

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Faculté des Sciences de la Nature et de la Vie

Département des Sciences de la Nature et de la Vie



Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master académique

Domaine: "Sciences de la Nature et de la Vie"

Filière : "Sciences agronomique "

Spécialité: "Développement Agricole et Agro-alimentaire"

Présenté et soutenu publiquement par

RIAH KHANSA

DADOUCH SOMIA

SENOUCI FERIAL

Thème :

**LES DETERMENANTS DE LA COMPETITIVITE LES ENTREPRISES
AVICOLES ETUDE DE CAS (TIARET ; DJELFA ET ORAN)**

JURY:

Président :OUNES M. M.A.A

Promoteur :DAHOU A.M.C.A

Co- promoteur : BENALI A.Doctorant

Examineur : DAHANE A.M.CA

Année universitaire: 2017 -2018

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous remercions LE BON DIEU le tout puissant de nous avoir donnés le courage, la volonté et la patience pour terminer ce travail.

Nos vifs remerciements et notre profonde gratitude s'adressent à notre enseignant et encadreur Mr DAHOU Abdelkrim pour sa bonne humeur et sa gentillesse et surtout sa grande disponibilité et ses encouragements tout au long de ce mémoire et sans qui ce mémoire n'aurait jamais vu le jour.

A notre co-encadreur a Monsieur BENALI Abdelwahab Wahid pour sa disponibilité ses conseils et sa patience et ses orientation.

Aux membres de jury, qui ont eu la patience de bien vouloir examiner et juger ce travail :

A Mr BOUKHATEM Pour l'honneur qu'il m'a fait en accepter de présider ce jury; a Mme ZOUBAIDI d'avoir accepté d'examiner ce travail.

Notre profond remerciement aux notre entreprises enquêtés pour leur aides et entreprise AV KHIDER DJELFA et surtout monsieur ALLEUG Hamdani ; entreprise NOUIRI TIARET et entreprise EL-YAMINE ORAN.

Merci



DÉDICACES

Avant tout l'éloge à dieu tout puissant pour tout ce qu'il m'a donné et de m'avoir accordé la force, le courage et la santé à fin de pouvoir accomplir ce travail.

Je dédie ce travail à mes parents, que je profite l'occasion à les remercier ; Ma mère Fatma et Mon père Abdel bar, pour leur encouragement, leur soutien et surtout leur amour que dieu les protègent et leurs offrent une longue vie.

A ma chère grande mère Reguia ;

A Mon frère Zakaria et son épouse Rifka et son fils Amir Ziad

A ma sœur Wissem et son époux Belgacem et leur fils Med Anes.

A mon frère Mouad Abdelatif et à ma princesse petite sœur maram.

A mes cousines Sihem et, manel, khaoula, ferial.

A ma grande famille la famille RIAH

A mes proches amies : Sara, Kaouther, Saada, Amouna, A mes amies : Wardia, Romaiissa, Asma, Rofaida.

A la mémoire d'un agréable cousin Fouad rabi yarahmou

Khansaa ines

Dédicaces

Grace a la volonté d'ALLAH tout puissant et bien veillant, ce modeste travail a pu être achevé.

Je dédie ce modeste travail.

A celui qui m'a voulue toujours et m'a aidée pour mieux avancer durant toute ma vie avec son amour, sa confiance, ses prières et ses encouragements :

Ames parents

Papa :

Tout au long de notre vie , tu nous as inculqué le travail bien fait : le sens du devoir et il nous a toujours incités à aller au bout de nous –même .

Ce travail est le fruit de tes efforts et ton soutien .Que dieu te donne longue vie et santé : pour que tu sois fier de nous.

MERCI POUR TOUT

Mama :

Tu m'as tout donné : tu nous as protégés et tu as toujours tout fait pour que nous soyons heureux : tu es une mèreexemplaire, je ne pourrai jamais.

T'être suffisamment reconnaissante qui que je dise et quoi que je fasse .

Que le dieu l'accorde une longue vie.

MERCI POUR TOUT

Atout la familles

Dédicaces

A mes chers parents Abdelkader et Kheira

*A mon mari et l'homme de ma vie Ahmed, qui
m'a beaucoup soutenue.*

Aux prunelles de mes yeux Wassimo.

A ma cher frere Habibo.

