



جامعة تونس الافتراضية
UNIVERSITÉ VIRTUELLE DE TUNIS

جامعة تونس الافتراضية
Université Virtuelle de Tunis

Mastère professionnel en Optimisation et Modernisation des Entreprises MOME

Présenté par
Iadh Triaa

Pour l'obtention du
Diplôme de mastère professionnel

Création d'une entreprise Cunicole « Flahetna »

Devant le Jury :

Président	:	M./Mme	Prénom NOM
Rapporteur	:	M^{me}	Prénom NOM
Encadreur Organisme d'accueil	:	M^{me}	Prénom NOM
Encadreur UVT	:	M^{me}	EIHassen TAKTAK

Année Universitaire : 2016/2015

Remerciements

Au terme de ce projet, je tiens à remercier les membres de jury pour avoir accepté de juger ce travail.

Tout d'abord, j'adresse mes remerciements à mon professeur, Monsieur El Hassen TAKTAK qui m'a beaucoup aidé dans mes travaux de ce rapport. Son écoute et ses conseils m'ont permis de cibler le pont nécessaire pour la réussite de ce rapport qui était en totale adéquation avec mes attentes.

Je remercie également monsieur Helmi Ben Rajab coordinateur de mémoire de mastère, pour sa disponibilité, son écoute et son aide précieuse durant toute la formation ainsi que tous les enseignants de l'UVT pour leurs attentions et leurs échanges fructueux sur les thèmes abordés du MOME. Sans oublier l'équipe administrative de l'UVT pour leur bonne humeur constante et communicative tout au long de ces deux ans.

Enfin, je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont conseillé et relu lors de la rédaction de ce rapport de stage.

Dédicaces

A ma mère...

A mon père...

A ma chère fiancée Arij

A mes frères...

A ma sœur...

A mes amis...

A tous ceux que j'aime...

Tout obstacle renforce la détermination. Celui qui s'est fixé un but n'en change pas"

Leonardo da Vinci

Résumé

Ce Projet intitulé «Création d'une entreprise Cunicole » fait partie du projet de fin d'étude de Mastère Professionnelle en Optimisation et Modernisation des Entreprises MOME.

Il s'agit d'un plan d'affaire de la création d'une unité de production de lapereaux pour engraissement (unité de 240 lapines mères reproductrices).

Le rapport obéit à la structure de plan d'affaire exigé par les banques afin qu'il soit présenté auprès d'elle à sa fin.

Ce rapport est approuvé parallèlement par le centre d'affaire de Sousse.

Mots clés : Création, projet, entreprise, financement, Stratégie

Abstract

This project entitled "Establishment of a rabbit enterprise" is part of the final study project report for the master degree MOME of the UVT.

This is a business plan for the creation of a unit of production of rabbits for fattening (240 breeding mother rabbits).

The report follows the structure of business plan required by banks in order to be presented to it at the end.

The report is approved in the parallel by the center of business of Sousse.

Keywords: Creation, project, enterprise, finance, strategy

ملخص

هذا المشروع بعنوان "إنشاء مؤسسة لتربية الأرناب" هو جزء من المشروع النهائي في شهادة الماجستير المهني للتحديث الأمثل.

الهدف هو وضع خطة عمل لإنشاء وحدة إنتاج الأرناب لتسمين (وحدة 240 الأرناب تربية أمهات).

يتبع التقرير هيكل خطة العمل المطلوبة من قبل البنوك من أجل أن تقدم لها في نهاية المطاف.

هذا التقرير خاضع لموازات، لموافقة صادرة عن المركز الأعمال بسوسة.

كلمات مفاتيح: الخلق، المشروع، والمشاريع، والتمويل، واستراتيجية

Table des matières

Table des matières

Remerciements	I
Dédicaces.....	II
Table des matières	VI
Liste des figures.....	VIII
Liste des tableaux.....	IX
Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Introduction	2
1.1. Introduction.....	3
1.1.1. Introduction.....	3
1.1.2. Promoteur	3
1.1.3. Projet	3
1.1.4. Implantation	4
1.1.5. Production et marche.....	4
1.1.6. Moyens de production	5
1.1.7. Cout et Financement	8
1.2. Présentation Du Projet	9
1.2.1. Organisation du Secteur	9
1.2.2. Mission (produits, services).....	9
1.2.3. Objectifs.....	9
1.2.4. Réglementation du secteur	10
1.2.5. Perspectives (projet/ marche) :.....	10
1.2.6. Facteurs clés du succès.....	10
1.2.7. Calendrier De Réalisation	11
1.3. Plan De Production Et D'organisation	11
1.3.1. Processus de production	11
1.3.2. Approvisionnement.....	11
1.3.3. Main d'œuvre	12
1.3.4. Local - Aménagements	12

Chapitre 2: Analyse Stratégique Du Marché	14
2.1. Présentation du secteur	15
2.2. Marché potentiel.....	16
2.3. Marché Cible.....	17
2.4. Analyse de l'offre.....	17
2.5. Etude stratégique	18
2.5.1. Diagnostic de l'environnement de l'entreprise	19
2.5.2. Etude de la Sensibilité de la demande	22
2.5.3. Analyse AMDEC :	24
2.5.4. Analyse selon le modèle Porter.....	27
2.5.5. Analyse SWOT.....	29
2.5.6. Stratégie à Adopter :	31
Chapitre 3 : Plan Financier.....	33
3.1. Cout Et Financement Du Projet.....	34
3.1.1. Détail Des Investissements Et Coûts	34
3.1.2. Financement.....	34
3.1.3. Remboursement et charges financières.....	35
3.2. Hypothèses De Base Ayant Servi A L'élaboration Des Prévisions	35
3.3. Chiffre D'Affaires	35
3.3.1. Hypothèses Du Taux D'utilisation De La Capacité.....	35
3.3.2. Calcul De La Production.....	36
3.3.3. Prévisions Du Chiffre D'Affaires	36
3.4. Dotations Aux Amortissements.....	36
3.5. Estimation Des Charges D'Exploitation	37
3.6. Seuil De Rentabilité	37
3.7. Estimation du besoin en fonds de roulement d'exploitation.....	38
3.8. Compte de résultat prévisionnel	38
3.9. Valeur ajoutée et taux de croissance	38
Conclusion	39
Annexe 1 : Lois qui organisent le secteur cunicol	40

Liste des figures

Figure 1: Organisation du Secteur Mon projet	9
Figure 2 : Le modèle de porte.....	27
Figure 3 : Analyse SWOT	30
Figure 4: Processus de production.....	11

Liste des tableaux

Tableau 1: Analyse PESTEL.....	19
Tableau 2: TABLEAU : Sensibilité de la demande en fonction de plusieurs facteurs.....	22
Tableau 3: Fréquence	24
Tableau 4: Gravité.....	24
Tableau 5: Détection	25
Tableau 6: ANALYSE AMDEC.....	26
Tableau 7: L'ensemble des forces qui influencent les conditions concurrentielles.....	27
Tableau 8: Les compétences fondamentales et distinctives de l'entreprise (modèle de Porter)	30
Tableau 9: Tableau du Coût du projet (en DT)	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 10: Tableau de la Proposition de financement (en DT).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 11: Tableau de remboursement et des charges financières (en DT).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 12: Taux d'utilisation de la capacité (variante I).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 13: Taux d'utilisation de la capacité (variante II)	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 14 : Calcul de la production (variante I).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 15: Calcul de la production (variante II)	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 16: Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante I)	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 17: Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante II).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 18: Amortissements	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 19: Charges d'exploitation (en mDT).....	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 20: Seuil De Rentabilité.....	Erreur ! Signet non défini.

Introduction générale

L'industrie cunicole est une niche étendue. Il existe de nombreux sous-secteurs de l'industrie des lapins qui peuvent être exploités. Quand on parle de la cuniculture, on parle d'un secteur qui comporte un large éventail d'aspects tel que :

- La production des lapereaux (unité de maternité)
- L'engraissement des lapereaux
- La production d'aliments des lapins (des alternatives peu coûteuses au concentré industriel)
- L'abattage
- La commercialisation...

En Tunisie, plusieurs obstacles rencontrent les éleveurs, qui sont essentiellement dûs :

- Le manque de savoir et du savoir faire concernant les lapins (alimentation, traitement et prévention).
- Le manque de compétence de gestion d'un élevage souvent considéré comme une activité agricole artisanale dont la conduite est banale

Après avoir obtenu mon diplôme en élevage des lapins, une expérience de 6 mois dans une unité d'élevage de 100 mères reproductrices, je me suis lancé dans la préparation de mon plan d'affaire que je vais présenter dans le cadre de mon projet de fin d'étude.

