabriqué après la période de livraison des articles.

Remarque : On prévoit une dépréciation de 7% par an de l'ariary, par rapport à l'euro.

SECTION 3 : PRIX DE VENTE DES PÂTÉS.

Tableau 10 : Evolution du prix des pâtés en boîte (Ar).

Pâtés \ Période		N	N+1	N+2	N+3	N+4
Monnaie	Euro	Ar	Ar	Ar	Ar	Ar
Cours des changes	1,00	2 750,00	2 942,50	3 148,48	3 368,87	3 604,69
Pâté de viande 200 gr	0,90	2 475,00	2 648,25	2 833,63	3 031,98	3 244,22
Pâté de viande 500 gr	2,00	5 500,00	5 885,00	6 296,95	6 737,74	7 209,38
Pâté de foie 200 gr	2,80	7 700,00	8 239,00	8 815,73	9 432,83	10 093,13
Pâté de foie 500 gr	6,00	16 500,00	17 655,00	18 890,85	20 213,21	21 628,13

SECTION 4 : EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU CHIFFRE D'AFFAIRE DES PÂTÉS.

Tableau 11 : Evolution de la production et du chiffre d'affaires des pâtés.

Rubriques	PU (€)	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
		Q	CA	Q	CA	Q	CA	Q	CA	Q	CA
PÂTÉ DE VIANDE NATURE											
boîtes de 200 Grs	0,90	2 139	5 294 025,00	50 615	134 041 173,75	155 446	440 476 759,87	171 084	518 723 779,57	171 485	556 335 238,19
boîtes de 500 Grs	2,00	855	4 702 500,00	20 242	119 124 170,00	62 178	391 532 378,88	68 432	461 077 023,68	68 591	494 498 583,58
PÂTÉ DE VIANDE AU PIMENT ROUGE											
boîtes de 200 Grs	0,90	2 139	5 294 025,00	50 615	134 041 173,75	155 446	440 476 759,87	171 084	518 723 779,57	171 485	556 335 238,19
boîtes de 500 Grs	2,00	855	4 702 500,00	20 242	119 124 170,00	62 178	391 532 378,88	68 432	461 077 023,68	68 591	494 498 583,58
PÂTÉ DE FOIE NATURE											
boîtes de 200 Grs	2,80	177	1 362 900,00	4 213	34 710 907,00	12 947	114 137 437,57	14 251	134 427 345,84	14 285	144 180 390,62
boîtes de 500 Grs	6,00	70	1 155 000,00	1 681	29 678 055,00	5 175	97 760 304,00	5 697	115 154 714,34	5 710	123 496 679,40
PÂTÉ DE FOIE AU PIMENT ROUGE											
boîtes de 200 Grs	2,80	177	1 362 900,00	4 213	34 710 907,00	12 947	114 137 437,57	14 251	134 427 345,84	14 285	144 180 390,62
boîtes de 500 Grs	6,00	70	1 155 000,00	1 681	29 678 055,00	5 175	97 760 304,00	5 697	115 154 714,34	5 710	123 496 679,40
Total (Ar)			25 028 850,00		635 108 611,50		2 087 813 760,64		2 458 765 726,86		2 637 021 783,57

La production de pâtés est une activité secondaire résultant de l'exploitation de la peau. La quantité de viande disponible dépend donc de cette exploitation principale, et le chiffre d'affaire suit ce cours.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'entreprise est une entité regroupant des individus oeuvrant pour un même objectif, ayant chacun un rôle défini au sein de celle-ci, et utilisant les moyens adéquats dont ils disposent en vue d'atteindre cet objectif.

Cependant, pour qu'il y ait une bonne coordination de travail, il est primordial de disposer d'une bonne organisation, afin d'éviter des dysfonctionnements au niveau des activités de direction et des activités de production.

SECTION 1 : LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.

Une entreprise sans structure risque des problèmes de chevauchement de fonctions et de responsabilités. Pour éviter cet amalgame, l'établissement de la structure organisationnelle doit être une priorité dès sa création.

1.1 - Notion d'entreprise.

Il existe de nombreuses définitions de l'entreprise, mais on peut la désigner comme : « *Une organisation qui regroupe un ensemble de moyens animés par une direction, en vue de remplir certaines missions* ».

L'acceptation même du mot « Entreprise » (entreprendre, tenter, commencer, engager) contient une idée d'innovation. Il y a donc à l'origine de la constitution d'une entreprise :

- Des *buts* que l'on se propose d'atteindre : recherche de la rentabilité, combinaison des facteurs de production, satisfaction des besoins du marché,.... ;

- Et en vue desquels, on doit réunir un certain nombre de *moyens* d'une nature appropriée aux objectifs visés. Ces moyens peuvent être classés en trois catégories essentielles :

- Les *moyens humains*, regroupant le personnel de l'entreprise (dirigeant, cadres, employés, ouvriers), et qui sont aménagés dans l'organigramme, en vue d'une mise en oeuvre optimale des connaissances, du savoir-faire et des motivations.

➤ Les *moyens matériels*, comprenant les outils de travail (terrain, bâtiments, machines, véhicules,...), ainsi que diverses matières (matières premières,...). Ces éléments sont aménagés en vue d'une réalisation optimale du processus de production.

➤ Les *moyens informationnels* concrétisés par les supports comprenant tous les renseignements et toutes les données nécessaires au fonctionnement de l'entreprise. Ces moyens (diagramme, tableau de bord,...) sont aménagés en vue du traitement des renseignements.

(Source : cours de monsieur Ludwig, deuxième Année du 10 Février 2003).

1.2 - La structure organisationnelle de l'entreprise.

Les politiques, objectifs, programmes et budgets de l'exploitation ayant été définis sur la base d'une connaissance précise de la situation, la ligne d'action ainsi définie ne sera réalisée que par des hommes agissant dans le cadre des responsabilités qui leur auront été confiées.

La structure de l'entreprise repose sur la notion d'organes, qui peut être un homme (cadre) ou un groupe d'hommes (une équipe avec son chef) agissant comme centre de décision ou comme agent d'exécution dans un domaine d'activité déterminé. La structure de l'entreprise sera définie par :

- Les organes qui la composent
- La division du travail établie entre ces organes (aussi bien pour le travail d'exécution que pour le travail de décision et de direction)
- Les localisations géographiques (entre différents établissements) et même topographiques (emplacement précis au sein d'un même établissement) par lesquelles sont assignées ces organes.

Depuis Taylor et Fayol, les organisateurs ont développé dans ce domaine de la structure une approche dite « classique » symbolisée par l'organigramme, qui repose sur la notion de fonction définie à priori, et sur la primauté des liaisons individuelles bilatérales au sein de l'entreprise.

L'organigramme est une représentation schématique et matérialisée de la structure de l'entreprise. Il est le tableau des unités bien définies composant l'entreprise, ainsi que du réseau de leur liaison officielle. On entend par « liaison officielle », les ordres, instructions,

informations,... descendant vers les exécutants ; et par lequel, monte de la base au sommet, les informations sur le travail, les difficultés ou les besoins des divers échelons.

La ferme est le pilier de toute l'activité de production étant donné qu'elle produit la matière première essentielle. Par ce fait, ce sera la première unité de production à être mise en place.

En considération des multiples activités de l'entreprise, et en se référant à sa première activité de production (sans considérer celle de la ferme), ce serait une ingérence et une dilapidation des ressources financières de la doter d'une organisation complexe dès sa création, vue que certains postes et organes ne seront pas nécessaires à ce stade ; tels, le département commercial, les départements des unités de production des articles en fourrures et de pâtés,....

Ainsi, avant qu'elle n'acquiert une structure organisationnelle définitive, l'entreprise aura à ses débuts (de sa création au mois de Septembre N : période pré-productive) un organigramme simplifié, qui ne comprendra que les organes vitaux nécessaires au bon fonctionnement de la ferme, et qui ne se consacrera en premier lieu qu'à l'élargissement de la population des reproducteurs.

Le reste du personnel sera recruté au fur et à mesure de l'évolution de l'exploitation ; ce qui mènera automatiquement à la création de nouveaux postes au cours du temps.

Tableau 12 : Evolution de l'effectif du personnel et rémunérations respectives.

Fonctions	RMB (Ar)	Janv (N) à Août(N)		Sept(N) à Nov(N)		Déc (N)à Avr(N+1)	
		Effectif	Montant	Effectif	Montant	Effectif	Montant
Promoteur	240 000	1	240 000	1	240 000	0	0
DG	700 000	0	0	1	700 000	1	700 000
Modéliste	600 000	0	0	0	0	1	600 000
DAF	400 000	0	0	1	400 000	1	400 000
DP	400 000	0	0	1	400 000	1	400 000
DCM	400 000	0	0	1	400 000	1	400 000
Secrétaire	200 000	0	0	1	200 000	1	200 000
Comptable	200 000	0	0	1	200 000	1	200 000
RPL	200 000	0	0	1	200 000	1	200 000
RJ	200 000	0	0	1	200 000	1	200 000
RAT	150 000	0	0	1	150 000	1	150 000
RSMP	150 000	0	0	1	150 000	1	150 000
REM	150 000	0	0	1	150 000	1	150 000
CF	240 000	1	240 000	1	240 000	1	240 000
RFA	240 000	0	0	0	0	1	240 000
RPA	240 000	0	0	1	240 000	1	240 000
ACM	200 000	0	0	1	200 000	1	200 000
RMPF	150 000	0	0	1	150 000	1	150 000
Entretien et rationnement	110 000	6	660 000	25	2 750 000	40	4 400 000
Castreurs et sexeurs	110 000	0	0	4	440 000	4	440 000
Lapiniers	110 000	0	0	2	220 000	5	550 000
Chamoisage	110 000	0	0	0	0	20	2 200 000
Ejarrage	110 000	0	0	0	0	2	220 000
Assemblage	110 000	0	0	0	0	3	330 000
Teinture	110 000	0	0	0	0	2	220 000
Coupe	110 000	0	0	0	0	5	550 000
Couture	110 000	0	0	0	0	3	330 000
Finition	110 000	0	0	0	0	2	220 000
Désossage	150 000	0	0	2	300 000	2	300 000
Préparation	150 000	0	0	2	300 000	2	300 000
Conditionnement	150 000	0	0	2	300 000	1	150 000
Chauffeur mécanicien	110 000	1	110 000	1	110 000	1	110 000
Gardiens	110 000	2	220 000	2	220 000	2	220 000
Pers de nettoyage	80 000	0	0	2	160 000	2	160 000
Pers de manutention	80 000	0	0	2	160 000	2	160 000
Total rémunération mensuelle(Ar)			1 470 000		9 180 000		15 680 000

L'effectif du personnel évolue progressivement en fonction des besoins de l'entreprise et sera complet à partir du mois de Mai (N+1).

L'organigramme provisoire jusqu'au mois d'Avril (N+1) est représenté comme suit :

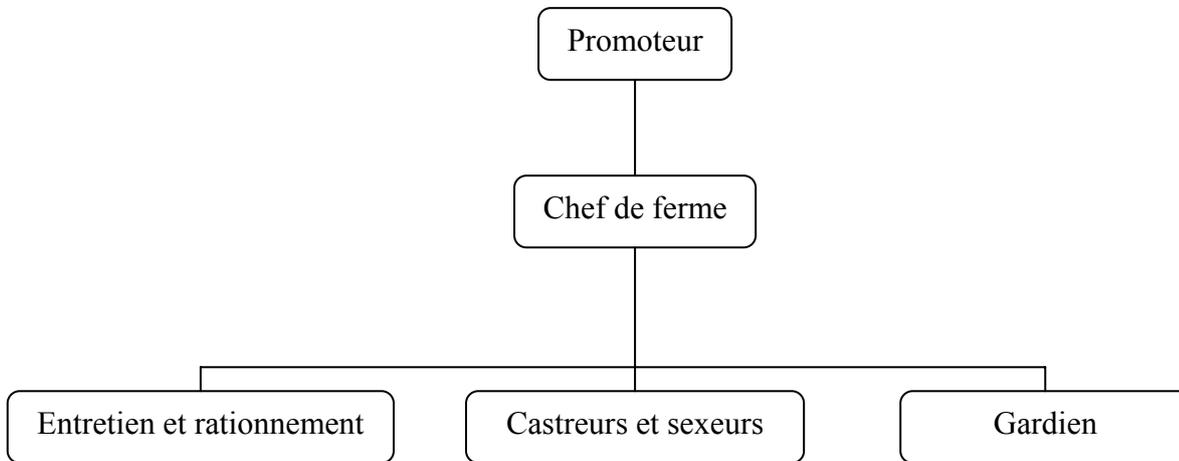
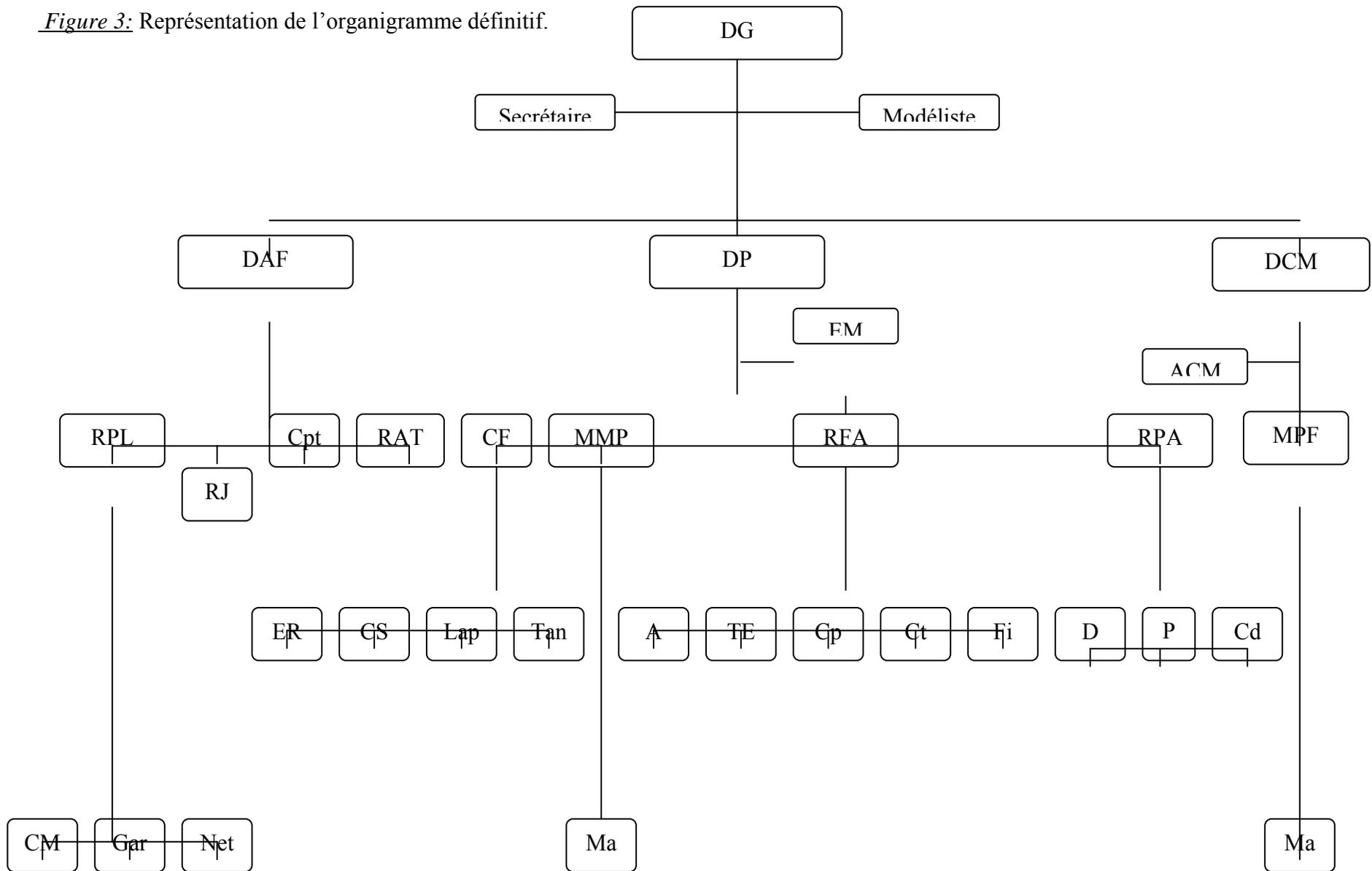


Figure 2 : Représentation de l'organigramme provisoire.

A rythme de croisière (à partir de Mai (N+1)), l'organigramme définitif est représenté comme ci après :

Figure 3: Représentation de l'organigramme définitif.



Une caractéristique purement formelle mais fort importante est le nombre d'étages de cette structure, qui est lié à la dimension de l'entreprise, mais aussi aux liaisons hiérarchico-fonctionnelle et d'état major existant au sein de celle-ci, nous permettant de distinguer :

➤ L'éventail de subordination, qui est le nombre de subordonnés directs d'un chef, ou le nombre de personnes se situant à l'étage de structure immédiatement inférieur et lié à lui par une relation de dépendance hiérarchique. Ainsi, dans l'organigramme schématique, l'éventail de subordination est 3 pour le DG, 4 pour le DAF,...et ainsi de suite.

➤ La séparation des pouvoirs et des responsabilités

➤ L'existence de centres de décision de contrôle et d'exécution.

SECTION 2 : L'ORGANISATION DU TRAVAIL.

2.1 – Les principes de l'organisation du travail.

L'organisation du travail est la mobilisation et la coordination de moyens (humains, matériels, financiers, techniques,...) en vue de rendre efficace les procédés industriels et administratifs de l'entreprise. Elle est basée sur le principe de la rationalisation de :

➤ La *division du travail*, consistant à décomposer une tâche ou une opération complexe et longue en plusieurs opérations composantes, plus simples et plus courtes.

➤ La *spécialisation* ; qui signifie qu'à chaque opération composante est affectée un poste de travail spécialisé dans l'exécution de cette tâche ; dans laquelle, on peut distinguer :

□ La spécialisation horizontale ; c'est à dire, le nombre de tâches qu'un spécialiste doit faire dans son poste de travail.

□ La spécialisation verticale ; c'est à dire qu'il y a séparation rigoureuse entre celui qui fait le travail (réalisation) et celui qui détermine la façon dont on réalisera ce travail (conception).

➤ L'*interchangeabilité* ou la faculté de remplacer une personne par un autre du même genre (profil du poste).