A mes sœurs Badra et Fatima

*A toute la promo de Master 2 spécialité
' ' développement agro-alimentaire ' ' et à tous
mes amis.*

Mes sincères remerciements à Inès et Ferial .

A tout ma famille

SOMMAIRE

Introduction.....	1
Problématique.....	1

PARTIE I: ETUDE BIBLIOGRAPHIQUE

Chapitre I: DIVERSITES ET FONCTIONS DES ENTREPRISES

Définition de l'entreprise	4
Les diversités des entreprises	4
1 – Classification d'après l'activité	4
1.1 Les entreprises agricoles	4
1.2 Les entreprises industrielles	4
1.3 Les entreprises commerciales	5
2- Classification selon la taille	5
2.1 Les petites et moyennes entreprises (PME).....	5
2.2 Les grandes entreprises	5
2.2.1.1 Les économies d'échelle	6
2.2.1.2 La réduction des coûts de transaction.....	6
2.2.1.3 L'intégration du progrès technique	6
2.2.2 Le pouvoir de marché	6
2.2.2.1 Sur les fournisseurs	6
2.2.2.2 Sur les clients	6
2.2.2.3 Sur les concurrents.....	6
2.2.2.4 sur l'Etat.....	6
3- Classification d'après le statut juridique	7
3.1 L'entreprise individuelle	7
3.2 Les entreprises sociétaires privées	7
3.3 Les entreprises publiques	7
3.4 -Les entreprises semi-publiques	7
4. Classification d'après l'intensité des facteurs de production	7
Fonction des entreprises	8

Chapitre II : COMPÉTITIVITÉ ECONOMIQUE

1.1	Concept de compétitivité	12
1.2	Notion de compétitivité	12
1.3	Définition de la compétitivité	12
2.	La compétitivité et les fondements théoriques de Michael PORTER	14
2.1	Les cinq forces concurrentielles	14
2.1.1	La menace constituée par les nouveaux entrants	15
2.1.2	La menace constituée par les produits de substitution	16
2.1.3	Le pouvoir de négociation des clients	16
2.1.4	Le pouvoir de négociation des fournisseurs	17
2.1.5	La rivalité intra-Sectorielle	17
2.2	Les trois stratégies génériques de M.PORTER	19
2.2.1	La domination totale au niveau des couts	19
2.2.2	La différenciation par l'offre	19
2.2.3	La Spécialisation /concentration de l'activité	20
3.	La chaine de valeur	21
 Chapitre III : LES DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE		
1.	La compétitivité-prix	22
2.	Déterminant hors prix	24
3.	Les mesure de la compétitivité	25
3.1	Mesures relatives aux coûts de production	26
3.2	Mesures relatives au profit.....	26

PARTIEII : ETUDE TECHNIQUE

I-	Présentation de l'entreprise de la wilaya de Tiaret.....	28
	Présentation de la zone d'étude de Tiaret	28
II-	Présentation des entreprise hors wilaya	28
1 -	Entreprises AV KHIDER (Djelfa)	28
1.1	Présentation de la zone d'étude	29
2-	Entreprise EL-YAMINE (ORAN).....	30.

2.1 Présentation de la zone d'étude.....	30
Comparaison de production entreprise Tiaret par rapport des entreprises hors wilaya	
I-Equipements des entreprises avicoles de la wilaya et hors wilaya	31
1.Equipements de l'entreprise de la wilaya (Tiaret) et hors wilaya Oran et Djelfa	32/37
Comparaison d'équipements entre entreprise de la wilaya et entreprises hors wilaya...42	
II-Conduit de l'élevage de l'entreprise de la wilaya et des entreprises hors wilaya.....	44
1 Conduit de l'élevage de l'entreprise de la wilaya Tiaret.....	44
1.1 Démarrage du cercle.....	44
1.2 Démarrage en ambiance	44
2. Conduite de l'alimentation.....	45
3. Litière	46
II-Conduit d'élevage des l'entreprises hors wilaya.....	47
1. Entreprise AV KHIDER Djelfa	47
1.1 Démarrage en cercle	47
1.2 Démarrage en ambiance	48
2.Alimentations et nutritions	48
3. Litière	50
4. Produit vétérinaire.....	50
2. Entreprise hors wilaya El-Yamine Oran.....	51
2.1 Conduit de l'élevage.....	51
2.1.1 Le Démarrage.....	51
1.2 Le démarrage en cercle.....	51
2. Démarrage en ambiance.....	52
3. Alimentation	52
4. La litière.....	53