Chapitre 1 : Introduction

1.1. Introduction

1.1.1. Introduction

Cette partie du rapport porte sur l'introduction générale du projet : promoteur, matériels emplacement...

agricole dont l'activité est l'élevage des lapines mères (dans une unité de maternité), pour donner des lapereaux destinés pour l'engraissement et ensuite la vente pour chair (unité d'engraissement).

1.1.2. Promoteur

Promoteur : Iadh TRIAA
C.I.N : 09269537
Adresse : Rue Béja Cité Ibn Khaldoun 4070 Msaken
Téléphone : 52829173
Email : triaa.iadh@gmail.com

Bilan Personnel

Actuellement je suis en phase d'élaboration de mon projet, j'ai loué un bâtiment dont j'ai pris l'avis d'un expert dans le domaine des lapins (Mr Hbib MILI : enseignant de la formation de l'élevage des lapins au centre de formation agricole de Djammel). Le bâtiment nécessite un peu d'aménagement (environ 1500D) que je m'engage à réaliser avec mon fond propre.

Concernant le fournisseur de l'aliment, j'ai contacté le directeur général de la société SANDERS et j'ai eu un accord avec lui de me fournir toute la quantité nécessaire pour mon élevage. Pour le client, il s'agit d'un engraisseur qui s'engage à acheter toute ma production.

Compétences

- Diplôme national d'ingénieur en textile de l'école nationale d'ingénieurs de Monastir en 2013,
- Formation en élevage des lapins au centre de formation professionnelle agricole de Jammel (Diplôme de l'AVFA : L'Agence de la vulgarisation et de la formation agricoles),
- 6 mois de travail dans un clapier de 100 lapines mères.

1.1.3. Projet

Type : Création
Nature du Projet : Projet agricole

Secteur d'activité : Agriculture

Branche : (Cu) (G) (L) (M) (N) (O) (P) (Q) (R) (S) (T) (U) (V) (W) (X) (Y) (Z) (lapins pour chair)

Fonds spéciaux : FO

Organigramme

L'activité de l'entreprise ne nécessite pas un grand nombre d'ouvriers, un seul ouvrier est suffisant et qui habite dans les locaux.

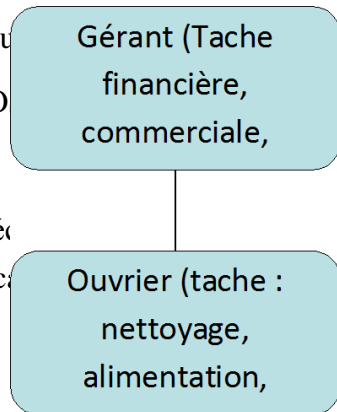


Figure 1: Organigramme

Choix de la forme juridique

J'ai choisit la forme SARL est ce pour :

- Facilité avec laquelle il est possible de mettre en place des partenariats.
- La possibilité d'agrandissement du projet et de diversification des métiers.
- La possibilité d'être considéré comme un travailleur « assimilé salarié », et donc bénéficier de tous les avantages qui y sont liée.

Réseau utile au projet

Monsieur Hbib MILI (enseignant de la formation de l'élevage des lapins au centre de formation agricole de Djammel), s'est engagé à me suivre durant la période de lancement de mon projet pour m'accompagner dans les détails techniques vu sa grande expérience dans le domaine.

1.1.4. Implantation

Le site choisi dispose d'un clapier qui avait déjà servi pour une activité pareil, cependant il nécessite quelques travaux d'aménagement surtout pour le montage d'un système de refroidissement.

Lieu d'Implantation : Msaken

Gouvernorat : Sousse

Surface des Bâtiments : 250 m²

Impact sur l'environnement : Non concerné

1.1.5. Production et marche

Produits : Lapins pour chair

Pourcentage de Production Destiné à l'Export : 0%

Possibilité du Marché : Promesse d'achat de la part de l'abattoir des lapins Nejma Djem du tout le produit, détaillant (مداجن)

Procédé de fabrication : Elevage intensif dans des cages (batteries)

1.1.6. Moyens de production

- Liste des Equipements :
 - 240 Cages lapines mères (équipés par des abreuvoirs, des mangeoires et des boites à nids),
 - Matériels de refroidissement (padcooling + ventilateurs)
 - Matériels de chauffage (6 chauffages + 10 Bouteilles de Gaz)
 - Pompe électrique de Pulvérisateur à dos
 - Réservoirs pour eau,
 - Groupe électrogène
 - Tableau de suivi de production

Dans la suite on va présenter des photos réelles et / ou schématique du matériel à acquérir :

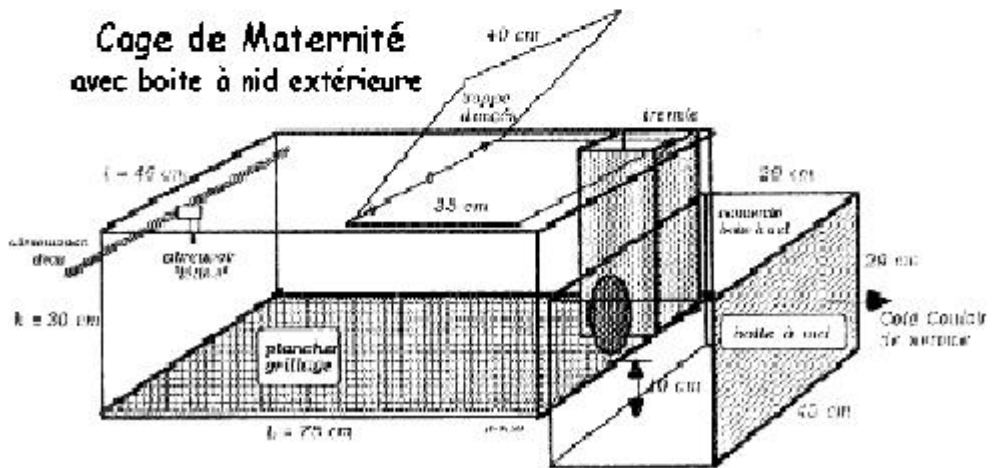
Cage maternité



↑
cage maternité




↑
cage engraissement

Cage de Maternité
avec boîte à nid extérieure



PADCOOLING



<p>Ventilateurs</p>	
<p>Matériels de chauffage (6 chauffages + 10 Bouteilles de Gaz)</p>	
<p>2 réservoirs</p>	

Pompe électrique de Pulvérisateur à dos	
Groupe électrogène	

1.1.7. Cout et Financement

COUT	MDT	FINANCEMENT	MDT	%
Frais d'établissement	1000	Capital Social		
Terrain	0	Promoteur	4900	10%
Génie civil	0	SICAR	0	
Aménagements	1500	FOPRODI/ RIITIC	0	
Equipements de production	29000	Emprunts MLT	31868,6	65%
	10270	Prime (APIA)	12256,2	25%
matériel de Bureau	1500			
Divers & Imprévus	1298,1			
Fonds de roulement	4456,81			
TOTAL	49024,91	TOTAL	49024,91	100%



Figure 2: Organisation du Secteur Mon projet

1.2.2. Mission (produits, services)

L'activité de l'entreprise sera comme suit :

- La vente des lapereaux présente la majeure partie de chiffre d'affaire (97%),
- le reste proviendra de la vente des mères de réforme et des fientes pour engrais naturel.

La vente sera majoritairement à un engraisseur local. J'envisage ouvrir un unité d'engraissement propre à mois dans une année d'activité.

L'échéancier d'une année correspond à la date de l'entrée à une production de 100% de la capacité du projet ce qui entraine une organisation adéquate des dates de saillie, de sevrage... pour les mettre en adéquation avec l'activité des points de vente.

1.2.3. Objectifs

La liste des objectifs que je vise atteindre pour mon projet est comme suit :

A court terme : (1ere année)

- Trier et homogénéiser le meilleur possible le groupe des mères reproductrices,
- Atteindre l'objectif établi en chiffre d'affaire,
- réaliser une intégration verticale en amont et en aval
 - En aval : Lancer un point de ventes en détails,
 - En amont : Ouvrir un point de vente de l'aliment concentré utilisé (SANDERS),

A moyen terme 1 – 3 ans :

- Atteindre le nombre de 480 mères reproductrices + une unité d'engraissement.

A long terme 3 – 5 ans :

- Atteindre le nombre de 1000 mères reproductrices,
- Diversifier l'activité,

1.2.4. Réglementation du secteur

Plusieurs arrêtés ministériels, lois et décrets organisent le secteur cynicologique en Tunisie.

- L'élevage des lapins est concerné par les lois qui abordent :
- La sélection des cheptels des animaux reproducteurs,
- Les locaux d'élevage (cahier des charges),
- Les maladies vétérinaires (y compris traitement),
- Le transport des animaux....

Les principaux textes seront présentés dans l'annexe1.