➤ La *standardisation* ou application de standards (élément, méthode,...) choisie et généralisée. Elle concerne surtout l'entreprise.

➤ La *normalisation* ou la soumission à des normes nationales et/ou internationales (règle, formules,...) à appliquer dans un cas déterminé.

(Source : cours d'organisation de monsieur Ludwig, deuxième année du 03 Avril 2003).

2.2 – La gestion et la politique de personnel.

La réussite ou l'échec d'une entreprise dépend en grande partie de son personnel.

Les qualifications (modalité de recrutement) ne sont pas les seules modalités pour obtenir de bons rendements, mais il y a aussi, l'environnement de travail (salubrité, luminosité, ambiance de travail,...), et surtout, la motivation, que l'on peut apprivoiser chez le l'individu.

Les sources de motivations d'ordre économique octroyées au personnel sont :

- Les avantages personnels des salariés : avantages en nature (distribution de PPN : riz, huile,...).
- Une mutuelle du personnel qui est une caisse spéciale sur laquelle le personnel prélève des fonds pour des activités sociales uniquement (décès, distribution de jouets pour les enfants du personnel à Noël, collectivités sportives, oeuvres sociales et caritatives,...).
- La politique salariale, qui est illustrée en valeur par la grille de salaire.

Tableau 13 : Grille de salaire

Fonctions	Effectif	RMB	Total RMB	Cotisations sociales		RMN	Total RMN
				CNaPS	SMIA		
DG	1	700 000	700 000	7 000	7 000	686 000	686 000
Modéliste	1	600 000	600 000	6 000	6 000	588 000	588 000
DAF	1	400 000	400 000	4 000	4 000	392 000	392 000
DP	1	400 000	400 000	4 000	4 000	392 000	392 000
DCM	1	400 000	400 000	4 000	4 000	392 000	392 000
Secrétaire	1	200 000	200 000	2 000	2 000	196 000	196 000
Comptable	1	200 000	200 000	2 000	2 000	196 000	196 000
RPL	1	200 000	200 000	2 000	2 000	196 000	196 000
RJ	1	200 000	200 000	2 000	2 000	196 000	196 000
RAT	1	150 000	150 000	1 500	1 500	147 000	147 000
MMP	1	150 000	150 000	1 500	1 500	147 000	147 000
REM	1	150 000	150 000	1 500	1 500	147 000	147 000
CF	1	240 000	240 000	2 400	2 400	235 200	235 200
RFA	1	240 000	240 000	2 400	2 400	235 200	235 200
RPA	1	240 000	240 000	2 400	2 400	235 200	235 200
ACM	1	200 000	200 000	2 000	2 000	196 000	196 000
MPF	1	150 000	150 000	1 500	1 500	147 000	147 000
Entretien et rationnement	62	110 000	6 820 000	68 200	68 200	107 800	6 683 600
Castration et intervention santé	4	110 000	440 000	4 400	4 400	107 800	431 200
Lapiniers	20	110 000	2 200 000	22 000	22 000	107 800	2 156 000
Chamoisage	50	110 000	5 500 000	55 000	55 000	107 800	5 390 000
Tonte et éjarrage	4	110 000	440 000	4 400	4 400	107 800	431 200
Assemblage	8	110 000	880 000	8 800	8 800	107 800	862 400
Teinture	2	110 000	220 000	2 200	2 200	107 800	215 600
Coupe	7	110 000	770 000	7 700	7 700	107 800	754 600
Couture	5	110 000	550 000	5 500	5 500	107 800	539 000
Finition	2	110 000	220 000	2 200	2 200	107 800	215 600
Désossage	2	150 000	300 000	3 000	3 000	147 000	294 000
Préparation	2	150 000	300 000	3 000	3 000	147 000	294 000
Conditionnement	1	150 000	150 000	1 500	1 500	147 000	147 000
Chauffeur mécanicien	1	110 000	110 000	1 100	1 100	107 800	107 800
Gardiens	2	110 000	220 000	2 200	2 200	107 800	215 600
Personnel de nettoyage	2	80 000	160 000	1 600	1 600	78 400	156 800
Personnel de manutention	2	80 000	160 000	1 600	1 600	78 400	156 800
TOTAL	193		24 260 000	242 600	242 600	6 615 000	23 774 800

2.3 – Les caractéristiques de chaque poste et de chaque personne y afférent.

En fonction de ce qu'on a vu précédemment, chaque poste de travail doit être occupé par une personne spécifique répondant à des critères déterminés, et connaissant le domaine, en vue d'éviter des désagréments et des dysfonctionnements au niveau de l'organisation et des activités au sein de l'entreprise.

2.3.1 – Les fonctions de direction.

L'idée de base est que la direction constitue une fonction spécifique s'appuyant sur des techniques et des qualifications spécifiques pour que le résultat soit obtenu par le travail d'autres personnes et que le dirigeant puisse assumer la responsabilité de ce que d'autres ont fait. Ces tâches de direction s'appliquent à tous les niveaux hiérarchiques et impliquent des:

- Etudes et prises de décisions complexes
- Conduites de négociations avec « art de vendre des idées »
- Apports créatifs et solutions nouvelles

(Source : Fonctions et tâches de direction générale, p 16).

Les personnes occupant les postes de directeurs dans l'entreprise sont :

□ Le Directeur Général.

➤ Missions.

- Direction et contrôle de l'entreprise dans sa globalité
- Etablissement de la Politique Générale de l'Entreprise.
- Etablissement des buts (politique, objectifs) de l'entreprise.
- Contrôle des objectifs à atteindre.

➤ Profil.

- Bac +5 en économie ou gestion minimum (DEA, DESS,...).
- 10 années d'expériences dans un poste similaire.
- Connaissance des logiciels bureautiques (Word, Excel,...) et d'Internet (mailing,...).
- Maîtrise parfaite du français et de l'anglais.

□ Le Directeur Administratif et Financier.

➤ Missions.

- Direction et coordination des objectifs financiers à atteindre.
- Identification des besoins financiers

➤ Profil.

- Bac +5 dans les domaines de la finances, audit ou gestion (option Finances et comptabilité).
- 5 années d'expériences minimum dans un poste similaire.
- Connaissance des logiciels bureautiques (Word, Excel,...) et d'internet (mailing,...).
- Connaissance du français, l'anglais est un atout.

□ Le Directeur de Production.

➤ Missions.

- Direction et mise en oeuvre de la politique et des objectifs de production.

➤ Profil.

- Bac +5 dans les domaines de la gestion, économie ou agronomie.
- 5 années d'expériences minimum dans un poste similaire.
- Connaissance des logiciels bureautiques (Word, Excel,...) et d'internet (mailing,...).
- Connaissance du français, l'anglais est un atout.

□ Le Directeur Commerciale et Marketing.

➤ Missions.

- Direction et coordination des activités commerciales et marketing de l'entreprise.
- Identification des besoins du marché.

➤ Profil.

- Bac +5 dans les domaines de la gestion (option marketing), marketing ou commerce international.
- 5 années d'expériences minimum dans un poste similaire.

- Connaissance des logiciels bureautiques (Word, Excel,...) et d'internet (mailing,...).
- Maîtrise du français et l'anglais impératif, une quatrième langue est un atout.
- Bonne aisance relationnelle.

2.3.2 – Les fonctions d'état-major.

□ Le modéliste.

➤ Missions.

- Prévision des tendances.
- Conception des modèles de la ligne d'habillement.
- Elaboration du plan de coupe et de chaque pièce constituante d'un article.
- Choix des colorants.

➤ Profil.

- Etudes en haute couture.
- 3 années d'expériences minimum en tant que créateur ou styliste.
- Connaissance des logiciels bureautiques (Word, Excel,...) et d'internet.
- Familier à la mode européenne.
- Connaissance du français, l'anglais est un atout.

□ L'Assistant Commerciale et Marketing.

➤ Missions.

- Assistance du DCM dans ses activités
- Mise en oeuvre des objectifs commerciaux et marketing de l'entreprise.
- Organisation et exécution des activités de ventes de l'entreprise.
- Distribution des produits finis.

➤ Profil.

- Bac +4 en gestion (option marketing) ou marketing et commerce international .
- 3 années d'expériences.
- Connaissance des outils informatiques et d'internet.
- Maîtrise des langues françaises et anglaises.

□ La secrétaire.

➤ Missions.

- Organiser, coordonner et exécuter des travaux de secrétariat.
- Assurer la relation publique.
- Assurer le standard téléphonique, l'envoi et la réception de fax,...
- Assurer le dispatching des courriers.

➤ Profil.

- Bac +2 minimum en secrétariat.
- 3 années d'expériences minimum dans un poste similaire.
- Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel,...) et d'internet (mailing,...).
- Bonne aisance de communication en français et en anglais.
- Dynamique, méthodique et souriante.

□ Le Responsable de l'Entretien et de la Maintenance des machines .

➤ Mission.

- Assurer l'entretien, le bon fonctionnement et le suivi des machines industriels.

➤ Profil.

- Bac +2 minimum en polytechnique, mécanique industriel ou équivalent.
- 2 années d'expériences minimum.

2.3.3 – Les fonctions tactiques.

□ Le Chef de Ferme.

➤ Missions.

- Piloter et gérer les activités de la ferme.
- Prévention et contrôle de la prophylaxie.
- Veiller au patrimoine et à l'état sanitaire de la ferme et des domaines d'élevage.
- Etablir et communiquer au Responsable des Approvisionnements les besoins de la ferme (rationnement de l'élevage, produits vétérinaires,...).

- Profil.
 - Docteur vétérinaire.
 - 10 années d'expériences au minimum dans le domaine de l'élevage ; de préférence dans la cuniculiculture.
 - Sexe masculin.
 - Vigoureux, meneur d'hommes, organisé.

- Le Responsable de la Fabrication des Articles en fourrure.
 - Missions.
 - Supervision de la chaîne de production et de la qualité des produits.
 - Prévision des besoins du département fourrure.
 - Proposition de colorants au modéliste.

 - Profil.
 - Bac +4 en chimie ou polytechnique
 - 3 années d'expériences au minimum
 - Expériences en zone franche en tant que chef de chaîne, de montage ou superviseur.

- Le Responsable de la Production Agroalimentaire.
 - Missions.
 - Supervision de la production agroalimentaire et du respect des normes sanitaires.
 - Elaboration du dosage des ingrédients.
 - Prévision des besoins du département agroalimentaire.

 - Profil.
 - Ingénieur agroalimentaire ou maîtrise en hôtellerie et restauration.
 - 3 années d'expériences minimum.
 - Expérience dans le domaine de la charcuterie.

2.3.4 – Les fonctions opérationnelles.

□ Le comptable.

➤ Missions.

- Enregistrement des opérations comptables.
- Etablissement des documents comptables et des états financiers.
- Gestion de la trésorerie.
- Assurer les déclarations fiscales.

➤ Profil.

- Bac +4 en gestion (option Finances et Comptabilité), comptabilité, finances ou audit.
- Maîtrise des logiciels comptables (ciel-compta, SAARI ligne 100,...).
- 2 années d'expériences minimum.

□ Le Responsable du Personnel et de la Logistique.

➤ Mission.

- Superviser le personnel.
- Gérer les ressources humaines (recrutement, congés,...).
- Assurer la paie et le règlement des cotisations sociales (CNaPs, SMIA,...)
- Amélioration des conditions de travail.
- Gérer le transport du personnel.

➤ Profil.

- Bac +4 en gestion, économie, droit ou équivalent.
- 2 années d'expériences minimum.
- Connaissance de l'outil informatique (Word, Excel).
- Connaissance du français ; l'anglais est un atout.

□ Le Responsable Juridique.

➤ Mission.

- Assurer la relation avec les administrations publiques, les institutions judiciaires et les compagnies d'assurances.
- Assurer la gestion des contentieux avec les fournisseurs, clients douteux,....

➤ Profil.

- Bac + 4 en droit.
- 3 années d'expériences minimum.
- Connaissance du droit international.
- Connaissance de l'outil informatique (Word, Excel).
- Connaissance du français et de l'anglais.

□ Le Responsable des Approvisionnements et du Transit.

➤ Mission.

- Assurer les activités d'approvisionnements (matières premières, rationnement).

- Elargir la liste des fournisseurs potentiels.
- Assurer les opérations de transit et de douanes.
- Etablir des relations avec les transitaires et les compagnies de transport.
- Assurer le tracking des navires.

➤ Profil.

- Bac +2 minimum en gestion, droit, économie, transit et douanes, commerce international ou équivalent.

- 2 années d'expériences minimum.
- Connaissance de l'outil informatique (Word, Excel).
- Connaissance du français, l'anglais est un atout.

□ Le Magasinier des Matières Premières.

➤ Mission.

- Assurer la gestion du magasin de stockage des matières premières et du rationnement de l'élevage .

- Assurer le contrôle et le suivi des entrées et sorties.
- Assurer le suivi des stocks.
- Communiquer l'état des stocks à chaque responsable des départements de production (CF, RFA et RPA).

➤ Profil.

- Bac +2 minimum en gestion, économie ou équivalent.
- 2 années d'expériences minimum.

- Connaissance du français.

- Le Magasinier des Produits Finis.
 - Mission.
 - Assurer la gestion du magasin de stockage des produits finis.
 - Assurer le contrôle et le suivi des entrées et sorties.
 - Assurer le suivi des stocks.
 - Communiquer l'état des stocks.

 - Profil.
 - Bac +2 minimum en gestion, économie ou équivalent.
 - 2 années d'expériences minimum.
 - Connaissance du français.

- Le personnel de l'entretien et du rationnement .
 - Tâches principales.
 - Assurer les travaux de rationnement.
 - Assurer les travaux de nettoyage (remplacement de la litière,...)
 - Assurer le suivi des fiches de clapier.
 - Assurer le délogement et le relogement des génitrices.

 - Profil.
 - Bonne condition physique.
 - Taille : 1,65m au minimum.
 - Sexe masculin.
 - Sachant lire et écrire.

- Le personnel des opérations de castration et de sexage et d'intervention santé.
 - Assurer les opérations de castration et de sexage.
 - Assister le chef de ferme dans le contrôle de la prophylaxie.

- Les lapiniers.
 - Assurer les opérations de sacrifice, de dépouillement et de séchage des peaux.
 - Assurer la manutention des travaux de la terre en période de mue des lapins.

- Le personnel de l'opération de tannage.
 - Assurer l'opération de chamoisage.

- Le personnel de l'opération d'éjarrage.
 - Assurer les opérations d'éjarrage et d'homogénéisation des poils.

- Le personnel de l'opération d'assemblage.
 - Tâches principales.
 - Assurer les opérations d'ajustage et d'assemblage des peaux.

 - Profil.
 - Expériences professionnelles en coupe et couture, de préférence dans une zone franche.

- Le personnel de l'opération de teinture.
 - Assurer l'opération de teinture d'imitation.

- Le personnel de l'opération de coupe.
 - Tâches principales.
 - Assurer les opérations de coupe suivant le plan de coupe (parementure, col, rabat, dessus de manche, martingales,...).

 - Profil.
 - Expériences professionnelles en coupe et couture, de préférence dans une zone franche.

- Le personnel de l'opération de couture.
 - Tâches principales.
 - Assurer l'opération de confection des articles.
 - Profil.
 - Expériences professionnelles en coupe et couture, de préférence dans une zone franche.

- Le personnel de l'opération de finition.
 - Tâches principales.
 - Assurer l'opération de finition (pose des doublures, pose des boutons et décorations, brochage du logo,...).
 - Profil.
 - Expériences professionnelles en coupe et couture, de préférence dans une zone franche.

- Le personnel de l'opération de désossage.
 - Assurer l'opération de désossage.

- Le personnel de l'opération de préparation.
 - Assurer et veiller au malaxage et à la cuisson des pâtes.

- Le personnel de l'opération de conditionnement.
 - Surveiller la mise en boîte des produits.

- Le chauffeur-mécanicien.
 - Tâches principales.
 - Assurer le ramassage du personnel cadre au terminus de bus.
 - Assurer les déplacements en ville (approvisionnement,...).
 - Assurer l'entretien des véhicules.
 - Profil.
 - Permis de conduire toutes catégories.

- Connaissance de la mécanique automobile.
- Résidant des environs d'Andranomanelatra.
- Non-alcoolique.

- Les gardiens.
 - Tâches principales.
 - Assurer la sécurité du domaine de l'entreprise.
 - Assurer l'enregistrement des allées et venues.

 - Profil.
 - Bonne condition physique.
 - Pratiquant d'un art martial.
 - Non-alcoolique.

- Le personnel de nettoyage.
 - Assurer la propreté des lieux de travail et du domaine de l'entreprise.

SECTION 3 : LE CHRONOGRAMME.

Le chronogramme consiste à établir le calendrier de l'exécution des tâches pour la réalisation des activités ordinaires de l'entreprise.

3.1 – Le chronogramme de la fonction production.

Tableau 14 : Chronogramme annuel.

Désignation	Mois											
	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Location de machines agricoles									X			
Plantation des fourrages									X			
Sacrifice et dépouillement	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Production de manteaux					X	X	X	X	X			
Production de vestes	X	X	X	X								X
Production d'écharpes	X	X	X	X								X
Production de bonnets	X	X	X	X								X
Production de pâtés	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Séchage	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Tannage	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Empilage	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Dégraissage	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Séchage	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Assemblage	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Tonte et éjarrage	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Teinture	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Coupe	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Couture	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Finition		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Commercialisation des articles en fourrure										X		
Désossage	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Préparation	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Conditionnement	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Commercialisation des pâtés	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X

En général, les activités principales dans l'année se résument dans ce chronogramme.

3.2 – Le chronogramme de la fonction commerciale.