III-Biosécurité et hygiènes dans les entreprises de la wilaya et hors wilaya

1. Biosécurité et hygiènes dans l’entreprise Nouiri (Tiaret)	54
Nettoyage et désinfection	54
1.1 Le nettoyage	54
1.2 Désinfection	54
Le vide sanitaire	54
2. Biosécurité et hygiène dans les l’entreprises hors wilaya.....	55
2.1 Entreprise AV KHIDER (DJELFA).....	55
1. Démarrage par la désinfection et le vide sanitaire	55
1.1 La désinfection	57
1.2 Le vide sanitaire.....	57
3.1 Traitement de l'eau.....	58
Incinérateur.....	59
2.2 Entreprise El-Yamine (Oran)	59
2.2.1 Les employer et visiteur	59
2.2.2 Vide sanitaire et désinfection	60
2.2.3 Hygiène en cours d'élevage.....	60
2.2.4 Hygiène de l'eau.....	61
2.2.5 Hygiène de l'aliment.....	61
2.2.5 Prophylaxie médicale.....	61
Comparaison de biosécurité et l’hygiène de l’entreprise avicole de la wilaya et les deux autres entreprises hors wilaya.....	62
a- Nettoyage.....	62
b-Désinfection proprement dite.....	62
c- Vide sanitaire.....	62
IV-Innovation dans les entreprises	63
1. Entreprise de la wilaya.....	63
2. Entreprise hors wilaya.....	63
a. Entreprises AV KHIDER DJELFA	63

b. L'innovation dans entreprise el Yamine (Oran).....	64
---	----

PARTIE III: ETUDE ÉCONOMIQUE

Introduction.....	66
-------------------	----

I- La rentabilité de l'entreprise NOUIRI de la Wilaya de Tiaret

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment.....	69
1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins	69
2- Calcul du coût d'achat de l'aliment	70
2- Calcul du coût de production de la dinde	71
3- Calcul du prix de revient de la dinde.....	73
4- Calcul du résultat Analytique de la dinde	74
5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité.....	74

II- La rentabilité de l'entreprise AV KHIDER de la Wilaya de Djelfa

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment.....	77
1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins.....	77
2- Calcul du coût de production de la dinde.....	79
3- Calcul du prix de revient de la dinde.....	80
4- Calcul du résultat Analytique de la dinde.....	81
5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité.....	82

III- La rentabilité de l'entreprise EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment.....	85
1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins.....	85
1- 2- Calcul du coût d'achat de l'aliment.....	85
2- Calcul du coût de production de la dinde.....	87
3- Calcul du prix de revient de la dinde.....	89
4- Calcul du résultat Analytique de la dinde.....	89
5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité.....	89

IV- Etude Comparative des trois Exploitations Avicoles

Prix de vente, Prix de revient et Marge bénéficière.....	92
Conclusion.....	97
Annexe	

LISTE DES FIGURES

Figure	Titre	Page
Figure 01	Les fonctions de l'entreprise	11
Figure 02	Les cinq forces de la concurrence selon Michael PORTER	18
Figure 03	Situation géographique de la zone d'étude de wilaya de Tiaret	28
Figure 04	Situation géographique de la zone d'étude HassiFedoul	29
Figure 05	Situation géographique de la zone d'étude HamouBoutlelis	30
Figure 06	La comparaison de production de trois entreprises agricoles	31
Figure 07	Les bassins de mangeoire	38
Figure 8	Cannibalism	39
Figure 9	Traitement de phénomène	39
Figure 10	Abreuvoir de l'entreprise AV KHIDER	40
Figure 11	Mangeoire de l'entreprise AV KHIDER	40
Figure 12	Cercle de garde de l'entreprise El yamine -02 Oran	51
Figure 13	l'alimentation du dinde de chaque phase	55
Figure 14	Désinfectant biocide	57
Figure 15	Appareil mesure de la qualité de l'eau	58
Figure 16	Incinérateur	59
Figure 17	La biosécurité d'employés dans l'entreprise EL YAMINE 02 d'Oran	60
Figure 18	Construction de nouveaux bâtiments avec le panneau sandwich	