1.2.5. Perspectives (projet/ marche) :

1.2.5.1. Marche

- Promesse d'achat de toute la production par l'abattoir de Djem

Abattoir de Djem :

- capacité réelle 2000 lapin / j ;
- production actuelle : 400 lapin / j ;
- manque : 1600 lapin/ jour soit environ la production de 5000 mères reproductrices)

Le 17/05/2016, un accord a été signé avec le ministère de défense pour présenter la viande des lapins deux fois par semaine dans les menus des casernes.

1.2.5.2. Projet

Extension :

Les matériels nécessaires sont disponibles (même en occasion en bonne état à prix acceptable) ;

Les mères reproductrices seront les descendantes de ma propre cheptel).

1.2.6. Facteurs clés du succès

- Maîtrise des techniques de production
- Marge bénéficiaire très important (plus que 40%)
- Faible nécessité de la main d'œuvre,
- Marché loin d'être saturé,
- Charges maîtrisables,

1.2.7. Calendrier De Réalisation

Tableau GANTT pour la création d'entreprise

Date de démarrage du projet: 1 Aout

Date de démarrage de la production : 15 Octobre

		Moi 1	Moi 2	Moi 1	Moi 1	Moi 3	Moi 4
Activités		Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septemb re
1	Accord principal						
2	Aménagement du local						
3	Achat des matériels et des						

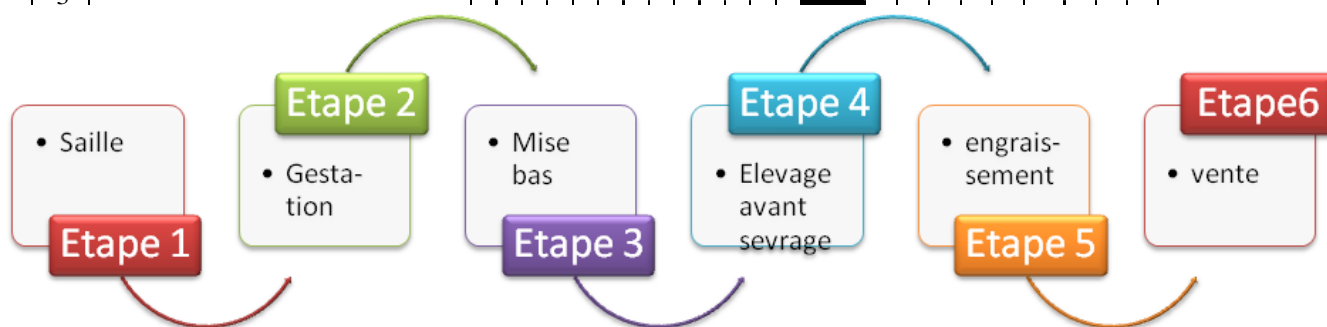


Figure 3: Processus de production

Elevage intensif : La saillie des lapines se fait toutes les 32j -> 36j, la lapine mère donne généralement entre 8 et 12 lapereaux par mise bas.

Le taux de mortalité est estimé dès le début, soit à avoir 8 lapereaux par mise bas par lapine ; le cycle de production est de 36 jours ; la période d'élevage de lapereaux est de 72 jours (1 mois avec leurs mères et de 6 semaines dans des cages d'engraissement).

1.3.2. Approvisionnement

Le fournisseur principal pour l'aliment concentré est la société Sanders. Le siège de cette société est à Manouba, d'où elle exige une quantité minimale de 10 Tonnes pour la livraison au Sahel, ce qui correspond à deux mois d'activité (deux bandes). Une période assez longue vue que la qualité des aliments.

On a donc recours à un groupage avec un autre éleveur dans la région de Monastir.

Concernat les produits vétérinaires (Médicament/ additifs alimentaire...), trois laboratoire essentiellement produisent la totalité des produits nécessaires (CEVA, MEDIVET et AFRIMED).

Leurs produits sont en totalité disponible chez un vétérinaire local (Mr Yassine BOUDOUROU), avec de très bon prix de vente comparé aux autres vétérinaires et aux pharmacies.

Produits	Fournisseur	Délais de Livraison
Aliments	Sanders	Maximum 1 semaine
	SNA Poulina	Maximum 1 semaine
Médicaments	Pharmacies	Immédiat
	Vétérinaires	Immédiat

1.3.3. Main d'œuvre

L'activité de l'entreprise ne nécessite pas une grande main d'œuvre (d'ailleurs c'est l'un des critères de choix de ce projet).

- Un seul ouvrier : s'occupe du nettoyage du local, de l'alimentation et d'appliquer quelques autres tâches simple. En plus il dort la nuit dans les locaux
- Moi je m'occupe de l'organisation et des tâches plus techniques (traitements..).

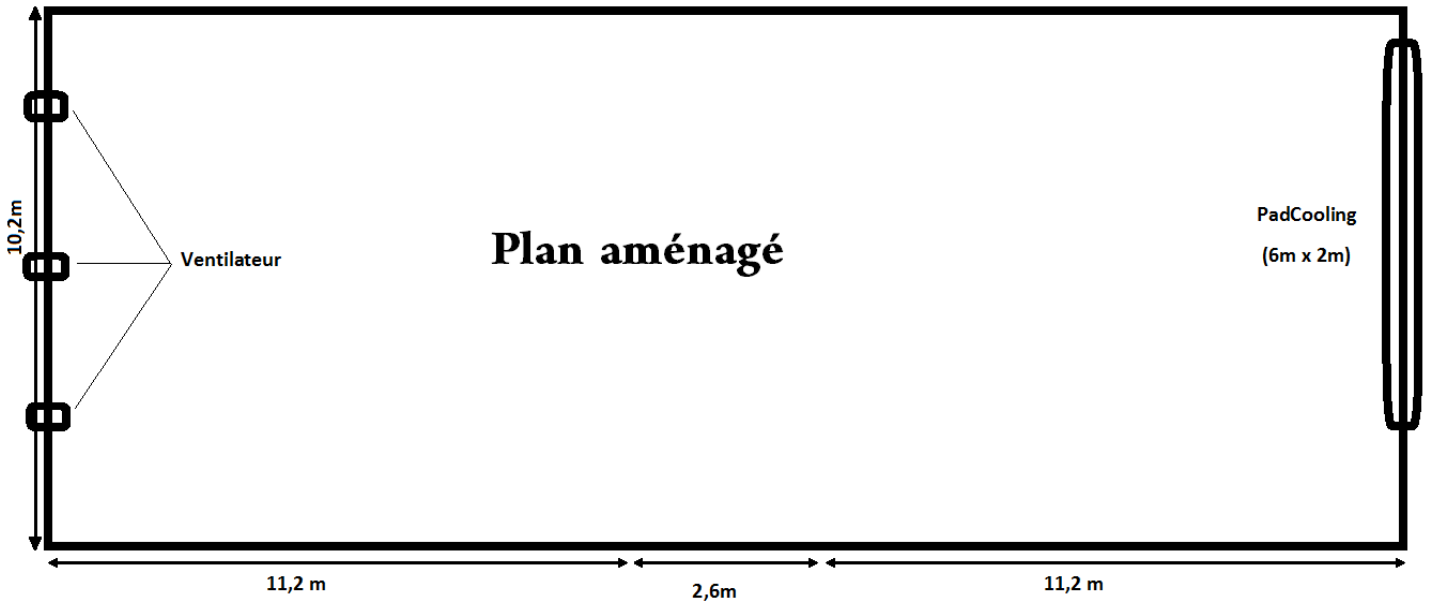
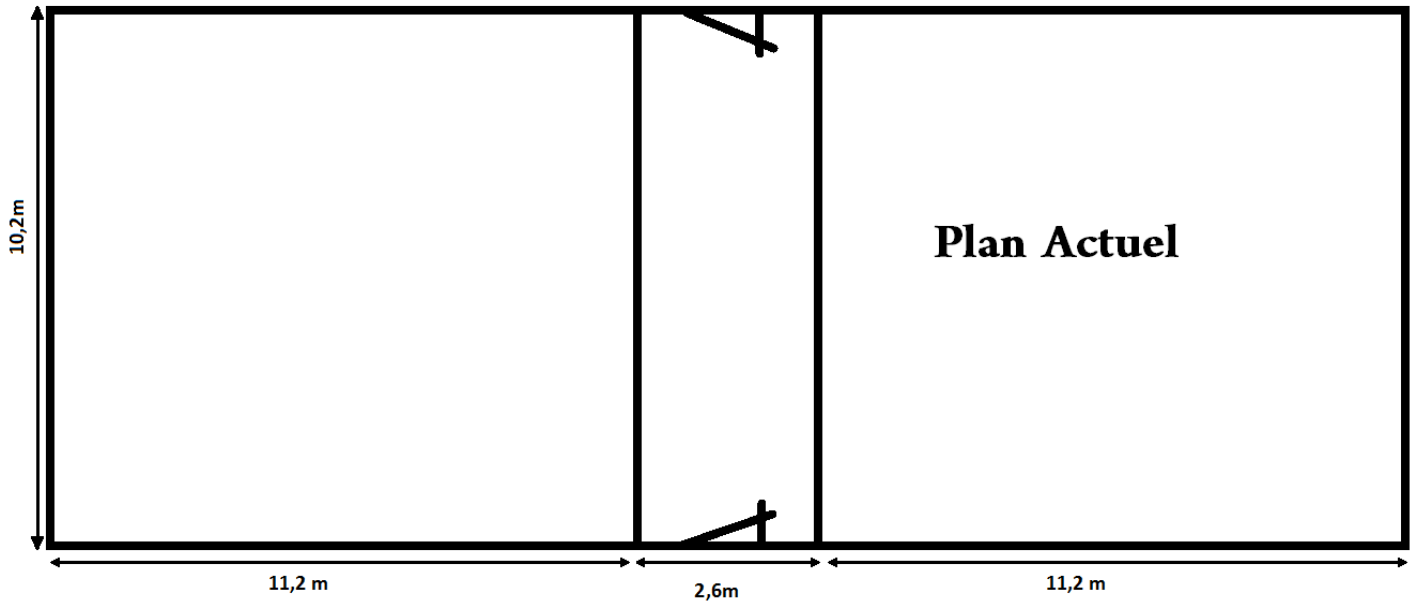
1.3.4. Local - Aménagements

