

Projet d'Appui-Conseil aux Politiques Agricoles au Bénin

PN : 17.0123.4-004-00

Contrat N° C-032/2021/GIZ/PROACPA/BN/BG

Rapport d'étude :

Détermination de la structure des coûts dans la chaîne de valeur Œuf de table au Bénin

REALISATION :

Cabinet OGYA-Développement à travers les Consultants :

- Alain Codjo OFIO, Agroéconomiste, Chef de mission
- Brice Gérard Comlan ASSOGBA, Zootechnicien, Consultant associé

Natitingou, Janvier 2022

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	3
1.1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION	3
1.2. OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS DE L'ETUDE	4
1.3. APERÇU DE LA DEMARCHE METHODOLOGIQUE	4
1.4. LIMITES DE L'ETUDE	5
1.5. DIFFICULTES RENCONTREES DANS LA REALISATION DE LA MISSION.....	6
2. ANALYSE DES MAILLONS DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE.....	6
2.1. DESCRIPTION DU MAILLON FOURNITURE D'INTRANTS ET EQUIPEMENTS	6
2.1.1. Fourniture d'OAC et de poussins d'un jour	6
2.1.2. Fourniture d'aliments pour pondeuses.....	9
2.1.3. Fourniture de produits et services vétérinaires	15
2.1.4. Fourniture des équipements.....	15
2.1.4.1. Equipements de production de la provende.....	15
2.1.4.2. Equipements de production d'œufs à couvrir et de poussins d'un jour	16
2.1.4.3. Equipements pour la production des œufs de table.....	16
2.1.4.4. Equipements pour la commercialisation/ distribution des œufs de table.....	17
2.2. DESCRIPTION DU MAILLON PRODUCTION DES ŒUFS DE TABLE	17
2.2.1. Analyse des charges de production d'œufs de table	17
2.2.2. Mise en marché des œufs de table par les éleveurs.....	20
2.2.3. Analyse des relations d'affaires dans le maillon de production des œufs de table.....	21
2.2.4. Facteurs limitants l'offre des œufs de table	22
2.3. DESCRIPTION DU MAILLON COMMERCIALISATION/ DISTRIBUTION DES ŒUFS DE TABLE.....	23
2.3.1. Analyse de l'approvisionnement en œufs de table des distributeurs	23
2.3.2. Analyse de la distribution des œufs de table.....	23
2.3.3. Analyse de la concurrence des œufs de table venus du Nigéria.....	24
2.3.4. Facteurs limitant la distribution des œufs de table	24
3. CARTOGRAPHIE DETAILLEE DES ACTEURS DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE	26
4. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE AU BENIN	27
4.1. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA PRODUCTION DES POUSSINS D'UN JOUR	28
4.1.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production des poussins d'un jour	28
4.1.2. Comptes d'exploitation de la production de poussins d'un jour.....	29
4.1.3. Analyse de quelques ratios de la production de poussins d'un jour	30
4.2. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA PRODUCTION DE PROVENDE POUR PONDEUSE	31
4.2.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production de provende.....	31
4.2.2. Comptes d'exploitation de la production de provende.....	33
4.2.3. Analyse de quelques ratios de la production de provende	35
4.3. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA PRODUCTION DES ŒUFS DE TABLE	36
4.3.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production des œufs de table	36
4.3.2. Comptes d'exploitation de la production des œufs de table (ODT).....	36
4.3.3. Analyse de quelques ratios de la production d'œufs de table.....	39
4.4. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA DISTRIBUTION DES ŒUFS DE TABLE	40
4.4.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la distribution des œufs de table	40

4.4.2. Comptes d'exploitation de la distribution des œufs de table (ODT).....	40
4.4.3. Analyse de quelques ratios de la distribution des ODT.....	43
4.5. COMPTES D'EXPLOITATION COMPENSEES DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE	44
6. RECOMMANDATIONS A L'ENDROIT DES PARTIES PRENANTES DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE .	47
ANNEXE 1 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTE DE LA PRODUCTION DE PROVENDE AU SUD-BENIN	48
ANNEXE 2 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTES DE LA PRODUCTION DE PROVENDE AU NORD-BENIN	50
ANNEXE 3 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTES DE LA PRODUCTION DE POUSSINS D'UN JOUR.....	52
ANNEXE 4 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTES DE LA PRODUCTION D'ŒUFS DE TABLE : CAS DES ELEVEURS UTILISANT LA FORMULE COMPLETE DE PROVENDE	55
ANNEXE 5 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTES DE LA PRODUCTION D'ŒUFS DE TABLE : CAS DES ELEVEURS UTILISANT DES PRE-MELANGES ASSOCIES AUX MATIERES PREMIERES LOCALES	57
ANNEXE 6 : EVALUATION DES CHARGES ET RECETTES DE LA DISTRIBUTION DES ŒUFS DE TABLE	59

1. INTRODUCTION

1.1. Contexte et justification

Le Projet d'Appui-Conseil aux Politiques Agricoles (ProACPA) est l'un des projets du programme global « Un seul monde sans faim » (SEWOH) du Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ). Le projet a pour objectif l'élaboration d'évidences et de données factuelles pouvant guider le processus de développement et de mise en œuvre de stratégies cohérentes dans les secteurs agricole et commercial. De façon spécifique, le ProACPA au Bénin est structuré autour de trois principaux champs d'action à savoir :

- (i) Elaboration et mise en œuvre de politiques cohérentes dans les filières Volailles et soja sur la base d'évidences et d'analyses rigoureuses ;
- (ii) Amélioration de l'accès des acteurs des filières Soja et Volailles aux informations sur les marchés ;
- (iii) Création de relations et de réseaux d'affaires entre les acteurs des filières Soja et Volailles

Au Bénin, l'aviculture est un secteur en plein essor. Elle contribue à 2,4% au PIB national et constitue la 2^e source de protéine après la viande bovine. La filière avicole contribue à hauteur de 22% à la production totale de viande au Bénin.

Selon le PNDF Œufs de table, la fonction de production d'œufs de table est assurée par environ 941 000 poules pondeuses en 2015 (97 % des volailles pondeuses). Cette production est portée par plus de 700 exploitations avicoles. Les statistiques disponibles sur la production des œufs sont très variables d'une source à l'autre pour la même année. En recoupant les données fournies par le PNDF et l'ATDA 7, on aboutit au fait que la production d'œufs de table en 2015 était de 14 682 tonnes (Enquête PAFILAV, 2016) contre 14 808,05 tonnes en l'an 2020 (source ATDA 7) soit une augmentation de 0,9%. Mais selon les données de l'IAB, la production d'œufs de table atteint 24 000 tonnes en l'an 2020.

Pendant que la production stagne autour d'environ 14 800 tonnes, le besoin quant à lui est estimé à 30 800 tonnes en considérant la recommandation de la FAO qui est de 3,2 kg d'œufs/habitant/an). Ainsi, la production nationale d'œufs couvre seulement 48% des besoins des consommateurs ou jusqu'à 78% selon les données de production de l'IAB. Dans l'un ou l'autre cas, le déficit de l'offre par rapport à la demande est évident. Ce déficit est réduit par les importations contrôlées d'œufs mais aussi par les importations frauduleuses en provenance des pays de la sous-région dont notamment le Nigéria. A noter qu'avec la mesure d'interdiction de l'importation des œufs de table et le contrôle plus accru, ce circuit informel a été sérieusement ébranlé et réduit à une portion congrue. C'est dire que la demande d'œufs de table reste supérieure à l'offre nationale.

Pour relever les défis de cette production d'œufs de table, la filière œufs de table est retenue par le Gouvernement du Bénin comme une filière prioritaire et en conséquence un document de Plan National de Développement de la Filière (PNDF) Œuf de table a été élaboré et validé au sommet de l'Etat. Les Pôles de Développement Agricole (PDA) ciblés pour la production des œufs de table sont les Pôles 4, 5 et 7. La vision du programme est : « Une filière œufs de table productive et compétitive à l'horizon 2022, capable de mieux contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations, à l'amélioration des revenus des acteurs et à la création de l'emploi ». La réalisation de cette vision passe par la réalisation d'un certain nombre d'objectifs quantitatifs dont l'objectif de production de 27 700 tonnes d'œufs de table en 2022 ; L'IAB se veut plus optimiste sur l'objectif de production en visant 40 000 tonnes d'œufs de tables dès 2023.

Toutefois, bien que la filière avicole soit organisée notamment avec la mise en place de l'Interprofession de l'Aviculture du Bénin (IAB) et des familles d'acteurs qui la composent à savoir l'UNAP-Bénin, UFISAB, ATRADIPA-Bénin, il n'y a toujours pas d'équité dans la répartition des marges sur les acteurs directs de la Chaîne de Valeur œufs de table. Cette absence d'équité est la conséquence des liens d'affaires non

structurés/informels qui se nouent dans cette chaîne et l'absence de dialogues entre les acteurs de la même famille mais aussi entre les familles d'acteurs. Pourtant, les acteurs sentent le besoin de formaliser leurs liens mais ils ne disposent pas d'informations complètes et vérifiées pour enclencher des négociations et le développement de liens d'affaires avec les autres acteurs. C'est pour répondre à ce besoin que l'ATDA 7 a sollicité le concours financier du ProACPA pour la réalisation de la présente **étude qui porte sur la détermination de la structure des coûts dans la Chaîne de Valeur œuf de table au Bénin**. Cette requête est en parfaite adéquation avec les indicateurs du ProACPA dont l'output 3 qui vise le développement de liens d'affaires entre les acteurs de la filière volaille.

Pour le ProACPA, cette étude doit contribuer à faciliter le dialogue et le développement de liens d'affaire entre les acteurs de la Chaîne de Valeurs Œufs de table sur des bases rationnelles pour une meilleure répartition des marges le long de la chaîne de valeur œufs de table.

1.2. Objectifs et résultats attendus de l'étude

Objectif général : Déterminer la structure des coûts dans la chaîne de valeur œuf de consommation dans le but de définir des bases rationnelles pour le dialogue et le développement de liens d'affaires entre familles d'acteurs de la chaîne.

Objectifs spécifiques

- (i) Faire la cartographie sommaire des acteurs de la chaîne de valeur et leurs caractéristiques ;
- (ii) Collecter et analyser des données sur les coûts de production, les prix, les marges et l'importance des flux à tous les niveaux de la chaîne ;
- (iii) Déterminer au niveau opérationnel les variables qui influent ou impactent les coûts et dans quelle proportion ;
- (iv) Etablir et analyser les différents comptes d'exploitation dans chaque maillon partant sur un échantillon représentatif de quelques opérateurs clés.

1.3. Aperçu de la démarche méthodologique

A l'étape actuelle de réalisation de la mission, la démarche utilisée se décline en 6 étapes consécutives à savoir :

- 1) Revue documentaire
- 2) Elaboration d'une note méthodologique (y compris les outils de collecte de données) et un chronogramme actualisé de la mission
- 3) Tenue de la réunion de cadrage
- 4) Organisation et réalisation de la collecte de données de terrain
- 5) Dépouillement et élaboration d'une base de données
- 6) Elaboration du draft de rapport

Les étapes qui suivront sont au nombre de deux :

- 1) Tenue de la réunion de restitution des résultats de l'étude
- 2) Finalisation du rapport

Ci-dessous, sont résumées les 6 étapes réalisées (Tableau 1)

Tableau 1 : Etapes déjà réalisées de la mission

N°	Etapes	Opérations réalisées
1	Revue documentaire	<ul style="list-style-type: none"> ◇ Réalisée dans la période du 27 au 30 novembre 2021 ◇ Collecte de documents auprès de l'IAB, de l'ATDA 7 et sur Internet ◇ Lecture et synthèse documentaire
2	Elaboration d'une note méthodologique et un chronogramme actualisé de la mission	<ul style="list-style-type: none"> ◇ La note a été élaborée le 1er et 2 décembre 2021 ◇ Pour chaque activité, la démarche de mise en œuvre a été détaillée. ◇ 5 outils de collecte de données à raison d'un pour chacun des acteurs suivants : (1) Fournisseurs d'aliments, (2) Fournisseurs de produits vétérinaires et assimilés, (3) Producteur de poussins d'un jour, (4) Producteur d'œufs de table, (5) Distributeurs des œufs de table. ◇ Un chronogramme actualisé a été élaboré pour la conduite de la mission
3	Tenue de la réunion de cadrage	<ul style="list-style-type: none"> ◇ La réunion a été tenue le 5 décembre avec la présence de l'ATDA 7, du ProACPA et des consultants du Cabinet OGYA-Développement ◇ La note méthodologique a été présentée et son contenu amendé ; les améliorations sont portées notamment sur le ciblage des communes d'enquête
4	Collecte de données de terrain	<ul style="list-style-type: none"> ◇ Elle a eu lieu du 10 au 24 décembre 2021 dans les villes suivantes et leurs environs : Parakou, N'Dali, Dassa, Bohicon, Allada, Calavi, Sèmè, Porto-Novo et Dangbo. ◇ Des représentants de tous les types d'acteurs de la chaîne de valeur ont été rencontrés ◇ Principalement, ce sont des entretiens individuels qui ont été réalisées, quelques focus sont quand même à signaler avec les éleveurs.
5	Dépouillement des données	<ul style="list-style-type: none"> ◇ Une matrice de dépouillement des données a été élaborée et a permis de dépouiller les données issues des entretiens ◇ Chaque consultant a dépouillé un certain nombre d'entretien ◇ Les dépouillements partiels ont été mis en commun pour obtenir une base de données globale ◇ Pour les informations qualitatives, ce sont des synthèses qui ont été réalisées
6	Elaboration du draft de rapport	<ul style="list-style-type: none"> ◇ Un canevas de rédaction du rapport a été élaboré ◇ Chaque consultant a été responsabilisé sur des pans donnés ◇ Chaque consultant a rédigé le pan pour lequel il est responsabilisé ◇ Les différents pans sont mis ensemble pour obtenir le rapport provisoire qui a été lu pour être harmonisé.

1.4. Limites de l'étude

Quelques limites à l'étude sont à signaler :

- ⊠ Les informations recueillies sont déclaratives donc on n'a aucune assurance qu'elles sont exactes ;
- ⊠ Très peu d'acteurs rencontrés tiennent une comptabilité ou des fiches techniques de leurs activités, ainsi certaines informations ont été générées séance tenante avec tous les risques d'erreurs possible ;

⊞ Les valeurs moyennes obtenues sont des valeurs de référence et traduisent les résultats qu'on peut obtenir sur le terrain si les directives techniques de production sont bien respectées.

1.5. Difficultés rencontrées dans la réalisation de la mission

La principale difficulté concerne la non disponibilité ou la réticence de certains acteurs majeurs de la chaîne de valeur de nous fournir les informations notamment quantitatives souhaitées malgré la facilitation de l'IAB (Identification des acteurs, leurs appels directs, l'envoi de correspondances, etc.) et celle du ProACPA/GIZ (délivrance d'une lettre de mission). En guise de solution, l'ATDA 7 à travers ses premiers responsables a été mise à contribution pour faciliter l'obtention des informations nécessaires. Mais cette démarche est restée sans résultat pour l'instant.

2. ANALYSE DES MAILLONS DE LA CHAÎNE DE VALEUR ŒUF DE TABLE

Après exploitation des données secondaires et les entretiens avec les acteurs, on retient que la chaîne de valeur œufs de table au Bénin se compose de 4 maillons :

- i. Fourniture des intrants et équipements
- ii. Production des poussins d'un jour
- iii. Production des œufs de table
- iv. Commercialisation des œufs de table

A noter que le maillon de production des œufs à couver (OAC) est très embryonnaire dans le pays ; les OAC produits sont en général utilisés par les centres producteurs pour produire des poussins d'un jour. Ainsi les OAC produits sont utilisés comme des intrants par les centres de production.

2.1. Description du maillon fourniture d'intrants et équipements

Dans le maillon intrants et équipements, on distingue les fournisseurs d'OAC et de poussins d'un jour, les fournisseurs d'aliments, les fournisseurs de produits vétérinaires et les fournisseurs d'équipements.

2.1.1. Fourniture d'OAC et de poussins d'un jour

Dans la chaîne de valeur Œuf de table, les OAC et les poussins d'un jour font partie des intrants qui sont utilisés pour produire les œufs de table. Au Bénin, il existe deux structures qui possèdent des parentaux de poudeuses et produisent des OAC ; il s'agit de la société Terre et Associés Nouvelle Génération Bénin (TANG) située à Abomey-Calavi et du Centre sino-béninois de Promotion Agricole (CPA) situé à Sèmè-Kpodji.

2.1.1.1. Société Terre et Associés Nouvelle Génération Bénin (TANG)

Les parentaux sont importés depuis l'Europe et notamment de la Belgique et de la France. Les parentaux sont de la souche Lohman brown et blancs. L'achat de ces parentaux se fait sur la base de contrats signés avec le fournisseur situé en Europe. Pour la reproduction des parentaux, la société TANG pratique la monte directe et utilise un sex-ratio de 1 mâle pour 1,4 femelle. A l'analyse, 10% au plus des OAC obtenus sont clairs donc non féconds. Deux lots de parentaux sont conduits directement par la société pour éviter les ruptures de stocks d'OAC. En termes de capacités disponibles, la société dispose de deux incubateurs de 57 600 œufs chacun soit 115 200 œufs au total et de deux éclosiers de 19 200 œufs chacun soit 38 400 œufs fécondés au total. Avec cette grande capacité, la mise en incubation des œufs se fait progressivement tenant compte de la taille de la demande. L'alimentation des parentaux est autoproduite par la société ; elle dispose d'un logiciel de formulation de la provende qui lui permet de faire de substitutions de matières premières tout en maintenant la qualité de la provende. Lorsque la demande en poussins d'un jour est insuffisante par rapport à la production, la société TANG vend une partie des OAC produits au Togo au prix

de 185 FCFA l'unité contre un prix sur le marché togolais de 400 F par OAC importé d'Europe. Elle livre également des poussins pontes au Togo muni d'une autorisation d'exportation au prix de 750 F l'unité. La société fait plus de 23 livraisons chaque mois. La société TANG s'impose comme le plus gros fournisseur de poussins d'un jour avec une production de 15 000 poussins par jour.

Les OAC obtenus servent à produire des poussins d'un jour (PUJ). Ils sont mis en incubation selon le rythme de la demande de poussins. Les poussins de ponte représentent 47 à 50% des poussins d'un jour obtenu soit 50 à 53% pour les poussins coquelets. Le poussin pondeuse est vendu à 700 F/unité contre 75 F/unité pour le poussin coquelet. On observe une mévente au niveau des poussins coquelets ; les deux centres disposent de plusieurs milliers de poussin coquelets non vendus au point où ils envisagent eux-mêmes de créer des sites d'élevage de coquelets. Seulement, l'élevage des coquelets est très lent par rapport à celui de poussins chairs. Alors qu'il faut 5 à 6 mois aux poussins coquelets pour atteindre un poids de 1,2 à 1,5 kg, il faut seulement 2,5 mois aux poussins chairs pour atteindre le même poids. Ce qui suppose plus de dépenses sur les coquelets d'où une faible rentabilité. A cela il faut ajouter une faible demande du marché en poulets de race importée.

Ils entretiennent avec les clients des relations contractuelles persistantes basées sur la confiance. La livraison se fait sur demande. En faisant ainsi, ils enregistrent des désistements d'achat à la dernière minute. Ceci a poussé la société TANG à exiger le paiement de la moitié au moins des frais à la commande ou tout au plus 3 jours avant la livraison.

La livraison des poussins s'accompagne de la livraison des concentrées et des prémises aux éleveurs. TANG produit et livre de la provende à des fermes sur demande expresse sinon la majeure partie de la production est autoconsommée par le centre (plus d'une tonne par jour). A l'opposé, le CPA ne livre pas de la provende aux éleveurs.

Avant la réception des poussins par ces clients, TANG offre à sa clientèle un paquet de services techniques, composé d'entretien diagnostic de l'élevage du client accompagné de visite de l'élevage pour apprécier l'état des infrastructures et équipements. Ensuite, un service d'appui technique est apporté gratuitement au client sur la base des besoins en accompagnement identifiés avec un plan d'accompagnement de mise en œuvre des recommandations avant la date de réception des poussins. C'est donc comme une stratégie marketing pour fidéliser la clientèle et l'accompagner dans le démarrage des poussins qui constitue une phase très cruciale dans la conduite de l'élevage de production d'œuf de table. En plus de ce service, TANG fournit sur commande à ces clients des équipements d'élevage et de la provende produite sur place.

Le centre ne signe pas de contrats avec les clients ni avec les fournisseurs d'intrants au niveau national et pour cause, l'irrégularité de l'offre et de la demande. Par contre avec les fournisseurs de produits importés, des contrats sont établis.