LISTE TABLEAU

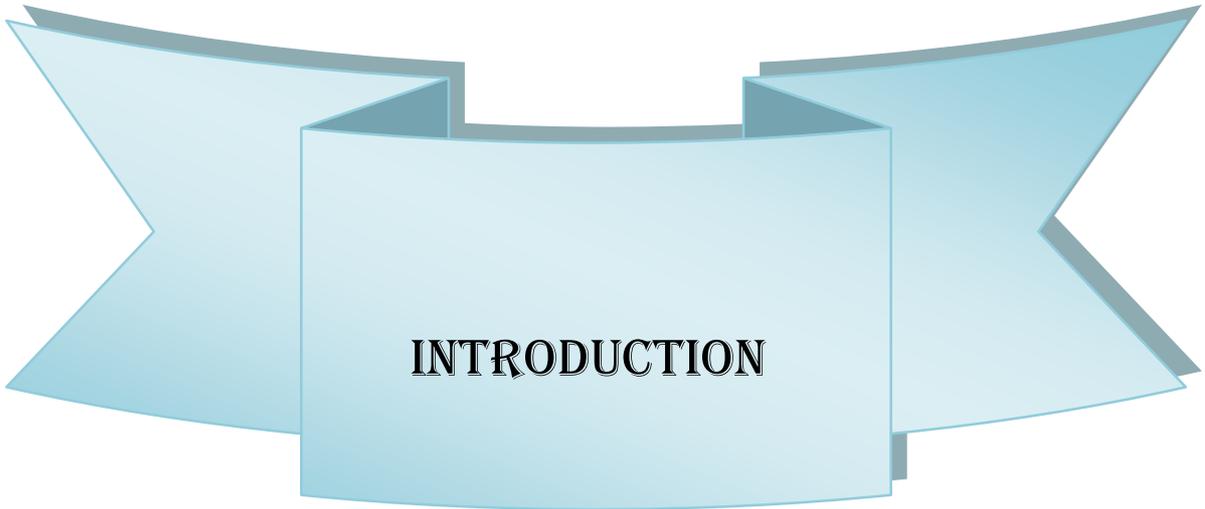
Tableau	Titre	Page
Tableau 01	Comparaison l'entreprises de Tiaret par rapport aux deux autres entreprises hors wilaya	32
Tableau 02	Equipements de notre entreprise de Wilaya par rapport l'équipement aux deux autres entreprises hors wilaya	32
Tableau 03	Eclairage selon l'âge de dinde	38
Tableau 04	Critères et la qualité de l'air	41
Tableau 05	Type d'abreuvoirs et mangeoires dans l'entreprise de la wilaya et les deux autres entreprises hors wilaya	42
Tableau 06	Comparaison entre le nombre et type de ventilateur dans l'entreprise de la wilaya et les deux entreprises hors wilaya	43
Tableau 07	: Forme et composition de l'aliment de la dinde chair selon l'âge dans l'entreprise NOUIRI de la wilaya de Tiaret.	46
Tableau 08	Recommandation en fonction de la puissance du chauffage	47
Tableau 09	Forme et composition de l'aliment de la dinde chair selon l'âge dans l'entreprise AV KHIDER de la wilaya de Djelfa.	49
Tableau 10	Les ajouts dans l'alimentation dans entreprise AV KHIDER de Djelfa	50
Tableau 11	les facteurs d'ambiance	52
Tableau 12	Forme et composition de l'aliment de la dinde chair selon l'âge dans l'entreprise EL YAMINE de la wilaya d'Oran	53

LISTE DES GRAPHES

Grappe	Titre	Page
Grappe N 1	graphique du seuil de rentabilité	67
Grappe N 2	graphique du chiffre d'affaires critique	75
grappe N3	graphique du minimum des ventes entreprise Nouri	76
Grappe N4	graphique du chiffre d'affaires critique	83
Grappe N5	graphique du minimum des vents entreprise AV KHIDER	84
Grappe N6	graphique du chiffre d'affaires critique	91
Grappe N7	graphique du minimum des ventes	91