Le local choisit pour l'activité de l'entreprise est un bâtiment dans les alentours de la ville de Msaken.

Le critère de choix :

- Dans une zone rurale (accessible par trois chemins différents),
- Existence de l'eau (zone rurale donc sans frais d'ONAS) et de l'électricité,
- Prix de loyer bas,
- Constructions très adéquate à l'élevage cunicole (excellente installations d'un système d'évacuation d'eaux et de déchets),
- La présence d'une maison dans la même ferme,

Le local nécessite un peu d'aménagement pour l'installations du système de refroidissement et des ventilateurs, comme présenter dans le chemin suivant.



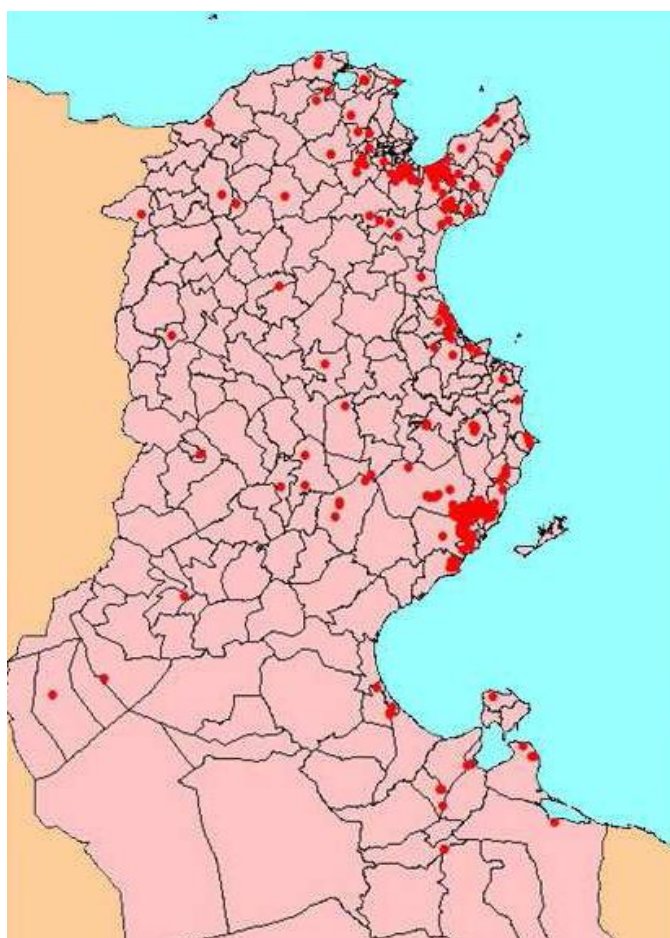
Chapitre 2: Analyse Stratégique Du Marché

2.1. Présentation du secteur¹

Le premier élevage rationnel moderne est créé en 1980 à la suite de la réussite de l'élevage moderne de la volaille. La technique n'étant pas aussi bien maîtrisée de telle façon la cuniculture n'a pas eu immédiatement l'essor qu'on lui promettait. Certains éleveurs ont cependant persisté. Ceci a permis le développement actuel d'une vraie cuniculture professionnelle en Tunisie (environ 350 élevages avec un total de 27000 mères en 2013). Pour accompagner ce développement récent, les pouvoirs publics ont demandé en 2006 au GIPA chargé de la régulation des marchés avicoles, de prendre en charge aussi la régulation du marché de la viande de lapin. C'est à ce moment que le C de cunicole a été ajouté au GIPA et qu'est né le GIPAC.

Une production cunicole annuelle estimée à 2555 tonnes de carcasses

La production de viande de lapin a été estimée à 2 555 tonnes de carcasses en 2007 pour l'ensemble de la Tunisie (après un maximum à 3 300 t en 2006). Comme l'indique le tableau 1 ci-après, cette production est assurée pour les deux tiers (65,6%) par les éleveurs "industriels" alors que ceux-ci ne détiennent qu'un tiers (33,0%) du cheptel reproducteur.



¹ Impressions sur l'élevage du lapin en Tunisie -François LEBAS1 et Gérard BOLET-

2.2. Marché potentiel

L'activité de l'entreprise visée s'agit de la production des lapereaux pour engraissement. Cependant, on ne s'est pas limité à cette unique option, mais on laisse aussi d'autres alternatives qui sont :

- 1ere cible : Vendeur des volailles et lapins en détails
- 2eme cible : Grossistes des ventes des lapins (dites : Gachara)
- 3eme cible : Abattoir Nejma, El Djem

L'abattoir Nedjma à El Djem, travaillant actuellement à presque 10% de sa capacité vu le manque de fournisseurs de lapins pour lui, car en général, la vente en dehors de l'abattoir est plus rémunérable. L'abattoir peut assurer l'écoulement toute la production (Une copie de promesse d'achat de sa part sera jointe à la fin).

Une autre option est envisageable qui s'agit de l'ouverture d'un point de vente en détail de la viande de lapin. Ce choix stratégique d'intégration est fort intéressant et ce parce que :

La ville de Msaken est marquée par la grande consommation de la viande des lapins. C'est dû à plusieurs facteurs :

La hausse du prix de la viande rouge incite le consommateur à choisir une autre source de protéine animale : la viande blanche est la solution

Manger la viande du lapin fait partie des habitudes alimentaires des citoyens de la ville de Msaken, est ce pour raisons :

- L'existence de plusieurs émigrés en France et donc l'introduction de cette habitude et surtout la saison d'été,
- L'existence de plusieurs chasseurs dans la ville de Msaken ce qui encore une fois incite à l'introduction de la consommation de la viande des lapins dans les habitudes des habitants,
- Les habitants de Msaken sont
- Le niveau de vie relativement aisé dans la ville de Msaken (le prix de kilo de viande de lapin est bien supérieur à celui de la viande de poule), (Prix kilo poule < Prix kilo lapin < Prix kilo dinde)

Tableau 1: Prix de vente de différents types de viandes

	Poule	Dinde	Lapin	Mouton	Vache
Prix kg vif (Dt)	2,2 -> 3	---	6,5 -> 7	9 -> 12	---
Prix kg carcasse (Dt)	4 -> 5,5	5,5 -> 11	11 -> 12	18 -> 22	17 -> 22

2.3. Marché Cible

L'entreprise cible un seul client, qui s'agit d'un engraisseur dans la même région de l'implantation de la société.

Marché national de la viande des lapins

En Tunisie, la consommation de la viande de lapin demeure faible par rapport à d'autres pays méditerranéenne et à la moyenne mondiale.