2.1.1.2. Production d'OAC et de poussins d'un jour par le Centre de Promotion Agricole (CPA)

Le CPA est un centre public de coopération sino-béninoise qui a pour but de réduire les importations de poussins d'un jour par le Bénin. La gestion du centre est confiée à une entreprise chinoise. Le plan de gestion du centre prévoit que l'entreprise chinoise envoie ses Experts et la partie béninoise identifie à son tour un homologue à chaque expert chinois de manière à faciliter le transfert de compétences. Le centre est placé sous la tutelle d'un Conseil d'Administration où est représenté l'IAB. Il est même prévu que le centre reverse une redevance de 25 FCFA pour chaque poussin ponte vendu. En retour, l'IAB devrait orienter ou inciter les éleveurs à adhérer au centre et se faire livrer les produits du centre. Mais force est de constater que ce dispositif bien pensé au profit de l'IAB et des acteurs de la chaîne ne fonctionne pas comme prévu. Le CPA réalise une insémination artificielle des parentaux femelles. Pour le centre, cette pratique permet d'améliorer le taux de fécondité ou de viabilité des œufs issus des parentaux. Le centre produit environ

3 000 poussins d'un jour par jour vendus au départ à 675 FCFA l'unité dont 25 FCFA reversés à l'IAB. Mais après réclamations des éleveurs, qui ne sont pas tous membres de l'IAB, le prix a été ramené à 650 FCFA/poussin. Les poussins mâles appelés les poussins coquelets sont vendus par le centre à 50 F mais il n'y a pas de preneurs qui se bousculent pour cela. Au moment de notre passage dans le centre en décembre 2021, 4 000 coquelets étaient disponibles mais sans acheteurs annoncés.

Au plan relationnel, le CPA donne une formation aux éleveurs sur les bonnes pratiques d'élevage des poules pondeuses 7 à 10 jours avant la livraison programmée ; ce délai leur permet de réunir les conditions nécessaires pour la réception des poussins. En matière de prophylaxie, deux vaccins sont administrés systématiquement par le centre aux poussins d'un jour. Le CPA quant à lui, n'exigeait pas le paiement d'une partie du montant total de la commande. C'est lorsque les poussins d'un jour sont prêts pour la livraison que le centre prend contact avec les éleveurs ayant effectué des commandes pour demander le règlement de la facture. C'est alors que celui qui ne paie pas est décalé. Dans ces conditions, le centre se retrouve avec des lots de poussins d'un jour non achetés par suite de désistements. En réponse, le centre envisage d'exiger aux clients de solder les achats pour confirmer la commande.

2.1.1.3. Importateurs de poussins d'un jour

Ces fournisseurs de poussins d'un jour vont s'approvisionner au plan régional au Nigéria et au Ghana et au plan international dans les pays tels que la Belgique, la France et les Pays-Bas. Les importateurs rencontrés livrent entre 3 000 et 10 000 poussins importés par année.

Poussin d'un jour venu de l'Europe

L'entreprise Global Veterinary Agency, est l'un des plus grands importateurs de poussins d'un jour disposant d'un agrément. Elle a livré sur le marché béninois en 2020, près de 250 000 poussins d'un jour. Les commandes sont effectuées directement auprès des laboratoires européens suivant un catalogue précisant les caractéristiques de chaque race. Les poussins importés sont assurés et munis de capteurs qui enregistrent les paramètres liés aux conditions de leur transport afin de situer les responsabilités si des mortalités étaient observées à l'arrivée. Ces poussins sont livrés aux clients à l'aéroport de Cotonou au prix de 1 100 F l'unité. Cette structure importe principalement les poussins de ponte de race Isa Brown et Lohman. Pour elle, la qualité des poussins d'un jour, produits localement n'est pas toujours bonne.

Il faut noter que l'entreprise a signé des contrats formels avec ses fournisseurs de poussins, mais également avec certains clients. Elle a signé aussi en 2020 un contrat avec l'Etat béninois pour l'importation de 190 000 poussins pondeuses subventionnés.

Pour les petits importateurs, Il est difficile de savoir si ce sont les premières qualités de poussins qui leur sont envoyés puisqu'il n'y a pas de possibilité de contrôler au départ ce qui est envoyé. Les poussins d'un jour venus de l'Europe sont plus exigeants en termes d'aliments et de soins ; ils sont plus exposés aux pathologies.

Les poussins importés sont majoritairement de souche ISA (ISA Brown et Warren-ISA). La souche ISA est une souche rustique adaptée au climat tropical. C'est une pondeuse à œuf roux, à une forte productivité avec une faible consommation (125 g en moyenne par jour). Sa viabilité est de 95% en élevage et 90% en ponte. La ponte est de 270 œufs à 72 semaines d'âge. Le poids moyen de l'œuf est 62g avec une coquille d'excellente qualité (solide, coloration homogène et de couleur rousse). Le poids des sujets à la réforme est de 2,3 à 2,5 kg. Les différences entre les deux de ISA sont :

- ◇ **ISA Brown** a un taux de ponte élevé et plus conseillé comme pondeuse. Les pondeuses de cette souche gardent leur performance de ponte jusqu'à deux ans d'âge au lieu de 18 mois et en supplémentant l'aliment avec de la lysine, la taille des œufs est normale
- ◇ **Warren** : Les pondeuses de cette souche ont des taux de ponte plus faible mais présentent l'avantage de procurer des œufs gros. La durée de ponte ne dépasse pas un an.

Le poussin d'un jour venu d'Europe est livré à Cotonou à 1 000 F/ unité et vendu à 1 200 F à Parakou. Le transport d'un poussin de Cotonou à Parakou par bus coûte 20 F (le carton de 51 poussins est transporté à 1 000 F). Mais ce transport est parfois risqué si des soins particuliers ne sont pas procurés aux poussins.

✚ Poussin d'un jour venu du Nigeria

Au Nigeria, il existe une multitude d'accoueurs. Plusieurs qualités de poussins sont fournies ; le choix de la meilleure qualité incombe donc à l'importateur. Les poussins d'un jour fournis par ces accoueurs sont à classer en trois couloirs :

- ✚ **1^{er} couloir** : Ce sont des pondeuses de bonne qualité ; les poussins les plus vigoureux et ayant reçu tous les vaccins et soins. Ils sont vendus entre 700 et 850 FCFA/unité au Bénin.
- ✚ **2^e couloir** : Ce sont des poussins moins vigoureux triés en deuxième intention. Les poussins de cette classe sont vendus à 500 F/unité.
- ✚ **3^e couloir** : ce sont des poussins destinés à être détruit mais que certains importateurs ramassent et mettent dans les cartons. Ces poussins ne reçoivent pas de vaccin et de soins de la part des accoueurs. Ils sont vendus aux éleveurs béninois entre 350 et 400 F/unité. Les taux de perte de ces poussins sont très élevés ; les éleveurs qui achètent ces poussins sont obligés de les faire vacciner.

2.1.2. Fourniture d'aliments pour pondeuses

Les provendes pondeuses fournies sont de quatre types :

- 1) Provende démarrage servie au poussin ponte de 0 à 14 jours
- 2) Provende poulette servie de la 3^e semaine jusqu'à 3 mois. Elle a la spécificité de préparer les poulettes à la ponte
- 3) Provende pré-ponte servi aux poulettes lorsque 10 à 20% de l'effectif entrent en ponte (entre 4 et 6 mois) ;
- 4) Provende pondeuse servi entre 6 et 18 mois. A partir de 6 mois, la poule pondeuse atteint le taux maximum de 75% de ponte. Après 18 mois, la poule pondeuse est en principe envoyée à la réforme ; en ce moment on lui donne un aliment simple. Certains éleveurs qui veulent obtenir des taux au-delà des 75% sodomisent les poules pondeuses avec certains additifs alimentaires. Mais cette pratique a deux conséquences :
 - ◆ Elle fait chuter le taux de ponte après 14 mois alors que la durée normale est de 18 mois ;
 - ◆ La viande de ces poules pondeuses est impropre à la consommation.

Ci-dessous sont présentées les photos des trois principales catégories de provendes fournies



Photo 1 : Provende poussin



Photo 2 : Provende poulette



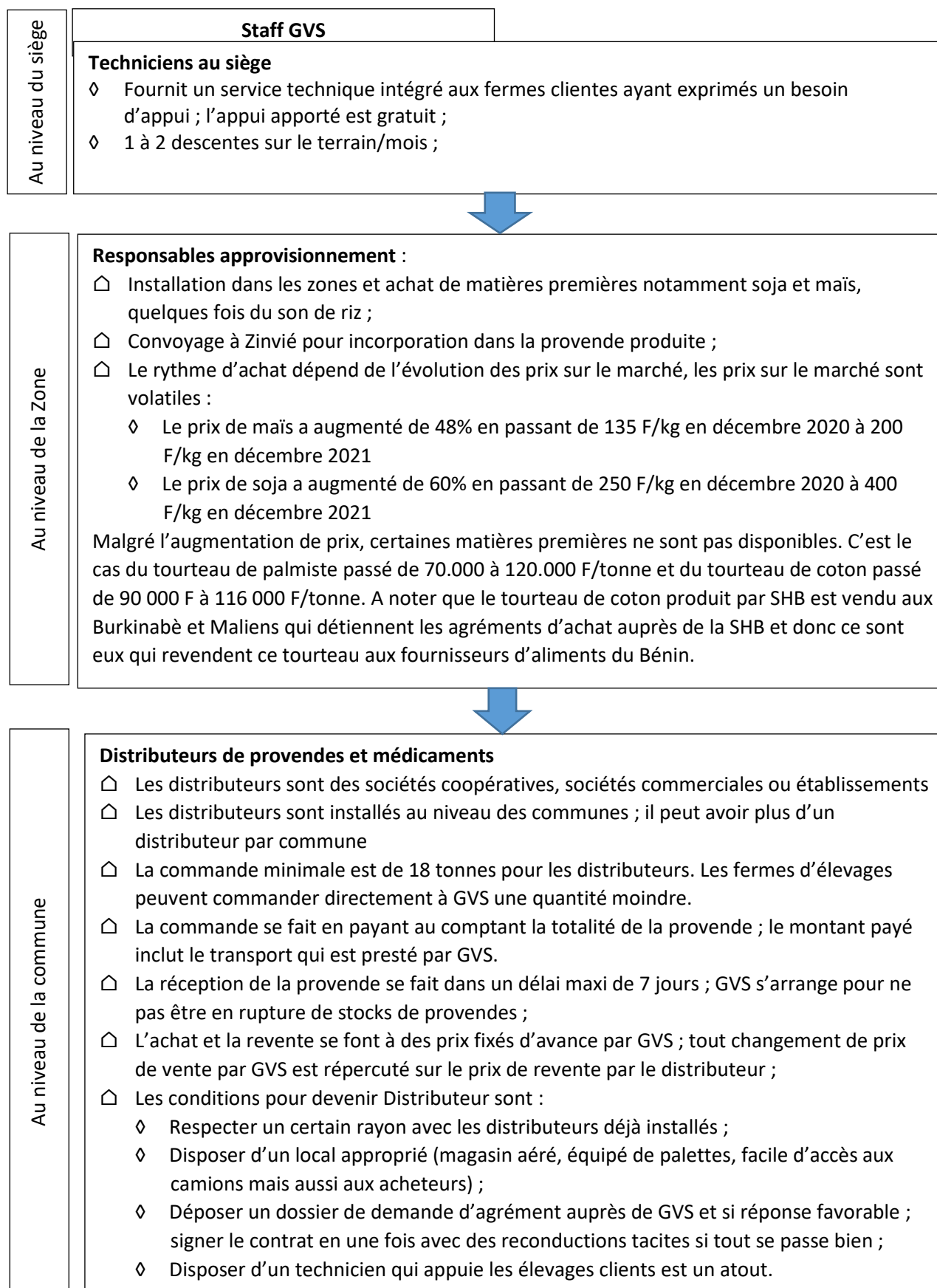
Photo 3 : Provende pondeuse

Il existe trois catégories de fournisseurs d'aliments : Les gros fournisseurs de provende pondeuse, les petits fournisseurs de provende pondeuse et les fournisseurs de matières premières.

2.1.2.1. Gros fournisseurs de provende pondeuse

De manière incontestable, le plus gros fournisseur d'aliments et de produits vétérinaires de volaille au Bénin est le Groupe Vêto-Service (GVS). Le Groupe installé au quartier Sainte Rita à Cotonou dispose d'une unité principale de production à Zinvé. A noter que toute la matière première collectée sur le terrain est envoyée à Zinvé pour être introduite dans la composition de la provende. De cette usine partent donc les provendes pour tout le pays subdivisé en 4 zones ; des prix spécifiques sont fixés par zone.

Le dispositif d'intervention du Groupe Vétro-Service (GVS) est constitué comme suit :



En termes de liens d'affaires, les constats suivants sont faits :

- ⇒ **Un effort de formalisation des liens d'affaires est fait entre GVS et les distributeurs au moment des premières transactions.** Mais par la suite, ce sont des liens d'affaires informels persistants qui s'installent. Les modifications de clauses du contrat initial se font de manière unilatérale par GVS qui tient informé ses distributeurs. Ces derniers s'accommodent donc des modifications tant que cela n'affecte pas la rentabilité de leurs activités ; bien souvent ce sont les éleveurs qui supportent les augmentations de prix.
- ⇒ **Les liens d'affaires entre GVS et les fournisseurs de matières premières sont des liens à vue (c'est quand on se voit qu'on décide si oui ou non on fait affaires).** Le Responsable approvisionnement de GVS dans chaque zone se débrouille pour mobiliser le plus possible de matières premières en jouant de ses connaissances et relations et en déployant son réseau de collecteurs et courtiers auquel il n'est lié que par des relations informelles.
- ⇒ **Même pour les approvisionnements d'intrants auprès de structures bien implantées comme SHB, les contrats sont souvent inexistant.** Il est rapporté que les tentatives antérieures de formalisation des approvisionnements ont échouées parce que les fournisseurs n'arrivent pas à rendre continue leur offre. La SHB exige des commandes minimales de 10 tonnes.

2.1.2.2. Petits fournisseurs de provende pondreuse

Ils sont installés dans les grandes zones d'élevage et disposent d'équipements leur permettant de produire la provende pour les différents âges. La plupart des fournisseurs sont équipés d'une machine concasseuse-mélangeuse Electra ou BMI qui dispose des mailles pour provende poussin, poulette et pondreuse.

Quant aux liens d'affaires, ces petits fournisseurs de provende estiment que leurs clients ne sont pas favorables aux contrats et pour cause la volatilité des prix qui les obligent à changer de fournisseurs quand cela leur est favorable et aussi les ruptures de stocks auprès des fournisseurs. Avec les transporteurs qui leur assurent la livraison des matières premières, il n'y a pas non plus de contrat ; ces transporteurs préfèrent se rendre disponibles, tenant compte de leur emploi du temps.

Les petits fournisseurs contrairement à GVS ne prestent pas le transport de la provende ; le transport est effectué par le client et à sa charge.

Ils bénéficient des appuis de quelques projets comme ProCIVA / GIZ dans le cadre du SME Loop, de TechnoServe dans le cadre du Projet BéninBiz qui offre des formations techniques et en gestion et facilite la participation des entreprises aux foires agricoles

A titre indicatif, le Tableau 2 ci-dessous présente les coûts unitaires de production de différentes provendes en décembre 2020 et décembre 2021 et les prix de vente actuels.

Tableau 2 : Coûts unitaires de production de provende et prix de vente

Type de provende	Coût unitaire de production			Prix de vente (FCFA/kg)		
	12/2020	12/2021	Variation (%)	12/2020	12/2021	Variation (%)
Provende poussin/démarrage	265	275	4%	300	425	42%
Provende poulette / pré-ponte	220	245	11%	275	390	42%
Provende pondeuse	245	255	4%	275	380	38%
Moyenne	243	258	6%	283	398	41%

Source : Déclarations des enquêtés sur le terrain (décembre 2021)

On note une augmentation globale du coût unitaire de production de 6% malgré une augmentation des matières premières de 21%. Ceci traduit une certaine adaptation des fournisseurs d'aliments à l'augmentation des prix. Plusieurs d'entre eux utilisent des matières premières de substitution dont les prix sont encore abordables ou utilisent leurs anciens stocks. Par contre, les prix de vente ont augmenté beaucoup plus que les coûts de production ; la variation est de 41%. On peut dire que les fournisseurs profitent assez bien de l'augmentation des prix des matières premières et c'est au détriment des éleveurs.

2.1.2.3. Fournisseurs de matières premières pour les unités de production de provende

Il existe trois types de fournisseurs de matières premières : les fournisseurs de matière première brute, les fournisseurs de résidus de transformation et les fournisseurs de sels minéraux et d'acides aminés.

Fournisseurs de matières premières brutes

Ce sont des agriculteurs pour la plupart du temps en individuel qui fournissent aux producteurs de provende des produits agricoles brutes notamment le maïs et le soja. Les liens d'affaires ne sont pas formalisés mais reposent sur la confiance et la pratique récurrente ; ce sont des liens persistants.

Fournisseurs de résidus de transformation

Il s'agit des matières premières comme les tourteaux (de palmistes, de coton, de soja torréfié), les sons (de blé, de maïs). Ils sont fournis par des unités de transformation de tailles diverses comme :

- ◆ Les petites unités de transformation des noix palmistes pour obtenir l'huile de palmiste et le tourteau ;
- ◆ Les unités moyennes de transformation comme les unités de transformation du soja en huile et tourteaux. Mais les coûts élevés du soja grain rendent actuellement peu rentable la transformation locale du soja ;
- ◆ Les grandes unités comme la SOCIA-Bénin qui fournit du son de maïs (résidu issu de la transformation du maïs en gibs), la SHB qui fournit du tourteau de coton (résidu issu de la trituration du coton pour obtenir de l'huile) et du tourteau de soja torréfié (résidu issu de la transformation du soja en huile). Ces grandes unités fixent des quantités minimales d'achat ; c'est le cas de SHB qui ne vend qu'à des acheteurs avec une demande d'au moins 10 tonnes. Pour les commandes à partir de 10 tonnes, la tonne est vendue à 90 000 F mais les revendeurs cèdent la tonne entre 110 000 et 120 000 F. Cette situation pénalise les petits fournisseurs de provende qui sont les plus nombreux.

Fournisseurs d'éléments minéraux et des acides aminés

Il s'agit des produits comme le fer, le phosphate, la lysine et la méthionine. Ces produits sont importés des pays européens et distribués sur toute l'étendue du territoire national. Alors que la lysine et la méthionine

favorisent la croissance des pondeuses, le fer et le phosphate permettent de réduire l'acidité due au tourteau de coton et aussi de renforcer la résistance des coquilles d'œufs.

Ci-dessous les images de quelques matières premières utilisées.



Son de maïs



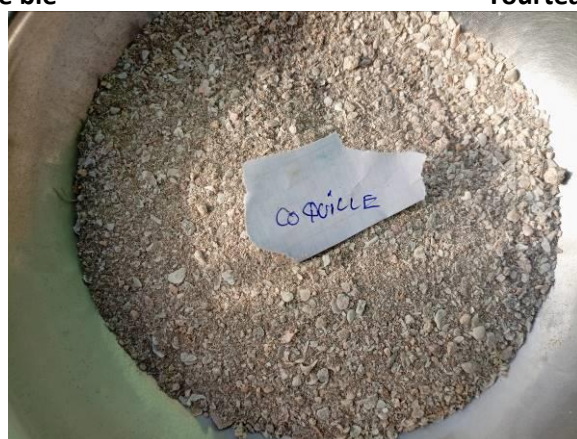
Tourteaux de palmiste



Son de blé



Tourteau de coton



Coquille d'huitres

De manière générale, on note une augmentation considérable des prix des matières premières entrant dans la production de l'aliment pondeuse au Bénin en 2021. Le Tableau 3 fait un état de la comparaison des prix aux mois de décembre des années 2020 et 2021. De ce tableau, il ressort que les prix ont augmenté en moyenne de 21% entre les deux périodes. Pendant ce temps, le prix du plateau d'œufs a augmenté de 1600 F à 2100 F en moyenne soit un taux d'augmentation de 25%. Ainsi, l'augmentation de prix de vente des œufs de table permet en définitive de contrebalancer les augmentations de prix de matières premières.

Tableau 3 : Prix indicatifs des matières premières de provende pondueuse

Composants principaux de la provende	Prix (FCFA/tonne)		Taux de variation (%)	Lieux indicatifs d'approvisionnement
	Décembre 2020	Décembre 2021		
Tourteau de palmiste	70 000	140 000	100%	Unités artisanales de transformation
Tourteau de soja torréfié	400 000	700 000	75%	SHB et particuliers
Tourteau de coton	120 000	180 000	50%	SHB à Bohicon
Son de blé	90 000	110 000	22%	Grand Moulin du Bénin ou achat au Togo en conditionnement de 25 kg
Son de maïs	125 000	140 000	12%	SOCIA-Bénin à Bohicon
Farine de poisson	260 000	310 000	19%	Togo et Sénégal
Lysine	2 500 000	3 000 000	20%	Importé de la France
Méthionine	4 500 000	5 000 000	11%	Importé de la France
Coquille d'huitres	50 000	50 000	0%	Cotonou
Phosphate	800 000	1 000 000	25%	Cotonou
Maïs	135 000	200 000	48%	Disponible dans les localités
Soja	250 000	400 000	60%	Disponible dans les localités
Ensemble	9 300 000	11 230 000	21%	

Source : Enquête auprès des fournisseurs de provende pondueuse (décembre 2021)

2.1.3. Fourniture de produits et services vétérinaires

Les produits vétérinaires (médicaments et vitamines) sont commercialisés par des cabinets vétérinaires agréés qui procèdent à leur importation depuis plusieurs pays. Les vaccins sont exclusivement importés par l'Etat à travers la Direction de l'Élevage qui en assure la distribution. Les pharmacies vétérinaires sont réparties sur toute l'étendue du territoire et fournissent également aux aviculteurs des services et conseils sur le suivi sanitaire des élevages. Le Groupe Véto Services occupe également une place prépondérante dans ce segment, suivi de quelques autres entreprises privées.