LISTE D'ABRÉVIATION

INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economique.
IAA	Industrie Agro Alimentaire.
PME	Petite Moyenne Entreprise.
SARL	Société a Responsabilité Limité.
CE	Comité d'Entreprise.
R&D	Recherche et Développement.
DADS	Déclaration Annuelle des Données Sociale.
SWOT	Straights ;Weaknesses ;Opportunité ;Threads.
KG	Kilo Gramme.
PPM	Partie Par Milieu science.
S	Semaine.
CMV	Complexe Minéral Vitaminique
CO²	Le Dioxyde de Carbone
ORP	Potentiel Oxyde- Réduction.
PH	Potentiel Hydrogène.
CA	Chiffre d'Affaire.
Qx	Quintaux
L, l, h	Larguer, longueur, hauteur



INTRODUCTION

INTRODUCTION

Au lendemain de l'indépendance, la production avicole dans sa quasi-totalité se reposait essentiellement sur l'élevage familial et quelques exploitations et unités de petite envergure. L'industrialisation des élevages avicoles en Algérie s'est imposée alors comme l'unique solution rapide et efficace pour résorber le déficit senti en protéine animale dans le modèle alimentaire algérien.

L'Algérie à travers le développement de l'élevage avicole a beaucoup amélioré la satisfaction des besoins fondamentaux de l'habitant en protéines animales.

Face aux défis imposés par la libéralisation des échanges qui affecte les structures économiques nationales et mondiales, la filière avicole algérienne repousse le temps de monopoles des offices avicoles à une nouvelle ère de secteur privé.

La privatisation de l'aviculture implique un besoin de compétitivité, qui est une question très vaste qui regroupe des variables, des actions, des programmes, des plans des stratégies et des politiques, dans chaque cas un style de gestion est adopté pour rendre l'entreprise compétitive.

" **Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles**" tel est l'intitulé que nous avons retenu pour notre travail de recherche.

A ce titre, nous avons formulé la question principale, à laquelle nous tenterons de répondre tout au long de ce travail, comme suit :

Quelles sont les contraintes majeures de la production avicole qui entravent la compétitivité de cette filière ? Pour affiner plus notre problématique de recherche, nous posons les sous-questions suivantes :

1. Quels sont les déterminants de la compétitivité de la filière avicole en Algérie ?
2. Quelles forces orientent la concurrence dans le secteur avicole ?
3. Quelles manœuvres entreprendront les concurrents ?
4. Quelle est la meilleure position que peut prendre une entreprise avicole pour lutter à long terme contre ses concurrents ?
5. Quelle est la situation de la production de dinde en Algérie ?
6. Comment s'expliquent les niveaux de rendements des producteurs de dinde de consommation ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons émis les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Le prix de l'aliment d'élevage est le premier facteur déterminant de la compétitivité de la production de dinde puisque le poste aliment s'octroie des charges et freine les autres facteurs améliorant les rendements ou les investissements.

Hypothèse 2 : Les rendements sont faibles par rapport à ceux obtenus dans les autres wilayas les plus performantes comme Oran.

Pour atteindre nos objectifs et vérifier nos hypothèses, nous adapterons l'approche filière comme cadre théorique de référence ; cette méthode, selon les spécialistes, est la plus heuristique par rapport à d'autres approches. Les principes et les règles de reconstitution de l'approche filière pour notre étude, s'appuieront sur une recherche bibliographique et sur un travail d'enquête de terrain dans les wilayas : Tiaret, Oran et Djelfa. Le choix des wilayas a été dicté par plusieurs objectifs tels que :

- Le potentiel de production de la dinde dans ces régions, tant sur le plan quantitatif que qualitatif.
- L'importance de la part de la production de la dinde par rapport à la production nationale.
- L'existence des différents segments et opérateurs qui interviennent dans la filière dans ces wilayas (producteurs, collecteurs, conditionneurs).

Pour répondre à nos objectifs, nous procéderons à une recherche bibliographique à partir de laquelle nous retiendrons les concepts de base de l'analyse filière et le concept de compétitivité ainsi que les aspects spécifiques de la filière avicole : techniques, institutionnels et économiques. A partir des entretiens réalisés auprès des experts et des spécialistes ayant intervenant dans ce domaine, on tirera une compréhension du fonctionnement de la filière tout en reconnaissant les problèmes de cette dernière, mais surtout ils nous ont permis de poser notre problématique et de formuler nos hypothèses, afin de mettre au point les enquêtes de terrain.