	Tunisie	France	Italie	Maroc
Consommation en g/ individu / an	0.250 Kg	1.3 Kg	2.6 Kg	0.779 kg

Figure 4: Analyse de la consommation moyenne des lapins dans plusieurs pays

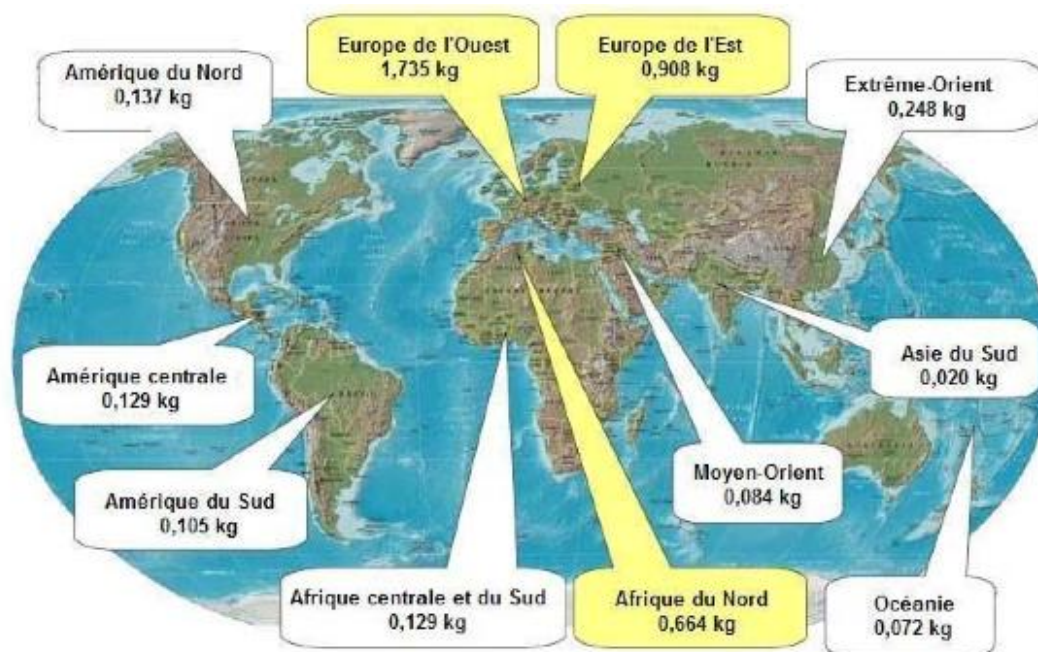


Figure 5: Consommation de viande de lapin par personne en 2004

2.4. Analyse de l'offre

Tableau 2: Importance de la cuniculture en Tunisie 2013

Importance de la cuniculture en Tunisie			
Critères	Types d'élevage		Ensemble
	Industriel	Familial	
Nombre d'élevages	350	----	-----
Nombre de femelles	27 000	37 000	64 000

Poids produit (T)	1400	600	2000
--------------------------	------	-----	------

(Source GIPAC, - d'après la présentation de Rania BEN ROMDHANE)

2.5. Etude stratégique

Suite à la révolution des Jasmins, notre chère Tunisie a vécu quelque trouble tant économique que sociales. Mais grâce à cet événement marquant dans l'histoire de la Tunisie, de nouvelles opportunités de travail et de prospérité sont créés.

Soutenu par toute ma famille, j'ai choisis d'investir dans le secteur qui présente un grand potentiel et surtout celui que j'aime le plus :le secteur agricole.

L'entreprise Flahetna compte sur plusieurs avantages compétitifs lui permettant d'assurer son évolution, notamment grâce à :

- Une gestion efficace de la production.
- Un contrôle des charges.
- La mise sur une équipe expérimentée.
- Des moyens de production modernes. (Essentiellement le système de conditionnement du local)

Flahetna maîtrise tout le processus de son métier cunicole, à partir de la production de la nutrition animale jusqu'à la distribution.

Ce métier, basé sur la production et l'engraissement animal, repose sur trois activités principales :

- La production des animaux (unité de maternité pour lapines)
- L'élevage en but d'engraissement.

Métiers :

- Elevage cunicole : les activités principales sont l'élevage des lapines mères, pour donner naissance à des lapereaux pour engraissement et vente pour chair.
- Valorisation des déchets par compostage.

Mission

L'entreprise agricole Flahetna s'engage à se spécialiser dans l'élevage des lapins destiné à l'industrie agro-alimentaire, et à maîtriser toutes les procédures de production et de valorisation de ses produits.

Vision

Etre l'entreprise la mieux réputée à l'échelle nationale.

Objectifs

Etre en évolution continue, maitriser toutes sortes d'élevage d'animaux destinées à la consommation humaine et avoir une réputation excellente.

Chartes de Valeurs

- Intégrité : l'intégrité régit notre apport positif auprès de tous nos partenaires.
- Qualité : L'entreprise s'engage à adopter une politique d'amélioration continue de la qualité, en commençant par investir dans tout effort pour l'obtention du :
 - La certification nationale Haleb,
 - L'agrément sanitaire,
 - La certification ISO 9001,
- Responsabilité : Nous nous engageons à assumer et à respecter nos responsabilités environnementales, sociales et économiques.

2.5.1. Diagnostic de l'environnement de l'entreprise

Tableau 3: Analyse PESTEL

Condition et tendances	Sources d'influences	Explication	Menace	Opportunité
1 Economiques	- Conditions générales : inflation	- Le prix de vente est généralement stable pour de longue durée (en cas de changement il s'agit d'une augmentation) contrairement à tous les autres produits de substitutions	X	
	- Politiques fiscales	- Les projets agricoles des nouveaux promoteurs sont exonérés des impôts durant 10 ans, - En 2012, un décret concernant l'exonération douanière du matériel d'élevage des lapins a été appliqué une seule année ; on attend à ce qu'il soit appliqué une autre fois.		XX
	- État de la concurrence directe et indirecte.	- La concurrence directe : en général des jeunes diplômés implante leur propre projet industriel, cependant le savoir faire leur manque beaucoup, - L'élevage traditionnel est très volatil, instable, dépend sensiblement de plusieurs facteurs (chaleur, maladie, prix d'aliment, marché...) - La concurrence indirecte (produit de	X	X

			substitution : viande de poule) est importante		
		-Taux de Change	- Le prix d'aliment est influé par le taux de change.	X	
2	Technologiques	- Méthodes de production actuelles dans l'industrie.	- L'élevage ne nécessite pas une grande technologie, cependant on s'oriente vers l'élevage semi-intensif (cycle de production de 42j)		X
3	Ecologiques	-Météo	- L'élevage traditionnel est sensible à la météo, ce qui explique la concentration des éleveurs sur les zones côtières, - Un investissement dans du matériel de chauffage et de refroidissement résout ce problème, conduit à une productivité maximale, et est indispensable pour ce type d'élevage	X	X
4	Démographiques	-Habitudes de consommation	- Faible niveau de consommation nationale compensé par l'engagement de l'abattoir avec différents organismes (militaire, hôpitaux, hôtels...) - A l'échelle régionale (Sahel et essentiellement ville de Msaken), la viande de lapin entre dans les habitudes de consommation du citoyen	X	XX
5	Politiques	- Participation du gouvernement dans l'industrie	- Le ministère de l'agriculture a énoncé un programme d'amélioration génétique, - On s'attend à appliquer un décret énoncé par l'état aux hôpitaux, aux restaurants universitaires, de faire introduire la viande de lapin dans les plats de façon hebdomadaire.		X
		-Contrôles gouvernementaux	- Après le passage de l'état transitoire, on s'attend que le contrôle sur la vente des lapins hors le circuit des abattoirs -> détaillant augmente (combattre la vente désordonnée).		X
6	Légal	-barrières Douanières :	-Interdiction de l'importation des races de l'extérieur du pays : (l'opportunité d'amélioration du cheptel n'est pas offerte).	X	
		- Incitation à l'investissement	- Le promoteur bénéficie de plusieurs avantages fiscaux,		X

Conclusion :

- Facteurs Politiques : Faibles influence sur l'activité de l'entreprise ;
- Facteurs Economiques : Ce sont les plus influentes sur durabilité du projet (la viande de lapin étant plus chère que celle des poulets/dinde et de même plus coûteuse à produire => l'optimisation des charges est primordiale).
- Facteurs Démographiques: Les paramètres démographiques sont très stables et faiblement influentes.
- Facteurs Technologiques : L'activité cunicole est très faiblement liée à la technologie

- Facteurs Ecologiques :
 - Les lapines qui présentent l'outil de production dans le projet. Elles sont très sensibles à la météo (Exemple : la variation de la température durant une journée ne doit pas dépasser 3°C). De ce fait, la maîtrise des conditions de température/humidité est vitale.
 - Durant le mois de Mai, le marché est inondé par l'offre (la production des lapins atteint son pic durant le printemps et les éleveurs traditionnels se débarrassent des lapines mères pour faire le vide d'été), => La fidélisation des clients est primordiale.
- Facteurs Légaux :
 - Malgré l'interdiction de l'importation des races améliorées, une sélection poussée du troupeau existant peut engendrer l'obtention de lapines de haute performance.
 - Le code d'incitation aux investissements offre plusieurs avantages au promoteur agricole (exonération des impôts durant 10 ans / exonérations de la part patronale de la sécurité sociale durant 3ans)