2.1.4. Fourniture des équipements

Divers équipements sont exploités par les principaux acteurs le long de la chaîne.

2.1.4.1. Equipements de production de la provende

Le matériel indispensable pour la production à petite et moyenne échelle de provende est le concasseur-mélangeur appelé BMI ou ELECTRA. Cette machine permet de moudre les matières premières et d'en faire le mélange afin d'obtenir un produit de meilleure qualité. Ces équipements sont fabriqués par le Centre Songhaï à Porto-Novo mais aussi par des ateliers locaux de fabrication. L'Electra est de faible capacité (au plus 500 kg par heure) alors que la BMI peut aller à 1 tonne par heure. Le prix de vente de la BMI à l'usine est de 1,8 million.

Les grandes usines de production de provendes telles que GVS utilisent un matériel importé plus lourd et coûteux.

2.1.4.2. Equipements de production d'œufs à couvrir et de poussins d'un jour

Pour la production des œufs à couvrir et des poussins d'un jour, des incubateurs et des éclosiers de capacités variables (pouvant atteindre respectivement 57 000 et 19 000 œufs) sont utilisés par les acteurs. Ces matériels ne sont pas produits localement et peuvent être acquis sur commande vers les pays européens ou asiatiques. Il faut faire recours à un mire-œuf pour identifier les œufs fertiles.

2.1.4.3. Equipements pour la production des œufs de table

Les équipements utilisés dans la production des œufs de table sont commercialisés par la plupart des producteurs d'aliments. Ainsi, le Groupe Vêto Service détient la plus grande part du marché. Néanmoins une autre entreprise privée (Gloria MITCHVET) fait également ses preuves dans le domaine. Les équipements les plus couramment rencontrés sont présentés dans le Tableau 4 ci-dessous.

Tableau 4 : Equipements spécifiques pour l'élevage des pondeuses

Equipements	Caractéristiques
Mangeoires importés	On distingue : ◇ Mangeoires plateau : Il est utilisé pour les poussins. Il faut 50 pour 1000 sujets ; l'unité se vend à 1 000 FCFA. ◇ Mangeoire circulaire : Il est utilisé pour les poulettes et les pondeuses. Il en faut entre 25 et 30 pour 1000 sujets et l'unité est à 4 800 FCFA. En règle générale, plus il y a de mangeoires mieux les sujets sont à l'aise (pas de compétition pour la nourriture).
Abreuvoirs	Il existe : ◇ Abreuvoirs manuels de capacité 12 litres vendus à 5 000 FCFA l'unité ; il en faut 25 pour conduire 1000 sujets. ◇ Abreuvoirs automatiques avec un besoin de 15 à 20 unités pour conduire 1 000 sujets. L'unité se vend entre 8 500 et 10 000 FCFA. L'eau contenue dans une bonbonne coule en permanence dans l'abreuvoir. %ais pour les abreuvoirs automatiques, il faut prévoir un tank et de la tuyauterie ; l'ensemble étant estimé à 200 000 FCFA. Les abreuvoirs s'amortissent au bout de 3 à 4 cycles d'élevage.
Bâtiment	Le bâtiment doit être aéré Pour une bande de 1000 sujets, il faut un bâtiment de 30 m x 7 m Le bâtiment coûte entre 1 000 000 et 1 500 000 FCFA
Balance électronique	Sert à peser les poulettes pour suivre leurs croissances et à peser les œufs pour la vente. Il faut une balance pour un élevage de 1 000 sujets.
Grillage pour bâtiment	Grillage en fer galvanisé et plastifié de dimension 25 m x 1,75 m ; il en faut 8 rouleaux pour un bâtiment de 1 000 sujets. Le rouleau est vendu à 88 000 FCFA ?
Pulvérisateur	Utilisé pour la désinfection des locaux ; il en faut juste un seul pour un élevage de 1 000 sujets. Le pulvérisateur thermique motorisé est vendu à 130 000 FCFA.
Toit du bâtiment	Il est soit en tôle, en bac aluminium ou en tuile. Le prix varie selon le matériau choisi.

2.1.4.4. Equipements pour la commercialisation/ distribution des œufs de table

Les œufs de table sont transportés et vendus dans des plateaux alvéolés qui peuvent être en plastique ou en carton :

- **Les alvéoles en carton** vendus à 85 FCFA/unité ; ils ont l'avantage de mieux ménager les œufs et provoquent donc moins de casse mais leur durée de vie est très courte (au plus 1 an).
- **Les alvéoles en matière plastique** vendus entre 260 et 325 FCFA/unité sont utilisables sur une longue période (jusqu'à 5 ans) mais les œufs conservés dans ces alvéoles sont plus susceptibles de se casser et leur contenu est déversé sur les autres œufs d'où des soucis de qualité des œufs.

Les commerçants et distributeurs d'œufs sont approvisionnés en plateaux par des fournisseurs qui les importent du Togo, du Nigéria ou du Ghana.

A noter que dans le cadre de l'appui à la chaîne de valeur avicole, l'Etat met en place un programme de subvention des équipements. Dans ce cadre les équipements suivants sont mis en place avec une subvention de 40% : Mangeoires 1er et 2è âge, Abreuvoir automatique, Balance électronique, Grillage et Pulvérisateur.

2.2. Description du maillon production des œufs de table

2.2.1. Analyse des charges de production d'œufs de table

C'est le maillon où l'on retrouve de loin le plus grand nombre d'acteurs. Ils sont concentrés dans les départements de l'Atlantique (avec environ 50% de la production d'œufs de table du Bénin), de l'Ouémé et du Mono. Le plus grand producteur d'œuf de table au Bénin est l'entreprise Agrisatch. Les principales races de poules pondeuses exploitées sont Lohmann Brown ou Blanche et Isa Brown. Selon un travail réalisé par UNAP Bénin, les aviculteurs sont classés en huit classes regroupées en trois catégories :

- ◇ Catégorie 1 – Petit élevage : Elevage avec moins de 3 000 sujets
- ◇ Catégorie 2 – Elevage moyen : Elevage de 3 000 à moins de 10 000 sujets
- ◇ Catégorie 3 – Grand élevage : Elevage de 10 000 sujets et plus

La plupart des aviculteurs réalisent un élevage à même le sol ce qui fait que les œufs ne sont pas propres. Font exception à cette règle quelques fermes dont celles de Agrisatch et K2K qui réalisent un élevage en batterie.

Le maillon production des œufs de table bénéficie des subventions de l'Etat dans le cadre de la mise en œuvre du PNDF Œuf de table piloté par l'ATDA 7. La subvention porte sur la fourniture de poussins d'un jour livrés aux éleveurs à 525 F/unité au lieu de 900 FCFA/unité soit un taux de subvention de 42%. Pour la campagne 2021-2022, l'UNAP a demandé une évaluation de la mise en place des poussins subventionnés ; ce qui a retardé la mise en place de la subvention. Outre la subvention, les élevages s'approvisionnent en poussins d'un jour soit auprès de TANG ou CPA soit auprès des importateurs de poussins d'un jour notamment à partir du Nigéria. Le prix du poussin d'un jour est compris entre 650 et 700 F auprès des centres de production au niveau du Bénin, 350 à 700 F pour ceux importés du Nigéria et 1 100 à 1 200 F pour ceux importés d'Europe. Les revendeurs de poussins d'un jour le cédaient entre 850 et 900 F mais actuellement, ce prix est passé à 1 200 F par poussin d'un jour produit localement.

Dans les élevages, les éleveurs utilisent plusieurs stratégies pour assurer les aliments aux volailles :

- Lorsque le prix du maïs est bas, les éleveurs achètent des pré-mélanges qu'ils associent au maïs. Le pré-mélange s'achète à 250 FCFA/kg.
- Si le prix du maïs est élevé, les éleveurs préfèrent acheter la formule complète de provende auprès des fournisseurs comme GVS, VITAL, etc.

Les besoins en provende varient selon les phases de développement de la pondeuse. Le Tableau 5 ci-dessous illustre le cas d'une ferme d'élevage de pondeuses.

Tableau 5 : Estimation du besoin en provende pour une bande de 1000 sujets (Cas d'une ferme à Parakou)

Proviendes pour	Quantité (en kg) pour une bande de 1000 sujets	Prix unitaire (FCFA/kg)	Montant (FCFA)
Poussin	3 800	425	1 615 000
Poulette	7 650	390	2 983 500
Pondeuse	41 975	380	15 950 500
TOTAL	53 425		20 549 000

Il ressort du tableau que pour une bande de 1 000 sujets de la phase poussin à la réforme, il faudra mobiliser 53,42 tonnes de provende d'une valeur totale de 20,55 millions FCFA.

Les données obtenues auprès d'un autre enquêté sur le terrain permet de déterminer autrement le coût de l'aliment pour conduire un poussin jusqu'à la réforme. Les résultats présentés dans le Tableau 6 ci-dessous montre qu'il faut 51,4 kg d'aliment par sujet soit 50,3 tonnes pour une bande de 1000 sujet ce qui est proche du résultat obtenu dans le tableau 6 ci-dessus. Le coût de l'aliment pour un seul poussin ponte conduit à la réforme est de 19 800 FCFA soit 19,8 millions pour une bande de 1000 sujets.

Tableau 6 : Estimation du besoin en provende pour un sujet (Cas d'une ferme à N'Dali)

Proviende pour	Durée de la phase (en semaines)	Quantité d'aliment par sujet sur la période (en kg)	Prix d'achat (FCFA/kg)	Montant de provende (FCFA)
Poussin	8	2	425	850
Poulette	7	7,3	390	2 847
Pré-ponte	5	5,1	400	2 040
Pondeuse	48	37	380	14 060
TOTAL	68	51,40		19 797

Pour un autre exemple pris au Sud-Bénin, l'estimation du besoin en provende est établie dans le Tableau 7 ci-dessous. Il montre un besoin de 52,4 kg par sujet soit 52,4 tonnes pour 1 000 sujets ce qui est dans le même ordre de grandeur. Mais le montant pour acquérir ces aliments qui est de 14 197 FCFA/sujet soit 14,2 millions pour 1 000 sujets est plus faible car la provende achetée au Sud revient moins chère.

Tableau 7 : Estimation du besoin en provende pour un sujet (Cas d'une ferme à Zinvié)

Phase de cycle	Durée de la phase (en semaines)	Quantité d'aliment par sujet sur la période (en kg)	Prix d'achat (FCFA/kg)	Montant de provende (FCFA)
Poussin	8	2,0	378,4	756,8
Poulette	7	7,0	260,7	1 824,9
Pondeuse	53	43,4	300,3	13 033,0
TOTAL	68	52,4		15 614,7

Quant à la consommation de l'eau, le Tableau 8 ci-dessous permet d'estimer le besoin pour une bande de 1000 sujets de la phase poussin à la réforme à 171,2m³ d'eau.

Tableau 8 : Evaluation du besoin en eau des pondeuses

Phase d'élevage des pondeuses	Besoin en eau ¹ (en m ³) pour 1 000 sujets
Poussin	11,4
Poulette	23,0
Pondeuse	136,9
TOTAL	171,2

Avec 171,2 m³ d'eau pour 17 mois d'élevage, ceci représente en moyenne 10,07 m³ d'eau consommé par mois ; du coup on est donc dans la 2^e tranche de facturation de la SONEB (entre 6 et 50 m³ d'eau). Les calculs d'estimation du coût de la consommation présentés ci-dessous montrent que pour conduire une bande de 1000 sujets, un élevage dépense en moyenne **81 597 FCFA** pour l'eau (Tableau 9).

Tableau 9 : Estimation du coût de l'eau pour conduire une bande de 1000 sujets

Paramètres	Formule de calcul	Unités	Quantités
Tranche 1	a	m ³	5
Tranche 2	b	m ³	5,1
Prix du m3 d'eau de la tranche 1	c	FCFA/m ³	198
Prix du m3 d'eau de la Tranche 2	d	FCFA/m ³	453
Prix d'eau facturée	e=a*c+b*d	FCFA	3 288
Frais de location et d'entretien compteur	f	FCFA	931
TVA sur volume d'eau facturé dans la 2 ^e tranche	g=b*d*18%	FCFA	414
TVA sur les frais d'entretien et de location de compteur	h=f*18%	FCFA	168
Net à payer/mois	i=e+f+g+h	FCFA	4 800
Total sur la durée de conduite d'une bande de 1000 sujets	j=i*17 mois	FCFA	81 597

Outre l'aliment et l'eau, les éleveurs investissent également dans les produits et services vétérinaires dont les coûts varient énormément selon le niveau d'attaques de maladies et parasites. Pour l'ensemble des vaccinations réglementaires/ obligatoires jusqu'à l'entrée en ponte, l'éleveur de pondeuses dépense environ 515 FCFA par sujet soit 515 000 FCFA pour une bande de 1000 sujets. Les vitamines quant à elles, reviennent à 35 000 FCFA pour les 1000 sujets. Les différents soins vétérinaires apportés aux pondeuses sont synthétisés dans le Tableau 10 ci-après.

¹ On estime que le besoin en eau des pondeuses est le triple de la quantité d'aliments nécessaires

Tableau 10 : Principaux soins vétérinaires apportés aux pondeuses

Soins vétérinaires	Description
Vaccin contre la peste aviaire	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Poussin : 3 fois dont la première et deux rappels ◊ Poulette : 2 fois par voie intramusculaire ◊ Pondeuse : C'est un vaccin trivalent qui est administré ; il inclut le vaccin contre la peste aviaire en plus de lutter contre la bronchite et le syndrome de chute de ponte.
Vaccin contre la bronchite infectieuse	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Administré deux fois avant l'entrée en ponte de la pondeuse ◊ Dès l'entrée en ponte, le vaccin est administré une fois chaque 3 mois soit 4 fois sur la durée totale de ponte
Vaccin contre le Gumboro	◊ Vaccin administré 2 fois si poussin déjà vacciner au couvoir. Dans le cas contraire, le vaccin s'administre en trois fois
Variole aviaire	◊ Vaccin administré une fois entre la 8 ^e et la 10 ^e semaine
Vaccin contre le syndrome de chute de ponte	◊ A réaliser entre la 14 ^e et 16 ^e semaine en une fois
Déparasitage	◊ Utilisation de vernonia et de feuille de neem
Apport de vitamines	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Apport de vitamines sur les deux premiers mois d'entrée en élevage des poussins d'un jour ◊ Dès entrée en ponte, apport de vitamine une fois par mois sur 5 mois

Les charges fixes des élevages de pondeuses se rapportent :

- ❖ **Aux bâtiments** : Ils sont en général en matériaux précaires (en banco, bois et feuilles de tôle). Leur coût est évalué entre 1,5 et 2 millions pour conduire 1 000 sujets. Ils sont amortis en moyenne sur 5 ans.
- ❖ **Les charges de personnel** : Les données collectées montrent qu'il faut en moyenne un ouvrier pour conduire une bande de 1 000 sujets en plus du propriétaire qui doit être un spécialiste / technicien. Si le propriétaire ne s'y connaît pas, il lui faut recruter un technicien pour conduire une bande de 2 000 sujets. Les salaires moyens mensuels sont de l'ordre de 50 000 F pour l'ouvrier et 80 000 à 100 000 F pour le technicien. A noter que dans la pratique, ce personnel n'est pas assuré à la sécurité sociale et n'est non plus déclaré à la main d'œuvre. Le personnel travaille pendant 18 mois pour conduire à terme une bande.
- ❖ **Les charges d'électricité** : Il est absolument nécessaire d'éclairer le bâtiment d'élevage pour réguler la température à l'intérieur. Pour ce faire, les élevages utilisent deux sources alternatives : le réseau électrique public de la SBEE (pour ceux qui y ont accès) et les panneaux solaires. Pour une bande de 1000 sujets, un dispositif solaire d'une valeur de 100 000 FCFA est suffisant pour garantir l'éclairage sur toute la durée de la bande. En ce qui concerne le réseau public, les estimations font état d'une consommation comprise entre 8 000 et 10 000 FCFA/mois.

2.2.2. Mise en marché des œufs de table par les éleveurs

Les prix de vente des œufs dépendent de plusieurs facteurs :

⇒ **De l'outil de mesure utilisé**

Au Bénin, les œufs se vendent au plateau ou au kilogramme. Mais la majorité des éleveurs vend encore les œufs au plateau. Il n'y a pas d'équivalence établie et acceptée par tous entre le plateau d'œufs et le kg d'œufs ; la taille et le poids des œufs sont des données variables. Selon les informations recueillies auprès des acteurs, un plateau de gros œufs pèse entre 1,9 et 2 kg alors qu'un plateau d'œufs de taille moyenne

pèse entre 1,65 et 1,7 kg. A titre d'exemple, dans la commune de Dangbo, l'œuf est négocié à 1 100 F/kg alors que le plateau est vendu à 1 900 FCFA.

⇒ De la phase de ponte des pondeuses

- ◆ Au début de la ponte où les œufs sont de petite taille, le plateau se vend entre 1 000 et 1 200 FCFA. Le plateau d'œufs de table est standard et est de 30 œufs. Il nous a été rapporté que Agrisatch a eu à prendre des initiatives pour vendre les œufs en conditionnement de 6 œufs.
- ◆ Lorsque la ponte est normale avec des œufs de taille normale, le plateau se vend à 2 000 FCFA. Ceci correspond à la période de forte demande située entre décembre et avril (période de récolte du coton au Nord). Mais lorsque la saison des pluies démarre (mai à octobre) et que les œufs de pintade font leur apparition notamment au Nord du Bénin, la demande en œufs devient faible et le prix chute à 1 700 FCFA le plateau d'œufs.

⇒ De l'évolution de la parité entre le FCFA et le Naira

- ◆ En effet, à parité égale ou supérieure du FCFA par rapport au Naira, l'importation des œufs du Nigéria est peu avantageuse. En ce moment, le prix de vente de l'œuf produit localement est très intéressant.
- ◆ Lorsque le Naira est plus faible que le FCFA, les importations augmentent et donc les prix chutent sur le marché.

⇒ De la politique commerciale de la ferme d'élevage

Les éleveurs de pondeuses ne vendent pas leurs plateaux d'œufs au même prix ni dans les mêmes conditions :

- ◆ Certains ont des prix fixes quel que soit la quantité achetée ;
- ◆ D'autres ont des prix variables selon le nombre de plateaux d'œufs achetés. Par exemple 2 000 F/plateau pour des achats de moins de 50 plateaux et 1 900 F/plateau pour des achats de 50 plateaux et plus.

Dans toute la chaîne, l'éleveur semble être celui qui prend le plus de risque. Dans la conduite de l'élevage, il doit acheter des poussins d'un jour dont les prix croissent, il doit dépenser énormément sur les achats d'aliments sujets à l'augmentation des prix des matières premières de provende et de produits vétérinaires, il peut enregistrer des pertes de pondeuses et aussi des pourritures d'œufs mais le peu qui arrive sur le marché, est confronté à la loi de marché et donc l'éleveur ne peut fixer son prix en référence à son coût unitaire de production. Par rapport au risque pris, les éleveurs estiment qu'ils doivent avoir droit à la plus grande marge de la chaîne, ce qui semble ne pas être le cas. La conséquence de cette situation est que plusieurs éleveurs se convertissent à la distribution / commercialisation des œufs de table produits par leurs collègues, ils trouvent cette activité plus simple et mieux rentables.

2.2.3. Analyse des relations d'affaires dans le maillon de production des œufs de table

Sur le plan relationnel, les relations d'affaires ne sont formalisées ni vis-à-vis des clients, ni des fournisseurs d'intrants. L'argument c'est que vu l'influence des œufs provenant du Nigéria, les prix sont volatiles et donc ni le client ni l'éleveur ne se sentent assurés de conclure un contrat. Si le prix chute sur le marché, le client ne sera pas prêt à continuer à acheter au prix supérieur. Dans le cas contraire, c'est l'éleveur qui n'acceptera pas vendre à un prix inférieur au prix du marché. La relation d'affaires est donc un mélange de relations contractuelles persistantes mais aussi de relations à vue. La vente à crédit ou au comptant dépend de la situation du marché : en période de pénurie, l'éleveur peut exiger le paiement à la commande alors qu'en période d'abondance, c'est l'éleveur qui négocie pour vendre à crédit eu égard au

caractère périssable des œufs. Pendant que l'éleveur ne peut pas toujours exiger à ses clients le paiement au comptant, lui par contre est astreint de payer au comptant et parfois avant la livraison ses fournisseurs d'intrants (poussins, provendes et autres) et ses prestataires de services (vétérinaires, transporteurs, etc.).