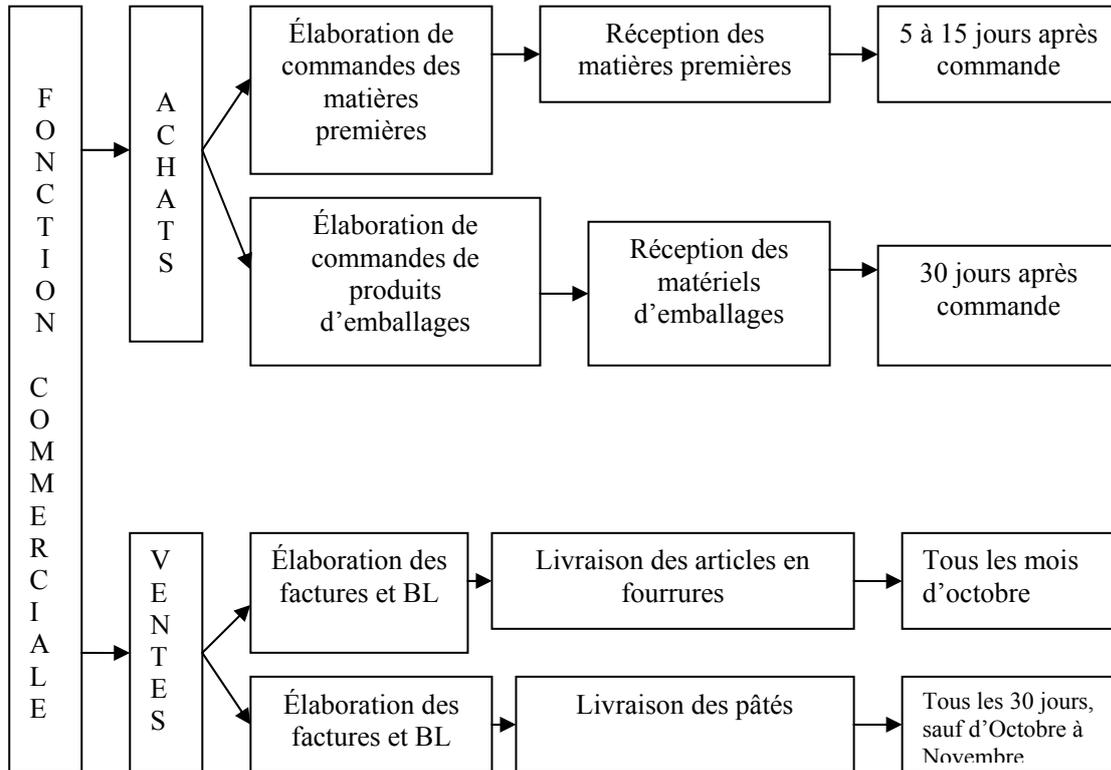


Schéma 4 : Chronogramme de la fonction commerciale.

Ce chronogramme concerne uniquement les activités commerciales.

TROISIÈME PARTIE :

ETUDE FINANCIÈRE DU PROJET

Après avoir étudié la conduite du projet, nous allons maintenant aborder sa partie financière, qui touche le coût d'investissement, les recettes et les dépenses envisagées, et qui nous permettront d'évaluer la rentabilité de ce projet.

CHAPITRE I : COÛT D'INVESTISSEMENT

SECTION 1 : COÛT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION.

1.1 – Le coût d'acquisition du cheptel.

Tableau 15 : Répartition des têtes importées et coût de l'importation (Ar).

Désignation Têtes	Nombre	Mortalité	Têtes arrivées à destination	Coût (€)	Coût (Ar)
Chinchillas femelles	1 055	55	1 000	4 220,00	11 605 000,00
Chinchillas mâles	90	5	85	360,00	990 000,00
Total Chinchillas	1 145	60	1 085	4 580,00	12 595 000,00
Angoras femelles	25	2	22	100,00	275 000,00
Angoras mâles	5	2	3	20,00	55 000,00
Total Angoras	30	4	25	120,00	330 000,00
Total têtes importées	1 175	64	1 110	4 700,00	12 925 000,00
Transport					5 000 000,00
Coût total HT					17 925 000,00
Impôts et taxes					3 226 500,00
Coût de prospection sanitaire et de mise en quarantaine					2 220 000,00
Coût total de l'acquisition des têtes (valeur TTC)					23 371 500,00

Taux de change : 1 € = 2750 Ar.

On prévoit que certaines têtes n'ont pas survécues au transport ou à la mise en quarantaine.

1.2 – Le coût d’acquisition des immobilisations.

Dénomination	Unité	PU (Ar)	Montant (Ar)
Frais d’établissement		2 000 000	2 000 000
Logiciel informatique		60 000	60 000
Terrain	30 ha		400 000 000
Bâtiment administratif	1	9 000 000	9 000 000
Hangar d’élevage des reproducteurs	1	11 000 000	11 000 000
Hangar d’élevage standard	2	20 000 000	40 000 000
Hangar de transformation	1	8 000 000	8 000 000
Hangar de stockage (grains et MP)	1	5 000 000	5 000 000
Hangar-magasin PF	1	2 400 000	2 400 000
Abri de séchage des peaux	1	2 400 000	2 400 000
Abri pour germoirs	1	1 400 000	1 400 000
Constructions			79 200 000
Chambre froide	1	3 000 000	3 000 000
Machines à coudre industrielles	15	400 000	6 000 000
Autoclave industriel (1 200 Litres)	1	2 000 000	2 000 000
Machine ASGO	1	2 000 000	2 000 000
Pack layer	1	3 000 000	3 000 000
Cages métalliques (batteries d’élevage)	12 000	2 400	28 800 000
Germeoirs à grains	6	150 000	900 000
Brouettes	64	40 000	2 560 000
Ejarreuse	2	30 000	60 000
Tondeuses électriques	2	30 000	60 000
Matériels industriels			48 380 000
Tendeurs métalliques	15 000	150	2 250 000
Plaques à motifs	10	12 000	120 000
Pulvérisateurs de peinture	4	20 000	80 000
Bacs alimentaires	10	50 000	500 000
Râtelier-chevalet	68	6 000	408 000
Mangeoires	136	4 000	544 000
Abreuvoir	136	4 000	544 000
Fiches de clapier	12 000	60	720 000
Cuve	1	20 000	20 000
Ciseaux	14	3 000	42 000
Brosses	50	700	35 000
Couteaux à dépecer	20	1 500	30 000
Outillages industriels			5 293 000
Installations générales, agencements, aménagement			60 000
Camionnette	1	10 000 000	10 000 000
Matériels de transport			10 000 000
Postes téléphoniques	9	50 000	450 000
Fax	1	120 000	120 000
Matériels de bureau			570 000
Micro-ordinateurs:	7	800 000	5 600 000
Onduleurs	7	80 000	560 000
Imprimantes	4	60 000	240 000
Matériels informatiques			6 400 000
Mobilier	20	100 000	2 000 000
Cheptel			23 371 500
TOTAL GENERAL			577 334 500

Tableau 16: Détails des immobilisations.

1.3 – Le Fonds de Roulement Initial (FRI).

Il couvre les charges opérationnelles de l'entreprise durant la première année d'exercice. Ce FRI est égal à la trésorerie négative la plus élevée, majorée de 10%, afin qu'on dispose d'un excédent de trésorerie dans le cas où il y aurait des imprévus.

Cette trésorerie négative est de : 164 103 553,60 Ar pour la première année d'exercice; et le FRI sera donc de : 180 513 908,96 Ar.

Par ailleurs, la trésorerie demeure négative pour la deuxième année, et les sept premiers mois de la troisième année d'exercice. D'où la nécessité de contracter de nouveaux emprunts en vue de combler le trou dans la trésorerie de l'entreprise.

La trésorerie négative la plus élevée pour la deuxième année est de : 578 539 644,10 Ar. Le fonds de roulement emprunté sera évalué à : 636 393 608,51 Ar.

La trésorerie négative la plus élevée pour la troisième année est de : 80 781 882,11 Ar. Le fonds de roulement emprunté sera évalué à : 88 860 070,32 Ar.

Tableau 17 : Récapitulation des investissements et moyens d'investissements.

Rubriques	Périodes	N	N+1	N+2
Total acquisition immobilisations		577 334 500,00	0,00	0,00
Terrain (apport en nature)		400 000 000,00	0,00	0,00
Apport en numéraire		50 000 000,00	0,00	0,00
Emprunt pour les investissements en capital		127 334 500,00	0,00	0,00
Emprunts pour fonds de roulement		180 513 908,96	636 393 608,51	88 860 070,32
Emprunt à court terme (t= 20%)		0,00	0,00	88 860 070,32
Emprunts à moyen terme (t = 22%)		307 848 408,96	636 393 608,51	0,00
Total emprunts		307 848 408,96	636 393 608,51	88 860 070,32

En résumé, on aura recours à un emprunt fractionné sur trois périodes dont :

➤ Un emprunt à moyen terme, pour les deux premières années, à amortissement constant, et au taux de 22%, qui sera remboursable sur 5 ans pour le premier, et sur 4 ans pour le second.

➤ Un emprunt à court terme, au taux de 20% et remboursable dans les 12 mois qui suivent l'effectivité de ce dernier.

SECTION 2 : LE TABLEAU DES AMORTISSEMENTS.

L'amortissement est la constatation comptable de l'amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé, résultant de son utilisation, du temps, du changement technologique et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversibles.

Tableau18 : Récapitulation des immobilisations et caractéristiques de l'amortissement.

Rubriques	Montant (Ar)	Durée de vie (an)	Taux d'amortissement (%)
Frais d'établissement	2 000 000,00	3	33,33
Logiciel informatique	60 000,00	10	10,00
Terrain	400 000 000,00	-	-
Constructions	79 200 000,00	20	5,00
Matériel industriel	48 380 000,00	10	10,00
Outillage industriel	5 293 000,00	10	10,00
Installations générales, agencements, aménagements	60 000,00	10	0,00
Matériel de transport	10 000 000,00	5	20,00
Matériel de bureau	570 000,00	10	10,00
Matériel informatique	6 400 000,00	4	25,00
Mobilier	2 000 000,00	10	10,00
Cheptel	23 371 500,00	10	10,00
Total immobilisations	577 334 500,00		

L'amortissement des immobilisations de l'entreprise sera considéré comme linéaire.

Tableau 19 : Tableau des amortissements.

Périodes Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'établissement	666 666,67	666 666,67	666 666,67	0,00	0,00
Logiciel informatique	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00
Terrain	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Constructions	3 960 000,00	3 960 000,00	3 960 000,00	3 960 000,00	3 960 000,00
Matériel industriel	4 838 000,00	4 838 000,00	4 838 000,00	4 838 000,00	4 838 000,00
Outillage industriel	529 300,00	529 300,00	529 300,00	529 300,00	529 300,00
Installations générales, agencements, aménagements	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00
Matériel de transport	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00
Matériel de bureau	57 000,00	57 000,00	57 000,00	57 000,00	57 000,00
Matériel informatique	1 600 000,00	1 600 000,00	1 600 000,00	1 600 000,00	0,00

Mobilier	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Cheptel	2 337 150,00	2 337 150,00	2 337 150,00	2 337 150,00	2 337 150,00
TOTAL	16 200 116,67	16 200 116,67	16 200 116,67	15 533 450,00	13 933 450,00

SECTION 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT .

Après avoir évalué les investissements nécessaires, et toutes les charges y afférents (installations, dépenses de fonctionnement), on pourra évaluer, en tenant compte des apports propres (terrain, apport en numéraire), le financement que l'on apportera de l'extérieur (emprunts).

Tableau 20 : Plan de financement.

Rubriques	Montant	Apports propres		À financer (emprunts)
		En nature	En numéraire	
Frais d'établissement	2 000 000,00			2 000 000,00
Logiciel informatique	60 000,00			60 000,00
Terrain	400 000 000,00	400 000 000,00		0,00
Constructions	79 200 000,00		26 628 500,00	52 571 500,00
Matériel industriel	48 380 000,00			48 380 000,00
Outillage industriel	5 293 000,00			5 293 000,00
Installations générales, agencements, aménagements	60 000,00			60 000,00
Matériel de transport	10 000 000,00			10 000 000,00
Matériel de bureau	570 000,00			570 000,00
Matériel informatique	6 400 000,00			6 400 000,00
Mobilier	2 000 000,00			2 000 000,00
Cheptel	23 371 500,00		23 371 500,00	0,00
Total	577 334 500,00	400 000 000,00	50 000 000,00	127 334 500,00
Total général	577 334 500,00	450 000 000,00		127 334 500,00
Pourcentage	100%	77,94%		22,06%

Cependant, en considérant les trois emprunts et les apports personnels (apport en nature et apport personnel) ; on aura :

$$307\,848\,408,96 + 636\,393\,608,51 + 88\,860\,070,32 + 400\,000\,000,00 + 26\,628\,500,00 = 1\,483\,102\,087,79 \text{ Ar}$$

L'investissement total sera alors de : **1 483 102 087,79 Ar** ; Ce qui donne un pourcentage global de :

- **30,34 %** d'apport personnel

- 69,66 % de financement extérieur (emprunts)

SECTION 4 : LE TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES.

4.1 – Tableau de remboursement du premier emprunt (t = 22%).

Le remboursement du premier emprunt (emprunt à moyen terme) s'étale sur 5 ans au taux de 22 %.

Tableau 21 : Tableau de remboursement du premier emprunt

Période	Dettes restantes dues	Intérêts	Amortissement	Annuité	Solde en fin de période
N+1	307 848 408,96	67 726 649,97	61 569 681,79	129 296 331,76	246 278 727,17
N+2	246 278 727,17	54 181 319,98	61 569 681,79	115 751 001,77	184 709 045,38
N+3	184 709 045,38	40 635 989,98	61 569 681,79	102 205 671,77	123 139 363,58
N+4	123 139 363,58	27 090 659,99	61 569 681,79	88 660 341,78	61 569 681,79
N+5	61 569 681,79	13 545 329,99	61 569 681,79	75 115 011,79	0,00

4.2 – Tableau de remboursement du second emprunt (t = 22%).

Le remboursement du second emprunt (emprunt à moyen terme) s'étale sur 4 ans au taux de 22 %.

Tableau 22 : Tableau de remboursement du second emprunt

Période	Dettes restantes dues	Intérêts	Amortissement	Annuité	Solde en fin de période
N+2	636 393 608,51	140 006 593,87	159 098 402,13	299 104 996,00	477 295 206,38
N+3	477 295 206,38	105 004 945,40	159 098 402,13	264 103 347,53	318 196 804,25
N+4	318 196 804,25	70 003 296,94	159 098 402,13	229 101 699,06	159 098 402,13
N+5	159 098 402,13	35 001 648,47	159 098 402,13	194 100 050,59	0,00

4.3 – Tableau de remboursement du troisième emprunt (t = 20%).

Le remboursement du second emprunt (emprunt à court terme) s'effectue en intégralité au taux de 20%.

Tableau 23 : Tableau de remboursement du troisième emprunt

Période	Dettes restantes	Intérêt	Amortissement	Annuité	Solde en fin de
----------------	-------------------------	----------------	----------------------	----------------	------------------------

	due				période
N+2	88 860 070,32	17 772 014,06	88 860 070,32	106 632 084,39	0,00

SECTION 5 : LES COMPTES DE GESTION.

Les comptes de gestion concernent les comptes de classes 6 (comptes de charges) et les comptes de classe 7 (compte de produits) du Plan Comptable Général 2005.

5.1 – Les comptes de charges.

Rubriques	Périodes				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats consommés					
Rationnement	92 863 561,53	735 405 295,11	1 228 855 984,66	1 254 775 763,00	1 310 353 823,00
Matières premières des articles en fourrures	10 216 377,20	242 626 913,20	748 963 881,60	826 627 620,00	829 330 955,00
Matières premières pour pâtés de viande	269 629,76	6 377 920,76	19 586 334,60	21 556 985,63	21 607 218,28
Matières premières pour pâtés de foie	23 539,11	556 802,61	1 709 918,10	1 881 959,06	1 886 344,45
Plaquettes (emballages)	1 400 000,00	18 000 000,00	85 000 000,00	105 976 000,00	118 888 600,00
Eau et électricité	285 000,00	3 620 000,00	10 640 000,00	13 584 800,63	13 615 897,03
Carburant, gaz, lubrifiant	200 000,00	290 000,00	370 000,00	570 000,00	600 000,00
Fournitures administratives	15 000,00	20 000,00	40 000,00	210 000,00	60 000,00
Semences	40 000,00	200 000,00	200 000,00	250 000,00	250 000,00
Services extérieurs					
Locations machines agricoles	500 000,00	800 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	1 050 000,00
Entretien, réparations et maintenance	0,00	400 000,00	600 000,00	800 000,00	1 000 000,00
Primes d'assurances	20 000,00	300 000,00	200 000,00	200 000,00	250 000,00
Etudes et recherches					20 000 000,00
Autres services extérieurs					
Publicité, publication, relations publiques	35 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Annonces et insertions	0,00	860 000,00	3 600 000,00	4 500 000,00	4 750 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	13 000 000,00	14 000 000,00	16 000 000,00
Transports sur achat de matières premières	0,00	0,00	0,00	2 104 842,33	2 163 178,34
Transports sur achats	200 000,00	1 180 000,00	2 550 000,00	3 179 280,00	3 566 658,00
Transports sur ventes	4 800 000,00	45 500 000,00	55 000 000,00	58 000 000,00	72 000 000,00
Déplacements, missions et réceptions	3 000 000,00	0,00	6 000 000,00	6 000 000,00	9 000 000,00
Frais téléphoniques	90 000,00	470 000,00	760 000,00	1 680 000,00	1 680 000,00
Internet	0,00	700 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés					
Taxe professionnelle	282 680,00	453 400,00	453 400,00	480 000,00	480 000,00
Impôts Foncier sur la Propriété Bâtie (IFPB)	150 000,00	150 000,00	170 000,00	200 000,00	200 000,00
Charges de personnel					
Mutuelle du personnel	450 836,00	2 105 760,00	2 387 184,00	2 387 184,00	2 387 184,00
Avantages en nature	2 254 180,00	10 528 800,00	11 935 920,00	11 935 920,00	11 935 920,00
Rémunérations du personnel	86 340 000,00	210 576 000,00	238 718 400,00	238 718 400,00	238 718 400,00
CNaPS (13%)	7 147 400,00	33 384 000,00	37 845 600,00	37 845 600,00	37 845 600,00
SMIA (5%)	2 749 000,00	12 840 000,00	14 556 000,00	14 556 000,00	14 556 000,00

Charges financières					
Remboursement des emprunts	0,00	129 296 331,76	521 488 082,15	366 309 019,30	317 762 040,84
Impôt sur les bénéfices					
IBS (35%)	0,00	2 642 538,75	517 656 916,36	751 383 560,33	833 355 343,65

Tableau24 : Les comptes de charges

Ce compte des charges représente tous les décaissements effectués par l'entreprise durant ses 5 années d'exercice.

5.2 – Les comptes de produits.