2.5.2. Etude de la Sensibilité de la demande

Tableau 4: Sensibilité de la demande en fonction de plusieurs facteurs

		Importance		
		Faible	Moyenne	Elevée
1	Croissance du marché		X	
1.02	Degré de stabilité des produits ou des services			X
1.03	Degré de maturité des produits ou des services	X		
1.04	- nouvelles utilisations	X		
1.05	- nouveaux marchés	X		
1.06	- nouveaux segments	X		
1.07	Taille et croissance du segment	X		
1.08	Nature et caractéristiques de la demande	X		
1.09	Influence de la réglementation		X	
1.10	Influence des désirs des clients	X		
1.11	Influence de la technologie	X		
1.12	Influence des produits substitués		X	
1.13	Sensibilité au prix		X	
1.14	Capacité de payer du client		X	
1.15	Fidélité des acheteurs			X
2	Capacité de l'industrie			X
2.1	Sous-capacitaire			X
2.2	Sur-capacitaire			X

2.3	Temps d'expansion	X		
2.4	Coûts d'expansion			X
3	Structure des coûts			
3.1	Coût de la main-d'œuvre	X		
3.2	- de production	X		
3.3	- de supervision	X		
3.4	- de soutien	X		
3.5	Coût du personnel de bureau	X		
3.6	Existence d'économies d'échelle			X
3.7	Existence de courbes d'expérience		X	
4	Économie du secteur			
4.1	Barrières à l'entrée	X		
4.2	Barrières à la sortie		X	
4.3	Degré de concentration Intensité de la main-d'œuvre	X		
4.4	Réseau de distribution		X	
4.4.1	- régional		X	
4.4.2	- provincial		X	
4.4.3	- national	X		
4.4.4	Degré de technologie utilisée	X		
4.5	Maturité de la concurrence		X	
4.6	Forces compétitives		X	
Total :		18	12	7

Remarque :

Pour l'activité visée (vente de toute la production à l'engraisseur), l'étude de la sensibilité de la demande n'est pas exigée.

Cependant, cette étude touche les autres alternatives tel que le choix d'engraisser mes propre lapereaux, la commercialisation se base sur les données de cette étude.

La demande est saisonnière mais généralement la demande est stable.

Durant l'été, la demande augmente fortement (lié à la période de vacances des émigrés Tunisiens, à la nature de la viande des lapins qui a un faible taux de graisse).

Cependant, comme c'est mentionné dans la paragraphe précédente, durant le printemps l'offre augment, avec la concurrence de la viande rouge (généralement la saison de la baisse de ses prix), la solution est d'avoir un client fidèle qui doit être fourni régulièrement durant toute l'année.

2.5.3. Analyse AMDEC :

Tableau 5: Fréquence

Fréquence	Libellé
F1	Défaillance pratiquement inexistante (1 fois tous les 10 à 15 ans)
F2	Défaillance rarement apparue (1 fois tous les 5 ans)
F3	Défaillance apparue occasionnellement (1 fois par an à 1 fois tous les 5 ans)
F4	Défaillance apparue fréquemment (1 fois par trimestre à 1 fois par an)

Tableau 6: Gravité

Gravité	Libellé
G1	Défaillance mineure (sans effet)
G2	Défaillance moyenne (dégradation du fonctionnement)
G3	Défaillance importante (perte du fonctionnement)

Tableau 7: Détection

Détection	Libellé
D1	Détection de la défaillance bonne
D2	Détection de la défaillance moyenne
D3	Détection faible
D4	Détection nulle

Tableau 8: ANALYSE AMDEC

ANALYSE AMDEC									
Désignation des éléments	Fonction	Mode de défaillance	Causes	Effets	Détection	Criticité			
						F	G	N	C
Animaux	- Reproduction - Engraissement	- Sanitaire - Alimentaire	- Mauvais suivi - Epidémie	- Maladie	- Suivi des ratios de production	4	3	2	24
				- Chute de la prolificité		3	1	1	3
				- Perte de production		3	1	1	3
				- Mort de l'animal		3	1	1	3
Aliment	- Nourrir	- Sanitaire - Qualité	- Conservation - Technologie de l'aliment	- Maladie	-Suivi des ratios de production / Fiche technique de l'aliment	3	3	2	18
				- Baisse de la reproduction		3	3	2	18
				- Perte de production		2	3	1	6
				- Mort de l'animal		2	2	1	4
		- Coût	- Augmentation du prix Matière Première	- Augmentation du coût de production	- Cours du marché	4	2	1	8
Locaux	- Abriter - Stocker	- Destruction	- Intempérie - Usure matériel	- Locaux inutilisable	-Connaissance de l'éleveur	1	4	2	8
		- Dégradation	- Mauvais entretien - Incident	- Diminution de la capacité de stockage	-Connaissance de l'éleveur / suivi des indice de production	1	2	2	4
Matériel	- Gérer l'exploitation - Entretien	- Usure technique - Coût - Destruction	-Mauvais entretien -Mauvaise utilisation - Augmentation du cout	-Panne	- Visuel/ suivi des indice de production	3	1	1	3
				- Baisse de performance	- Visuel/ suivi des indice de production	3	1	1	3
Vente	- Viabiliser l'exploitation	- Perte client - Instabilité du marché	-Mauvaise com -Baisse du marché - Faillite client...	- Perte de rentabilité	- Connaissance et suivi de l'éleveur	1	4	2	8
				- Perte de part du marché	- Outils d'aides aux décisions	1	4	3	12

2.5.4. Analyse selon le modèle Porter

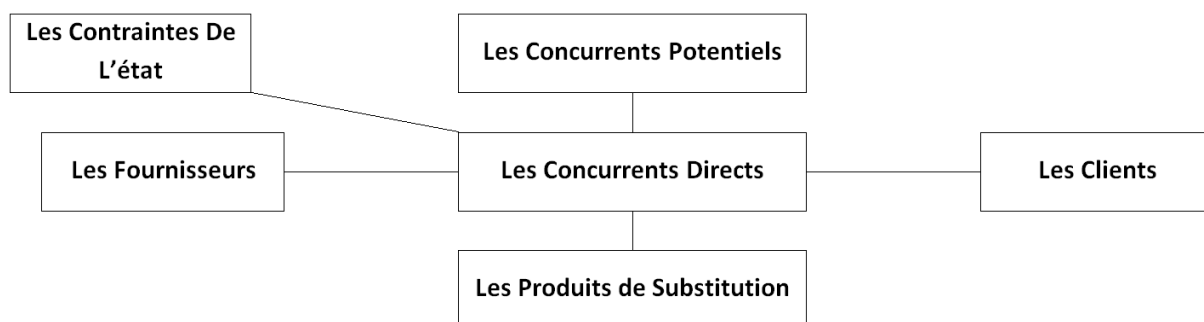


Figure 6 : Le modèle de porte

Tableau 9: L'ensemble des forces qui influencent les conditions concurrentielles

	Elément	Faible	Moyenne			Fort	Note/10		
		1	2	3	4	5			
1	Concurrents	-Taille et force des concurrents				X	6/10		
		-Importance des coûts fixes						X	
		-Nature des produits	X						
		-Existence d'enjeux stratégiques	X						
		-Nature discrète des investissements	X						
2	Concurrents potentiels	-Existence de barrières à l'entrée			X		3/10		
		-Risque de mesures de représailles		X					
		-Positionnement sur le marché		X					
3	Produits de substitution	-Fonction des produits de substitution					X	9/10	
		-Usage des produits de substitution							X
		-Cycle de vie du produit				X			
4	Clients	-Degré de concentration				X		5/10	
		-Importance des achats par rapports aux coûts totaux				X			
		-Coût de passage d'un fournisseur à un autre		X					

		-Menace d'intégration verticale en amont	X					
5	Fournisseurs	-Degré de concentration			X			3/10
		-Différenciation des produits			X			
		-Menace d'intégration verticale en aval	X					
		-Importance de l'industrie en tant que client		X				
		-Sources d'approvisionnement,		X				
5+1	Les Contraintes De L'état	- L'emploi	X					1/10
		- La syndicalisation	X					
		- Régularisation du marché,		X				
		- Régularisation de la concurrence	X					
		- Administration des prix	X					

Concurrents :

Généralement, ils sont repartis sur deux catégories :

Dont l'élevage est traditionnel :

- ils sont peut qualifiés (Conduite d'élevage aléatoire).
- leur productivité est très faible,
- leur production est faible,
- très instables en alimentation du marché,
- ne possède pas de stratégie concurrentielle,
- ne vise que le marché des détaillants (circuit anarchique et souk),
- très vulnérables aux maladies, aux météo, et aux prix de vente et d'achat.

Dont l'élevage est industriel :

- Généralement jeunes, avec de faibles connaissances managériales.
- Moyennement qualifiés (concernant la qualité du cheptel, l'hygiène...)
- D'attitude passive envers leurs concurrents,
- Absence d'extension en général,

Concurrents potentiels

Dont l'élevage est traditionnel :

Etant donnée les charges sont minimales (sans matériels d'élevage, nourriture médiocre..), même ceux qui sortent reprennent facilement.