Les éleveurs de pondeuses s'arrangent pour livrer des œufs deux ou 3 fois par semaine afin d'éviter que ces derniers séjournent trop sur la ferme. Ils livrent les œufs aux distributeurs (grossistes, semi-grossistes ou détaillants). Plusieurs modalités de vente sont enregistrées :

- ◆ **Distribution par l'éleveur sur les sites de vente des distributeurs** : C'est le cas des éleveurs qui disposent de tricycles pour assurer la livraison
- ◆ **Regroupement des œufs de table à un point fixe et selon une périodicité bien précise** : C'est surtout le cas de la société K2K qui a aménagé sur un espace public un point de regroupement des œufs de table. A une périodicité de 3 jours, les œufs y sont convoyés et les distributeurs bien informés vont pour s'approvisionner dans la mesure de la disponibilité. La société vend actuellement le plateau à 2 000 FCFA.
- ◆ **Vente à la ferme** : Certains éleveurs livrent leurs œufs à la ferme. C'est en général le cas des éleveurs conduisant des bandes importantes de pondeuses.
- ◆ **Distribution par correspondance** : Dans ce cas, il y a un intermédiaire qui est en général un taximan qui va charger les œufs à la ferme et transporte les œufs jusqu'au niveau du client. Le transporteur reçoit les frais de transport. Il est dans certains cas chargé de remettre le montant des ventes à l'éleveur. C'est ce mode de distribution qui est également utilisé par des éleveurs – distributeurs.

Les éleveurs de pondeuses bénéficient de l'appui des structures étatiques comme l'ATDA 7 et la DDAEP mais également des appuis de partenaires techniques et financiers comme la GIZ à travers le ProACPA et BeniBiz.

2.2.4. Facteurs limitants l'offre des œufs de table

Les facteurs limitants sont très nombreux :

- La cherté actuelle des matières premières entrant dans la production des provendes et plus généralement le coût élevé de la provende fait que de nombreux éleveurs n'ont pas acheté des poussins d'un jour pour relancer la production mais se sont contentés de gérer les pondeuses arrivées déjà à maturité. D'autres élevages ont simplement arrêté la production.
- L'insuffisance de financement de l'élevage des pondeuses au regard des risques jugés élevés par les financiers (risque de mortalité élevé en raison de la peste aviaire et d'autres pathologies)
- Le caractère périssable des œufs lorsqu'ils sont conservés à la température ambiante (3 semaines au maximum) alors que le dispositif de commercialisation peu efficace (vente à vue) fait garder les œufs à la ferme déjà pendant deux semaines

Ces facteurs limitants ont pour conséquence la régression de l'offre nationale d'œufs de table alors que la demande est croissante. On assiste donc à une pénurie des œufs sur le marché qui favorise à court terme une remontée des prix moyens des œufs de tables (de 1 600 F à 2 000 voire 2 100 F le plateau). Mais pendant combien de temps encore le marché restera privé des œufs du Nigeria alors que l'offre nationale est insuffisante. La question de l'interdiction d'importation des œufs de table depuis le Nigeria mérite d'être repensée. Il s'avère plus pertinent de réguler que d'interdire.

Une autre situation qu'on peut qualifier de concurrence déloyale menace la production d'œufs de table ; il s'agit de la qualité des œufs venus du Nigeria. Pour tous les acteurs rencontrés sur le terrain, les œufs importés du Nigeria par les circuits informels ne sont pas des œufs de table mais des œufs à couver non fertiles qui ont été déclassés après 10 jours d'incubation et à la suite du mirage. En effet, avec les quantités énormes d'OAC mis en incubation au Nigeria et vu que c'est la technique de monte directe qui est utilisée, il ressort des taux élevés d'œufs clairs ou infertiles. Ce sont ces œufs qui sont achetés par les commerçants Nigériens qui viennent les revendre à ceux du Bénin à vil prix (1 000 F le plateau). Il est rapporté que ces

œufs impropres à la consommation pourrissent vite et présentent un blanc d'œuf trop liquide. **Mais il faut noter que tous les œufs provenant du Nigéria ne sont pas des œufs clairs.**

2.3. Description du maillon commercialisation/ distribution des œufs de table

Le maillon distributeur est actuellement le moins structuré et organisé de cette chaîne de valeur. Il existe des initiatives éparses d'organisation des distributeurs, c'est le cas de la future coopérative des distributeurs d'œufs de table de Parakou dont l'assemblée générale constitutive est prévue pour février 2022. La coopérative a déjà un bureau provisoire qui est en activité.

2.3.1. Analyse de l'approvisionnement en œufs de table des distributeurs

Les distributeurs achètent les œufs au kg ou au plateau auprès des éleveurs mais dans la plupart des cas, ils les revendent en plateau. Alors, lorsque le distributeur achète par exemple 1 000 plateaux d'œufs au kg, il additionne les charges et divise le coût total de revient par 1 000 pour trouver le prix de revient du plateau d'œufs. Il ajoute alors son bénéfice pour trouver le prix de vente du plateau d'œufs. Lorsque les œufs sont gros, le prix de revient du plateau est légèrement plus élevé pour le distributeur ; il aurait été donc nécessaire de procéder à un calibrage qui permettrait de vendre des plateaux de gros œufs à part pour augmenter les prix. Mais ce calibrage est pratiquement impossible eu égard au grand nombre de plateaux d'œufs à manipuler. **Du coup, l'achat des œufs au kg est parfois source de perte pour les distributeurs.**

Pour leur approvisionnement, les gros distributeurs diversifient suffisamment les sources d'approvisionnement. Ils sont partenaires de plusieurs fermes d'élevage et ont même l'exclusivité de l'achat des productions de certaines fermes.

La période de forte demande d'œufs de table va de novembre à avril (on peut constater que cette période englobe les plus grandes fêtes de l'année). La période de faible demande est marquée par la saison des pluies (mai à octobre). C'est justement à partir de mai-juin que les nouvelles bandes de poussins d'un jour sont mises en place. Ils atteignent la ponte au mois d'octobre-novembre de manière à pouvoir satisfaire la forte demande de marché. Autrement dit, la période de faible demande est aussi la période d'élevage des pondeuses jusqu'au démarrage des pontes.

2.3.2. Analyse de la distribution des œufs de table

La vente des œufs de table a lieu sur tous les mois de l'année. En plus de posséder des points fixes de vente, les gros distributeurs livrent à d'autres distributeurs parfois situés dans des localités éloignées. A titre d'exemple, Parakou est le point de distribution des œufs de table vers les autres communes du septentrion (Banikoara, Kandi, Gogounou et Tchaourou par exemple). Ils ont à cet effet recours aux taximen pour la livraison. Ils disposent de tricycles pour livrer les clients ou amener les œufs vers les taximen.

Le mode de paiement est variable selon la relation de confiance qu'il y a entre le distributeur et son client. Dans certains cas, c'est le paiement avant livraison, dans d'autres cas, c'est le paiement après livraison. On note des cas où des paiements partiels sont exigés avant la livraison. Un autre phénomène s'observe, c'est que la loi de marché dicte si vous devez prendre ou non des avances : en période de pénurie d'œufs les clients paient au comptant les commandes mais en période d'abondance, le distributeur est obligé de vendre à crédit.

Avec les clients, le distributeur n'établit pas de contrats. Mais avec ses fournisseurs, il existe des contrats oraux ou conventions non écrites qui spécifient la demande du distributeur, l'offre de la ferme en réponse à cette demande, les jours de livraison possibles et les prix de vente.

A titre d'exemple, au cours de ce mois de décembre 2021, le prix en gros est de 2 100 F/plateau. Le distributeur grossiste le revend à 2 200 F/plateau quel que soit le nombre de plateaux achetés. Le prix de détail est de 2 300 F/plateau. A noter que le distributeur grossiste vend également les œufs en détail ; environ 10% de ces ventes sont des ventes en détail.

Les gros distributeurs paient les frais de transbordement de leurs œufs dans les alvéoles. Pour ce service, ils paient en moyenne 3,5 FCFA/plateau. A noter qu'avec Agrisatch, les distributeurs ne paient pas de frais de transbordement car cette société vend les œufs avec les alvéoles (alvéoles offerts).

Au cours du transport ou de la manipulation des plateaux d'œufs, il arrive qu'il y ait des casses. Le taux de casse moyen enregistré est de 0,5% à 0,9% (5 à 9 plateaux cassés sur 1000). Mais les plateaux d'œufs cassés ne sont pas jetés ; ils sont vendus soit en unité (25 FCFA/œuf cassé) ou en plateau (700 à 1 500 F selon le niveau de casse). Les clients habituels des œufs cassés sont les ménages et les cafeterias et restaurants des coins de rue.

Les distributeurs sont arrangés en 4 catégories :

- ◆ **Les super-grossistes** : Ils écoulent plus de 3 000 plateaux d'œufs par semaine ; certains vont jusqu'à 7 000 plateaux d'œufs en période de forte demande.
- ◆ **Les grossistes** : Ils écoulent entre 1 000 et 3 000 plateaux d'œufs par semaine. Ils ont la capacité de vendre jusqu'à 50 plateaux d'œufs en une fois.
- ◆ **Les semi-grossistes** : Ils écoulent entre 300 et 1 000 plateaux d'œufs par semaine qu'ils revendent en plateau ou en unités. Ils sont capables de vendre 10 plateaux d'œufs en une fois.
- ◆ **Les détaillants** : Ils écoulent moins de 300 plateaux d'œufs par semaine et les revendent le plus souvent par unité, en général 3 œufs à 225 ou 250 FCFA soit un chiffre d'affaire de 2 250 à 2 500 FCFA par plateau d'œufs. Ils vendent également les œufs en plateaux au prix moyen de 2 200 FCFA actuellement.

2.3.3. Analyse de la concurrence des œufs de table venus du Nigéria

Par le passé, les œufs de table du Nigéria inondaient le marché béninois à travers des commerçants nigériens en majorité et quelques béninois qui vont s'approvisionner directement au Nigéria. Ces œufs sont vendus moins chers que ceux du Bénin. Pendant que le plateau d'œufs du Nigéria est vendu aux distributeurs à 1 600 FCFA/plateau (revente entre 1 700 et 1 800 FCFA/plateau), celui du Bénin est cédé aux mêmes distributeurs entre 1 800 et 1 900 F/plateau (revente entre 1 900 et 2 000 FCFA/plateau). Par ailleurs, les œufs du Nigéria sont plus propres et beaux à voir (l'élevage des pondeuses se fait en batteries ou en cages) et ils sont plus gros. Du coup, les œufs du Nigéria sont plus recherchés et dominant le marché. Un autre avantage, c'est que l'offre des œufs du Nigéria est importante ; les distributeurs obtiennent les quantités demandées et sont crédibles vis-à-vis de leurs clients.

Depuis le début de la mise en application de l'arrêté interministériel interdisant l'importation des œufs de table au Bénin en 2021, la DDAEP a mis en place un dispositif de contrôle appuyé en cela par des associations de producteurs d'œufs de table. Mais le contrôle établi est peu efficace puisqu'on note par endroits des importations d'œufs en provenance du Nigeria. A titre d'exemple, pendant que nous étions encore sur le terrain, une cargaison de 46 cartons d'œufs de table a été arraisonnée sur la route de Kika ; la DDAEP s'est chargée d'appliquer la procédure de destruction du produit.

2.3.4. Facteurs limitant la distribution des œufs de table

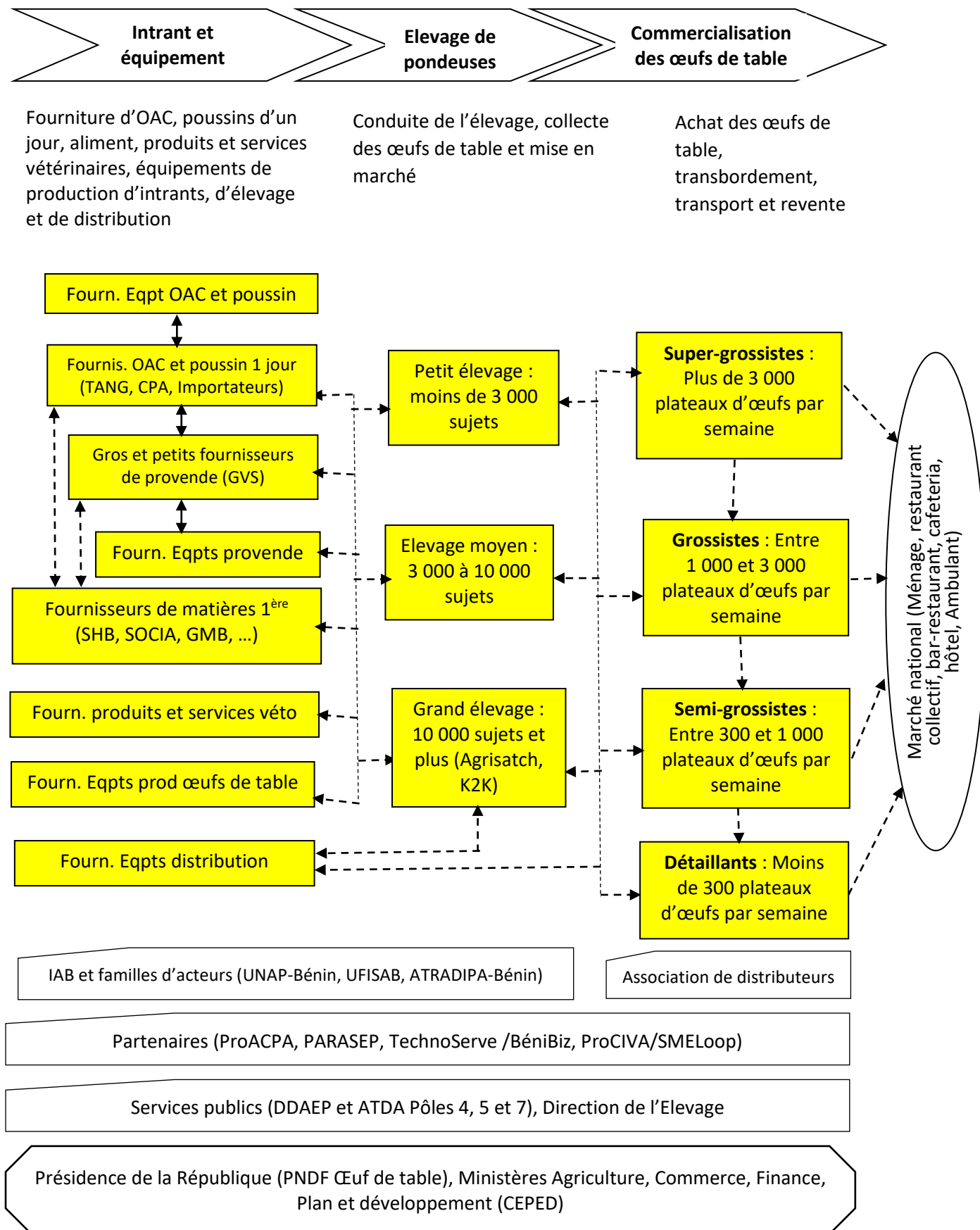
Depuis que l'importation des œufs est interdite et vue la faible production nationale, les distributeurs sont obligés de rationner la fourniture d'œufs à leurs clients. Ce sont eux qui décident du nombre de plateau que le client peut acheter et même parfois de quels clients aura en priorité les œufs (les clients fidèles et les gros

clients sont privilégiés). Faute d'œufs de table à vendre, beaucoup de distributeurs ont fermé leurs boutiques, d'autres pour s'adapter ont commencé par vendre des produits manufacturés divers dans leurs boutiques autrefois exclusivement destinées à la vente des œufs de table.

Les autres facteurs qui limitent le développement de la distribution des œufs de table au Bénin sont :

- ◆ Rationnement de la livraison des œufs de table aux distributeurs ;
- ◆ Irrégularité de l'offre, il faut faire plusieurs aller et retours avant d'être servi d'où des charges supplémentaires de transport qui réduisent la rentabilité de la distribution ;
- ◆ Faible diversification des sources d'approvisionnement : Par le passé, les œufs venaient du Nigéria et il y avait des flux orientés Sud-Nord au niveau national ; ce qui n'est plus le cas de nos jours.
- ◆ Livraison en retard des œufs de table : Les fermes gardent un peu trop les œufs et les livrent quand le délai de péremption est proche d'où de nombreux cas d'avaries.
- ◆ Responsabilité de l'avarie des œufs non définie : Lorsque le distributeur livre les œufs et qu'il y a des avaries, on ne sait qui de l'éleveur ou du distributeur doit assumer la responsabilité ; chacun rejetant la responsabilité sur l'autre. Pour les distributeurs, le fait de ne pas pouvoir savoir combien de temps les œufs ont déjà séjourné dans la ferme depuis leur ponte est une situation périlleuse pour eux.
- ◆ Augmentation régulière et unilatérale des prix de vente des œufs par les éleveurs : Il est constaté qu'en l'espace de deux semaines, les éleveurs augmentent deux fois les prix. Mais les distributeurs ne peuvent faire autant au risque d'avoir les œufs sous le bras. Ils sont donc obligés de vendre les œufs achetés plus chers au dernier prix de vente en vigueur. Le mieux serait des augmentations consensuelles de prix.

3. Cartographie détaillée des acteurs de la chaîne de Valeur Œuf de table



L'analyse de la cartographie montre que des acteurs aussi bien aux niveaux micro, méso et macro. Entre les acteurs du niveau micro, la plupart des liens contractuels ne sont pas formalisés ; ce sont des liens à vue. Dans certains cas, ces liens sont persistants (durent dans le temps) et en général basés sur la confiance mutuelle. Au niveau du maillon Intrants et équipements spécifiques, on note une bonne interdépendance des acteurs les uns vis-à-vis des autres. C'est ainsi que les producteurs de provende ont besoin non seulement des fournisseurs d'équipements de production mais aussi des fournisseurs de matières premières. Par contre, au niveau du maillon production des œufs de table, les liens horizontaux entre acteurs semblent inexistant. Malgré que ce soit l'un des maillons les mieux organisés et structurés de la chaîne, les liens d'affaires entre eux sont faibles. Dans le maillon de la commercialisation des œufs de table, on note l'existence de liens contractuels entre acteurs ; cette situation facilite la concertation et la compréhension pour une meilleure maîtrise du marché.

Les structures d'appui-conseil à la chaîne de valeurs sont peu nombreuses. On distingue essentiellement les OPA, les services publics (ATDA et DDAEP) et quelques partenaires techniques et financiers qui apportent leurs appuis notamment dans la formation à la gestion et la facilitation de l'accès aux financements.

Le cadre macro est marqué par l'implication des structures du cadre décisionnel comprenant la Présidence de la République et les ministères sectoriels. A travers leurs décisions, ils influencent énormément la chaîne de valeur. Entre autres décisions de ce cadre macro, on souligne les exonérations fiscales sur les importations de matières premières entrant dans la fabrication de l'aliment mais aussi l'arrêté interministériel qui interdit les importations des œufs de table au Bénin.

4. ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA CHAINE DE VALEUR ŒUF DE TABLE AU BENIN

Le raisonnement général qui a guidé les différentes analyses économiques et financières est qu'on est dans une chaîne parfaitement intégrée. Les flux se font alors ainsi que décrits ci-dessous (Schéma 1). A noter que sur le terrain, les producteurs de poussins d'un jour en activité autoproduisent leurs provendes.

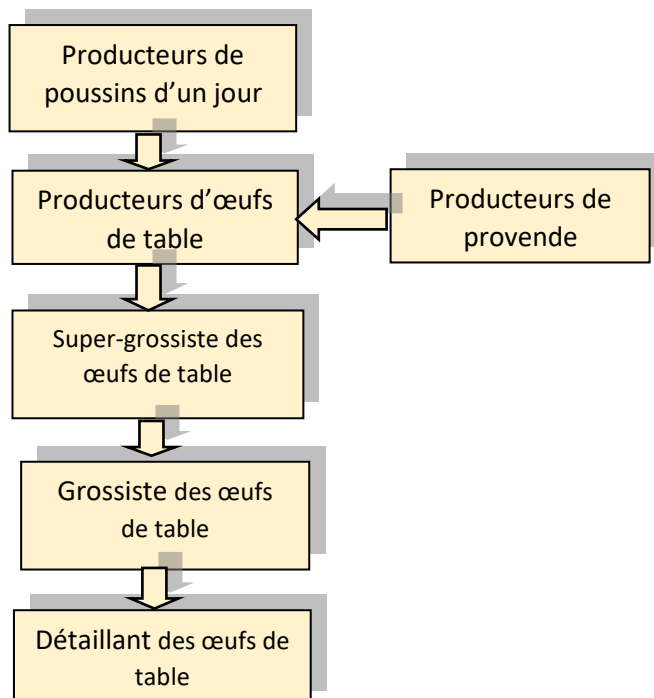


Schéma 1 : Illustration de la chaîne de valeur œufs de table et son intégration

4.1. Analyse économique et financière de la production des poussins d'un jour

4.1.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production des poussins d'un jour

Les analyses sont réalisées pour la production de poussins d'un jour de la race Lohmann. Les informations techniques de cette production sont présentées dans le Tableau 11 ci-dessous.