La deuxième phase consiste à l'étude proprement dite et la vérification des hypothèses formulées c'est-à-dire, situer et expliquer les contraintes qui entravent l'épanouissement de la production de la dinde dans les wilayas : Tiaret, Oran et Djelfa. Ceci se concrétisera à travers des enquêtes auprès des agriculteurs et des différents opérateurs intervenant sur la filière avicole dans ces régions ou à l'échelle nationale. Notre objectif, à travers cette enquête, sera la détermination du coût de production de la dinde et l'analyse de toutes les dimensions de la

filière pour faire ressortir tous ses problèmes tant en amont qu'en aval (approvisionnement, production, stockage et commercialisation ...).

La troisième phase consiste en l'évaluation de la compétitivité prix de la filière dinde de Tiaret par rapport à la filière d'Oran et Djelfa à celle de ainsi que les stratégies adoptées par les acteurs après l'évaluation du coût de production de cette filière. Cela va nous permettre de faire ressortir les différentes faiblesses de la filière dinde et d'expliquer un certain nombre de paramètres qui agissent sur les performances de la filière.

Les résultats attendus de l'étude sont :

- L'élaboration d'une typologie de producteurs de la dinde dans la zone d'étude ;
- L'évaluation de la compétitivité prix de la filière avicole en Algérie ;
- L'identification des contraintes (les points forts et les points faibles) ;

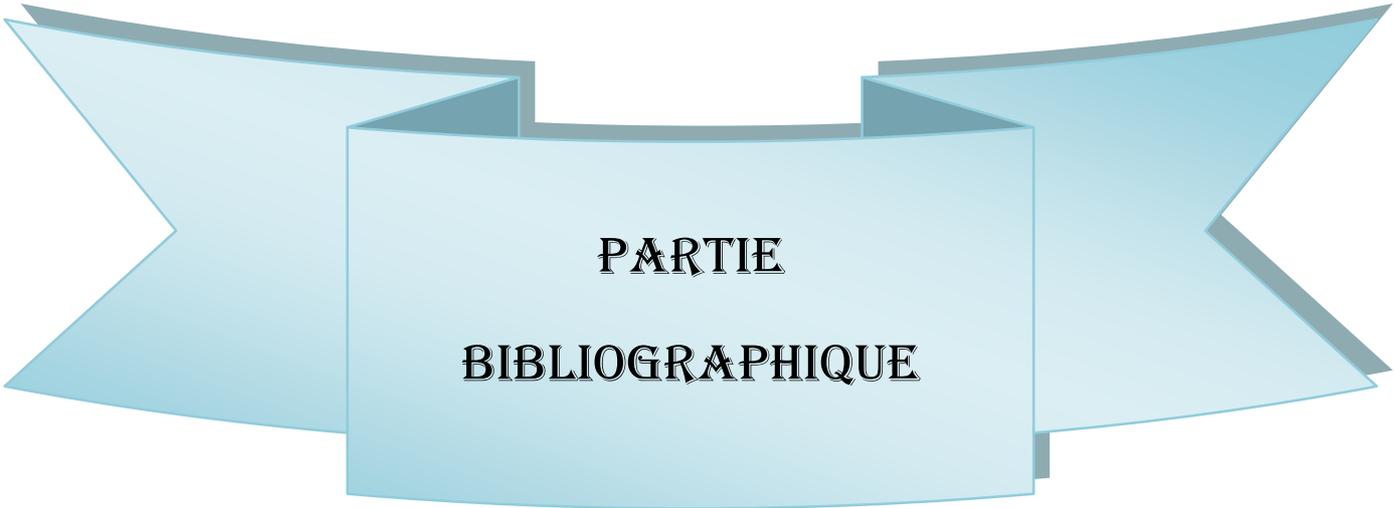
A partir de ce que nous venons de dire, nous avons articulé notre travail de recherche autour de trois chapitres :

Le premier examinera diversité et fonction des l'entreprises.

Le deuxième étudiera la compétitivité et la théorie de Michael PORTER.

Quant au troisième, il est consacré les déterminants de la compétitivité.

Nous espérons à travers ce travail montrer l'urgente nécessité d'aborder de tels thèmes.