Dont l'élevage est industriel :

De nouveaux grands investisseurs se lancent de temps en temps avec méfiance dans ce type de projet, (peur de faible rentabilité du projet et de l'importance des investissements).

Produits de substitution

La viande des poulets de chair et de la dinde sont moins chers, bien intégrées dans les habitudes de consommations, présentent un concurrent très fort pour notre produit.

Clients

Prédominance des intermédiaires

Le prix de vente est faiblement sensible à la loi de l'offre et la demande, (prix stables à court et moyen terme).

La négociation des prix est presque absente.

L'attitude des clients est passive envers les fournisseurs

Fournisseurs

Ils s'agissent des fournisseurs des nutriments. Ils ne présentent pas un facteur important dans le choix stratégique (produit, prix et service presque semblables).

Les Contraintes De L'état

Pour le moment, l'état n'a presque pas d'influence (ni apport positif ni négatif) sur ce secteur d'activité.

2.5.5. Analyse SWOT

	Atouts	Handicaps
Internes	Forces : S <ul style="list-style-type: none">- Un savoir et un savoir faire important,- Connaissances managériales suffisantes,- Disposition d'outil de gestion gratuit,- Disposition de matériel de transport + un bon réseau de clients (court-circuiter les intermédiaires),	Faiblesses : W <ul style="list-style-type: none">- Sensibilité importante des lapins / lapines (≈outils de production), des maladies imprévues peuvent endommager un certain nombre de femelles- Capitaux limités,- Un seul produit traditionnels/peu innovants,

	<ul style="list-style-type: none"> - Faible nécessité de la main d'œuvre, - Clientèle fidèle, -Méthode de gestion choisie très flexible, - Produits à forte valeur ajoutée, - Possibilité d'économie d'échelle - Souche choisie de bonne performance, 	<ul style="list-style-type: none"> - Actifs financiers importants (achat des produits alimentaires) -Capacité de stockage inexistante,
Externe	<p>Opportunités : O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de coopération avec les concurrents pour diminuer le coût d'achat (transport commun). - Une grande marge d'extension (offre << demande). - Possibilité de valoriser les sous produits, - Commerces de proximité - Possibilité de diversification des produits - Aides d'état aux investissements, 	<p>Menaces : T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Influence importante des produits de substitutions, - Demande saisonnière, - Absence de souches performantes, - vente anarchique des produits. -Prédominance des intermédiaires, - Pouvoir d'achat des classes moyennes (crise, ...), - Produit substituable,

Figure 7 : Analyse SWOT

Tableau 10: Les compétences fondamentales et distinctives de l'entreprise (modèle de Porter)

		Deg d'importance				
		1	2	3	4	5
1	Qualité des ressources humaines			X		
	-Équipe de production				X	
	-Personnel de ventes				X	
	-Personnel de bureau	X				
	-Personnel de soutien	X				
2	Qualité du marketing				X	
	-Produits (étendue et âge de la gamme)		X			

	-Prix des produits				X	
	-Réseau de distribution				X	
	-Publicité et promotion					X
	-Clients (nombre et taille des marchés)				X	
	Qualité de la production					
3	-Sources d'approvisionnement		X			
	-Technologie utilisée (équipement et outillage)	X				
	-Locaux: localisation, âge ...			X		
	-Agencement des usines -Entreposage	X				
	Qualité des finances					
4	-Niveau de liquidité générée				X	
	-Niveau d'endettement		X			
	-Niveau de rentabilité					X
	Qualité de la recherche et développement					
5	-Niveau de la recherche et du développement	X				
	-Licences et brevets	X				
	-Laboratoires et chercheurs	X				
	Qualité de la gestion					
6	-Structure organisationnelle				X	
	-Systèmes de gestion (planification, contrôle)					X
	-Systèmes de récompenses/punitions		X			
	-Souplesse et rapidité d'ajustement			X		

2.5.6. Stratégie à Adopter :

Pour l'entreprise Flahetna, on compte adopter la politique suivante :

1^{er} Etape : (année '1') :

- Le lancement d'une unité d'élevage des lapins (250 mères reproductrices) et d'engraissement des lapins pour chairs,
- Créer une unité de couvaion d'œuf de poule + élevage et engraissement des poussins en plein air, jusqu'à la vente,
- Création d'unité de production d'orge hydroponique (nutriment substitutionnel avec de meilleures performances dans la salle de maternité des lapines mères)
- Distribution de la production

2^{ème} Etape : (année '2') :

- Agrandissement de l'unité d'élevage des lapines mères (atteindre 400 mères reproductrices)=> économie d'échelle
- Acquisition de deux points de vente en détail spécialisées en vente de lapins pour liquidation de la production.
- Création d'unité d'élevage des poulets de chairs (10,000 Poulets / bandes),
- Création d'unité de marketing + un nutritionniste pour se focaliser sur des niches des clients,

3^{ème} Etape : (année '3'+4) :

- Agrandissement de l'unité d'élevage des lapines mères (atteindre 1000 mères reproductrices) => économie d'échelle
- Multiplication des ventes en détail spécialisées en vente de lapins pour liquidation totale de la production.
- Agrandissement d'unité d'élevage des poulets de chairs (30,000 Poulets / bandes) + unité d'élevage de dinde (10,000 dindes / bandes)

4^{ème} Etape : (année '5') :

- Acquisition d'unité de production de nutriments concentrés.

La stratégie à adopter s'agit de commencer avec deux produits (lapins pour chair + élevage extensif des Poulets élevés en plein air pour chairs), puis avec la maîtrise progressive des affaire, la diversification des produits (élevage intensif des poulets pour chair ensuite des dindes pour chair), et au fur et à mesure, augmenter la production + Diversification Verticale (acquisition d'unité de production des nutriments (pour réduire les couts = DOMINATION par les coûts), adopter une stratégie de marketing pour fidéliser des niches spécifique (qualité nutritionnelle de viande de lapin) => focalisation.

Chapitre 3 : Plan Financier

3.1. Cout Et Financement Du Projet

3.1.1. Détail Des Investissements Et Coûts

Tableau 11: Tableau du Coût du projet (en DT)

Tableau du Coût du projet (en DT)		
Composante	Montant (DT)	Taux en %
Frais d'établissement	1000	2,04%
Terrain	0	0,00%
Génie civil / Frais d'aménagement	1500	3,94%
Equipements	29000	76,18%
Mobiliers et matériel de bureau	1500	3,94%
Cheptel	10270	26,98%
Matériel roulant	0	0,00%
Immobilisations incorporelles	0	0,00%
Divers et imprévus	1298,1	3,41%
Fonds de roulement D'exploitation	4456,81	11,71%
Total	49024,91	100.00%

3.1.2. Financement

Le projet étant agricole du catégorie A (investissement inférieur à 60MDT) et le promoteur fait partie des « nouveaux promoteurs », la société bénéficie d'un prime de 25% du cout d'investissement.

Tableau 12:Tableau de la Proposition de financement (en DT)

Tableau de la Proposition de financement (en DT)			
Source		Montant	Taux
Capital Social	Apport Personnel	4900	
	Participation SICAR	0	
	Participation FOPRODI	0	
	RIITIC	0	
	Associées	0	
	Autres apports	0	
Emprunts MLT	Crédits	31868,6825	
Prime	Prime agricole	12256,2275	
Total		49024,91	100%

3.1.3. Remboursement et charges financières

Tableau 13: Tableau de remboursement et des charges financières (en DT)

Tableau de remboursement et des charges financières (en DT)							
	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6
Principal	31868,6825	29417,2454	24510	19611	14708	9805	4902
Intérêts	1593,43413	1470,86227	1223	979	734	489	245
TOTAL	33462,1166	30888,1077	25733	20590	15442	10294	5147

3.2. Hypothèses De Base Ayant Servi A L'élaboration Des Prévisions

- Capacité De Production
 - 240 lapines productrices
 - Nombre de lapereau vendu /mère/ bande : 8
 - Nombre de mère gestantes : 85% soit 204
 - Nombre totale de lapereaux vendu par bande : 1428
 - Production annuelle : 142800
- Comptes à recevoir : 0j,
- Comptes à payer : 0j,
- Coût des matières premières : 620 Dt / Tonne,
- Cout liées aux traitements et hygiène : 100 Dt / mois
- Dépenses d'opérations :
 - Salaire : 400 Dt/mois,
 - Loyer : 220 Dt/mois,
 - Électricité, eau et communication : 50+15+15 = 80Dt/mois,

3.3. Chiffre D'Affaires

ILS 'agit de faire des projections sur la base de deux variantes, l'une pessimiste et l'autre optimiste.