Tableau 11 : Hypothèse d'estimation de la production de poussins d'un jour de la souche Lohmann

Paramètres techniques	Caractéristiques considérées
Race	Lohmann
Sex-ratio	1 mâle pour 10 femelles
Age d'entrée en ponte	22 semaines
Age de pic de ponte	26 semaines
Age de fin de pontes utiles	72 semaines
Durée totale de ponte	50 semaines
Intensité de ponte	variable mais avec un pic à 80%
Nombre moyen d'OAC par parental	280
Taux d'œufs fertiles	88%
Taux d'éclosion	78%
Taux de poussins pondeuses	48,5%
Taux de poussin coquelets	51,5%
Taux de poussins ponte vendus	70%
Taux de poussins coquelets vendus	10%

Le taux de 20% de vente de poussins coquelets est le reflet de la situation actuelle très difficile pour l'écoulement des coquelets. Les élevages de coquelets sont très peu développés dans le pays ; les clients éleveurs ont tendance à préférer les poulets de race locale ou race locale améliorée pour l'élevage. **Pour améliorer la rentabilité de la production des poussins d'un jour, il est impératif de promouvoir l'installation des élevages de coquelets mais surtout la transformation de ces coquelets en viande fraîche congelée qui sera écoulé dans les milieux urbains et semi-urbains.**

Pour la production proprement dite, on partira d'un effectif de 1 100 parentaux dont 1 000 parentaux femmes et 100 parentaux mâles (sex-ratio = 1 pour 10). Le Tableau 12 ci-dessous présente le plan de production des poussins d'un jour.

Tableau 12 : Plan de production des poussins d'un jour

Facteurs	Caractéristiques
Nombre de parentaux Mâles	100
Nombre de parentaux femelles	1 000
Nombre d'OAC pondus	280 000
Nombre d'œufs fertiles	246 400
Nombre de poussins d'un jour	192 192
Nombre de poussins ponte	93 213
Nombre de poussins coquelets	98 979
Poussins ponte vendus	65 249
Poussins coquelets vendus	19 796

4.1.2. Comptes d'exploitation de la production de poussins d'un jour

Pour établir le compte d'exploitation, les différents postes de dépenses ont été évalués de même que la recette a été évaluée. Les résultats sont présentés en Annexe 3. A noter que le produit principal de cette activité est le poussin ponte d'un jour ; les coquelets sont considérés comme un produit secondaire. Les données de cette annexe ont permis d'établir le compte d'exploitation présenté dans le Tableau 13 ci-dessous.

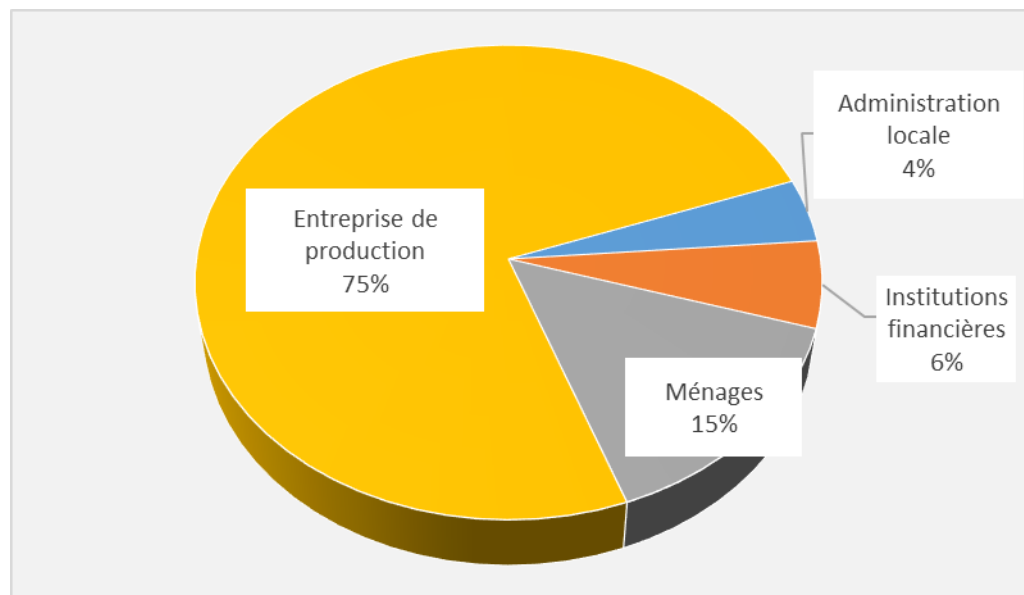
Tableau 13 : Compte d'exploitation de la production de poussins d'un jour

Paramètres	Formules de calcul	Unités	Valeurs
Poussin de ponte d'un jour	a	Nombre	65 249
Chiffre d'affaire	b	FCFA	49 139 112
Consommations intermédiaires			
Achat de poussins de parentaux		FCFA	1 650 000
Sous-total Aliments des parentaux		FCFA	14 954 095
Sous-total soins de santé des parentaux		FCFA	254 650
Sous-total Soins de santé des poussins d'un jour		FCFA	6 272 500
Rémunération des ouvriers (25% de la rémunération)		FCFA	1125000
Total Consommations intermédiaires	c	FCFA	24 256 245
Valeur ajoutée	d=b-c	FCFA	24 882 867
	e=d/a	FCFA/poussin ponte	381
Impôts (Patente et TPS)	f	FCFA	1 072 782
Salaires bruts et charges	g	FCFA	3 667 500
Frais financiers	h	FCFA	1 469 800
Résultat brut d'exploitation (RBE)	i=d-(f+g+h)	FCFA	18 672 785
Dotations aux amortissements	j	FCFA	586 687
Résultat Net d'exploitation (RNE)	k=i-j	FCFA	18 086 098
	l=k/a	FCFA/poussin ponte	277
Dépense totale	m	FCFA	31 053 014
Coût unitaire de production (CUP)	n=m/a	FCFA/poussin ponte	476
Rapport RNE/Dépense totale	$o=k*100/m$	%	58%

L'analyse du Tableau 13 ci-dessus montre que la production de poussins d'un jour est une activité créatrice de richesses nouvelles pour le pays avec une valeur ajoutée de de près de 25 millions FCFA pour une bande de 1 100 parentaux. A titre d'exemple, une société comme TANG avec une capacité de 15 000 poussins par jour produirait environ 7 300 poussins ponte par jour soit environ 2 200 000 poussins ponte en une année. Cette production créerait dans le pays, une valeur ajoutée de plus de 830 millions FCFA. Ce calcul sans avoir la prétention d'évaluer la contribution de la société TANG à l'économie a le mérite de démontrer la grande contribution de cette branche d'activité à l'économie nationale ; elle doit donc être promue.

Le Graphique 1 ci-dessous présente la répartition de la valeur ajoutée créée par la production de poussins d'un jour. On note que les entreprises d'accoueurs s'arrogent 75% de la richesse créée et distribuent les 25% restant aux ménages (15% de la richesse), aux institutions financières (6%) et à l'administration locale (4%). On note donc une certaine répartition de la richesse créée.

Graphique 1 : Répartition de la richesse créée par les entreprises de production de poussins d'un jour



Revenant sur le Tableau 13 ci-dessus, on note également que la production de poussins d'un jour procure un résultat net positif de plus de 18 millions FCFA pour une bande de 1100 parentaux. Le résultat net par poussin ponte est de 277 FCFA contre un coût unitaire de production du poussin ponte de 476 FCFA. Enfin, le Rapport RNE/Dépense totale est de 58% ; ce qui veut dire que pour chaque 100 FCFA dépensé dans cette affaire, on gagne 58 FCFA. Le business est donc très rentable et rémunérateur malgré les difficultés d'écoulement des coquelets.

4.1.3. Analyse de quelques ratios de la production de poussins d'un jour

⇒ Ratio de rentabilité (seuil de rentabilité)

L'analyse du Tableau 14 ci-dessous montre qu'il faudra pour une entreprise de production de poussins d'un jour, produire plus de 23 829 poussins ponte par an pour être rentable. En clair, cela signifie qu'il faudra conduire une bande qui comporte plus de 407 parentaux (370 femmes pour 37 mâles).

Tableau 14 : Calcul du seuil de rentabilité de la production de poussins d'un jour

Paramètres	Unités	Valeurs
Chiffre d'affaire (CA)	FCFA	49 139 112
Charge variable (CV) en FCFA	FCFA	23 216 245
Charge fixe totale (CF) en FCFA	FCFA	9 466 969
Seuil de Rentabilité (SR) : $SR = CF / [(CA - CV) / CA]$ en FCFA	FCFA	17 945 486
Point Mort en nombre de poussins (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{poussins ponte vendus})$	Poussins ponte vendus	23 829

⇒ **Ratio d'endettement**

Les calculs de ratios d'endettement (voir Tableau 15 ci-dessous) montre que l'endettement dans la production de poussins d'un jour est acceptable. Le ratio demeure inférieur au 1/3 ; ce qui signifie que moins du tiers du chiffre d'affaires est consacré au remboursement de la dette.

Tableau 15 : Ratio d'endettement pour une entreprise de production de poussins d'un jour

Paramètres	Unités	Valeurs
Chiffre d'affaires	FCFA	49 139 112
Annuités totales annuelles	FCFA	11 200 000
Ratio d'Endettement (RE) : $(Total \text{ des paiements annuels (annuités)} / Total \text{ du chiffre d'affaires}) \times 100$	%	23%

4.2. Analyse économique et financière de la production de provende pour poudeuse

4.2.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production de provende

Les analyses sont basées sur la production de la provende nécessaire pour conduire une bande de 1 000 parentaux ou de 1 000 poussins pontes. Le Tableau 16 ci-dessous permet d'estimer à 52,4 tonnes la quantité de provende nécessaire. Ainsi, on fera l'analyse économique et financière de la production de 52,4 tonnes de provendes.

Tableau 16 : Provende nécessaire pour conduire à terme une bande de 1 000 poussins

Phase de cycle	Durée de la phase (en semaines)	Quantité d'aliment par sujet sur la période (en kg)
Poussin	8	2
Poulette	7	7
Pondeuse	53	43,4
TOTAL	68	52,4

Cette production de provende est réalisable en 15 jours avec une concasseuse de 0,5 tonne/heure soit sur 0,5 mois. On estime qu'un fournisseur moyen de provende a une capacité d'environ 1 200 tonnes par an. Le Tableau 17 présente un exemple de formulation avec les matières premières constitutives de chaque type de provende sur le cycle de vie des poudeuses. Il est à noter qu'il existe différentes formulations d'aliments et ces informations font partie des secrets professionnels des éleveurs.

Tableau 17 : Composition de chaque type d'aliments pour les pondeuses

Matières premières	Aliment de démarrage (%)	Aliment de croissance (%)	Aliment de ponte et de finition (%)
Maïs	55	54	52
Tourteau de soja	18	10	16
Tourteau de coton	5	6	4
Coquille	1	6	6
Sel	0,1	0,1	0,1
CMV chair	6	1,5	
Farine de poisson	5,5	6	5
Son de blé	6	12	8
CMV ponte	0	0	5,5
Lysine	0,2	0,2	0,2
Méthionine	0,1	0,1	0,1
Phosphate		0	0
Fer	0,1	0,1	0,1
tourteau de palmiste	3	4	3
TOTAL	100	100	100

Sur la base du Tableau 17 précédent, la quantité totale de chaque matière première nécessaire pour obtenir les 52,4 tonnes de provende a été calculée (voir Tableau 18). Le Tableau indique également le prix moyen d'achat de ces matières premières.

Tableau 18 : Estimation de la quantité de chaque matière première pour la production de provende

Matières premières	Aliment de démarrage (kg)	Aliment de croissance (kg)	Aliment de ponte et de finition (kg)	Quantité totale (kg)
Maïs	1 100,0	3 780,0	22 568,0	27 448
Tourteau de soja	360,0	700,0	6 944,0	8 004
Tourteau de coton	100,0	420,0	1 736,0	2 256
Coquille	20,0	420,0	2 604,0	3 044
Sel	2,0	7,0	43,4	52
CMV chair	120,0	105,0	0,0	225
Farine de poisson	110,0	420,0	2 170,0	2 700
Son de blé	120,0	840,0	3 472,0	4 432
CMV ponte	0,0	0,0	2 387,0	2 387
Lysine	4,0	14,0	86,8	105
Méthionine	2,0	7,0	43,4	52
Phosphate	0,0	0,0	0,0	0
Fer	2,0	7,0	43,4	52
tourteau de palmiste	60,0	280,0	1 302,0	1 642
TOTAL	2 000,0	7 000,0	43 400,0	52 400,0

4.2.2. Comptes d'exploitation de la production de provende

Pour établir ce compte, il y a eu une évaluation des charges mais aussi des recettes. Les résultats de ces évaluations sont présentés en Annexe 1 pour le Sud Bénin et en Annexe 2 pour le Nord Bénin. Les comptes d'exploitations établies pour ces deux parties du pays sont présentés ci-dessous (Tableau 19).

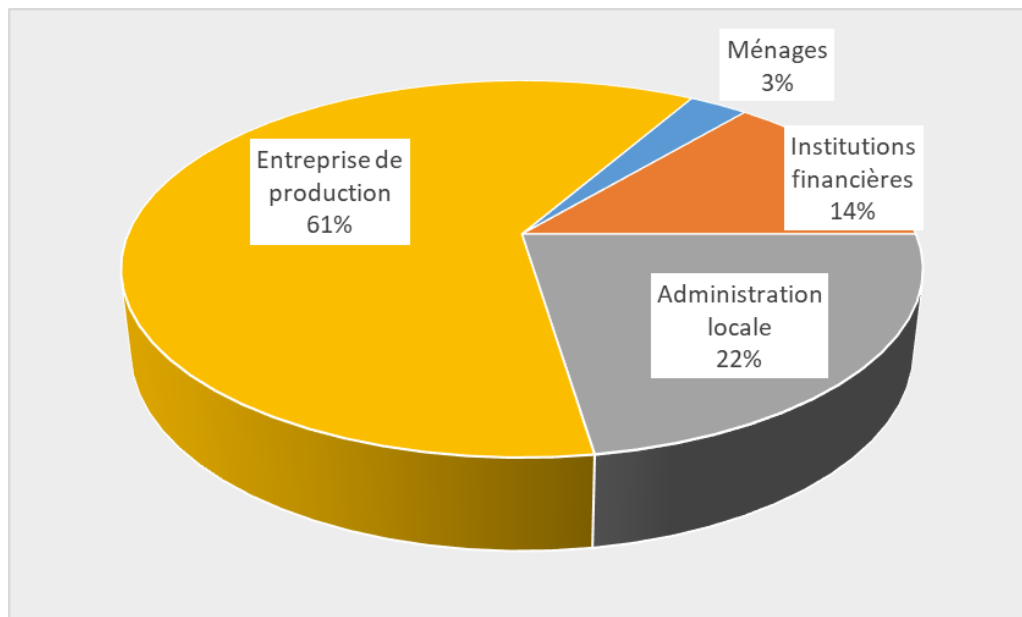
Tableau 19 : Comptes d'exploitation de la production de provende au Nord et au Sud du Bénin

Paramètres	Formules de calcul	Unités	Production de provende		
			Sud Bénin	Nord-Bénin	Moyenne
Quantité totale de provende	a	kg	52 400	52 400	52 400
Chiffre d'affaire	b	FCFA	15 614 720	20 072 000	17 843 360
Consommations intermédiaires					
Matières premières pour la production de la provende		FCFA	14 113 740	17 325 500	15 719 620
Transport de la matière première		FCFA	262 000	524 000	393 000
Manutention		FCFA	52 400	52 400	52 400
Rémunération des ouvriers		FCFA	88 032	88 032	88 032
Total Consommations intermédiaires	c	FCFA	14 516 172	17 989 932	16 253 052
Valeur ajoutée	d=b-c	FCFA	1 098 548	2 082 068	1 590 308
	e=d/a	FCFA/kg	21	40	30
Impôts (Patente et TPS)	f	FCFA	314 794	403 940	359 367
Salaires bruts et charges	g	FCFA	45 000	45 000	45 000
Frais financiers	h	FCFA	190 000	250 000	220 000
Résultat brut d'exploitation (RBE)	i=e-(f+g+h)	FCFA	548 754	1 383 128	965 941
Dotations aux amortissements	j	FCFA	7 917	12 639	10 278
Résultat Net d'exploitation (RNE)	k=i-j	FCFA	540 837	1 370 489	955 663
	l=k/a	FCFA/kg	10	26	18
Dépense totale	m=c+f+g+h+j	FCFA	15 073 883	18 701 511	16 887 697
Coût unitaire de production	n=m/a	FCFA/kg	288	357	322
Rapport RNE/Dépense totale	o=k*100/m	%	4%	7%	6%

Le Tableau 19 montre que la production de provende est créatrice de richesse nouvelle pour le pays à travers une valeur ajoutée positive d'en moyenne 30 FCFA/kg pour le pays.

Cette valeur ajoutée créée est répartie aux 4 agents fondamentaux de l'économie que sont les ménages à qui reviennent les salaires, l'administration locale à qui reviennent les impôts et taxes/redevances, les institutions financières à qui reviennent les frais financiers et l'entreprise de production à qui revient la marge brute. Le Graphique 2 ci-dessous montre la répartition de la valeur ajoutée créée par les entreprises de production de provende.

Graphique 2 : Répartition de la valeur ajoutée créée par les entreprises de production de provende



Ce Graphique 2 montre une relative bonne répartition de la richesse créée ; l'administration locale obtient 23% de la richesse créée et les institutions financières 14%. Les ménages ont droit à la plus petite portion de richesse (3%) parce que l'activité fait recours très peu aux salariés ; la main d'œuvre utilisée en général occasionnelle est payée sur tâches. Les entreprises de production de provende ont la plus grande part de richesse (61%).

La production de provende est également rentable avec une marge nette de 18 FCFA /kg en moyenne pour un coût unitaire de production de 322 FCFA/kg. A noter que la production de provende est plus compétitive au Sud qu'au Nord avec respectivement des coûts unitaires de production de 288 et 357 FCFA/kg. Ce résultat à première vue peut s'avérer contradictoire si on tient compte du fait que le Sud du pays est ravitaillé en produits agricoles par le Nord. Mais cette seule considération est loin de pouvoir expliquer la situation révélée par les calculs.

Plusieurs raisons expliquent la meilleure compétitivité de la production de provende dans le Sud :

- ⊞ Les fabricants d'aliments au Sud sont de gros fournisseurs avec des capacités financières nettement plus grandes. Grâce à cela, ils **constituent des stocks importants de produits agricoles** (le maïs notamment qui représenté tout de même 52% de la provende) pour la production de leurs provendes **au moment où les prix sont bas sur le marché**. Grâce aux stockas constitués, ils peuvent se passer d'acheter sur le marché lorsque les prix sont élevés.
- ⊞ Alors qu'ils s'approvisionnent au Nord (où il y a une seule saison de production), ils s'approvisionnent également dans les bassins de production au Sud lorsque la différence de prix par rapport au Nord est avantageuse.
- ⊞ En dehors du maïs, les autres matières premières (qui constituent 48% de la provende) entrant dans la production de la provende sont moins chers au Sud qu'au Nord et c'est d'ailleurs à partir du Sud que le Nord du pays est approvisionné en ces produits. Il s'agit du tourteau de soja, palmiste et de coton, des coquilles, du sel, de la farine de poisson, du son de blé, des acides aminés, du fer, du phosphate et même des CMV.

4.2.3. Analyse de quelques ratios de la production de provende

⇒ Ratio de rentabilité (seuil de rentabilité)

Le Tableau 20 ci-dessous qui présente le calcul du seuil de rentabilité montre que pour rentabiliser une unité de production de provende, la quantité de provende à livrer doit être supérieure à environ 52 tonnes/an soit une dépense minimale de 16 731 665 FCFA (sur la base d'un coût unitaire de production de 322 FCFA/kg). Cette dépense minimale qui est quand même importante justifie le monopole observé dans le pays en matière de fourniture de provende. L'activité est rentable mais pour l'exercer il faut des moyens financiers énormes.

Tableau 20 : Seuil de rentabilité de la production de provende

Paramètres	Unités	Valeurs au Sud-Bénin	Valeurs au Nord-Bénin	Moyenne
Chiffre d'affaire (CA)	FCFA	15 614 720	20 072 000	17 843 360
Charge variable (CV) en FCFA	FCFA	402 432	664 432	533 432
Charge fixe totale (CF) en FCFA	FCFA	612 311	821 179	716 745
Seuil de Rentabilité (SR) : $SR = CF / [(CA - CV) / CA]$ en FCFA	FCFA	628 509	849 293	738 901
Point Mort en quantité de provende sur 0,5 mois (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{kg de provende})$	kg de provende	2 109	2 217	2 163
Point Mort en quantité de provende sur 1 an (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{kg de provende})$	kg de provende	50 620	53 212	51 916

⇒ Ratio d'endettement

Les calculs de ratios d'endettement (voir Tableau 21 ci-dessous) montre que l'endettement dans la production de provende est tenable. Le ratio demeure inférieur au 1/3 ; ce qui signifie que moins du tiers du chiffre d'affaire est consacré au service de la dette.