Tableau25 : Les comptes de produits

Périodes Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ventes de produits finis	7 972 250,00	1 174 634 334,50	4 343 078 759,66	4 805 237 426,89	5 248 066 747,10
Production stockée	6 050 000,00	316 156 127,83	141 844 717,50	336 527 176,61	186 477 132,18
TOTAL	14 022 250,00	1 490 790 462,33	4 484 923 477,17	5 141 764 603,50	5 434 543 879,28

Ce compte des produits représente tous les encaissements effectués par l'entreprise durant ses 5 années d'exercice.

CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ

SECTION 1 : LE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL.

C'est l'état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée.

Tableau 26 : Le compte de résultat prévisionnel.

Période Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire	7 972 250,00	1 174 634 334,50	4 343 078 759,66	4 805 237 426,89	5 248 066 747,10
Production stockée	6 050 000,00	316 156 127,83	141 844 717,50	336 527 176,61	186 477 132,18
I - Production de l'exercice	14 022 250,00	1 490 790 462,33	4 484 923 477,17	5 141 764 603,50	5 434 543 879,28
Achats consommés	105 313 107,60	1 007 096 931,68	2 095 366 118,96	2 225 433 128,31	2 296 592 837,77
Services extérieurs et autres consommations	8 645 000,00	50 210 000,00	83 910 000,00	92 664 122,33	132 659 836,34
II - Consommation de l'exercice	113 958 107,60	1 057 306 931,68	2 179 276 118,96	2 318 097 250,64	2 429 252 674,11
III - Valeur ajoutée d'exploitation (I - II)	-99 935 857,60	433 483 530,65	2 305 647 358,21	2 823 667 352,86	3 005 291 205,17
Charges de personnel	57 685 016,00	269 434 560,00	305 443 104,00	305 443 104,00	305 443 104,00
Impôts, taxes et versements assimilés	432 680,00	603 400,00	623 400,00	680 000,00	680 000,00
IV - Excédent Brut d'Exploitation	-158 053 553,60	163 445 570,65	1 999 580 854,21	2 517 544 248,86	2 699 168 101,17
Dotations aux amortissements, aux provisions et pertes de valeur	16 200 116,67	16 200 116,67	16 200 116,67	15 533 450,00	13 933 450,00
V – Résultat opérationnel	-174 253 670,27	147 245 453,99	1 983 380 737,54	2 502 010 798,86	2 685 234 651,17
Charges financières	0,00	129 296 331,76	521 488 082,15	366 309 019,30	317 762 040,84
VI - Résultat financier	0,00	-129 296 331,76	-521 488 082,15	-366 309 019,30	-317 762 040,84
VII - Résultat avant impôts (V + VI)	-174 253 670,27	17 949 122,23	1 461 892 655,38	2 135 701 779,56	2 367 472 610,33
Impôts exigibles sur résultats:IBS	0,00	6 282 192,78	511 662 429,38	747 495 622,84	828 615 413,62
Total produits des activités ordinaires	14 022 250,00	1 490 790 462,33	4 484 923 477,17	5 141 764 603,50	5 434 543 879,28
Total charges des activités ordinaires	188 275 920,27	1 479 123 532,89	3 534 693 251,17	3 753 558 446,79	3 895 686 682,56

VIII - Résultat net des activités ordinaires	-174 253 670,27	11 666 929,45	950 230 226,00	1 388 206 156,71	1 538 857 196,72
IX - Résultat extraordinaire	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X - Résultat net de l'exercice	-174 253 670,27	11 666 929,45	950 230 226,00	1 388 206 156,71	1 538 857 196,72

SECTION 2 : LE PLAN DE TRÉSORERIE.

Le plan de trésorerie recense les ressources et les besoins de l'entreprise à court terme.

2.1 – Le plan de trésorerie mensuel.

(* cf : Annexes 24 à 33).

2.3 – La trésorerie pluriannuelle.

Tableau 27 : La trésorerie pluriannuelle

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ventes	7 972 250,00	1 174 634 334,50	4 343 078 759,66	4 805 237 426,89	5 248 066 747,10
TOTAL ENCAISSEMENTS	7 972 250,00	1 174 634 334,50	4 343 078 759,66	4 805 237 426,89	5 248 066 747,10
Achats consommés	105 313 107,60	1 007 096 931,68	2 095 366 118,96	2 225 433 128,31	2 296 592 837,77
Services extérieurs	8 645 000,00	50 210 000,00	83 910 000,00	92 664 122,33	132 659 836,34
Impôts, taxes et versements assimilés	432 680,00	603 400,00	623 400,00	680 000,00	680 000,00
Charges de personnel	57 685 016,00	269 434 560,00	305 443 104,00	305 443 104,00	305 443 104,00
Charges financières	0,00	129 296 331,76	521 488 082,15	366 309 019,30	317 762 040,84
IBS (35%)	0,00	2 642 538,75	517 656 916,36	751 383 560,33	833 355 343,65
TOTAL DECAISSEMENTS	172 075 803,60	1 459 283 762,19	3 524 487 621,47	3 741 912 934,28	3 886 493 162,60

La trésorerie de l'entreprise est déficitaire pour les deux premières années, mais elle commence à enregistrer une trésorerie positive et en constante évolution à partir de la troisième année.

SECTION 3 : LES BILANS PRÉVISIONNELS.

Le bilan est l'état récapitulatif des actifs, des passifs, et des capitaux propres de l'entité à la date de clôture des comptes.

3.1 - Le bilan d'ouverture.

C'est l'état des actifs, des passifs, et des capitaux propres de l'entreprise à sa constitution.

Tableau 28 : Le bilan d'ouverture

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
ACTIFS NON-COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles		Apport en nature	400 000 000,00
Frais d'établissement	2 000 000,00	Apport en numéraire	50 000 000,00
Logiciel informatique	60 000,00		
Total immobilisations incorporelles	2 060 000,00	Total capitaux propres	450 000 000,00
Immobilisations corporelles		PASSIFS NON-COURANTS	
Terrain	400 000 000,00	Emprunts et dettes financières	130 134 500,00
Constructions	79 200 000,00		
Matériel industriel	48 380 000,00	Total passif non-courant	130 134 500,00
Outillage industriel	5 293 000,00		
Installations générales, agencements, aménagements	60 000,00		
Matériel de transport	10 000 000,00		
Matériel de bureau	570 000,00		
Matériel informatique	6 400 000,00		
Mobilier	2 000 000,00		
Cheptel	23 371 500,00		
Total immobilisations corporelles	575 274 500,00		
Total actifs non- courants	577 334 500,00		
ACTIFS COURANTS			

Banque	0,00		
Caisse	2 800 000,00		
Total actifs courants	2 800 000,00		
TOTAL DES ACTIFS	580 134 500,00	TOTAL DES PASSIFS	580 134 500,00

3.2 – Le bilan à la première année d'exercice.

Tableau 29 : Le bilan de la première année d'exercice.

Exercice clos le 31/12/N

ACTIF	Brut	Amortissement	Net	PASSIF	Exercice (N)
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	230 000 000,00
Frais d'établissement	2 000 000,00	666 666,67	1 333 333,33	Résultat net	-174 253 670,27
Logiciel informatique	60 000,00	6 000,00	54 000,00		
Total immobilisations incorporelles	2 060 000,00	672 666,67	1 387 333,33	Total capitaux propres	55 746 329,73
Immobilisations corporelles				PASSIFS NON-COURANTS	
Terrain	400 000 000,00	0,00	400 000 000,00	Emprunts et dettes financières	307 848 408,96
Constructions	79 200 000,00	3 960 000,00	75 240 000,00		
Matériel industriel	48 380 000,00	4 838 000,00	43 542 000,00	Total passif non-courant	307 848 408,96
Outillage industriel	5 293 000,00	529 300,00	4 763 700,00		
Installations générales, agencements, aménagements	60 000,00	6 000,00	54 000,00	PASSIFS COURANTS	
Matériel de transport	10 000 000,00	2 000 000,00	8 000 000,00	Découvert bancaire	220 000 000,00
Matériel de bureau	570 000,00	57 000,00	513 000,00	Total passif courant	220 000 000,00
Matériel informatique	6 400 000,00	1 600 000,00	4 800 000,00		
Mobilier	2 000 000,00	200 000,00	1 800 000,00		
Cheptel	23 371 500,00	2 337 150,00	21 034 350,00		
Total immobilisations corporelles	575 274 500,00	15 527 450,00	559 747 050,00		
Total actifs non courants	577 334 500,00	16 200 116,67	561 134 383,33		
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours	6 050 000,00	0,00	6 050 000,00		
Caisse	16 410 355,36	0,00	16 410 355,36		
Total actifs courants	22 460 355,36	0,00	22 460 355,36		
TOTAL DES ACTIFS	599 794 855,36	16 200 116,67	583 594 738,69	TOTAL DES PASSIFS	583 594 738,69

3.3 – Le bilan à la deuxième année d'exercice.

Tableau 30 : Le bilan de la deuxième année d'exercice.

Exercice clos le 30/12/N+1

ACTIF	Brut	Amortissement	Net	PASSIF	Exercice (N+1)
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	230 000 000,00
Frais d'établissement	1 333 333,33	666 666,67	666 666,67	Report à nouveau	-174 253 670,27
Logiciel informatique	54 000,00	6 000,00	48 000,00	Résultat net	11 666 929,45
Total immobilisations incorporelles	1 387 333,33	672 666,67	714 666,67		
				Total capitaux propres	67 413 259,18
Immobilisations corporelles				PASSIFS NON-COURANTS	
Terrain	400 000 000,00	0,00	400 000 000,00	Emprunts et dettes financières	636 393 608,51
Constructions	75 240 000,00	3 960 000,00	71 280 000,00		
Matériel industriel	43 542 000,00	4 838 000,00	38 704 000,00		
Outillage industriel	4 763 700,00	529 300,00	4 234 400,00	Total passifs non-courants	636 393 608,51
Installations générales, agencements, aménagements	54 000,00	6 000,00	48 000,00		
Matériel de transport	8 000 000,00	2 000 000,00	6 000 000,00	PASSIF COURANTS	
Matériel de bureau	513 000,00	57 000,00	456 000,00	Découvert bancaire	525 438 062,99
Matériel informatique	4 800 000,00	1 600 000,00	3 200 000,00	Total passifs courants	525 438 062,99
Mobilier	1 800 000,00	200 000,00	1 600 000,00		
Cheptel	21 034 350,00	2 337 150,00	18 697 200,00		
Total immobilisations corporelles	559 747 050,00	15 527 450,00	544 219 600,00		
Total actifs non courants	561 134 383,33	16 200 116,67	544 934 266,67		
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours	316 156 127,83	0,00	316 156 127,83		
Banque	33 845 960,55	0,00	33 845 960,55		

Caisse	334 308 575,63	0,00	334 308 575,63		
Total actifs courants	684 310 664,01	0,00	684 310 664,01		
TOTAL ACTIFS	1 245 445 047,34	16 200 116,67	1 229 244 930,68	TOTAL PASSIFS	1 229 244 930,68

3.4 – Le bilan à la troisième année d'exercice.

Tableau 31 : Le bilan de la troisième année d'exercice.

Exercice clos le 31/12/N+2.

ACTIF	Brut	Amortissement	Net	PASSIF	Exercice (N+2)
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	230 000 000,00
Frais d'établissement	666 666,67	666 666,67	0,00	Report à nouveau	20 184 670,70
Logiciel informatique	48 000,00	6 000,00	42 000,00	Résultat net	950 230 226,00
Total immobilisations incorporelles	714 666,67	672 666,67	42 000,00	Total capitaux propres	1 200 414 896,70
Immobilisations corporelles				PASSIFS NON-COURANTS	
Terrain	400 000 000,00	0,00	400 000 000,00	Emprunts et dettes financières	88 860 070,32
Constructions	71 280 000,00	3 960 000,00	67 320 000,00		
Matériel industriel	38 704 000,00	4 838 000,00	33 866 000,00	Total passif non-courant	88 860 070,32
Outillage industriel	4 234 400,00	529 300,00	3 705 100,00		
Installations générales, agencements, aménagements	48 000,00	6 000,00	42 000,00		
Matériel de transport	6 000 000,00	2 000 000,00	4 000 000,00		
Matériel de bureau	456 000,00	57 000,00	399 000,00		
Matériel informatique	3 200 000,00	1 600 000,00	1 600 000,00		
Mobilier	1 600 000,00	200 000,00	1 400 000,00		
Cheptel	18 697 200,00	2 337 150,00	16 360 050,00		
Total immobilisations corporelles	544 219 600,00	15 527 450,00	528 692 150,00		
Total actifs non courants	544 934 266,67	16 200 116,67	528 734 150,00		
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours	141 844 717,50	0,00	141 844 717,50		
Banque	250 541 563,35	0,00	250 541 563,35		

Caisse	368 154 536,18	0,00	368 154 536,18		
Total actifs courants	760 540 817,03	0,00	760 540 817,03		
TOTAL ACTIFS	1 305 475 083,69	16 200 116,67	1 289 274 967,03	TOTAL PASSIFS	1 289 274 967,03

3.5 – Le bilan à la quatrième année d'exercice.

Tableau 32 : Le bilan de la quatrième année d'exercice.

Exercice clos le 31/12/N+3.

ACTIF	Brut	Amortissement	Net	PASSIF	Exercice (N+3)
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	230 000 000,00
Logiciel informatique	42 000,00	6 000,00	36 000,00	Report à nouveau	950 230 226,00
Total immobilisations incorporelles	42 000,00	6 000,00	36 000,00	Résultat net	1 388 206 156,71
Immobilisations corporelles				Total capitaux propres	2 568 436 382,71
Terrain	400 000 000,00	0,00	400 000 000,00		
Constructions	67 320 000,00	3 960 000,00	63 360 000,00		
Matériel industriel	33 866 000,00	4 838 000,00	29 028 000,00		
Outillage industriel	3 705 100,00	529 300,00	3 175 800,00		
Installations générales, agencements, aménagements	42 000,00	6 000,00	36 000,00		
Matériel de transport	4 000 000,00	2 000 000,00	2 000 000,00		
Matériel de bureau	399 000,00	57 000,00	342 000,00		
Matériel informatique	1 600 000,00	1 600 000,00	0,00		
Mobilier	1 400 000,00	200 000,00	1 200 000,00		
Cheptel	16 360 050,00	2 337 150,00	14 022 900,00		
Total immobilisations corporelles	528 692 150,00	15 527 450,00	513 164 700,00		
Total actifs non courants	528 734 150,00	15 533 450,00	513 200 700,00		
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours	336 527 176,61	0,00	336 527 176,61		
Banque	1 167 087 011,81	0,00	1 167 087 011,81		
Caisse	551 621 494,29	0,00	551 621 494,29		
Total actifs courants	2 055 235 682,71	0,00	2 055 235 682,71		

TOTAL ACTIFS	2 583 969 832,71	15 533 450,00	2 568 436 382,71	TOTAL PASSIFS	2 568 436 382,71

3.6 – Le bilan à la cinquième année d'exercice.

Tableau 33 : Le bilan de la cinquième année d'exercice.

Exercice clos le 31/12/N+4.

ACTIF	Brut	Amortissement	Net	PASSIF	Exercice (N+4)
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				Capital	230 000 000,00
Logiciel informatique	36 000,00	6 000,00	30 000,00	Report à nouveau	1 388 206 156,71
Total immobilisations incorporelles	36 000,00	6 000,00	30 000,00	Résultat net	1 538 857 196,72
Immobilisations corporelles				Total capitaux propres	3 157 063 353,43
Terrain	400 000 000,00	0,00	400 000 000,00		
Constructions	63 360 000,00	3 960 000,00	59 400 000,00		
Matériel industriel	29 028 000,00	4 838 000,00	24 190 000,00		
Outillage industriel	3 175 800,00	529 300,00	2 646 500,00		
Installations générales, agencements, aménagements	36 000,00	6 000,00	30 000,00		
Matériel de transport	2 000 000,00	2 000 000,00	0,00		
Matériel de bureau	342 000,00	57 000,00	285 000,00		
Matériel informatique	0,00	0,00	0,00		
Mobilier	1 200 000,00	200 000,00	1 000 000,00		
Cheptel	14 022 900,00	2 337 150,00	11 685 750,00		
Total immobilisations corporelles	513 164 700,00	13 927 450,00	499 237 250,00		
Total actifs non courants	513 200 700,00	13 933 450,00	499 267 250,00		
ACTIFS COURANTS					

Stocks et en cours	186 477 132,18	0,00	186 477 132,18		
Banque	1 490 709 091,62	0,00	1 490 709 091,62		
Caisse	1 167 087 011,81	0,00	1 167 087 011,81		
Total actifs courants	2 657 796 103,43	0,00	2 657 796 103,43		
TOTAL DES ACTIFS	3 170 996 803,43	13 933 450,00	3 157 063 353,43	TOTAL DES PASSIFS	3 157 063 353,43

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Une évaluation est un jugement de valeur sur le résultat, le déroulement et l'utilisation des ressources.

SECTION I : ÉVALUATION ECONOMIQUE.

L'évaluation économique permettra de voir si ce projet aura des impacts sur la situation macro-économique du pays.

1.1 – La création de la valeur ajoutée.

La valeur ajoutée représente l'excédent productif propre d'une entreprise, résultant de la différence entre la production de l'entreprise et du coût de cette production. En se référant à la valeur ajoutée que l'on crée (*cf : compte de résultat prévisionnel), l'entreprise crée de la richesse, non seulement pour son propre compte, mais aussi, pour l'Etat malgache, par les taxes qu'il perçoit.

1.2 – La contribution à la rentrée de devises étrangères.

L'entreprise, sachant qu'elle exporte la totalité de sa production, contribue à l'entrée de devises étrangères, et donc, au redressement économique du pays, par sa contribution dans l'atténuation des fluctuations de la monnaie nationale malgache.

1.3 – La relance d'une filière délaissée.

La cuniculture étant dévalorisée à Madagascar ; la mise en place de ce projet apporterait une ère nouvelle à la filière, et contribuerait à son décollage.

SECTION II : ÉVALUATION FINANCIERE.

L'évaluation financière renseigne sur les performances personnelles de l'entreprise.

2.1 – Selon les outils d'évaluations.

Avant d'analyser et de calculer les différents critères d'évaluations, on devra procéder au calcul préalable de la Marge Brute d'Autofinancement (MBA : cash-flow), qui est un surplus monétaire et qui est de ce fait une source de financement.

Le taux d'actualisation que l'on tiendra compte sera le taux de la banque centrale, majorée de 4 points ; soit, 13%.