3.3.1. Hypothèses Du Taux D'utilisation De La Capacité

Tableau 14: Taux d'utilisation de la capacité (variante I)

Taux d'utilisation de la capacité (variante I)					
Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	50%	85%	85%	85%	85%

Tableau 15: Taux d'utilisation de la capacité (variante II)

Taux d'utilisation de la capacité (variante II)					
Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	45%	76,5%	76,5%	76,5%	76,5%

3.3.2. Calcul De La Production

Tableau 16 : Calcul de la production (variante I)

Calcul de la production (variante I)					
Production/année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	9996	14280	14280	14280	14280

Tableau 17: Calcul de la production (variante II)

Calcul de la production (variante II)					
Production/année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	8568	12852	12852	12852	12852

3.3.3. Prévisions Du Chiffre D'Affaires

Tableau 18: Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante I)

Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante I)					
CA/année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	49980	71400	71400	71400	71400

Tableau 19: Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante II)

Calcul du Chiffre d'affaires (en mDT) (variante II)					
CA/année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Lapereaux	42840	64260	64260	64260	64260

3.4. Dotations Aux Amortissements

Tableau 20: Amortissements

Amortissements							
Articles	Prix	Durée	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matériels	29000	5 ans	5800	5800	5800	5800	5800
Lapines	10270	2 ans	5135	5135	5135	5135	5135
Aménagement	1500	5 ans	300	300	300	300	300
Matériel De Bureau	1500	3 ans	500	500	500		
Total annuel	42270		11735	11735	11735	11235	11235

3.5. Estimation Des Charges D'Exploitation

Tableau 21: Charges d'exploitation (en mDT)

Charges d'exploitation (en mDT)									
Composante		1	2	3	4	5	6	7	Annuelle
Achats	Matière première	816	1000	1400	1400	1400	1400	1400	15816
	Matière consommable	100	300	300	300	300	300	300	3400
	Energie	50	50	50	50	50	50	50	600
	Total	966	1350	1750	1750	1750	1750	1750	19816
Charges Externes	Charges Locatives	220	220	220	220	220	220	220	2640
	Total	220	220	220	220	220	220	220	2640
Autres charges	Transport	100	100	100	100	100	100	100	1200
	Communications	15	15	15	15	15	15	15	180
	Total	115	115	115	115	115	115	115	1380
Frais du personnel	Salaires	400	400	400	400	400	400	400	4800
	Total	400	400	400	400	400	400	400	4800
	Imprévu	200	200	200	200	200	200	200	2400
Total		1701	2085	2485	2485	2485	2485	2485	28636

Charge Fixe	7440
Charge Variable	21196
Totale	28636

3.6. Seuil De Rentabilité

Tableau 22:Seuil De Rentabilité

	Variante I	Variante II
Chiffre D'affaires Prévisionnel	49980	42840
Charges Variables	21196	21196
Chiffre D'affaires – Charges Variables = Marge Sur Coûts Variables	28784	21644
Marge Sur Coûts Variables _____ = Taux De Marge Sur Coûts Variables	57,6%	50,5%
Chiffre D'affaires Charges Fixes _____ = Seuil De Rentabilité	12,916DT	14,732 DT
Taux De Marge Sur Coûts Variables		
Point Mort	95 j	126 j

3.7. Estimation du besoin en fonds de roulement d'exploitation

Fond de roulement nécessaire pour 4mois

Variation des besoins en fonds de roulement (en mDT)	N
Stocks	5516
Salaires	1800
Energie +eau	400
BFR	7716

3.8. Compte de résultat prévisionnel

Résultats d'exploitation (en mDT)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires (mDT)	49980	71400	71400	71400	71400
Charges	28636	29820	29820	29820	29820
Résultat brut d'exploitation	21344	41580	41580	41580	41580
Amortissements	11735	11735	11735	11235	11235
Résultat Brut	9609	29845	29845	30345	30345
Charges financières	2970	5940	5940	5940	5940
Résultat avant impôt	6639	23905	23905	24405	24405
Impôt	0	0	0	0	0
Résultat net	6639	23905	23905	24405	24405
Résultat net cumulé	6639	30544	54449	78854	103259
Cash-flow	18374	35640	35640	35640	35640
Cash-flow cumulé	18374	54014	89654	125294	160934

3.9. Valeur ajoutée et taux de croissance

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	49980	71400	71400	71400	71400
Charge intermédiaires	23836	25020	25020	25020	25020
Valeur ajoutée	26144	46380	46380	46380	46380
VA/CA	52,3%	65,0%	65,0%	65,0%	65,0%
Taux de croissance (VA_N - VA_{N-1}) / VA_{N-1}	43,63%	0,00%	0,00%	0,00%	43,63%

Conclusion

Dans le monde économique classique, les banquiers décident ou non de financer un projet ou une entreprise en analysant finement les forces et faiblesses du Plan d’Affaire. Ils veulent ainsi s’assurer de la viabilité financière de l’initiative proposée, ainsi que de la qualité de la stratégie proposée.

Ce plan d’Affaire est un complément à mes connaissances pratiques, qui permettent de maximiser les résultats ciblés. Il permet de mettre en perspective, sur les cinq premières années, les dépenses annuelles escomptées (investissement, personnel, fonctionnement, coût additionnel pour réaliser les activités) et les recettes attendues.

Ce rapport présente une étude du plan d’affaire de création d’entreprise, dans le cadre du projet de fin d’étude de la formation de Mastère professionnel en Optimisation et Modernisation des Entreprises.

Il va me servir comme outil visant à montrer, à gérer et à prévoir l’efficacité de l’activité de mon projet, donné sur le court, le moyen et long terme.

Ma formation de base est « ingénieur en textile », cependant,, j’ai toujours cherché à trouver une opportunité pour me lancer dans le monde de l’entrepreneuriat, et je l’ai trouvé dans cette idée « l’élevage des lapins ».

J’ai donc décidé de m’inscrire à cette mastère, afin d’acquérir les connaissances fondamentales en gestion de projets et maîtriser les outils et les méthodes liées à l’optimisation et à la modernisation des systèmes productifs.

A la fin de cette formation, ce projet de fin d’étude, grâce à l’aide de mon cher encadrant Si El Hassen TAKTAK, j’ai pu élaborer :

- Une présentation détaillée et analyse poussée du secteur cunicole,
- L’optimisation de mes besoins en ressources humaines et matérielles

Annexe 1 : Lois qui organisent le secteur cynicol

- Arrêté du ministre de l'agriculture, des ressources hydrauliques et de la pêche du 20 septembre 2010, fixant les registres de l'identification des animaux et la procédure de l'identification.

Référence : JORT n°: 078 du 28/09/2010 p.2661/2678

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 3 mars 2008, portant approbation du cahier des charges relatif à la création des centres d'élevage des reproducteurs males et femelles des lapins pour la production des géniteurs et des femelles de bonne qualité et à productivité élevée.

Référence : JORT n°: 021 du 11/03/2008 p.889

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 21 octobre 2006, portant approbation du cahier des charges fixant les normes relatives aux bâtiments d'élevage et leurs équipements

Référence : JORT n°: 088 du 03/11/2006 p. 3885

- Décret n° 2009-2200 du 14 juillet 2009, fixant la nomenclature des maladies animales réglementées et édictant les mesures générales applicables à ces maladies.

Référence : JORT n°: 059 du 14/07/2009 p. 2023/2026

- Loi N°2005-95 du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 18 octobre 2005, relative à l'élevage et aux produits animaux.

Référence : JORT n°: 083 du 18/10/2005 p. 2688/2694

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 11 janvier 2007, fixant les conditions techniques et sanitaires pour le transport des animaux concernés par l'identification.

Référence : JORT n°: 006 du 19/01/2007 p. 189/191

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 9 août 2007, fixant la liste des petits animaux.

Référence : JORT n°: 067 du 21/08/2007 p. 2886

- Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques et du ministre de la santé publique du 12 décembre 2007, portant approbation du cahier des charges de création des laboratoires spécialisés dans l'analyse des aliments de bétail pour vérifier leur conformité aux normes spécifiques aux produits fourragers.

Référence : JORT n°: 102 du 21/12//2007 p. 4256

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 31 mars 2008, fixant la forme et le contenu du guide des géniteurs de saillie naturelle.

Référence : JORT n°: 028 du 04/04//2008 p. 1143/1144

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 31 mars 2008, fixant les races animales concernées par les livres généalogiques, la configuration de ces livres, leurs contenus et les conditions d'inscription.

Référence : JORT n°: 028 du 04/04//2008 p. 1143/1144

- Arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques, du ministre de l'intérieur et du développement local et du ministre de la santé publique du 29 novembre 2008, portant approbation du cahier des charges fixant les équipements et les conditions sanitaires qui doivent être fournis dans les moyens de transport des viandes et des abats.

Référence : JORT n°: 006 du 20/01//2009 p. 236/237.