Tableau 21 : Calcul du ratio d'endettement pour une entreprise de production de provende

Paramètres	Unités	Valeurs au Sud-Bénin	Valeurs au Nord-Bénin	Moyenne
Chiffre d'affaires	FCFA	15 614 720	20 072 000	17 843 360
Annuités totales annuelles	FCFA	3 135 000	4 180 000	3 657 500
Ratio d'Endettement (RE) : $(\text{Total des paiements annuels (annuités)} / \text{Total du chiffre d'affaires}) \times 100$	%	20%	21%	20,5%

4.3. Analyse économique et financière de la production des œufs de table

4.3.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la production des œufs de table

L'analyse économique de la production des œufs de table sera faite pour deux types d'éleveurs :

- Eleveur utilisant la formule complète d'aliment. C'est en général le cas des éleveurs du Sud Bénin
- Eleveur utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales ; c'est en général le cas des éleveurs situés dans les bassins de production du Nord et de la vallée de l'Ouémé.

Les calculs sont calqués sur la conduite d'une bande de 1 000 poussins pontes de la race Lohmann. Les paramètres techniques de cet élevage sont les suivants (Tableau 22).

Tableau 22 : Caractéristiques techniques considérées pour la production des œufs de table

Paramètres	Caractéristiques
Race	Lohmann
Effectif de poussins de ponte	1000
Taux de viabilité des pondeuses	96%
Age d'entrée en ponte	18 semaines
Age de fin de pontes utiles	72 semaines
Durée totale de ponte	54 semaines
Intensité de ponte	variable mais avec un pic à 80%
Nombre d'ODT par pondeuse pour sa carrière	280
Taux de perte d'œufs	0,5%
Nombre d'œufs par plateau	30
Taux de perte de poules pondeuses à la réforme	5%

Sur la base des caractéristiques techniques ci-dessus, le plan de production des œufs de table a été établi (voir Tableau 23).

Tableau 23 : Plan de production des œufs de table à partir de 1000 poussins pontes

Facteurs	Quantités
Nombre de poules pondeuses viables	980
Nombre de plateaux d'ODT pondus en début de ponte	82
Nombre de plateaux d'ODT pondus dès le pic de ponte	9 064
ODT de début de ponte commercialisable	82
ODT de pleine ponte commercialisable	9 019
Perte totale de plateaux d'œufs	46

4.3.2. Comptes d'exploitation de la production des œufs de table (ODT)

Pour établir ce compte d'exploitation, l'on a d'abord évalué les charges mais aussi les recettes liées à cette activité de production. Les résultats des évaluations sont présentés en Annexe 4 et 5 respectivement pour les Eleveurs utilisant la formule complète d'aliment et les Eleveurs utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales. Le Tableau 24 ci-dessous présente les comptes d'exploitation pour ces deux types d'éleveurs ainsi qu'un compte d'exploitation compensé pour les deux types d'acteurs.

Tableau 24 : Comptes d'exploitation de la production des œufs de table

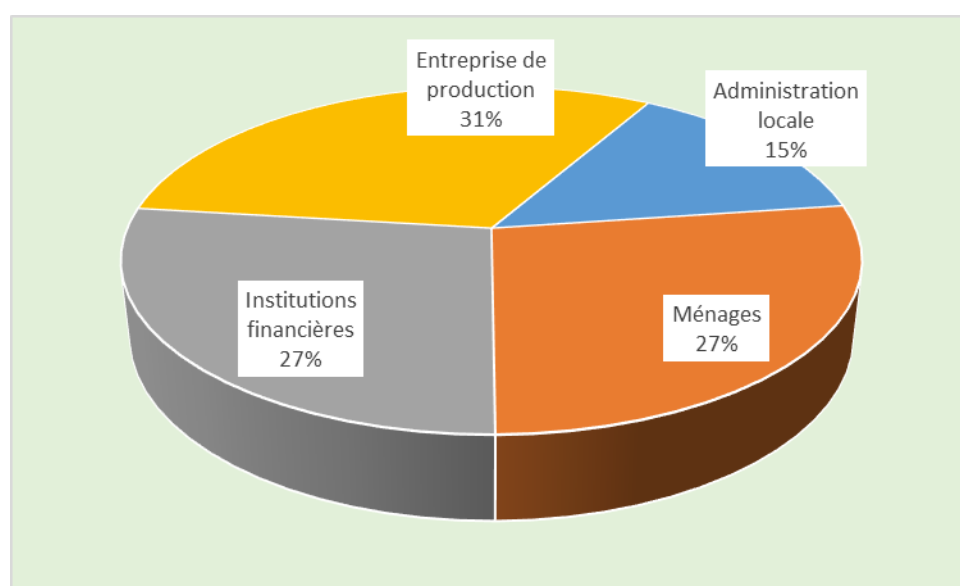
Paramètres	Formules de calcul	Unités	Eleveur utilisant la formule complète d'aliment	Eleveur utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales	Moyenne
Nombre de plateaux d'œufs de table vendus	a		9 101	8 647	8 874
Chiffre d'affaire	b	FCFA	20 022 912	19 116 180	19 569 546
Consommations intermédiaires					
Achat de poussins pontes et transport			750 000	750 000	750 000
Sous-total Aliments		FCFA	13 307 950	13 812 500	13 560 225
Sous-total soins de santé des pondeuses		FCFA	231 500	231 500	231 500
Eaa d'abreuvement des pondeuses		FCFA	81 597	81 597	81 597
Rémunération d'un ouvrier à plein temps et d'un technicien à mi-temps		FCFA	1 260 000	1 260 000	1 260 000
Services opérationnels (Electricité, communication)		FCFA	360 000	360 000	360 000
Total Consommations intermédiaires	c	FCFA	15 991 047	16 495 597	16 243 322
Valeur ajoutée	d=b-c	FCFA	4 031 865	2 620 583	3 326 224
	e=d/a	FCFA/plateau d'œufs vendus	443	303	375
Impôts (Patente et TPS)	f	FCFA	490 458	472 324	481 391
Salaire du promoteur (à mi-temps)	g	FCFA	900 000	900 000	900 000
Frais financiers	h	FCFA	900 000	900 000	900 000
Résultat brut d'exploitation (RBE)	i=e-(f+g+h)	FCFA	1 741 407	348 259	1 044 833
Dotations aux amortissements	j	FCFA	147 907	147 907	147 907
Résultat Net d'exploitation (RNE)	k=i-j	FCFA	1 593 501	200 353	896 927
	l=k/a	FCFA/plateau d'œufs vendus	175	23	101
	m=l/30	FCFA/œuf de table	5,8	0,8	3,4
Dépense totale	n=c+f+g+h+j	FCFA	18 429 412	18 915 827	18 672 620
Dépense liée à la production des œufs de table	o=n*90% ²	FCFA	16 586 471	17 024 245	16 805 358
Coût unitaire de production (CUP) d'un plateau d'œufs	p=o/a	FCFA/plateau d'œufs vendus	1 823	1 969	1 894
Coût unitaire de production (CUP) d'un œuf de table	q=p/30	FCFA/œuf de table	61	66	63
Rapport RNE/Dépense totale	r=k*100/n		9%	1%	5%

² Les pondeuses réformées apportent 10% du Chiffre d'affaire et par conséquent on leur affecte 10% des dépenses

L'analyse du Tableau 24 montre que la conduite d'une bande de 1 000 poussins de ponte permet de mettre sur le marché en moyenne 8 874 plateaux d'œufs de table. La richesse nouvelle ainsi créée pour le pays est en moyenne de 3 326 224 FCFA soit 375 FCFA par plateau d'ODT vendus. Autrement dit, pour chaque plateau d'ODT produit et mis en marché, il y a une richesse nouvelle de 375 FCFA qui se crée.

La richesse ainsi créée est partagée entre les 4 agents fondamentaux de l'économie à savoir les ménages, l'administration locale, les institutions financières et les entreprises de production. Le Graphique 3 ci-dessous montre un bon niveau de partage de cette richesse ; l'entreprise de production des ODT ne garde pour elle que 31% de la richesse qu'elle crée. Les institutions financières avec 27% de la richesse prouve que le financement de ce business est onéreux ; les conditions de financement notamment le taux d'intérêt et les échéances de paiement méritent d'être revues. Le niveau d'imposition et de taxation est également élevé.

Graphique 3 : Répartition de la valeur ajoutée créée par les entreprises de production des ODT



Le Tableau 24 ci-dessus montre également que l'activité de production des œufs de table est rentable car procure des résultats nets positifs. Pour une bande de 1 000 poussins ponte conduite jusqu'à la fin (sur 18 mois), la marge nette est en moyenne de 896 927 FCFA soit 49 829 FCFA/mois sans oublier le fait que le promoteur reçoit déjà un salaire pour les activités qu'il mène au sein de l'entreprise (50 000 FCFA/mois sur 18 mois). Ce niveau de revenu est considérable mais cela ne permet pas au producteur d'ODT de vivre décemment de son activité. A noter que sur chaque plateau d'ODT vendu, l'entreprise a une marge nette moyenne de 101 FCFA.

Le coût unitaire moyen de production d'un plateau d'œufs est en moyenne de 1 894 FCFA ; ceci suggère que le plateau d'œufs ne doit être vendu en dessous de ce montant. L'œuf de table quant à lui est produit à 63 FCFA/unité.

On constate que le coût unitaire de production du plateau d'œufs de table lorsque l'éleveur utilise la formule complète de provende (1 823 FCFA/plateau) est plus faible que lorsqu'il utilise des pré-mélanges associés aux matières premières locales (1 969 FCFA/plateau). Sachant que ce dernier type d'aliment revient moins cher, on peut de manière légitime se demander alors pourquoi le coût unitaire de production est plus élevé. La réponse est tout aussi simple, la formule complète de provende est certes plus chère mais elle améliore la performance des pondeuses au point de contrebalancer cette cherté. Les calculs ont montré que la formule complète de provende améliore d'au moins 5% la performance des pondeuses par rapport aux

formules impliquant des pré-mélanges. Cette réalité permet de mieux comprendre le grand engouement pour la provende fournie par le Groupe VETO Service et les autres fournisseurs professionnels.

Enfin, le rapport RNE/dépense totale est en moyenne de 5% ; cela signifie que pour chaque 100 FCFA dépensé dans ce business, on gagne seulement 5 FCFA. C'est faible et cela dénote une faible rémunération de l'investissement dans ce business.

4.3.3. Analyse de quelques ratios de la production d'œufs de table

⇒ Ratio de rentabilité (seuil de rentabilité)

L'analyse du Tableau 25 ci-dessous montre qu'il faudra pour une entreprise de production d'œufs de table de produire en moyenne plus de 7 400 plateaux d'œufs sur le cycle d'une bande. Pour ce fait, la bande de poussins ponte conduite doit dépasser en moyenne 837. En clair, on ne peut rentabiliser un élevage de production d'œufs de table avec moins de 837 poussins pontes.

Tableau 25 : Seuil de rentabilité de la production d'œufs de table

Paramètres	Unités	Eleveur utilisant la formule complète d'aliment	Eleveur utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales	Moyenne
Chiffre d'affaire (CA)	FCFA	20 022 912	19 116 180	19 569 546
Charge variable (CV) en FCFA	FCFA	14 379 547	14 884 097	14 631 822
Charge fixe totale (CF) en FCFA	FCFA	4 058 365	4 040 230	4 049 298
Seuil de Rentabilité (SR) : $SR = CF / [(CA - CV) / CA]$ en FCFA	FCFA	14 399 260	18 249 588	16 324 424
Point Mort en nombre de poussins (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{Plateau d'ODT})$	Plateau d'ODT	6 545	8 255	7 400
Point Mort en nombre de poussins (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{poussins de ponte})$	Poussins de pontes	719	955	837

⇒ Ratio d'endettement

Les calculs de ratios d'endettement (voir Tableau 26 ci-dessous) montre que le niveau d'endettement est limité, presque 1/3 du chiffre d'affaires est déjà consacré à rembourser le crédit. Il n'y a donc pas de possibilité d'obtenir plus de crédit pour cette activité.

Tableau 26 : Ratio d'endettement pour une entreprise de production d'œufs de table

Paramètres	Unités	Eleveur utilisant la formule complète d'aliment	Eleveur utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales	Moyenne
Chiffre d'affaires	FCFA	20 022 912	19 116 180	19 569 546
Annuités totales annuelles	FCFA	5 900 000	5 900 000	5 900 000
Ratio d'Endettement (RE) : $(\text{Total des paiements annuels (annuités)} / \text{Total du chiffre d'affaires}) \times 100$	%	29%	31%	30%

4.4. Analyse économique et financière de la distribution des œufs de table

4.4.1. Hypothèses utilisées pour l'analyse de la distribution des œufs de table

Trois catégories de distributeurs d'œufs de table ont été considérées : Super grossiste, Grossiste/ semi-grossiste et Détaillant. Chaque catégorie d'acteurs dispose du même nombre de plateaux d'ODT à écouler (8 874 plateaux). Cette quantité n'est rien d'autre que le nombre de plateaux d'ODT pouvant être mis en marché à la suite de la conduite d'une bande de 1 000 poussins pondeuses (Voir partie "Production des œufs de table"). Le Tableau 27 ci-dessous évalue le temps nécessaire à chaque catégorie d'acteurs pour vendre la quantité d'œufs considérée.

Tableau 27 : Plateaux d'ODT à vendre et temps calendaire nécessaire

Catégories d'acteurs	Nombre de plateaux d'œufs / semaine	Quantités moyennes considérées/ semaine	Nombre total de plateaux d'œufs à vendre	Temps mis pour vendre la quantité considérée (en mois)
Super grossiste	3000 à 7000	5 000	8 874	0,4
Grossiste/ semi-grossiste	300 à 3000	2 000	8 874	1,1
Détaillants	Moins de 300	100	8 874	22,2

Plusieurs paramètres techniques ont été définis pour faciliter l'élaboration des comptes d'exploitation. Ces paramètres sont présentés dans le Tableau 28 ci-dessous.

Tableau 28 : Paramètres techniques définis dans le cadre de la commercialisation des œufs

Types de commerçants	Prix d'achat	Prix de vente en gros	Prix de vente en détail	Proportions d'œufs vendus		Taux de perte
				En gros	En détail	
Super-grossiste	2 000	2 100	2200	90%	10%	0,5%
Grossiste/ semi-grossiste	2 100	2 200	2300	80%	20%	1%
Détaillant	2 200	2 300	2500	30%	70%	2%

4.4.2. Comptes d'exploitation de la distribution des œufs de table (ODT)

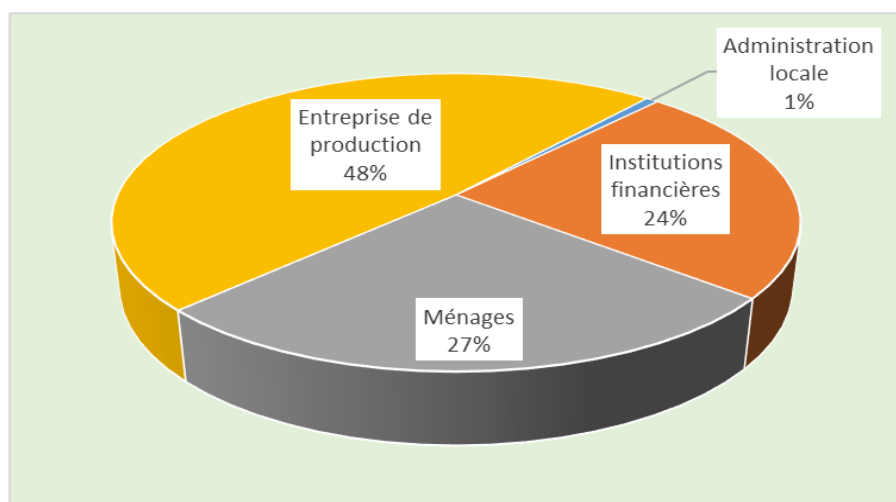
Avant d'établir les comptes, une évaluation des dépenses et des recettes a été faite pour chaque catégorie de commerçant. Les résultats des évaluations sont présentés en Annexe 6. Le Tableau 29 ci-dessous présente les comptes d'exploitation pour ces trois catégories d'acteurs ainsi qu'un compte d'exploitation compensé pour eux tous.

Tableau 29 : Comptes d'exploitation de la distribution des œufs de table

Paramètres	Formules de calcul	Unités	Super-grossiste	Grossiste	Détaillant	Ensemble des acteurs
Nombre de plateaux d'œufs de table vendus	a	Plateau d'ODT	8 874	8 874	8 874	8 874
Prix de vente des ODT		FCFA/plateau	2 099	2 198	2 391	
Prix de vente des ODT		FCFA/ODT	70	73	80	
Chiffre d'affaire	b	FCFA	18 630 519	19 503 277	21 219 509	59 353 305
Consommations intermédiaires						
Achat des œufs de table		FCFA	17 659 260	18 542 223	19 425 186	
Achat d'alvéoles pour les 9055 plateaux		FCFA	4 250	4 250	4 250	
Transport des œufs		FCFA	220 741	176 593	22 074	
Transbordement des œufs		FCFA	30 904	30 904	0	
Chargement/Déchargement		FCFA	17 659	17 659	0	
Location de boutique/Magasin		FCFA	35 319	11 037	55 185	
Frais d'électricité		FCFA	2 207	3 311	33 111	
Rémunération des ouvriers		FCFA	30 000	66 222	0	
Communication		FCFA	8 830	11 037	22 074	
Total Consommations intermédiaires	c	FCFA	18 009 169	18 863 236	19 561 880	56 434 286
Valeur ajoutée	d=b-c	FCFA	621 350	640 041	1 657 628	2 919 020
	e=d/a	FCFA/plateau	70	72	187	329
	f=e/30	FCFA/ODT	2,3	2,4	6,2	11,0
Impôts et taxes	g	FCFA	10 000	10 000	0	20 000
Salaire du commerçant	h	FCFA	50 000	66 222	662 222	778 444
Frais financiers	i	FCFA	351 650	216 650	137 800	706 100
Résultat brut d'exploitation (RBE)	j=d-(g+h+i)	FCFA	209 700	347 169	857 606	1 414 475
Dotations aux amortissements	k	FCFA	9 683	3 227	57 760	70 670
Résultat Net d'exploitation (RNE)	l=j-k	FCFA	200 017	343 942	799 846	1 343 805
	m=l/a	FCFA/plateau	23	39	90	151
	n=m/30	FCFA/ODT	0,8	1,3	3,0	5,0
Dépense totale	o	FCFA	18 430 503	19 159 335	20 419 663	58 009 500
Coût unitaire de commercialisation (CUC)	p=o/a	FCFA/plateau	2 077	2 159	2 301	6 537
	q=p/30	FCFA/ODT	69	72	77	218
Rapport RNE/Dépense totale	r=l*100/o	%	1%	2%	4%	2%

L'analyse du Tableau 29 montre que la commercialisation des œufs de table est créatrice de richesse nouvelle pour le pays dans le sens où elle procure une valeur ajoutée totale de 329 FCFA/plateau d'œufs soit 11 FCFA/ODT. Cette valeur ajoutée est apportée par les différentes catégories de commerçants dans les proportions suivantes : 21% par les semi-grossistes, 22% par les Grossistes et 57% par es détaillants. La valeur ajoutée ainsi créée se répartit entre les agents économiques comme indiqué dans le Graphique 4 ci-dessous.

Graphique 4 : Répartition de la valeur ajoutée créée par la distribution des ODT



L'analyse de ce Graphique 4 montre que les ménages et les institutions financières obtiennent une part importante de la richesse créée. Il est vrai que la distribution des œufs de table utilise beaucoup de main d'œuvre et a besoin de gros financements eu égard aux volumes d'ODT brassés. Mais il est à remarquer que l'administration locale à qui revient les impôts et taxes ne profite pas assez de la richesse créée dans la commercialisation des œufs de table. En effet, très peu d'entreprises dans la commercialisation des ODT sont officialisées ; ce qui ne permet pas une bonne mobilisation des impôts et taxes.

La commercialisation des œufs de table est une activité rentable avec une marge nette totale de 151 FCFA/plateau d'ODT soit 5 FCFA/ODT. Cette marge nette sur une unité de produit est répartie comme suit entre les acteurs de la commercialisation : 15% pour les Super-grossistes, 26% pour les Grossistes et 60% pour les détaillants. A noter qu'il s'agit bel et bien là d'une répartition sur une unité de produit donnée mais la marge nette totale est fonction du nombre de plateau d'ODT vendus et c'est à ce niveau que la différence de gains se joue en réalité. En effet, le Tableau 30 ci-dessous calcule la marge nette des acteurs tenant compte de leur capacité de vente. On constate que le Détaillant qui s'arroge 60% de la marge nette en considérant le plateau d'œufs n'a qu'une marge nette totale de 432 642 FCFA/an contre 3 720 810 FCFA/an pour le Grossiste et 5 409 512 FCFA/an pour le Super-Grossiste.