Périodes Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-174 253 670,27	11 666 929,45	950 230 226,00	1 388 206 156,71	1 538 857 196,72
Dotations aux amortissements et aux provisions	16 200 116,67	16 200 116,67	16 200 116,67	15 533 450,00	13 933 450,00
MBA	-158 053 553,60	27 867 046,11	966 430 342,67	1 403 739 606,71	1 552 790 646,72
Coefficient d'actualisation (13%)	0,88	0,78	0,69	0,61	0,54
MBA actualisé	-139 087 127,17	21 736 295,97	666 836 936,44	856 281 160,09	838 506 949,23
MBA actualisée cumulée	-139 087 127,17	-117 350 831,20	549 486 105,24	1 405 767 265,33	2 244 274 214,56

Tableau 34 : La Marge Brute d'Autofinancement au taux de 13 %.

2.1.1 – La Valeur Actuelle Nette (VAN).

Comme :

$$\text{VAN} = \sum \text{MBA actualisées} - \text{investissements totaux}$$

On aura : VAN = 2 244 274 214,56 – 1 483 102 087,79

Ce qui donne :

$$\text{VAN} = 761\,172\,126,77 \text{ Ar}$$

Une VAN positive confirme la rentabilité d'un projet. Ce qui signifie que le capital investi et les charges d'exploitation seront récupérés par l'activité de l'entreprise. Ce projet est donc rentable.

2.1.2 – Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).

C'est le taux où la somme des MBA sera égale à l'investissement.

Tableau 35 : La Marge Brute d'Autofinancement aux taux respectifs de 20 % et 30%.

Périodes Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-174 253 670,27	11 666 929,45	950 230 226,00	1 388 206 156,71	1 538 857 196,72
Dotations aux amortissements et provisions	16 200 116,67	16 200 116,67	16 200 116,67	15 533 450,00	13 933 450,00
MBA	-158 053 553,60	27 867 046,11	966 430 342,67	1 403 739 606,71	1 552 790 646,72
Coefficient d'actualisation (20%)	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40
MBA actualisé	-131 658 610,15	19 339 730,00	559 563 168,40	676 602 490,43	624 221 839,98
MBA actualisé cumulé	-131 658 610,15	-112 318 880,15	447 244 288,26	1 123 846 778,69	1 748 068 618,67
Coefficient d'actualisation (30%)	0,77	0,59	0,46	0,35	0,27
MBA actualisé	-121 543 182,72	16 497 291,30	439 725 805,91	491 308 862,35	417 700 683,97
MBA actualisé cumulé	-121 543 182,72	-105 045 891,42	334 679 914,49	825 988 776,84	1 243 689 460,81

Pour trouver le TRI, on devra faire une interpolation linéaire :

$$1\,243\,689\,460,81 < 1\,483\,102\,087,79 < 1\,748\,068\,618,67$$

$$30\% < \text{TRI} < 20\%$$

On aura :

TRI = 35 %

Le TRI est largement supérieur au taux exigé. L'entreprise a une marge de sécurité d'au moins 13 % ; ce qui nous permettra de nous endetter davantage.

2.1.3 – Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

La différence entre la MBA actualisée cumulée de la deuxième année (549 486 105,24 Ar) et la MBA actualisée cumulée de la troisième année (1 405 767 265,33 Ar) est de : 856 281 159,8 Ar.

La différence entre la VAN et la MBA cumulée actualisée en deuxième année est de : 211 686 021,5 Ar.

Ainsi, le DRCI sera de : $211\,686\,021,5 / 856\,281\,159,8 = 0,24$

Le DRCI sera donc de :

3ans 2mois et 26 jours

Soit, le : **26 Mars de l'année (N+2).**

2.1.4 – L'Indice de Profitabilité (IP).

L'IP s'obtient par le rapport entre le rapport entre la somme de la MBA actualisée et l'investissement total.

$\text{IP} = \frac{\sum \text{MBA actualisé}}{\text{Investissement total}}$

$$\text{IP} = \frac{2\,244\,274\,214,56}{1\,483\,102\,087,79}$$

d'où :

$IP = 1,51$

Cet IP égal à 1,51 signifie que 1 Ar investi génère 0,51 Ar de bénéfice.

2.2 – Selon les critères d'évaluations.

2.2.1 – La pertinence.

Notre projet est pertinent, sachant qu'il est favorable aussi bien pour l'entreprise que pour son environnement extérieur (milieu social et économique surtout).

2.2.2 – L'efficacité.

L'efficacité est l'atteinte des objectifs (réalisation de bénéfice) sans tenir compte des coûts engendrés. On peut dire que ce projet est efficace, vue les résultats enregistrés.

2.2.3 – L'efficience.

L'efficience est l'atteinte des objectifs à moindre coût ; ce qui est perceptible par les décaissements qui ne se font qu'en cas de nécessité d'une part, et par la multitude des fournisseurs d'autre part, nous permettant d'avoir un choix sur le rapport qualité/prix de nos achats et décaissements. Ainsi, ce projet est efficient.

2.2.4 – La durée de vie.

Comme la majorité des projets réalisés l'entreprise aura une durée de vie de 99 ans.

2.2.5 – L'impact du projet.

Du fait que le projet génère une valeur ajoutée, cette création d'une entreprise pour l'exploitation et la commercialisation de lapins a une influence positive sur le plan économique, ne serait-ce que pour compenser le déficit important de la balance commerciale.

D'autres part, il y a création d'emploi, et l'implantation en milieu rural peut en partie atténuer l'exode rural, qui est un fléau national dans tous les pays en voie de développement.

Sur le plan écologique, l'instauration de ce projet contribue à la protection de la faune et de la flore sauvage.

SECTION III : EVALUATION SOCIALE.

Par l'activité de recrutement, l'entreprise contribue à une création d'emploi rémunérant, destiné à toute les classes sociales et à tous les niveaux d'étude, allant du simple travail de manutention, au travail stratégique et tactique nécessitant de grandes réflexions.

CONCLUSION GENERALE.

A travers les études menées sur ce projet, on a su démontrer sa faisabilité et sa viabilité, mais aussi et surtout sa rentabilité, étant donné que la principale raison d'existence d'une entreprise serait de créer de la richesse, en assurant la satisfaction des besoins des hommes.

La réalisation de ce projet crée diverses opportunités sur le plan local (création d'emploi), national (rentrée de devises, relance de la filière cunicole et création d'une nouvelle filière : exploitation de fourrures d'animaux à destination vestimentaire,...), et écologique (protection de la faune sauvage).

Par ailleurs, les importations comme la notre ont déjà été réalisées à Madagascar dans le passé (1966), comme le précise l'ouvrage « Les productions animales à Madagascar, Tome I » ; mais cette initiative avait échoué en raison de l'inadéquation et de la lenteur des moyens de transports de l'époque. De nos temps, cette pratique est devenue monnaie courante, si l'on ne parle que des importations d'autruches des années 90, ou des récentes importations bovines.

De plus, l'élevage et l'exploitation du lapin étant marginalisée à Madagascar, ce projet redonnerait un nouveau souffle à la filière ; et l'exploitation de sa fourrure, qui est un domaine encore inexistant à Madagascar, mènerait à la création d'une nouvelle filière qui serait bénéfique, tant sur le plan social qu'économique.

Bien que les animaux à imiter n'existent pas à Madagascar, on contribue à leur protection. Toutefois, on pourra aussi imiter et promouvoir par la suite les motifs des pelages d'animaux typiquement malgaches (maki, sifaka,...).

Les perspectives d'avenir, après la cinquième année d'exercice, seront d'acquérir des machines agricoles, en vue d'être totalement indépendant en matière de matériels et d'outils industriels, et éventuellement, élargir le domaine d'exploitation de l'élevage et de plantation des plantes fourragères. On pourra aussi, durant les deux mois d'inactivités de l'usine charcutière (octobre et novembre), faire de la sous-traitance avec des entreprises locales.

ANNEXES

Annexe 1 : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N.

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch repro F	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	3 500	3 500	5 375	6 000	26 375
Ch repro M	85	85	85	85	85	85	85	85	900	900	900	900	4 280
Ch mis-bas F	0	2 500	0	1 875	625	0	1 875	625	0	6 562	2 187	0	16 249
Ch mis-bas M	0	2 500	0	1 875	625	0	1 875	625	0	6 563	2 188	0	16 251
Total Ch mis-bas	0	5 000	0	3 750	1 250	0	3 750	1 250	0	13 125	4 375	0	32 500
Total Ch	1 085	6 085	1 085	4 835	2 335	1 085	4 835	2 335	4 400	17 525	10 650	6 900	63 155
Ang repro F	22	22	22	22	22	22	22	22	77	77	118	132	580
Ang repro M	3	3	3	3	3	3	3	3	35	35	35	35	164
Ang mis-bas F	0	55	0	41	14	0	41	14	0	144	48	0	357
Ang mis-bas M	0	55	0	41	14	0	41	14	0	144	49	0	358
Total Ang mis-bas	0	110	0	82	28	0	82	28	0	288	97	0	715
Total Ang	25	135	25	107	53	25	107	53	112	400	250	167	1 459
Total reproducteurs F	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	3 577	3 577	5 493	6 132	26 955
Total reproducteurs M	88	88	88	88	88	88	88	88	935	935	935	935	4 444
Total reproducteurs	1 110	4 512	4 512	6 428	7 067	31 399							

Annexe 2 : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+1.

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch repro F	6 000	7 875	8 500	8 500	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	110 875
Ch repro M	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10 800
Ch mis-bas F	11 250	3 750	0	21 250	0	0	25 000	0	18 750	6 250	0	18 750	105 000
Ch mis-bas M	11 250	3 750	0	21 250	0	0	25 000	0	18 750	6 250	0	18 750	105 000
Total Ch mis-bas	22 500	7 500	0	42 500	0	0	50 000	0	37 500	12 500	0	37 500	210 000
Total Ch	29 400	16 275	9 400	51 900	10 900	10 900	60 900	10 900	48 400	23 400	10 900	48 400	331 675
Ang repro F	132	173	187	187	331	379	379	400	400	400	400	400	3 768
Ang repro M	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
Ang mis-bas F	247	82	0	467	0	0	947	0	750	250	0	750	3 493
Ang mis-bas M	248	83	0	468	0	0	948	0	750	250	0	750	3 497
Total Ang mis-bas	495	165	0	935	0	0	1 895	0	1 500	500	0	1 500	6 990
Total Ang	662	373	222	1 157	366	414	2 309	435	1 935	935	435	1 935	11 178
Total reproducteurs F	6 132	8 048	8 687	8 687	10 331	10 379	10 379	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	114 643
Total reproducteurs M	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	11 220
Total reproducteurs	7 067	8 983	9 622	9 622	11 266	11 314	11 314	11 335	125 863				

Annexe 3 : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+2.

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch repro F	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
Ch repro M	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10 800
Ch mis-bas F	6 250	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	25 000	0	0	25 000	106 250
Ch mis-bas M	6 250	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	25 000	0	0	25 000	106 250
Total Ch mis-bas	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	50 000	0	0	50 000	212 500
Total Ch	23 400	10 900	48 400	23 400	10 900	48 400	23 400	10 900	60 900	10 900	10 900	60 900	343 300
Ang repro F	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800
Ang repro M	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420
Ang mis-bas F	250	0	750	250	0	750	250	0	1 000	0	0	1 000	4 250
Ang mis-bas M	250	0	750	250	0	750	250	0	1 000	0	0	1 000	4 250
Total Ang mis-bas	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	2 000	0	0	2 000	8 500
Total Ang	935	435	1 935	935	435	1 935	935	435	2 435	435	435	2 435	13 720
Total reproducteurs F	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	124 800
Total reproducteurs M	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	11 220
Total reproducteurs	11 335	136 020											

Annexe 4 : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+3.

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch repro F	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	126 000
Ch repro M	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	11 400
Ch mis-bas F	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	104 996
Ch mis-bas M	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	105 004
Total Ch mis-bas	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	210 000
Total Ch	11 450	50 825	24 575	11 450	50 825	24 575	11 450	50 825	24 575	11 450	50 825	24 575	347 400
Ang repro F	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Ang repro M	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Ang mis-bas F	0	937	312	0	937	312	0	937	312	0	937	312	4 996
Ang mis-bas M	0	938	313	0	938	313	0	938	313	0	938	313	5 004
Total Ang mis-bas	0	1 875	625	0	1 875	625	0	1 875	625	0	1 875	625	10 000
Total Ang	550	2 425	1 175	16 600									
Total reproducteurs F	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	132 000
Total reproducteurs M	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
Total reproducteurs	12 000	144 000											

Annexe 5 : Evolution des reproducteurs et des lapereaux mis-bas à l'année N+4.

	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch repro F	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	10 500	126 000
Ch repro M	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	11 400
Ch mis-bas F	0	26 250	0	0	26 250	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	0	104 998
Ch mis-bas M	0	26 250	0	0	26 250	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	0	105 002
Total Ch mis-bas	0	52 500	0	0	52 500	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	210 000
Total Ch	11 450	63 950	11 450	11 450	63 950	11 450	50 825	24 575	11 450	50 825	24 575	11 450	347 400
Ang repro F	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Ang repro M	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Ang mis-bas F	0	1 250	0	0	1 250	0	937	312	0	937	312	0	4 998
Ang mis-bas M	0	1 250	0	0	1 250	0	938	313	0	938	313	0	5 002
Total Ang mis-bas	0	2 500	0	0	2 500	0	1 875	625	0	1 875	625	0	10 000
Total Ang	550	3 050	550	550	3 050	550	2 425	1 175	550	2 425	1 175	550	16 600
Total reproducteurs F	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	132 000
Total reproducteurs M	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000

Total reproducteurs	12 000	144 000												
----------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

Annexe 6 : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch F non-sevrés	0	2 500	2 500	1 875	2 500	625	1 875	2 500	625	6 562	8 749	2 187	32 498
Ch M non-sevrés	0	2 500	2 500	1 875	2 500	625	1 875	2 500	625	6 563	8 751	2 188	32 502
Ang F non-sevrés	0	55	55	41	55	14	41	55	14	144	192	48	714
Ang M non-sevrés	0	55	55	41	55	14	41	55	14	144	193	49	716
Total lapereaux au sevrage	0	5 110	5 110	3 832	5 110	1 278	3 832	5 110	1 278	13 413	17 885	4 472	66 430
Ch F de 50 j à 3 mois	0	0	0	2 500	0	1 875	625	0	1 875	625	0	6 562	14 062
Ch M de 50 j à 3 mois	0	0	0	2 500	0	1 875	625	0	1 875	625	0	6 563	14 063
Ang F de 50j à 3 mois	0	0	0	55	0	41	14	0	41	14	0	144	309
Ang M de 50 j à 3 mois	0	0	0	55	0	41	14	0	41	14	0	144	309
Ch de 3 mois	0	0	0	0	5 000	0	3 750	1 250	0	3 750	1 250	0	15 000

Ch de 4 mois	0	0	0	0	0	5 000	0	3 750	1 250	0	3 750	1 250	15 000
Ch de 5 mois	0	0	0	0	0	0	5 000	0	3 750	1 250	0	3 750	13 750
Ch de 6 mois	0	0	0	0	0	0	0	5 000	0	3 750	1 250	0	10 000
Total Ch de 3 à 6 mois	0	0	0	0	5 000	5 000	8 750	10 000	5 000	8 750	6 250	5 000	53 750
Ang de 3 mois	0	0	0	0	110	0	82	28	0	82	28	0	330
Ang de 4 mois	0	0	0	0	0	110	0	82	28	0	82	28	330
Ang de 5 mois	0	0	0	0	0	0	110	0	82	28	0	82	302
Ang de 6 mois	0	0	0	0	0	0	0	110	0	82	28	0	220
Total Ang de 3 à 6 mois	0	0	0	0	110	110	192	220	110	192	138	110	1 182
Total lapereaux à engraisser	0	0	0	0	5 110	5 110	8 942	10 220	5 110	8 942	6 388	5 110	54 932
Ch de 7 mois	0	0	0	0	0	0	0	0	5 000	0	3 750	1 250	10 000
Ang de 7 mois	0	0	0	0	0	0	0	0	0	110	0	82	220
Total des lapins de 7 mois	0	0	0	0	0	0	0	0	5 110	0	3 832	1 278	10 220

Annexe 7 : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+1.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch F non-sevrés	11 250	15 000	3 750	21 250	21 250	0	25 000	25 000	18 750	25 000	6 250	18 750	191 250
Ch M non-sevrés	11 250	15 000	3 750	21 250	21 250	0	25 000	25 000	18 750	25 000	6 250	18 750	191 250
Ang F non-sevrés	247	329	82	467	467	0	947	947	750	1 000	250	750	6 236
Ang M non-sevrés	248	331	83	468	468	0	948	948	750	1 000	250	750	6 244
Total lapereaux au	22 995	30 660	7 665	43 435	43 435	0	51 895	51 895	39 000	52 000	13 000	39 000	394 980

sevrage													
Ch F de 50j à 3 mois	2 187	0	11 250	3 750	0	21 250	0	0	25 000	0	18 750	6 250	88 437
Ch M de 50j à 3 mois	2 188	0	11 250	3 750	0	21 250	0	0	25 000	0	18 750	6 250	88 438
Ang F de 50j à 3 mois	48	0	247	82	0	467	0	0	947	0	750	250	2 791
Ang M de 50j à 3 mois	49	0	248	83	0	468	0	0	948	0	750	250	2 796
Ch de 3 mois	13 125	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	0	50 000	0	37 500	177 500
Ch de 4 mois	0	13 125	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	0	50 000	0	140 000
Ch de 5 mois	1 250	0	13 125	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	0	50 000	141 250
Ch de 6 mois	3 750	1 250	0	13 125	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	0	95 000
Total Ch de 3 à 6 mois	18 125	18 750	17 500	40 000	34 375	30 000	72 500	50 000	42 500	92 500	50 000	87 500	553 750
Ang de 3 mois	288	97	0	495	165	0	935	0	0	1 895	0	1 500	5 375
Ang de 4 mois	0	288	97	0	495	165	0	935	0	0	1 895	0	3 875
Ang de 5 mois	28	0	288	97	0	495	165	0	935	0	0	1 895	3 903
Ang de 6 mois	82	28	0	288	97	0	495	165	0	935	0	0	2 090
Total Ang de 3 à 6 mois	398	413	385	880	757	660	1 595	1 100	935	2 830	1 895	3 395	15 243
Total lapereaux à engraisser	18 523	19 163	17 885	40 880	35 132	30 660	74 095	51 100	43 435	95 330	51 895	90 895	568 993
Ch de 7 mois	0	3 750	1 250	0	13 125	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	95 000
Ang de 7 mois	0	82	28	0	288	97	0	495	165	0	935	0	2 090
Total lapins de 7 mois	0	3 832	1 278	0	13 413	4 472	0	22 995	7 665	0	43 435	0	97 090

Annexe 8 : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+2.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch F non-sevrés	25 000	6 250	18 750	25 000	6 250	18 750	25 000	6 250	25 000	25 000	0	25 000	206 250
Ch M non-sevrés	25 000	6 250	18 750	25 000	6 250	18 750	25 000	6 250	25 000	25 000	0	25 000	206 250

Ang F non-sevrés	1 000	250	750	1 000	250	750	1 000	250	1 000	1 000	0	1 000	8 250
Ang M non-sevrés	1 000	250	750	1 000	250	750	1 000	250	1 000	1 000	0	1 000	8 250
Total lapereaux au sevrage	52 000	13 000	39 000	52 000	13 000	39 000	52 000	13 000	52 000	52 000	0	52 000	429 000
Ch F de 50j à 3 mois	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	25 000	0	100 000
Ch M de 50j à 3 mois	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	18 750	6 250	0	25 000	0	100 000
Ang F de 50j à 3 mois	0	750	250	0	750	250	0	750	250	0	1 000	0	4 000
Ang M de 50j à 3 mois	0	750	250	0	750	250	0	750	250	0	1 000	0	4 000
Ch de 3 mois	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	50 000	212 500
Ch de 4 mois	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	200 000
Ch de 5 mois	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	200 000
Ch de 6 mois	50 000	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	237 500
Total Ch de 3 à 6 mois	100 000	50 000	87 500	62 500	50 000	87 500	62 500	50 000	87 500	62 500	50 000	100 000	850 000
Ang de 3 mois	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	2 000	8 500
Ang de 4 mois	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	8 000
Ang de 5 mois	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	8 000
Ang de 6 mois	1 895	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	9 395
Total Ang de 3 à 6 mois	3 895	2 000	3 500	2 500	2 000	3 500	2 500	2 000	3 500	2 500	2 000	4 000	33 895
Total lapereaux à engraisser	103 895	52 000	91 000	65 000	52 000	91 000	65 000	52 000	91 000	65 000	52 000	104 000	883 895
Ch de 7 mois	0	50 000	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	200 000
Ang de 7 mois	0	1 895	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	7 895
Total lapins de 7 mois	0	51 895	0	39 000	13 000	0	39 000	13 000	0	39 000	13 000	0	207 895

Annexe 9 : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+3.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch F non-sevrés	25 000	19 687	26 249	6 562	19 687	26 249	6 562	19 687	26 249	6 562	19 687	26 249	228 430
Ch M non-sevrés	25 000	19 688	26 251	6 563	19 688	26 251	6 563	19 688	26 251	6 563	19 688	26 251	228 445
Ang F non-sevrés	1 000	937	1 249	312	937	1 249	312	937	1 249	312	937	1 249	10 680
Ang M non-sevrés	1 000	938	1 251	313	938	1 251	313	938	1 251	313	938	1 251	10 695
Total lapereaux au sevrage	52 000	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	478 250
Ch F de 50j à 3 mois	0	25 000	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	0	19 687	6 562	0	103 747
Ch M de 50j à 3 mois	0	25 000	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	0	19 688	6 563	0	103 753
Ang F de 50j à 3 mois	0	1 000	0	937	312	0	937	312	0	937	312	0	4 747
Ang M de 50j à 3 mois	0	1 000	0	938	313	0	938	313	0	938	313	0	4 753
Ch de 3 mois	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	207 500
Ch de 4 mois	50 000	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	244 375
Ch de 5 mois	0	50 000	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	205 000
Ch de 6 mois	12 500	0	50 000	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	217 500
Total Ch de 3 à 6 mois	62 500	50 000	100 000	50 000	89 375	102 500	52 500	91 875	65 625	52 500	91 875	65 625	874 375
Ang de 3 mois	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	625	0	1 875	625	9 500
Ang de 4 mois	2 000	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	625	0	1 875	10 875
Ang de 5 mois	0	2 000	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	625	0	9 000
Ang de 6 mois	500	0	2 000	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	625	9 500
Total Ang de 3 à 6 mois	2 500	2 000	4 000	2 000	3 875	4 500	2 500	4 375	3 125	2 500	4 375	3 125	38 875
Total lapereaux à engraisser	65 000	52 000	104 000	52 000	93 250	107 000	55 000	96 250	68 750	55 000	96 250	68 750	913 250
Ch de 7 mois	37 500	12 500	0	50 000	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	241 875
Ang de 7 mois	1 500	500	0	2 000	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	10 375
Total lapins de 7 mois	39 000	13 000	0	52 000	0	0	52 000	0	41 250	13 750	0	41 250	252 250

Annexe 10 : Nombre de têtes selon l'âge à l'année N+4.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Ch F non-sevrés	6 562	26 250	26 250	0	26 250	26 250	19 687	26 249	6 562	19 687	26 249	6 562	216 558
Ch M non-sevrés	6 563	26 250	26 250	0	26 250	26 250	19 688	26 251	6 563	19 688	26 251	6 563	216 567
Ang F non-sevrés	312	1 250	1 250	0	1 250	1 250	937	1 249	312	937	1 249	312	10 308
Ang M non-sevrés	313	1 250	1 250	0	1 250	1 250	938	1 251	313	938	1 251	313	10 317
Total lapereaux au sevrage	13 750	55 000	55 000	0	55 000	55 000	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750	453 750
Ch F de 50j à 3 mois	19 687	6 562	0	26 250	0	0	26 250	0	19 687	6 562	0	19 687	124 685
Ch M de 50j à 3 mois	19 688	6 563	0	26 250	0	0	26 250	0	19 688	6 563	0	19 688	124 690
Ang F de 50j à 3 mois	937	312	0	1 250	0	0	1 250	0	937	312	0	937	5 935
Ang M de 50j à 3 mois	938	313	0	1 250	0	0	1 250	0	938	313	0	938	5 940
Ch de 3 mois	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	0	39 375	13 125	0	210 000
Ch de 4 mois	13 125	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	0	39 375	13 125	223 125
Ch de 5 mois	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	0	39 375	249 375
Ch de 6 mois	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	0	210 000
Total Ch de 3 à 6 mois	52 500	91 875	65 625	52 500	105 000	65 625	52 500	105 000	52 500	91 875	105 000	52 500	892 500
Ang de 3 mois	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	0	1 875	625	0	10 000
Ang de 4 mois	625	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	0	1 875	625	10 625
Ang de 5 mois	1 875	625	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	0	1 875	11 875
Ang de 6 mois	0	1 875	625	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	0	10 000
Total Ang de 3 à 6 mois	2 500	4 375	3 125	2 500	5 000	3 125	2 500	5 000	2 500	4 375	5 000	2 500	42 500
Total lapereaux à	55 000	96 250	68 750	55 000	110 000	68 750	55 000	110 000	55 000	96 250	110 000	55 000	935 000

engraisser													
Ch de 7 mois	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	223 125
Ang de 7 mois	625	0	1 875	625	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	10 625
Total lapins de 7 mois	13 750	0	41 250	13 750	0	41 250	13 750	0	55 000	0	0	55 000	233 750

Annexe 11 : Répartition des lapins à l'année N.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Lapins disponibles pour le sacrifice	0	0	0	0	0	0	0	0	1 708	0	1 916	639	4 263
Lapins à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	3 402	0	1 916	639	0
Ch à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	3 315	0	1 875	625	0
Ang à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	87	0	41	14	0
Ch disponible pour le sacrifice	0	0	0	0	0	0	0	0	1 685	0	1 875	625	10 000
Ang disponible pour le sacrifice	0	0	0	0	0	0	0	0	23	0	41	14	220
Ch sacrifié	0	0	0	0	0	0	0	0	0	900	950	968	
Ang sacrifié	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Lapins sacrifiés	0	900	950	968	0								
Ch de 7 mois et plus non-sacrifiés	0	0	0	0	0	0	0	0	1 685	785	1 710	1 367	
Ang de 7 mois et plus non-sacrifiés	0	0	0	0	0	0	0	0	23	23	64	78	
Lapins de 7 mois et plus non-sacrifié	0	1 708	808	1 774	1 445	5 735							

Annexe 12 : Répartition des lapins à l'année N+1.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Lapins disponibles pour le sacrifice	0	1 916	639	0	11 769	4 424	0	22 974	7 665	0	43 435	0	92 822
Lapins à convertir à la reproduction	0	1 916	639	0	1 644	48	0	21	0	0	0	0	0
Ch à convertir à la reproduction	0	1 875	625	0	1 500	0	0	0	0	0	0	0	0
Ang à convertir à la reproduction	0	41	14	0	144	48	0	21	0	0	0	0	0
Ch disponible pour le sacrifice	0	1 875	625	0	11 625	4 375	0	22 500	7 500	0	42 500	0	95 000
Ang disponible pour le sacrifice	0	41	14	0	144	49	0	474	165	0	935	0	2 090
Ch sacrifié	1 000	1 000	1 000	867	5 250	5 352	5 398	15 319	14 632	0	0	15 875	
Ang sacrifié	0	0	0	0	277	0	0	0	688	0	0	0	
Lapins sacrifiés	1 000	1 000	1 000	867	5 527	5 352	5 398	15 319	15 320	0	0	15 875	0

Ch de 7 mois et plus non-sacrifiés	367	1 242	867	0	6 375	5 398	0	7 181	49	49	42 549	26 674	
Ang de 7 mois et plus non-sacrifiés	78	119	133	133	0	49	49	523	0	0	935	935	
Lapins de 7 mois et plus non-sacrifié	445	1 361	1 000	133	6 375	5 447	49	7 704	49	49	43 484	27 609	93 705

Annexe 13 : Répartition des lapins à l'année N+2.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Lapins disponibles pour le sacrifice	0	51 895	0	39 000	13 000	0	39 000	13 000	0	39 000	13 000	0	207 895
Lapins à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ch à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ang à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ch disponible pour le sacrifice	0	50 000	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	37 500	12 500	0	200 000
Ang disponible pour le sacrifice	0	1 895	0	1 500	500	0	1 500	500	0	1 500	500	0	7 895

Ch sacrifié	15 875	15 875	15 875	15 879	21 000	24 000	24 000	24 000	20 170	0	0	21 200	
Ang sacrifié	0	0	0	0	3 000	0	0	0	3 830	0	0	0	0
Lapins sacrifiés	15 875	15 875	15 875	15 879	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	0	0	21 200	0
Ch de 7 mois et plus non-sacrifiés	10 799	44 924	29 049	50 670	42 170	18 170	31 670	20 170	0	37 500	50 000	28 800	
Ang de 7 mois et plus non-sacrifiés	935	2 830	2 830	4 330	1 830	1 830	3 330	3 830	0	1 500	2 000	2 000	
Lapins de 7 mois et plus non-sacrifié	11 734	47 754	31 879	55 000	44 000	20 000	35 000	24 000	0	39 000	52 000	30 800	391 167

Annexe 14 : Répartition des lapins à l'année N+3.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Lapins disponibles pour le sacrifice	38 335	13 000	0	52 000	0	0	52 000	0	41 250	13 750	0	41 250	251 585
Lapins à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ch à convertir à la reproduction	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ang à convertir à la reproduction	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ch disponible pour le sacrifice	37 000	12 500	0	50 000	0	0	50 000	0	39 375	13 125	0	39 375	241 875
Ang disponible pour le sacrifice	1 450	500	0	2 000	0	0	2 000	0	1 875	625	0	1 875	10 375
Ch sacrifié	21 200	21 200	21 200	21 200	19 500	24 000	24 000	24 000	18 675	0	0	20 500	
Ang sacrifié	0	0	0	0	4 500	0	0	0	5 325	0	0	0	0
Lapins sacrifiés	21 200	21 200	21 200	21 200	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	0	0	20 500	
Ch de 7 mois et plus non-sacrifiés	44 600	35 900	14 700	43 500	24 000	0	26 000	2 000	22 700	35 825	35 825	54 700	
Ang de 7 mois et plus non-sacrifiés	3 450	3 950	3 950	5 950	1 450	1 450	3 450	3 450	0	625	625	2 500	
Lapins de 7 mois et plus non-sacrifié	48 050	39 850	18 650	49 450	25 450	1 450	29 450	5 450	22 700	36 450	36 450	57 200	370 600

Annexe 15 : Répartition des lapins à l'année N+4.

	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Cumul
Lapins disponibles pour le sacrifice	13 750	0	41 250	13 750	0	41 250	13 750	0	55 000	0	0	55 000	233 750
Lapins à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ch à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ang à convertir à la reproduction	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ch disponible pour le sacrifice	13 125	0	39 375	13 125	0	39 375	13 125	0	52 500	0	0	52 500	223 125
Ang disponible pour le sacrifice	625	0	1 875	625	0	1 875	625	0	2 500	0	0	2 500	10 625
Ch sacrifié	20 500	20 500	20 500	20 325	19 000	24 000	24 000	24 000	18 375	0	0	24 000	
Ang sacrifié	0	0	0	0	5 000	0	0	0	5 625	0	0	0	0
Lapins sacrifiés	20 500	20 500	20 500	20 325	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	0	0	24 000	
Ch de 7 mois et plus non-sacrifiés	47 325	26 825	45 700	38 500	19 500	34 875	24 000	0	34 125	34 125	34 125	62 625	285 750
Ang de 7 mois et plus non-sacrifiés	3 125	3 125	5 000	5 625	625	2 500	3 125	3 125	0	0	0	2 500	13 125
Lapins de 7 mois et plus non-sacrifié	50 450	29 950	50 700	44 125	20 125	37 375	27 125	3 125	34 125	34 125	34 125	65 125	430 475

Annexe 16 : Détails du rationnement à l'année N.

	Ration/tête/j (kg)	PU (Fmg)	PU (Ar)	N			
				C.T	BGG	AGBA	Coût
Reproductrices				39 091 *			
Orge brut	0	3 500,00	700,00	0,00	0,00	1 303,00	912 123,30
Orge germé	0	0,00	0,00	0,00	3 909,10	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0	4 500,00	900,00	0,00	0,00	195,46	175 909,50
Sous-total I	1						1 088 032,83
Coût unitaire / tête I (Ar)			27,83				27,83
Reproducteurs				6 138 *			
Avoine brut	0	3 500,00	700,00	0,00	0,00	245,52	171 864,00
Avoine germé	0	0,00	0,00	0,00	613,80	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0	4 500,00	900,00	0,00	0,00	30,69	27 621,00
Sous-total II	1						199 485,00
Coût unitaire / tête II (Ar)			32,50				32,50
Lapereaux au sevrage				33 215 *			
Avoine brut	0	3 500,00	700,00	0,00	0,00	132,86	93 002,00
Avoine germé	0	0,00	0,00	0,00	332,15	0,00	0,00
Maïs brut	0	1 600,00	320,00	0,00	0,00	442,87	141 717,33
Maïs germé	0	0,00	0,00	0,00	664,30	0,00	0,00
fourrages verts	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0	4 500,00	900,00	0,00	0,00	66,43	59 787,00
Sous-total III	0						294 506,33
Coût unitaire / tête III (Ar)			8,87				8,87
Lapereaux à engraisser (3 à 7 mois)				92 618,00			
Maïs brut	0	1 600,00	320,00	0,00	0,00	6 174,53	1 975 850,67
Maïs germé	0	0,00	0,00	0,00	9 261,80	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0	4 500,00	900,00	0,00	0,00	463,09	416 781,00
Sous-total IV	1						2 392 631,67
Coût unitaire / tête IV (Ar)			25,83				25,83
Lapins de 7 mois et plus, non-sacrifiés				21 745 *			
Maïs brut	0	1 600,00	320,00	0,00	0,00	1 449,67	463 893,33
Maïs germé	0	0,00	0,00	0,00	2 174,50	0,00	0,00

Fourrages verts et/ou foin	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0	4 500,00	900,00	0,00	0,00	108,73	97 852,50
Sous-total V	1			0,00	0,00	0,00	561 745,83
Coût unitaire / tête V (Ar)			25,83				25,83

* : Cumul des têtes durant l'année.

Annexe 17 : Détails du rationnement à l'année N+1 et N+2

	N+1				N+2			
	C.T	BGG	AGBA	Coût	C.T	BGG	AGBA	Coût
Reproductrices	121 263 *				126 000 *			
Orge brut	0,00	0,00	4 042,10	2 829 470,00	0,00	0,00	4 200,00	2 940 000,00
Orge germé	0,00	12 126,30	0,00	0,00	0,00	12 600,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	606,32	545 683,50	0,00	0,00	630,00	567 000,00
Sous-total I				3 375 153,50				3 507 000,00
Coût unitaire / tête I (Ar)				27,83				27,83
Reproducteurs	11 220 *				11 350 *			
Avoine brut	0,00	0,00	448,80	314 160,00	0,00	0,00	454,00	317 800,00
Avoine germé	0,00	1 122,00	0,00	0,00	0,00	1 135,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	56,10	50 490,00	0,00	0,00	56,75	51 075,00
Sous-total II				364 650,00				368 875,00
Coût unitaire / tête II (Ar)				32,50				32,50
Lapereaux au sevrage	216 990 *				221 000 *			
Avoine brut	0,00	0,00	867,96	607 572,00	0,00	0,00	884,00	618 800,00
Avoine germé	0,00	2 169,90	0,00	0,00	0,00	2 210,00	0,00	0,00
Maïs brut	0,00	0,00	2 893,20	925 824,00	0,00	0,00	2 946,67	942 933,33
Maïs germé	0,00	4 339,80	0,00	0,00	0,00	4 420,00	0,00	0,00
fourrages verts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	433,98	390 582,00	0,00	0,00	442,00	397 800,00
Sous-total III				1 923 978,00				1 959 533,33
Coût unitaire / tête III (Ar)				8,87				8,87
Lapereaux à engraisser (3 à 7 mois)	687 202 *				845 000,00			
Maïs brut	0,00	0,00	45 813,47	14 660 309,33	0,00	0,00	56 333,33	18 026 666,67
Maïs germé	0,00	68 720,20	0,00	0,00	0,00	84 500,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	3 436,01	3 092 409,00	0,00	0,00	4 225,00	3 802 500,00
Sous-total IV				17 752 718,33				21 829 166,67
Coût unitaire / tête IV (Ar)				25,83				25,83
Lapins de 7mois et plus, non-sacrifiés	220 745 *				323 785 *			
Maïs brut	0,00	0,00	14 716,33	4 709 226,67	0,00	0,00	21 585,67	6 907 413,33

Maïs germé	0,00	22 074,50	0,00	0,00	0,00	32 378,50	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	1 103,73	993 352,50	0,00	0,00	1 618,93	1 457 032,50
Sous-total V				5 702 579,17				8 364 445,83
Coût unitaire / tête V (Ar)				25,83				25,83

* : Cumul des têtes durant l'année.