Tableau 30 : Marge nette des acteurs de la commercialisation tenant compte de leur capacité de vente

Paramètres	Super-grossiste	Grossiste	Détaillant
Quantité de plateaux d'ODT considérée	8 874	8 874	8 874
Durée de vente (en mois)	0,4	1,1	22,2
Quantité de plateaux d'ODT vendus /an	240 000	96 000	4 800
Marge nette par plateau d'ODT	23	39	90
Marge nette totale / an	5 409 512	3 720 810	432 642
Marge nette totale / jour	15 026	10 336	1 202

La commercialisation des ODT rémunère cependant très peu les dépenses effectuées dans l'activité. Pour 100 FCFA dépensés, les acteurs ne gagnent qu'entre 1 et 4 FCFA avec une moyenne autour de 2 FCFA.

4.4.3. Analyse de quelques ratios de la distribution des ODT

⇒ Ratio de rentabilité (seuil de rentabilité)

Le calcul du seuil de rentabilité présenté dans le Tableau 31 ci-dessous montre que les niveaux de seuil sont très différents selon que l'on soit Super-grossiste, Grossiste ou détaillant. En effet, pour le Détaillant, le business de vente des ODT est rentabilisé quand il vend plus de 2 499 plateaux d'ODT. Mais pour le Grossiste, l'activité devient rentable lorsqu'il peut vendre plus de 32 285 plateaux d'ODT. Le Super-grossiste enfin doit vendre presque trois fois plus d'ODT que le Grossiste pour rentabiliser son business soit 91 514 plateaux d'ODT (cela équivaut à la production d'ODT d'un élevage de 10 000 poussins de ponte). Ce niveau très élevé d'ODT à vendre pour rentabiliser leur business justifie la psychose causée par la pénurie actuelle des ODT sur le marché et c'est la conséquence de marge nettes très faibles sur le plateau d'ODT (23 FCFA pour les Super-grossistes et 39 FCFA pour les Grossistes).

Tableau 31 : Seuil de rentabilité de la production d'œufs de table

Paramètres	Unités	Super-grossiste	Grossiste	Détaillant
Période considérée de calcul	Mois	0,4	1,1	22,2
Chiffre d'affaire (CA) sur la période considérée	FCFA	18 630 519	19 503 277	21 219 509
Chiffre d'affaire (CA) annuel		503 868 000	210 988 800	11 477 760
Charge variable (CV) sur la période considérée en FCFA	FCFA	17 932 814	18 771 629	19 451 510
Charge variable (CV) annuelle en FCFA		484 998 343	203 073 737	10 521 439
Charge fixe totale (CF) sur la période considérée en FCFA	FCFA	266 039	246 056	920 353
Charge fixe totale (CF) annuelle en FCFA		7 195 102	2 661 867	497 824
Seuil de Rentabilité (SR) : $SR = CF / [(CA - CV) / CA]$ en FCFA	FCFA	192 127 577	70 956 360	5 974 884
Quantité de plateaux d'ODT vendus en un an		240 000	96 000	4 800
Point Mort en nombre de poussins (PM) : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / \text{Plateau d'ODT})$	Plateau d'ODT	91 513	32 285	2 499

⇒ Ratio d'endettement

Les calculs de ratios d'endettement (voir Tableau 32 ci-dessous) montre que le niveau d'endettement est faible, très faible pour l'ensemble des acteurs de la commercialisation des ODT. Il y a encore de grandes possibilités de solliciter des crédits en plus.

Tableau 32 : Ratio d'endettement pour les catégories de commerçants d'ODT

Paramètres	Unités	Super-grossiste	Grossiste	Détaillant
Chiffre d'affaires	FCFA	503 868 000	210 988 800	11 477 760
Annuités totales annuelles	FCFA	8 120 000	5 075 000	890 000
Ratio d'Endettement (RE) : $(\text{Total des paiements annuels (annuités)} / \text{Total du chiffre d'affaires}) \times 100$	%	2%	2%	8%

4.5. Comptes d'exploitation compensées de la chaîne de valeur œuf de table

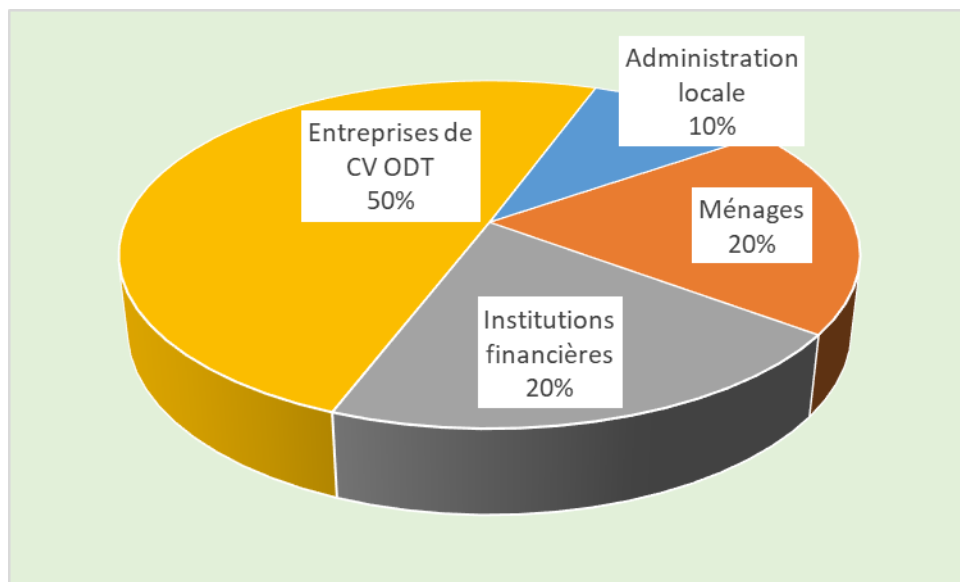
Pour élaborer le compte d'exploitation compensé de la chaîne de valeur Œufs de table, une certaine logique a été retenue. On a considéré que le fournisseur de poussins ponte a juste travaillé pour fournir 1000 poussins pontes et que le fournisseur de provende a également travaillé pour fournir la quantité de provende nécessaire (52 400 kg) pour conduire la bande de 1 000 poussins ponte. Ensuite, l'éleveur a utilisé les 1 000 poussins ponte et la provende fournie en plus des autres facteurs de production pour conduire la bande et obtenir 8 874 plateaux d'œufs qu'il vend au super-grossiste. Ce dernier vend les œufs au Grossiste qui en dernier ressort les vend au Détaillant. Le compte compensé obtenu est présenté dans le Tableau 33 de la page suivante.

Tableau 33 : Compte d'exploitation compensé de la chaîne de valeur Œufs de table

Paramètres	Formules de calcul	Unités	Accoueurs	Fournisseur de provende	Eleveur	Super-grossiste	Grossiste	Détaillant	Ensemble CV ODT
			Poussins ponte	Provende	ODT	ODT	ODT	ODT	ODT
Quantité du produit	a	Nombre	1 000	52 400	8 874	8 874	8 874	8 874	8 874
Chiffre d'affaire	b	FCFA	753 101	17 843 360	19 569 546	18 630 519	19 503 277	21 219 509	97 519 313
Total Consommations intermédiaires	c	FCFA	371 749	16 253 052	15 493 322	18 009 169	18 863 236	19 561 880	88 552 409
Valeur ajoutée (VA)	d=b-c	FCFA	381 352	1 590 308	4 076 224	621 350	640 041	1 657 628	8 966 904
Part de valeur ajoutée	e=d/VA totale	%	4%	18%	45%	7%	7%	18%	100%
Impôts (Patente et TPS)	f	FCFA	16 441	359 367	481 391	10 000	10 000	0	877 199
Salaires bruts et charges	g	FCFA	56 208	45 000	900 000	50 000	66 222	662 222	1 779 652
Frais financiers	h	FCFA	22 526	220 000	900 000	351 650	216 650	137 800	1 848 626
Résultat brut d'exploitation (RBE)	i=d-(f+g+h)	FCFA	286 177	965 941	1 794 833	209 700	347 169	857 606	4 461 427
Dotations aux amortissements	j	FCFA	8 992	10 278	147 907	9 683	3 227	57 760	237 846
Résultat Net d'exploitation (RNE)	k=i-j	FCFA	277 186	955 663	1 646 927	200 017	343 942	799 846	4 223 581
Part de RNE	l=k/RNE total	%	7%	23%	39%	5%	8%	19%	100%
Dépense totale	m	FCFA	475 916	16 887 697	17 922 620	18 430 503	19 159 335	20 419 663	93 295 732
Coût unitaire de production (CUP)	n=m/a	FCFA/unité de produit	476	322	2 020	2 077	2 159	2 301	
Rapport RNE/Dépense totale	o=k*100/m	%	58%	6%	9%	1%	2%	4%	5%

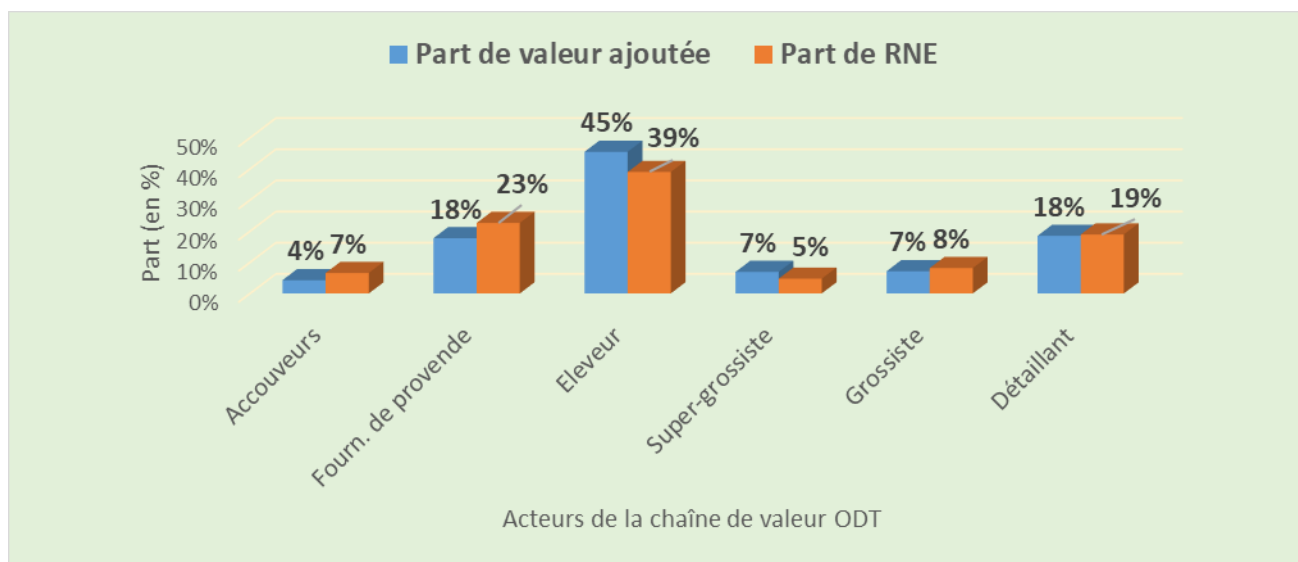
L'analyse des résultats de ce Tableau 33 montre que la CV Œufs de table génère une valeur ajoutée totale de 8 966 904 FCFA pour une bande de 1 000 poussin de ponte conduite. Cette valeur ajoutée est répartie entre les 4 agents économiques comme indiqué dans le Graphique 5 ci-dessous. A noter que la part de richesse créée au profit des ménages et des institutions financières est importante.

Graphique 5 : Répartition de la valeur ajoutée créée par la CV ODT



La production de la CV est rentable car l'ensemble des acteurs dégage une marge nette positive de 4 223 581 FCFA pour la conduite d'une bande de 1 000 poussins de ponte. Le Graphique 6 ci-dessous fait une comparaison des parts (en %) de chaque acteur aussi bien pour la valeur ajoutée que le résultat net.

Graphique 6 : Part (en %) de valeur ajoutée et marge nette des acteurs de la CV ODT



L'analyse des résultats du Graphique 6 montre que les acteurs peuvent être classés en trois catégories :

- ◆ **Catégorie 1 : Acteurs moins rémunérés par rapport à leur contribution à la création de la richesse.** Il s'agit des Eleveurs (producteurs d'ODT) et des Super-grossistes qui ont des parts de résultats nets inférieures à leurs parts de valeur ajoutée créées au sein de la chaîne de valeur. On note en

particulier que l'éleveur est le plus lésé car étant de loin le plus gros contributeur à la création de la richesse au sein de la CV (45% de la valeur ajoutée totale), il se retrouve avec la différence la plus élevée (6%) entre la part de résultat net (39% du total) et celle de valeur ajoutée.

- ◆ **Catégorie 2 : Acteurs plus rémunérés par rapport à leur contribution à la création de la richesse.** Il s'agit des Accouveurs et des Fournisseurs de provende. Leurs parts de résultats nets sont supérieures à leur contribution à la création de la richesse au sein de la chaîne de valeur.
- ◆ **Catégorie 3 : Acteurs rémunérés à juste titre.** Il s'agit des Grossistes et des Détaillants. Leurs parts de résultats nets sont égales (presque) à leur contribution à la création de la richesse au sein de la chaîne de valeur

6. Recommandations à l'endroit des parties prenantes de la chaîne de valeur œuf de table

A l'issue de cette étude, nous formulons les recommandations suivantes pour améliorer les liens d'affaires entre acteurs. Les recommandations vont à l'endroit de :

❖ IAB et de ses familles d'acteurs

- ◆ Amener les familles d'acteurs de la chaîne de valeur ODT à négocier les prix et les conditions de vente sur la base des résultats de la présente étude ;
- ◆ Prendre en compte les attentes des commerçants d'ODT dans les prises de décisions concernant la chaîne de valeur ;
- ◆ Œuvrer pour un accroissement substantiel de l'offre d'ODT pour permettre aux distributeurs de mieux fonctionner ;
- ◆ Œuvrer pour réduire le prix de vente des poussins pontes ; ceci améliorera la rentabilité de la production d'ODT. Ceci peut rapidement se concrétiser à travers une meilleure collaboration avec le CPA.
- ◆ Contribuer à la réduction du coût des aliments à travers des actions de plaidoyers et lobbying pour réduire les taxes à l'importation des matières premières constitutives de la provende.
- ◆ Susciter et soutenir l'installation d'autres gros fournisseurs d'aliments volaille dans le pays ;

❖ MAEP (y compris ATDA 7 et les DDAEP concernées)

- ◇ Améliorer le contrôle sur les importations illégales d'ODT ;
- ◇ Renforcer l'IAB dans son rôle de gestion de la chaîne de valeur ODT ;
- ◇ Offrir des facilités aux entreprises privées pour entrer dans la chaîne de valeur : plus d'unités de production de provende et des œufs de table ;
- ◇ Améliorer l'accès aux tourteaux de soja et de coton à travers des mesures de discrimination positive au profit des acteurs de la chaîne de valeur ;
- ◇ Impliquer toutes les parties prenantes et notamment les commerçants d'ODT dans les négociations avec les acteurs ;
- ◇ Veiller à l'application par tous de la mesure de vente des œufs au kilogramme.

❖ ProACPA/GIZ

- ◆ Organiser la restitution de la présente étude avec la participation effective de toutes les catégories d'acteurs de la chaîne de valeur ODT ;
- ◆ Organiser une rencontre de dialogue et négociation entre les représentants de toutes les familles d'acteurs de la chaîne de valeur ODT et les structures d'encadrement pour résoudre le problème de pénurie d'œufs de table sur le marché

Annexe 1 : Evaluation des charges et recette de la production de provende au Sud-Bénin

EVALUATION DES CHARGES

⊞ Achat de la matière première pour la production de la provende

Matières premières	Aliment de démarrage (kg)	Aliment de croissance (kg)	Aliment de ponte et de finition (kg)	Quantité totale (kg)	Prix unitaire d'achat (FCFA/kg)	Montant (FCFA)
Maïs	1 100	3 780	22 568	27 448	200	5 489 600
Tourteau de soja	360	700	6 944	8 004	500	4 002 000
Tourteau de coton	100	420	1 736	2 256	160	360 960
Coquille	20	420	2 604	3 044	50	152 200
Sel	2	7	43	52	350	18 340
CMV chair	120	105	0	225	800	180 000
Farine de poisson	110	420	2 170	2 700	260	702 000
Son de blé	120	840	3 472	4 432	110	487 520
CMV ponte	0	0	2 387	2 387	800	1 909 600
Lysine	4	14	87	105	2 700	282 960
Méthionine	2	7	43	52	5 000	262 000
Phosphate	0	0	0	0	900	0
Fer	2	7	43	52	700	36 680
tourteau de palmiste	60	280	1 302	1 642	140	229 880
TOTAL	2 000	7 000	43 400	52 400		14 113 740

⊞ Autres charges variables liées à l'acquisition de la matière première pour la production de provende

Autres charges variables	Unité	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	Montant (FCFA)
Transport de la matière première	kg	52 400	5	262 000
Manutention (Chargement et déchargement)	kg	52 400	1	52 400
Rémunération des ouvriers	kg	52 400	1,7	88 032
TOTAL AUTRES CHARGES VARIABLES				402 432

⊞ Charges fixes

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Location d'un local pour la production et vente de provende (60% des charges)	Mois	0,5	19 200	9 600
Salaire du Directeur/ Promoteur (60% du salaire payé)	Mois	0,5	90000	45 000
Patente	Mois	0,5	5 000	2 500
TPS (2% du chiffre d'affaire)	Nombre de fois	1	312 294	312 294
Factures d'électricité	Mois	0,5	60 000	30 000
Boite à pharmacie de bonne qualité	Boîte	1	60 000	60 000
Communication	Mois	0,5	20 000	10 000
Frais financiers	FCFA			135 000

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Dotations aux amortissements d'immobilisations	FCFA			7 917
TOTAL CHARGES FIXES	FCFA			612 311

🏠 Investissements corporels

Investissements	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Concasseur-mélangeur	Nombre	1	1 800 000	1 800 000	15	120 000
Chaises et tables	Ensemble	1	150 000	150 000	10	15 000
Régulateur de tension	Nombre	1	50 000	50 000	5	10 000
Récipients en aluminium	Nombre	10	3 500	35 000	5	7 000
Balance électronique	Nombre	1	115 000	115 000	5	23 000
Balance à quadrant	Nombre	1	75 000	75 000	5	15 000
TOTAL				2 225 000		190 000
Part d'amortissement annuel sur la quantité de provende produite (production sur 0,5 mois)						7 917

🏠 Amortissement financier

Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif
Échéance : Annuelle	Trimestrielle
Durée du crédit	3 mois
Besoin en financement (3/12 charge fixe sauf amortissement et intérêt financier + 3/12 charge variable)	3 746 392
Apport personnel	746 392
Montant du crédit sollicité	3 000 000

Paramètres	Valeurs
Capital (FCFA)	3 000 000
Intérêt (FCFA)	135 000
Annuité (FCFA)	3 135 000
Frais d'étude de dossier (1% du crédit)	30 000
Frais d'assurance (forfait)	25 000
TOTAL frais financiers	190 000

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	Montant (FCFA)
Aliment de démarrage	kg	2 000,0	378,4	756 800
Aliment de croissance	kg	7 000,0	260,7	1 824 900
Aliment de ponte et de finition	kg	43 400,0	300,3	13 033 020
TOTAL				15 614 720

Annexe 2 : Evaluation des charges et recettes de la production de provende au Nord-Bénin

EVALUATION DES CHARGES

🏠 Achat de la matière première pour la production de la provende

Matières premières	Aliment de démarrage (kg)	Aliment de croissance (kg)	Aliment de ponte et de finition (kg)	Quantité totale (kg)	Prix unitaire d'achat (FCFA/kg)	Montant (FCFA)
Maïs	1 100,0	3 780,0	22 568,0	27 448	250	6 862 000
Tourteau de soja	360,0	700,0	6 944,0	8 004	700	5 602 800
Tourteau de coton	100,0	420,0	1 736,0	2 256	180	406 080
Coquille	20,0	420,0	2 604,0	3 044	50	152 200
Sel	2,0	7,0	43,4	52	350	18 340
CMV chair	120,0	105,0	0,0	225	800	180 000
Farine de poisson	110,0	420,0	2 170,0	2 700	320	864 000
Son de blé	120,0	840,0	3 472,0	4 432	110	487 520
CMV ponte	0,0	0,0	2 387,0	2 387	800	1 909 600
Lysine	4,0	14,0	86,8	105	3000	314 400
Méthionine	2,0	7,0	43,4	52	5000	262 000
Phosphate	0,0	0,0	0,0	0	1000	0
Fer	2,0	7,0	43,4	52	700	36 680
tourteau de palmiste	60,0	280,0	1 302,0	1 642	140	229 880
TOTAL	2 000,0	7 000,0	43 400,0	52 400,0		17 325 500

🏠 Autres charges variables liées à l'acquisition de la matière première pour la production de provende

Autres charges variables	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Transport de la matière première	kg	52 400	10	524 000
Manutention	kg	52 400	1	52 400
Rémunération des ouvriers	kg	52 400	1,7	88 032
TOTAL CHARGES VARIABLES				664 432