Annexe 18 : Détails du rationnement à l'année N+3 et N+4.

	N+3				N+4			
	C.T	BGG	AGBA	Coût	C.T	BGG	AGBA	Coût
Reproductrices	132 000 *				132 000 *			
Orge brut	0,00	0,00	4 400,00	3 080 000,00	0,00	0,00	4 400,00	3 080 000,00
Orge germé	0,00	13 200,00	0,00	0,00	0,00	13 200,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	660,00	594 000,00	0,00	0,00	660,00	594 000,00
Sous-total I				3 674 000,00				3 674 000,00
Coût unitaire / tête I (Ar)				27,83				27,83
Reproducteurs	12 000 *				12 000 *			
Avoine brut	0,00	0,00	480,00	336 000,00	0,00	0,00	480,00	336 000,00
Avoine germé	0,00	1 200,00	0,00	0,00	0,00	1 200,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	60,00	54 000,00	0,00	0,00	60,00	54 000,00
Sous-total II				390 000,00				390 000,00
Coût unitaire / tête II (Ar)				32,50				32,50
Lapereaux au sevrage	220 000 *				220 000 *			
Avoine brut	0,00	0,00	880,00	616 000,00	0,00	0,00	880,00	616 000,00
Avoine germé	0,00	2 200,00	0,00	0,00	0,00	2 200,00	0,00	0,00
Maïs brut	0,00	0,00	2 933,33	938 666,67	0,00	0,00	2 933,33	938 666,67
Maïs germé	0,00	4 400,00	0,00	0,00	0,00	4 400,00	0,00	0,00
fourrages verts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	440,00	396 000,00	0,00	0,00	440,00	396 000,00
Sous-total III				1 950 666,67				1 950 666,67
Coût unitaire / tête III (Ar)				8,87				8,87
Lapereaux à engraisser (3 à 7 mois)	947 500 *				948 750 *			
Maïs brut	0,00	0,00	63 166,67	20 213 333,33	0,00	0,00	63 250,00	20 240 000,00
Maïs germé	0,00	94 750,00	0,00	0,00	0,00	94 875,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	4 737,50	4 263 750,00	0,00	0,00	4 743,75	4 269 375,00
Sous-total IV				24 477 083,33				24 509 375,00
Coût unitaire / tête IV (Ar)				25,83				25,83
Lapins de 7mois et plus, non-sacrifiés	346 850 *				499 750 *			

Maïs brut	0,00	0,00	23 123,33	7 399 466,67	0,00	0,00	33 316,67	10 661 333,33
Maïs germé	0,00	34 685,00	0,00	0,00	0,00	49 975,00	0,00	0,00
Fourrages verts et/ou foin	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tourteau de soja	0,00	0,00	1 734,25	1 560 825,00	0,00	0,00	2 498,75	2 248 875,00
Sous-total V				8 960 291,67				12 910 208,33
Coût unitaire / tête V (Ar)				25,83				25,83

* : Cumul des têtes durant l'année.

Annexe 19 : Coût de rationnement à l'année N.

	N											
	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Reproductrices	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	1 022	3 577	3 577	5 493	6 132
Charges I	853 268	796 383	853 268	881 710	853 268	881 710	853 268	881 710	2 986 437	3 085 985	4 586 106	5 290 260
Reproducteurs	88	88	88	88	88	88	88	88	935	935	935	935
Charges II	85 800	80 080	85 800	88 660	85 800	88 660	85 800	88 660	911 625	942 013	911 625	942 013
Lapereaux au sevrage	0	5 110	5 110	3 832	5 110	1 278	3 832	5 110	1 278	13 413	17 885	4 472
Charges III	0	1 269 120	1 359 771	1 053 685	1 359 771	351 412	1 019 695	1 405 097	340 076	3 688 173	4 759 199	1 229 666
Lapereaux à engraisser	0	0	0	0	5 110	5 110	8 942	10 220	5 110	8 942	6 388	5 110
Charges IV	0	0	0	0	3 959 739	4 091 730	6 929 156	8 183 461	3 959 739	7 160 128	4 950 061	4 091 730
Lapins non-sacrifiés	0	0	0	0	0	0	0	0	1 708	808	1 774	1 445
Charges V	0	0	0	0	0	0	0	0	1 323 529	646 990	1 374 673	1 157 055

Coût de rationnement	939 068	2 145 583	2 298 839	2 024 055	6 258 578	5 413 512	8 887 919	10 558 927	9 521 406	15 523 288	16 581 663	12 710 724
-----------------------------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------	-----------	------------	------------	------------

Annexe 20 : Coût de rationnement à l'année N+1.

	N+1											
	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Reproductrices	6 132	8 048	8 687	8 687	10 331	10 379	10 379	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400
Charges I	5 119 607	6 271 324	7 252 776	7 494 536	8 625 352	8 954 275	8 665 427	8 972 392	8 682 960	8 972 392	8 682 960	8 972 392
Reproducteurs	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935
Charges II	911 625	850 850	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013
Lapereaux au sevrage	22 995	30 660	7 665	43 435	43 435	0	51 895	51 895	39 000	52 000	13 000	39 000
Charges III	6 118 970	7 614 718	2 039 657	11 943	11 558	0	13 809	14 269	10 377	14 298 440	3 459 300	10 723 830

				322	054		260	568	900			
Lapereaux à engraisser (3 à 6 mois)	18 523	19 163	17 885	40 880	35 132	30 660	74 095	51 100	43 435	95 330	51 895	90 895
Charges IV	14 353 473	13 859 448	13 859 087	32 733 842	27 223 787	24 550 382	57 416 216	40 917 303	33 657 782	76 333 591	40 213 436	72 782 353
Lapins adultes non-sacrifiés	445	1 361	1 000	133	6 375	5 447	49	7 704	49	49	43 484	27 609
Charges V	344 831	984 330	774 900	103 062	4 939 988	4 361 576	37 970	6 168 824	37 970	37 970	33 695 752	22 107 355
Coût de rationnement	26 848 505	29 580 669	24 838 044	53 216 774	53 258 805	38 808 245	80 840 497	71 270 100	53 668 237	100 584 406	86 963 072	115 527 942

Annexe 21 : Coût de rationnement à l'année N+2.

	N+2											
	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc

Reproductrices	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400	10 400
Charges I	8 682 960	8 104 096	8 682 960	8 972 392	8 682 960	8 972 392	8 682 960	8 972 392	8 682 960	8 972 392	8 682 960	8 972 392
Reproducteurs	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935	935
Charges II	911 625	850 850	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013	911 625	942 013
Lapereaux au sevrage	52 000	13 000	39 000	52 000	13 000	39 000	52 000	13 000	52 000	52 000	0	52 000
Charges III	13 837 200	3 228 680	10 377 900	14 298 440	3 459 300	10 723 830	13 837 200	3 574 610	13 837 200	14 298 440	0	14 298 440
Lapereaux à engraisser (3 à 6 mois)	103 895	52 000	91 000	65 000	52 000	91 000	65 000	52 000	91 000	65 000	52 000	104 000
Charges IV	80 508 236	37 608 480	70 515 900	52 047 450	40 294 800	72 866 430	50 368 500	41 637 960	70 515 900	52 047 450	40 294 800	83 275 920
Lapins adultes non-sacrifiés	11 734	47 754	31 879	55 000	44 000	20 000	35 000	24 000	0	39 000	52 000	30 800
Charges V	9 092 677	34 537 603	24 703 037	44 040 150	34 095 600	16 014 600	27 121 500	19 217 520	0	31 228 470	40 294 800	24 662 484
Coût de rationnement	113 032 697	84 329 709	115 191 422	120 300 445	87 444 285	109 519 265	100 921 785	74 344 495	93 947 685	107 488 765	90 184 185	132 151 249

Annexe 22 : Coût de rationnement à l'année N+3.

	N+3											
	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Reproductrices	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000
Charges I	9 183 900	8 571 640	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030
Reproducteurs	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Charges II	975 000	910 000	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500
Lapereaux au sevrage	52 000	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000
Charges III	13 837 200	10 244 850	14 635 500	3 780 838	10 976 625	15 123 350	3 658 875	11 342 513	14 635 500	3 780 838	10 976 625	15 123 350
Lapereaux à engraisser (3 à 6 mois)	65 000	52 000	104 000	52 000	93 250	107 000	55 000	96 250	68 750	55 000	96 250	68 750
Charges IV	50 368 500	37 608 480	80 589 600	41 637 960	72 259 425	85 678 110	42 619 500	77 070 263	53 274 375	44 040 150	74 584 125	55 050 188
Lapins adultes non-sacrifiés	48 050	39 850	18 650	49 450	25 450	1 450	29 450	5 450	22 700	36 450	36 450	57 200
Charges V	37 233 945	28 821 114	14 451 885	39 596 099	19 721 205	1 123 605	22 820 805	4 363 979	17 590 230	29 186 609	28 245 105	45 801 756
Coût de	111 598	86 156	119 835	95 512	113 116	112 422	79 258	103 274	95 659	87 505	123 964	126 472

rationnement	545	084	885	426	155	595	080	284	005	126	755	824
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Annexe 23 : Coût de rationnement à l'année N+4.

	N+4											
	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Reproductrices	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000
Charges I	9 183 900	8 571 640	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030	9 183 900	9 490 030
Reproducteurs	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Charges II	975 000	910 000	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500	975 000	1 007 500
Lapereaux au sevrage	13 750	55 000	55 000	0	55 000	55 000	41 250	55 000	13 750	41 250	55 000	13 750
Charges III	3 658 875	13 659 800	14 635 500	0	14 635 500	15 123 350	10 976 625	15 123 350	3 658 875	11 342 513	14 635 500	3 780 838
Lapereaux à engraisser (3 à 6 mois)	55 000	96 250	68 750	55 000	110 000	68 750	55 000	110 000	55 000	96 250	110 000	55 000

Charges IV	42 619 500	69 611 850	53 274 375	44 040 150	85 239 000	55 050 188	42 619 500	88 080 300	42 619 500	77 070 263	85 239 000	44 040 150
Lapins adultes non-sacrifiés	50 450	29 950	50 700	44 125	20 125	37 375	27 125	3 125	34 125	34 125	34 125	65 125
Charges V	39 093 705	21 661 038	39 287 430	35 332 211	15 594 863	29 927 284	21 019 163	2 421 563	26 443 463	27 324 911	26 443 463	52 147 541
Coût de rationnement	95 530 980	114 414 328	117 356 205	89 869 891	125 628 263	110 598 351	84 774 188	116 122 743	82 880 738	126 235 216	136 476 863	110 466 059

Annexe 24 : Encaissements à l'année N.

N	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Ventes d'articles en fourrures	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventes de pâté de viande	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 383 850,00
Ventes de pâté de foie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 588 400,00
Emprunt à moyen terme (FRI)	180 513 908,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	180 513	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7 972 250,00

ENCAISSEMENTS	908,96											
----------------------	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Annexe 25 : Encaissements à l'année N+1.

N+1	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Ventes d'articles en fourrures	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	492 283 192,50
Ventes de pâté de viande	6 736 950,00	6 872 250,00	11 152 663,50	11 152 663,50	11 152 663,50	9 676 117,00	61 729 530,50	59 777 476,00	60 292 413,50	171 140 508,00	171 145 804,50	0,00
Ventes de pâté de foie	1 716 000,00	1 731 400,00	1 920 864,00	1 920 864,00	1 920 864,00	1 631 322,00	10 658 912,00	10 336 414,00	10 421 158,00	29 632 152,00	29 632 152,00	0,00
Emprunt à moyen terme	636 393 608,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ENCAISSEMENTS	644 846 558,51	8 603 650,00	13 073 527,50	13 073 527,50	13 073 527,50	11 307 439,00	72 388 442,50	70 113 890,00	70 713 571,50	200 772 660,00	200 777 956,50	492 283 192,50

Annexe 26 : Encaissements à l'année N+2.

N+2	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Ventes d'articles en fourrures	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 263 423 580,52
Ventes de pâté de viande	0,00	177 359 187,50	129 046 605,10	129 046 605,10	129 046 605,10	129 076 200,78	195 095 344,50	195 095 344,50	195 095 344,50	195 095 344,50	195 095 344,50	0,00
Ventes de pâté de foie	0,00	30 703 222,00	32 852 447,54	32 852 447,54	32 852 447,54	32 852 447,54	49 698 048,18	49 698 048,18	49 698 048,18	49 698 048,18	49 698 048,18	0,00
Emprunt à court terme	88 860 070,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ENCAISSEMENTS	88 860 070,32	208 062 409,50	161 899 052,64	161 899 052,64	161 899 052,64	161 928 648,32	244 793 392,68	244 793 392,68	244 793 392,68	244 793 392,68	244 793 392,68	2 263 423 580,52

Annexe 27 : Encaissements à l'année N+3.

N+3	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Ventes d'articles en fourrures	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 353 960 209,23
Ventes de pâté de viande	0,00	172 323 673,58	184 386 243,80	184 386 243,80	184 386 243,80	184 386 243,80	208 751 920,20	208 751 920,20	208 751 920,20	208 751 920,20	208 751 920,20	0,00

Ventes de pâté de foie	0,00	43 894 779,06	46 967 411,18	46 967 411,18	46 967 411,18	46 967 411,18	53 176 908,82	53 176 908,82	53 176 908,82	53 176 908,82	53 176 908,82	0,00
TOTAL ENCAISSEMENTS	0,00	216 218 452,64	231 353 654,98	231 353 654,98	231 353 654,98	231 353 654,98	261 928 829,02	261 928 829,02	261 928 829,02	261 928 829,02	261 928 829,02	2 353 960 209,23

Annexe 28 : Encaissements à l'année N+4.

N+4	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Ventes d'articles en fourrures	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 684 463 799,56
Ventes de pâté de viande	0,00	178 296 003,80	190 776 745,24	190 776 745,24	190 776 745,24	189 149 588,44	223 364 579,40	223 364 579,40	223 364 579,40	223 364 579,40	223 364 579,40	0,00
Ventes de pâté de foie	0,00	45 409 646,58	46 875 503,70	46 875 503,70	46 875 503,70	46 494 956,40	54 894 621,70	54 894 621,70	54 894 621,70	54 894 621,70	54 894 621,70	0,00
TOTAL ENCAISSEMENTS	0,00	223 705 650,38	237 652 248,94	237 652 248,94	237 652 248,94	235 644 544,84	278 259 201,10	278 259 201,10	278 259 201,10	278 259 201,10	278 259 201,10	2 684 463 799,56

Annexe 29 : Décaissements à l'année N.

N	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Achats consommés												
Rationnement	95 530 980,00	114 414 328,00	117 356 205,00	89 869 891,25	125 628 262,50	110 598 351,25	84 774 187,50	116 122 742,50	82 880 737,50	126 235 216,25	136 476 862,50	110 466 058,75
Matières premières des articles en fourrures	74 320 700,00	74 320 700,00	74 320 700,00	73 686 255,00	92 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	92 634 600,00	0,00	0,00	87 009 600,00
Matières premières pour pâtés de viande	1 961 465,63	1 961 465,63	1 961 465,63	1 944 721,41	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	0,00	0,00	2 296 350,00
Matières premières pour pâtés de foie	171 239,06	171 239,06	171 239,06	169 777,27	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	0,00	0,00	200 475,00
Plaquettes (emballages)	68 347 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50 541 600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau et électricité	1 234 240,63	1 234 240,63	1 234 240,63	1 223 875,16	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	20 000,00	20 000,00	1 441 550,00
Carburant, gaz, lubrifiant	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Fournitures administratives	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Semences	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250 000,00	0,00	0,00	0,00
Services extérieurs												
Locations machines agricoles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 050 000,00	0,00	0,00	0,00
Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assurances	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250 000,00
Etudes et recherches	20 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres services extérieurs												
Annonces et insertions	500 000,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00	1 250 000,00	1 000 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000 000,00	7 000 000,00	7 000 000,00
Transports sur achat de matières premières	171 984,38	190 867,73	193 809,61	165 670,64	220 134,69	200 104,78	174 280,61	205 629,17	178 012,16	126 235,22	136 476,86	199 972,48
Transports sur achat	2 050 410,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 516 248,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur ventes	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00
Déplacements, missions et réceptions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 000 000,00
Frais téléphoniques	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Internet	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés												
Taxe professionnelle	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	480 000,00

(suite Annexe 29)

Impôts Foncier sur la propriété batié (IFPB)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Charges de personnel												
Mutuelle du personnel	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00
Avantages en nature	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00
Rémunérations du personnel	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00
CNaPS (13%)	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00
SMIA (5%)	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00
Charges financières												
Remboursement des emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	317 762 040,84
Impôt sur les bénéfices												
IBS (35%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	833 355 343,65
TOTAL DECAISSEMENTS	296 061 611,70	224 036 433,05	226 981 251,92	199 803 782,72	253 539 964,19	236 990 023,03	259 727 883,11	239 019 938,67	213 675 316,66	160 625 043,47	176 626 931,36	1 399 404 982,73

Annexe 30 : Décaissements à l'année N+1.