🏠 Charges fixes

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Location d'un local production et vente de provende (60% des charges)	Mois	0,5	19 200	9 600
Salaire du Directeur/ Promoteur (60% du salaire payé)	Mois	0,5	90000	45 000
Patente	Mois	0,5	5 000	2 500
TPS (2% du chiffre d'affaire)	Nombre de fois	1	401 440	401 440
Factures d'électricité	Mois	0,5	60 000	30 000
Boite à pharmacie de bonne qualité	Boîte	1	60 000	60 000
Communication	Mois	0,5	20 000	10 000
Frais financiers				250 000
Dotations aux amortissements d'immobilisations				12 639
TOTAL CHARGES FIXES				821 179

🏠 Investissements corporels

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant	Durée de vie	Amortissement annuel
Concasseur-mélangeur	Nombre	1	3 500 000	3 500 000	15	233 333
Chaises et tables	Ensemble	1	150 000	150 000	10	15 000
Régulateur de tension	Nombre	1	50 000	50 000	5	10 000
Récipients en aluminium	Nombre	10	3 500	35 000	5	7 000
Balance électronique	Nombre	1	115 000	115 000	5	23 000
Balance à quadrant	Nombre	1	75 000	75 000	5	15 000
TOTAL				3 925 000		303 333
Part d'amortissement annuel sur la quantité de provende produite (production sur 0,5 mois)						12 639

🏠 Amortissement financier

Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif
Échéance : Annuelle	Trimestrielle
Durée du crédit	3 mois
Besoin en financement (3/12 charge fixe sauf amortissement et intérêt financier + 3/12 charge variable)	4 637 118
Apport personnel	637 118
Montant du crédit sollicité	4 000 000

Paramètres	Valeurs
Capital (FCFA)	4 000 000
Intérêt (FCFA)	180 000
Annuité (FCFA)	4 180 000
Frais d'étude de dossier (1% du crédit)	40 000
Frais d'assurance (forfait)	30 000
TOTAL frais financiers	250 000

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Aliment de démarrage	kg	2 000,0	425	850 000
Aliment de croissance	kg	7 000,0	390	2 730 000
Aliment de ponte et de finition	kg	43 400,0	380	16 492 000
TOTAL				20 072 000

Annexe 3 : Evaluation des charges et recettes de la production de poussins d'un jour

EVALUATION DES CHARGES

🏠 Charges variables

Postes de dépenses	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Achat de poussins de parentaux	Sujets	1 100	1 500	1 650 000
Aliments				
Aliment démarrage poussin	kg	415,8	344	143 035
Aliment complet poussin	kg	1540	237	364 980
Aliment complet poulette	kg	4510	273	1 231 230
Aliment pré-ponte	kg	1980	270	534 600
Aliment de production 1 et 2	kg	47850	265	12 680 250
Sous-total Aliments des parentaux	kg	56295,8		14 954 095
Soins de santé des parentaux				
Vaccin Mareck (obligatoire)	Nombre de doses	1 100	18,5	20 350
Newcastle/ AVE New/ ITA New	Nombre de doses	5 500	8	44 000
Bronchite infectieuse	Nombre de doses	6 600	2,5	16 500
Gomborro (Primo-vaccination)	Nombre de doses	3 300	5	14 850
Variole aviaire	Nombre de doses	1 100	10	11 000
Vaccin contre le syndrome de chute de ponte	Nombre de doses	1 100	15	16 500
Déparasitage	Nombre de doses	2 200	45	99 000
Vitamines et fortifiants aviaires	Nombre de doses	7 700	2,5	19 250
Antibiotiques aviaires	Nombre de doses	1 100	12,0	13 200
Sous-total soins de santé des parentaux				254 650
Soins de santé des poussins d'un jour				
Vaccin Mareck (obligatoire)	Nombre de doses	193 000	18,5	3 570 500
Newcastle/ AVE New/ ITA New	Nombre de doses	193 000	7	1 351 000
Bronchite infectieuse	Nombre de doses	193 000	2,5	482 500
Gomborro (Primo-vaccination)	Nombre de doses	193 000	5	868 500
Sous-total Soins de santé des poussins d'un jour				6 272 500
Achat des alvéoles	Nombre	1000	85	85 000
TOTAL CHARGES VARIABLES				23 216 245

🏠 Charges fixes

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Location d'un local pour le couvoir (25% des charges de location)	Mois	18	37 500	675 000
Salaire du personnel permanent (1 Directeur, 2 techniciens, 3 Agents de soutien) (25% des salaires payés)	Mois	18	203750	3 667 500
Rémunération des ouvriers (25% de la rémunération)	Mois	18	62 500	1 125 000
Patente	Année	1,5	60 000	90 000
TPS (2% du chiffre d'affaire)	Nombre de fois	1	982 782	982 782
Factures d'électricité	Mois	18	30 000	540 000
Factures d'eau	Mois	18	10 000	180 000
Boite à pharmacie de bonne qualité	Boîte	1	60 000	60 000
Communication	Mois	18	20 000	360 000
Intérêts financiers de prêts bancaires				1 207 328
Dotations aux amortissements d'immobilisations				586 687
TOTAL CHARGES FIXES				9 474 297

🏠 Investissements corporels

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Incubateur automatique	Nombre	2	3 500 000	7 000 000	15	466 667
Couveuse automatique	Nombre	2	4 000 000	8 000 000	15	533 333
Lampes de mirage	Nombre	10	25 000	250 000	5	50 000
Mangeoire plateau	Nombre	55	1 000	55 000	5	11 000
Mangeoire circulaire	Nombre	33	4 800	158 400	5	31 680
Abreuvoir automatique	Nombre	22	10 000	220 000	6	36 667
Tank de 1 m3 et tuyauterie	Ensemble	1	200 000	200 000	10	20 000
Bâtiment de 1000 sujets	Nombre	2	1 500 000	3 000 000	10	300 000
Clôture grillagée (25 m x 1,75 m)	Rouleau	8	88 000	704 000	10	70 400
Balance électronique	Nombre	1	40 000	40 000	5	8 000
Pulvérisateur	Nombre	1	130 000	130 000	5	26 000
Chaises et tables	Ensemble	1	150 000	150 000	10	15 000
Table de sexage	Nombre	1	80 000	80 000	10	8 000
Réfrigérateur	Nombre	3	700 000	2 100 000	5	420 000
Table informatique complète	Nombre	1	300 000	300 000	5	60 000
Poubelles étanches	Nombre	1	60 000	60 000	5	12 000
Brasseurs	Nombre	3	30 000	90 000	5	18 000
Régulateur de tension	Nombre	1	50 000	50 000	5	10 000
Groupe électrogène	Nombre	1	2 500 000	2 500 000	10	250 000
TOTAL				25 087 400		2 346 747
Part d'amortissement annuel sur la quantité de poussins d'un jour produits (25%)						586 687

🏠 Amortissement financier

Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif
Échéance : Annuelle	Annuelle
Durée du crédit	1 an
Besoin en financement (8/18è charge fixe sauf amortissement et intérêt financier + 8/18è charge variable)	13 731 790
Apport personnel	3 731 790
Montant du crédit sollicité	10 000 000

Paramètres	Valeurs
Capital (FCFA)	10 000 000
Intérêt (FCFA)	1 200 000
Annuité (FCFA)	11 200 000
Frais d'étude de dossier	100 000
Frais d'assurance	150 000
Frais de tenue de compte	19 800
Frais financiers	1 469 800

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Poussins pontes	Sujets	65 249	700	45 674 429
Poussins coquelets	Sujets	19 796	75	1 484 683
Parentaux réformés	Sujets	990	2 000	1 980 000
TOTAL				49 139 112

Annexe 4 : Evaluation des charges et recettes de la production d'œufs de table : Cas des Eleveurs utilisant la formule complète de provende

EVALUATION DES CHARGES

🏠 Charges variables

Postes de dépenses	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Achat de poussins de ponte et transport	Sujets	1 000	750	750 000
Aliments				
Aliment démarrage	kg	2 000	344	688 000
Aliment croissance	kg	7 000	237	1 659 000
Aliment ponte	kg	40 150	273	10 960 950
Sous-total Aliments	kg	49 150		13 307 950
Soins de santé des pondeuses				
Vaccin Mareck (obligatoire)	Nombre de doses	1 000	18,5	18 500
Newcastle/ AVE New/ ITA New	Nombre de doses	5 000	8	40 000
Bronchite infectieuse	Nombre de doses	6 000	2,5	15 000
Gomborro (Primo-vaccination)	Nombre de doses	3 000	5	13 500
Variole aviaire	Nombre de doses	1 000	10	10 000
Vaccin contre le syndrome de chute de ponte	Nombre de doses	1 000	15	15 000
Déparasitage	Nombre de doses	2 000	45	90 000
Vitamines et fortifiants aviaires	Nombre de doses	7 000	2,5	17 500
Antibiotiques aviaires	Nombre de doses	1 000	12,0	12 000
Sous-total soins de santé des pondeuses	FCFA			231 500
Eau d'abreuvement des pondeuses	m³	171,2	477	81 597
Alvéoles	Nombre	100	85	8 500
TOTAL CHARGES VARIABLES				14 379 547

🏠 Charges fixes

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Salaire du promoteur (à mi-temps)	Mois	18	50000	900 000
Rémunération d'un ouvrier à plein temps et d'un technicien à mi-temps	Mois	18	70 000	1 260 000
Patente	Année	1,5	60 000	90 000
TPS (2% du chiffre d'affaire)	Année	1,5	266 972	400 458
Factures d'électricité	Mois	18	15 000	270 000
Communication	Mois	18	5 000	90 000
Intérêts financiers de prêts bancaires	FCFA			600 000
Dotations aux amortissements d'immobilisations	FCFA			147 907
TOTAL CHARGES FIXES	FCFA			3 758 365

🏠 Investissements corporels

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Lampes de mirage	Nombre	10	25 000	250 000	5	50 000
Mangeoire plateau	Nombre	50	1 000	50 000	5	10 000
Mangeoire circulaire	Nombre	30	4 800	144 000	5	28 800
Abreuvoir automatique	Nombre	20	10 000	200 000	6	33 333
Tank de 1 m3 et tuyauterie	Ensemble	1	200 000	200 000	10	20 000
Bâtiment servant de bureau et autres	Nombre	1	3 000 000	3 000 000	15	200 000
Bâtiment de conduite de l'élevage de 1000 sujets	Nombre	1	1 500 000	1 500 000	10	150 000
Clôture grillagée de 25 m x 1,75 m	Rouleau	8	88 000	704 000	10	70 400
Balance électronique	Nombre	1	40 000	40 000	5	8 000
Pulvérisateur	Nombre	1	130 000	130 000	5	26 000
Boite à pharmacie de bonne qualité	Nombre	1	60 000	60 000	3	20 000
Chaises et tables	Ensemble	1	150 000	150 000	10	15 000
Ordinateur	Nombre	1	300 000	300 000	5	60 000
Brasseurs	Nombre	3	30 000	90 000	5	18 000
Régulateur de tension	Nombre	1	50 000	50 000	5	10 000
Dispositif solaire	Ensemble	1	100 000	100 000	5	20 000
TOTAL				6 968 000		739 533
Part d'amortissement annuel sur la quantité de poussins d'un jour produits (20%)						147 907

🏠 Amortissement financier

Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif
Échéance	Annuelle
Durée du crédit	1 an
Besoin en financement (8/18 ^e charge fixe sauf amortissement et intérêt financier + 8/18 ^e charge variable)	7 728 891
Apport personnel	2 728 891
Montant du crédit sollicité	5 000 000

Paramètres	Valeurs (FCFA)
Capital (FCFA)	5 000 000
Intérêt (FCFA)	900 000
Annuité (FCFA)	5 900 000
Frais d'étude de dossier	50 000
Frais d'assurance	90 000
Frais de tenue de compte	19 800
Frais financiers	1 059 800

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Œuf de table (début de ponte)	Plateau d'œufs	82	1 500	122 863
Œuf de table	Plateau d'œufs	9 019	2 000	18 038 050
Pondeuse de réforme	Nombre de pondeuse	931	2 000	1 862 000
TOTAL				20 022 912

Annexe 5 : Evaluation des charges et recettes de la production d'œufs de table : Cas des Eleveurs utilisant des pré-mélanges associés aux matières premières locales

EVALUATION DES CHARGES

🏠 Charges variables

Postes de dépenses	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Achat de poussins de ponte et transport	Sujets	1 000	750	750 000
Aliments				
Aliment démarrage	kg	3 800	250	950 000
Aliment croissance	kg	7 650	250	1 912 500
Aliment ponte	kg	43 800	250	10 950 000
Sous-total Aliments	kg	55 250	250	13 812 500
Soins de santé des pondeuses				
Vaccin Mareck (obligatoire)	Nombre de doses	1 000	18,5	18 500
Newcastle/ AVE New/ ITA New	Nombre de doses	5 000	8	40 000
Bronchite infectieuse	Nombre de doses	6 000	2,5	15 000
Gomborro (Primo-vaccination)	Nombre de doses	3 000	5	13 500
Variole aviaire	Nombre de doses	1 000	10	10 000
Vaccin contre le syndrome de chute de ponte	Nombre de doses	1 000	15	15 000
Déparasitage	Nombre de doses	2 000	45	90 000
Vitamines et fortifiants aviaires	Nombre de doses	7 000	2,5	17 500
Antibiotiques aviaires	Nombre de doses	1 000	12,0	12 000
Sous-total soins de santé des pondeuses	FCFA			231 500
Eau d'abreuvement des pondeuses	m3	171,2	477	81 597
Alvéoles	Nombre	100	85	8 500
TOTAL CHARGES VARIABLES	FCFA			14 884 097

🏠 Charges fixes

Paramètres	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Salaire du promoteur (à mi-temps)	Mois	18	50000	900 000
Rémunération d'un ouvrier à plein temps et d'un technicien à mi-temps	Mois	18	70 000	1 260 000
Patente	Année	1,5	60 000	90 000
TPS (2% du chiffre d'affaire)	Année	1,5	254 882	382 324
Factures d'électricité	Mois	18	15 000	270 000
Communication	Mois	18	5 000	90 000
Intérêts financiers de prêts bancaires				900 000
Dotations aux amortissements d'immobilisations				147 907
TOTAL CHARGES FIXES				4 040 230

🏠 Investissements corporels

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Lampes de mirage	Nombre	10	25 000	250 000	5	50 000
Mangeoire plateau	Nombre	50	1 000	50 000	5	10 000
Mangeoire circulaire	Nombre	30	4 800	144 000	5	28 800
Abreuvoir automatique	Nombre	20	10 000	200 000	6	33 333
Tank de 1 m3 et tuyauterie	Ensemble	1	200 000	200 000	10	20 000
Bâtiment servant de bureau et autres	Nombre	1	3 000 000	3 000 000	15	200 000
Bâtiment de conduite de l'élevage de 1000 sujets	Nombre	1	1 500 000	1 500 000	10	150 000
Clôture grillagée de 25 m x 1,75 m	Rouleau	8	88 000	704 000	10	70 400
Balance électronique	Nombre	1	40 000	40 000	5	8 000
Pulvérisateur	Nombre	1	130 000	130 000	5	26 000
Boite à pharmacie de bonne qualité	Nombre	1	60 000	60 000	3	20 000
Chaises et tables	Ensemble	1	150 000	150 000	10	15 000
Ordinateur	Nombre	1	300 000	300 000	5	60 000
Brasseurs	Nombre	3	30 000	90 000	5	18 000
Régulateur de tension	Nombre	1	50 000	50 000	5	10 000
Dispositif solaire	Ensemble	1	100 000	100 000	5	20 000
TOTAL				6 968 000		739 533
Part d'amortissement annuel sur la quantité de poussins d'un jour produits (20%)						147 907

🏠 Amortissement financier

Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif
Échéance	Annuelle
Durée du crédit	1 an
Besoin en financement (8/18è charge fixe sauf amortissement et intérêt financier + 8/18è charge variable)	7 953 136
Apport personnel	2 953 136
Montant du crédit sollicité	5 000 000

Paramètres	Valeurs (FCFA)
Capital (FCFA)	5 000 000
Intérêt (FCFA)	900 000
Annuité (FCFA)	5 900 000
Frais d'étude de dossier	50 000
Frais d'assurance	90 000
Frais de tenue de compte	19 800
Frais financiers	1 059 800

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Œuf de table (début de ponte)	Plateau d'œufs	79	1 500	118 080
Œuf de table	Plateau d'œufs	8 568	2 000	17 136 100
Pondeuse de réforme	Nombre de pondeuse	931	2 000	1 862 000
TOTAL				19 116 180

Annexe 6 : Evaluation des charges et recettes de la distribution des œufs de table

EVALUATION DES CHARGES

🏠 Charges variables

Postes de dépenses	Unité	Super-grossiste			Grossiste/ Semi-grossiste			Détaillant		
		Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Achat des œufs de table	Plateau	8 830	2000	17 659 260	8 830	2100	18 542 223	8 830	2200	19 425 186
Transport des œufs	Plateau	8 830	25	220 741	8 830	20	176 593	8 830	3	22 074
Achat d'alvéoles pour les 9055 plateaux	Nombre	50	85	4 250	50	85	4 250	50	85	4 250
Transbordement des œufs	Nombre	8 830	3,5	30 904	8 830	3,5	30 904			
Chargement/ Déchargement	Nombre	8 830	2,0	17 659	8 830	2,0	17 659			
TOTAL CHARGES VARIABLES				17 932 814			18 771 629			19 451 510

🏠 Charges fixes

Postes de dépense	Unité	Super-grossiste			Grossiste/ semi-grossiste			Détaillant		
		Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Location de boutique/Magasin	Mois	0,4	80 000	35 319	1,1	10 000	11 037	22,1	2 500	55 185
Frais d'électricité	Mois	0,4	5 000	2 207	1,1	3 000	3 311	22,1	1 500	33 111
Rémunération des ouvriers	Mois	0,5	60000	30 000	1,1	60 000	66 222	22,1	0	0
Communication	Mois	0,4	20000	8 830	1,1	10000	11 037	22,1	1000	22 074
Salaire du commerçant	Mois	0,5	100000	50 000	1,1	60 000	66 222	22,1	30000	662 222
Patente foraine	Fois	1	10000	10 000	1	10000	10 000			
Amortissement	FCFA			9 683			3 227			57 760
Frais financiers	FCFA			100 000			30 000			96 000
TOTAL CHARGES FIXES				246 039			201 056			926 353

🏠 Investissements corporels

Investissements corporels pour super-grossistes

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Tricycle	Nombre	1	950 000	950 000	5	190 000
Tables	Nombre	2	60 000	120 000	5	24 000
Chaises	Nombre	4	8 000	32 000	5	6 400
Palettes en bois	Nombre	10	12 000	120 000	10	12 000
TOTAL				1 222 000		232 400
Amortissement sur 0,5 mois (Durée de vente de la quantité concernée)						9 683

Investissements corporels pour grossistes/ semi-grossistes

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Tables	Nombre	2	60 000	120 000	5	24 000
Chaises	Nombre	4	8 000	32 000	5	6 400
Palettes en bois	Nombre	4	12 000	48 000	10	4 800
TOTAL				200 000		35 200
Amortissement sur 1,1 mois (Durée de vente de la quantité concernée)						3 227

Investissements corporels pour détaillants

Investissement	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Durée de vie (an)	Amortissement annuel (FCFA)
Tables	Nombre	2	60 000	120 000	5	24 000
Chaises	Nombre	4	8 000	32 000	5	6 400
TOTAL				152 000		30 400
Amortissement sur 22,8 mois (Durée de vente de la quantité concernée)						57 760

🏠 Amortissement financier

	Super-grossiste	Grossiste/semi-grossiste	Détaillant
Taux d'intérêt	1,5%/mois dégressif	1,5%/mois dégressif	1,5%/mois dégressif
Échéance	Mensuelle	Mensuelle	Trimestre
Durée du crédit	1 mois	1 mois	12 mois
Besoin en financement	18 069 169	18 939 458	3 677 110
Apport personnel et achat à crédit	10 069 169	13 939 458	2 877 110
Montant du crédit sollicité	8 000 000	5 000 000	800 000

Paramètres	Super-grossiste	Grossiste/semi-grossiste	Détaillant
Capital (FCFA)	8 000 000	5 000 000	800 000
Intérêt (FCFA)	120 000	75 000	90 000
Annuité (FCFA)	8 120 000	5 075 000	890 000
Frais d'étude de dossier (1% du crédit)	80 000	50 000	8 000
Frais d'assurance	150 000	90 000	20 000
Frais de tenue de compte	1 650	1 650	19 800
Frais financiers	351 650	216 650	137 800

EVALUATION DES RECETTES

🏠 Recettes

Postes de ventes	Unité	Super-grossiste			Grossiste/ semi-grossiste			Détaillant		
		Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)	Qté	Prix unitaire	Montant (FCFA)
Œufs vendus en gros	Plateau ODT	7 947	2 100	16 688 001	7 028	2 200	15 462 058	2 609	2 300	6 000 599
Œufs vendus en détail	Plateau ODT	883	2 200	1 942 519	1 757	2 300	4 041 220	6 088	2 500	15 218 910
TOTAL		8 830		18 630 519	8 785		19 503 277	8 697		21 219 509