N+1	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Achats consommés												
Rationnement	26 848 504,50	29 580 668,88	24 838 044,30	53 216 774,06	53 258 804,70	38 808 245,28	80 840 497,20	71 270 099,57	53 668 236,60	100 584 405,50	86 963 072,10	115 527 942,42
Matières premières des articles en fourrures	3 625 400,00	3 625 400,00	3 625 400,00	3 143 221,80	20 314 585,80	19 403 140,80	19 569 909,20	55 537 502,60	56 229 128,00	0,00	0,00	57 553 225,00
Matières premières pour pâtes de viande	95 681,25	95 681,25	95 681,25	82 955,64	528 830,27	512 086,05	516 487,39	1 465 741,07	1 465 836,75	0,00	0,00	1 518 939,84
Matières premières pour pâtes de foie	8 353,13	8 353,13	8 353,13	7 242,16	46 167,72	44 705,93	45 090,17	127 961,52	127 969,88	0,00	0,00	132 605,86
Plaquettes (emballages)	6 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau et électricité	70 000,00	70 000,00	70 000,00	70 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	800 000,00	800 000,00	20 000,00	20 000,00	800 000,00
Carburant, gaz, lubrifiant	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	20 000,00	20 000,00	30 000,00

(Suite Annexe 30)

Fournitures administratives	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Semences	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00	0,00	0,00	0,00
Services extérieurs												
Locations machines agricoles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	800 000,00	0,00	0,00	0,00
Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400 000,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assurances	100 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Autres services extérieurs												
Annonces et insertions	0,00	0,00	0,00	30 000,00	0,00	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	400 000,00	400 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur achat des plaquettes	340 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	840 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur ventes	2 500 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	0,00
Frais téléphoniques	30 000,00	30 000,00	30 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	50 000,00	50 000,00
Internet	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés												
Taxe professionnelle	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	453 400,00
Impôts Foncier sur la propriété batie (IFPB)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150 000,00
Charges de personnel												
Mutuelle du personnel	128 576,00	128 576,00	128 576,00	128 576,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00
Avantages en nature	642 880,00	642 880,00	642 880,00	642 880,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00
Rémunération nette du personnel	12 857 600,00	12 857 600,00	12 857 600,00	12 857 600,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00
CNaPS (13%)	2 038 400,00	2 038 400,00	2 038 400,00	2 038 400,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00
SMIA (5%)	784 000,00	784 000,00	784 000,00	784 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00
Charges financières												
Remboursement des emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	129 296 331,76
Impôt sur les bénéfices												
IBS (35%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 642 538,75
TOTAL DECAISSEMENTS	56 089 394,88	53 881 559,26	49 138 934,68	77 061 649,66	103 961 980,49	88 741 770,06	143 735 575,96	158 824 896,76	144 314 763,23	131 217 997,50	118 006 664,10	334 308 575,63

Annexe 31 : Décaissements à l'année N+2.

N+2	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Achats consommés												
Rationnement	113 032 697,10	84 329 708,96	115 191 422,10	120 300 444,50	87 444 285,00	109 519 264,50	100 921 785,00	74 344 494,50	93 947 685,00	107 488 764,50	90 184 185,00	132 151 248,50
Matières premières des articles en fourrures	57 553 225,00	57 553 225,00	57 553 225,00	57 567 726,60	90 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	90 839 600,00	0,00	0,00	76 858 480,00
Matières premières pour pâtes de viande	1 518 939,84	1 518 939,84	1 518 939,84	1 519 322,57	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	0,00	0,00	2 028 442,50
Matières premières pour pâtes de foie	132 605,86	132 605,86	132 605,86	132 639,27	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	0,00	0,00	177 086,25
Plaquettes (emballages)	45 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau et électricité	900 000,00	900 000,00	900 000,00	900 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	20 000,00	20 000,00	1 000 000,00
Carburant, gaz, lubrifiant	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	40 000,00
Fournitures administratives	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Semences	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00	0,00	0,00	0,00
Services extérieurs												
Locations machines agricoles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	0,00	0,00
Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	600 000,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assurances	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Autres services extérieurs												
Annonces et insertions	100 000,00	0,00	0,00	500 000,00	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000 000,00	5 000 000,00	6 000 000,00
Transports sur achats	1 350 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 200 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur ventes	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	0,00
Déplacements, missions et réceptions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 000 000,00
Frais téléphoniques	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	70 000,00	70 000,00	70 000,00	70 000,00	130 000,00
Internet	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés												
Taxe professionnelle	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	453 400,00
Impôts Foncier sur la propriété bâtie (IFPB)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	170 000,00
Charges de personnel												

(Suite Annexe 31)

Mutuelle du personnel	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00
Avantages en nature	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00
Rémunérations du personnel	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00
CNaPS (13%)	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00
SMIA (5%)	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00
Charges financières												
Remboursement des emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	521 488 082,15
Impôt sur les bénéfices												
IBS (35%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	517 656 916,36
TOTAL DECAISSEMENTS	250 241 059,80	175 068 071,66	205 929 784,80	211 553 724,94	211 784 302,00	231 359 281,50	263 481 802,00	195 704 511,50	220 937 702,00	140 662 356,50	126 857 777,00	1 290 907 247,76

Annexe 32 : Décaissements à l'année N+3.

N+3	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Achats consommés												
Rationnement	111 598 545,00	86 156 084,00	119 835 885,00	95 512 426,00	113 116 155,00	112 422 595,00	79 258 080,00	103 274 283,50	95 659 005,00	87 505 126,00	123 964 755,00	126 472 823,50
Matières premières des articles en fourrures	76 858 480,00	76 858 480,00	76 858 480,00	76 858 480,00	91 509 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	92 334 600,00	0,00	0,00	74 320 700,00
Matières premières pour pâtés de viande	2 028 442,50	2 028 442,50	2 028 442,50	2 028 442,50	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	0,00	0,00	1 961 465,63
Matières premières pour pâtés de foie	177 086,25	177 086,25	177 086,25	177 086,25	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	0,00	0,00	171 239,06
Plaquettes (emballages)	57 277 800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	48 698 200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau et électricité	1 275 702,50	1 275 702,50	1 275 702,50	1 275 702,50	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	20 000,00	20 000,00	1 234 240,63
Carburant, gaz, lubrifiant	40 000,00	40 000,00	40 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Fournitures administratives	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Semences	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250 000,00	0,00	0,00	0,00
Services extérieurs												
Locations machines agricoles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	0,00	0,00

(Suite Annexe 32)

Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	800 000,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assurances	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Autres services extérieurs												
Annonces et insertions	500 000,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00
Transports sur achat de matières premières	190 662,55	165 220,09	198 899,89	174 576,43	207 122,58	201 929,02	168 764,51	192 780,71	190 490,43	87 505,13	123 964,76	202 926,23
Transports sur achat des plaquettes	1 718 334,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 460 946,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur ventes	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	0,00
Déplacements, missions et réceptions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 000 000,00
Frais téléphoniques	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Internet	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés												
Taxe professionnelle	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	480 000,00
Impôts Foncier sur la propriété batie (IFPB)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Charges de personnel												
Mutuelle du personnel	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00
Avantages en nature	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00
Rémunérations du personnel	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00
CNaPS (13%)	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00
SMIA (5%)	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00
Charges financières												
Remboursement des emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	366 309 019,30
Impôt sur les bénéfices												
IBS (35%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	751 383 560,33
TOTAL DECAISSEMENTS	282 388 644,80	197 394 607,34	231 108 088,14	207 770 305,68	239 514 844,58	234 816 091,02	251 307 557,51	225 188 631,21	225 946 062,43	121 886 223,13	162 882 311,76	1 361 709 566,68

Annexe 33 : Décaissements à l'année N+4.

DECAISSEMENTS	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Achats consommés												
Rationnement	95 530 980,00	114 414 328,00	117 356 205,00	89 869 891,25	125 628 262,50	110 598 351,25	84 774 187,50	116 122 742,50	82 880 737,50	126 235 216,25	136 476 862,50	110 466 058,75
Matières premières des articles en fourrures	74 320 700,00	74 320 700,00	74 320 700,00	73 686 255,00	92 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	87 009 600,00	92 634 600,00	0,00	0,00	87 009 600,00
Matières premières pour pâtés de viande	1 961 465,63	1 961 465,63	1 961 465,63	1 944 721,41	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	2 296 350,00	0,00	0,00	2 296 350,00
Matières premières pour pâtés de foie	171 239,06	171 239,06	171 239,06	169 777,27	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	200 475,00	0,00	0,00	200 475,00
Plaquettes (emballages)	68 347 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50 541 600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau et électricité	1 234 240,63	1 234 240,63	1 234 240,63	1 223 875,16	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	1 441 550,00	20 000,00	20 000,00	1 441 550,00
Carburant, gaz, lubrifiant	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Fournitures administratives	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Semences	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250 000,00	0,00	0,00	0,00
Services extérieurs												
Locations machines agricoles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 050 000,00	0,00	0,00	0,00
Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assurances	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250 000,00
Etudes et recherches	20 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres services extérieurs												
Annonces et insertions	500 000,00	0,00	0,00	1 000 000,00	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	500 000,00	1 250 000,00	1 000 000,00
Catalogues et imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000 000,00	7 000 000,00	7 000 000,00
Transports sur achat de matières premières	171 984,38	190 867,73	193 809,61	165 670,64	220 134,69	200 104,78	174 280,61	205 629,17	178 012,16	126 235,22	136 476,86	199 972,48

(Suite Annexe 33)

Transports sur achat	2 050 410,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 516 248,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports sur ventes	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00
Déplacements, missions et réceptions	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 000 000,00
Frais téléphoniques	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Internet	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Impôts, taxes et versements assimilés												
Taxe professionnelle	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	480 000,00
Impôts Foncier sur la propriété batie (IFPB)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200 000,00
Charges de personnel												
Mutuelle du personnel	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00	198 932,00
Avantages en nature	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00	994 660,00
Rémunérations du personnel	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00	19 893 200,00
CNaPS (13%)	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00	3 153 800,00
SMIA (5%)	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00	1 213 000,00
Charges financières												
Remboursement des emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	317 762 040,84
Impôt sur les bénéfices												
IBS (35%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	833 355 343,65
TOTAL DECAISSEMENTS	296 061 611,70	224 036 433,05	226 981 251,92	199 803 782,72	253 539 964,19	236 990 023,03	259 727 883,11	239 019 938,67	213 675 316,66	160 625 043,47	176 626 931,36	1 399 404 982,73

Annexe 34 : Coût de production des articles en fourrure.

Désignation	BPS	PU (Ar)	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
			Q	Coût	Q	Coût	Q	Coût	Q	Coût	Q	Coût
Têtes sacrifiées : Ch			968		65 693		197 874		215 475		215 200	
Huile de soja (1)	0,25	2 500,00	242	605 000,00	16 423	41 058 125,00	49 469	123 671 250,00	53 868,75	134 671 875,00	53 800	134 500 000,00
Colorant de coiffure (1)	0,075	40 000,00	72,6	2 904 000,00	4 926,98	197 079 000,00	14 840,55	593 622 000,00	16 160,63	646 425 000,00	16 140,00	645 600 000,00
Poudre de savon carbonatée (kg)	0,001	400,00	0,968	387,20	65,69	26 277,20	197,87	79 149,60	215,48	86 190,00	215,20	86 080,00
Sous-total I				3 509 387,20		238 163 402,20		717 372 399,60		781 183 065,00		780 186 080,00
Coût unitaire = 3625,4 Ar/ tête						3 625,40		3 625,40		3 625,40		3 625,40
Têtes sacrifiées : Ang			0		965		6 830		9 825		10 625	
Huile de soja (1)	0,25	2 500,00	0	0,00	241,25	603 125,00	1 707,50	4 268 750,00	2 456,25	6 140 625,00	2 656	6 640 625,00
Colorant de coiffure (1)	0,1	40 000,00	0	0,00	96,5	3 860 000,00	683,00	27 320 000,00	982,50	39 300 000,00	1062,5	42 500 000,00
Poudre de savon carbonatée (kg)	0,001	400,00	0	0,00	0,965	386,00	6,83	2 732,00	9,83	3 930,00	10,625	4 250,00
Sous-total II				0,00		4 463 511,00		31 591 482,00		45 444 555,00		49 144 875,00
Coût unitaire = 4625 Ar/ tête						4 625,40		4 625,40		4 625,40		4 625,40

Annexe 35 : Coût de production des pâtés.

Désignation	PU (Ar)	BKVF	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
			Q	Coût (Ar)	Q	Coût (Ar)	Q	Coût (Ar)	Q	Coût (Ar)	Q	Coût (Ar)
Quantité totale de viande (kg)			3 804		89 988		276 350		304 155		304 864	
Pâté nature												
Viande transformée (kg)			1 902,0		44 994,0		138 175,2		152 078		152 432	
Salpêtre (kg)	12 000,00	0,005	9,51	114 120,00	224,97	2 699 640,00	690,88	8 290 512,00	760,3875	9 124 650,00	762,1594	9 145 912,50
Huile (l)	2 500,00	0,010	19,02	47 550,00	449,94	1 124 850,00	1 381,75	3 454 380,00	1520,775	3 801 937,50	1524,319	3 810 796,88
Sel (kg)	2 000,00	0,005	9,51	19 020,00	224,970	449 940,00	690,88	1 381 752,00	760,3875	1 520 775,00	762,1594	1 524 318,75
Poivre (kg)	10 000,00	0,005	9,51	95 100,00	224,97	2 249 700,00	690,88	6 908 760,00	760,3875	7 603 875,00	762,1594	7 621 593,75
Coût I (Ar)	-	-		275 790,00		6 524 130,00		20 035 404,00		22 051 237,50		762,1594 22 102 621,88
Pâté au piment												
Viande transformée (kg)			1 902,0		44 994,0		138 175,2		152 078		152 432	
Salpêtre (kg)	15 000,00	0,005	9,51	142 650,00	224,97	3 374 550,00	690,88	10 363 140,00	760,3875	11 405 812,50	762,1594	11 432 390,63
Huile (l)	2 500,00	0,010	19,02	47 550,00	449,94	1 124 850,00	1 381,75	3 454 380,00	1520,775	3 801 937,50	1524,319	3 810 796,88
Sel (kg)	2 000,00	0,005	9,51	19 020,00	224,97	449 940,00	690,88	1 381 752,00	760,3875	1 520 775,00	762,1594	1 524 318,75
Poudre de piment rouge (kg)	12 000,00	0,005	9,51	114 120,00	224,97	2 699 640,00	690,88	8 290 512,00	760,3875	9 124 650,00	762,1594	9 145 912,50
Coût II (Ar)	-	-		323 340,00		7 648 980,00		23 489 784,00		25 853 175,00		25 913 418,75
COÛT TOTAL PÂTÉ (Ar)				599 130,00		14 173 110,00		43 525 188,00		47 904 412,50		48 016 040,63
Coût unitaire (Ar)				157,50		157,50		157,50		157,50		157,50

Annexe 36 : Production de pâtés.

Poids vif moyen d'un lapin : 3 kg
Poids d'un lapin saigné et vidé : 60% du poids vif
Viande transformable en pâté : 75 % du poids saigné et vidé

Production de pâté de viande : 45% de la viande transformable en pâté
Production moyenne de foie : 3,75% du poids vif
Production de pâté de foie de lapin : 45% de la production de foie

Annexe 37 : Règlements et accords internationaux.

Convention de Washington (1976) : réglemente ou interdit les échanges commerciaux internationaux des espèces de faune et de flore sauvages menacées ou en voie de disparition (panthère, léopard des neiges, guépard, jaguar, certaines loutres de rivière, ocelot,...). En 2005, 168 pays l'ont ratifiée. Entrée en vigueur en France le 9-8-1978.

Règlement européen (2004) relatif à l'application dans la Communauté de la convention de Washington : il peut être plus contraignant en matière de commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées ou en voie de disparition.

Règlement européen 3254.91 : interdisant dans la Communauté l'utilisation du piège à mâchoires et l'introduction de fourrures et de produits manufacturés de certaines espèces animales sauvages, originaires de pays qui utilisent pour leur capture le piège à mâchoires ou des méthodes non conformes aux normes internationales de piégeage sans cruauté (concerne 13 espèces).

« ***Accord des Quatre*** » (1998) : CEE, CEI, Canada et USA. Définit des normes relatives aux méthodes de piégeage sans cruauté, améliore la communication et la coopération à des fins de mise en œuvre et de définition de ces normes et facilite le commerce entre les parties (concerne 19 espèces animales).

Normes (1999), réitérées en 2004 : *Iso 10 990-4* : pièges pour animaux (mammifères). Méthodes d'essai de systèmes de piégeage mortels utilisés sur la terre ferme ou sous l'eau. *Iso 10 990-5* : idem pour pièges de capture.

Arrêtés nationaux (1981) : interdisant l'emploi de peaux venant de certains animaux existant sur le territoire.

BIBLIOGRAPHIES

BIBLIOGRAPHIES

OUVRAGES

- André Bussery, Bernard Chartois, ANALYSE ET EVALUATION DES PROJETS D'INVESTISSEMENTS, Institut de Développement Economique / Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1979.
- Charrière, LES SELECTIONS DE SYSTEME « D » : L'ELEVAGE DES LAPINS, Société Parisienne d'édition, 1982.
- Cori Gilles, LES PRODUCTIONS ANIMALES À MADAGASCAR, Tome III, 1972.
- Cori Gilles, LES PRODUCTIONS ANIMALES À MADAGASCAR, Tome II, 1971.
- Cori Gilles, LES PRODUCTIONS ANIMALES À MADAGASCAR, Tome I, 1970.
- G. Lissot, L'ELEVAGE MODERNE DU LAPIN, Collection « La terre » Flammarion, 1980.
- Harry Vinchon et C-C Arnould, COURS D'AVICULTURE ET DE CUNICULICULTURE, Rouillier Arnould, Studios « Vie à la campagne », 1994.
- J. Pagot, MANUEL DES AGENTS DU CONDITIONNEMENT DU CUIR ET PEAUX EN ZONE TROPICALE, République Française-Secrétariat d'Etat aux Affaires Etrangères - Institut d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux, 1991.
- J.Pagot, MANUEL DES CONSTRUCTIONS MODERNES EN PAYS TROPICAUX, République Française-Secrétariat d'Etat aux Affaires Etrangères - Institut d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux, 1993.
- John W. Huang, ANALYSE DES INVESTISSEMENTS PAR DES METHODES D'ACTUALISATION, Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1980.
- Octave Gelinier, FONCTIONS ET TÂCHES DE DIRECTION GÉNÉRALE, Cinquième édition, Editions hommes et techniques, 1971.
- PLAN COMPTABLE GÉNÉRAL COHÉRENT AVEC LES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES (IAS/IFRS), Décret N°2004-272 du 18 Février 2004.

SITES INTERNET.

www.lalapinière.fr

www.quid.fr

www.priceminister.fr

www.maep.gov.mg

www.ctscv.vet-alfonet.fr

www.m6.fr

www.saveurs.sympatico.ca

COURS.

- Madame Ravalitera Faraso, cours d'Entrepreneuriat et Gestion de Projet, quatrième Année
- Monsieur RALISON Roger, cours de Contrôle de Gestion, quatrième Année.
- Monsieur Ludwig, cours d'organisation, troisième Année.
- Madame ANDREAS Monique, cours de Marketing international, troisième Année.