PARTIE
BIBLIOGRAPHIQUE

Définition de l'entreprise

Une entreprise tire sa définition de comme l'action « entreprendre », c'est à dire une initiative, une action conduite de façon volontaire et organisée en vue d'atteindre un objectif économique ou social (ou plus général parfois). Dans l'usage actuel, l'entreprise est surtout considérée comme une organisation relativement autonome, dotée de ressources humaines, matérielles et financières en vue d'exercer une activité économique de façon stable et structurée (ce qui permet d'écarter toutes les activités ponctuelles non durables) . **(Radoniaina 2014).**

Au sens de l'**INSEE**, l'entreprise est définie de la manière suivante : « l'entreprise englobe toute activité qui a pour but de produire des biens et des services destinés à être vendus sur démarchées en vue de générer des profits »

Les diversités des entreprises :

On observe une très grande hétérogénéité au sein du monde des entreprises ce qui pose des difficultés pour établir une classification. Nous allons nous référer à des critères susceptibles de donner une vue de cette diversité.

Classification des entreprises :

1 – selon l'activité : (d'après COLIN CLARK)

On observe autour de nous une très grande diversité parmi les entreprises et ceci au regard de la nature de leurs activités. On trouve ainsi des entreprises agricoles, artisanales, industrielles, commerciales....Nous allons détailler rapidement quelques activités d'entreprises.

1.1 Les entreprises agricoles :

Ce sont des entreprises dont l'activité principale consiste à exploiter les richesses naturelles et à mettre en valeur le sol. On peut distinguer deux grandes catégories d'entreprises agricoles : Celles spécialisée en productions végétales celles spécialisées en productions animales Il faut noter que les entreprises agricoles présentent plusieurs particularités. Elles sont fortement influencées par le climat ce qui peut générer des conséquences négatives sur le revenu (aléas climatiques).

1.2 Les entreprises industrielles :

Ce sont des entreprises dont l'activité principale consiste à transformer des matières premières jusqu'aux produits élaborés en vue de créer de la valeur ajoutée. Le monde industriel est caractérisé par une très forte diversité des entreprises au plan des activités, de la

CHAPITRE I DIVERSITE ET FONCTION DES ENTREPRISES

taille, du statut juridique. On trouve ainsi selon la matière première, des industries agroalimentaires (IAA), des industries manufacturières, des industries du bâtiment de même que selon la taille, des industries de petite taille entourées de multinationales.

1.3 Les entreprises commerciales :

C'est acheter pour revendre, telle est, en apparence, la fonction essentielle des entreprises commerciales. Cependant, bien qu'elles n'effectuent pas de transformation de matières, elles n'en produisent pas moins de la « valeur ajoutée » en assurant la distribution des produits ce qui nécessite la réalisation de certaines fonctions fondamentales : conditionnement, allotissement, transport, stockage, exposition. Ces entreprises offrent de plus en plus, des services annexes (services après-vente, crédit)

Les banques gèrent les moyens de paiement et assurent le financement de l'économie par la collecte de l'épargne et la création monétaire

Les entreprises d'assurance répondent à la demande de mutualisation des risques qui est une des caractéristiques des économies développées.

2. Classification selon la taille :

Très petites entreprises (TPE) : Moins de 10 salariés.

Petite entreprise : 10 à 50 salariés.

Moyenne entreprise : 50 à 200 salariés

Grande entreprise : + de 200 salariés

2.1 Les petites et moyennes entreprises (PME) :

Les petites et moyennes entreprises sont celles qui sont exploitées par des patrons qui risquent leurs propres capitaux, qui exercent une direction administrative et technique effective, et qui ont des contacts directs et permanents avec leur personnel.

2.2 Les grandes entreprises :

La grande entreprise est synonyme d'effectifs nombreux plus de 500 personnes et de capitaux importants. La grande dimension facilite l'obtention de deux avantages compétitifs : des coûts unitaires plus faibles et l'accroissement de la part de marché.

2.2.1 Des coûts unitaires réduits :

Ils résultent de la combinaison de plusieurs facteurs :

2.2.1.1 Les économies d'échelle :

La croissance de la production induit une baisse des coûts unitaires en raison de l'existence de coûts indépendants du niveau de l'activité.

2.2.1.2 La réduction des coûts de transaction:

L'absorption d'un fournisseur par exemple, élimine les coûts liés à la recherche des approvisionnements, supprime certaines opérations (emballage à l'expédition puis déballage à la réception) et, en rendant l'approvisionnement plus sûr, permet de réduire les stocks.

2.2.1.3 L'intégration du progrès technique :

L'introduction de nouvelles technologies nécessite souvent des capitaux et/ou des volumes de production importants. La taille facilite la recherche et le développement par la puissance financière qu'offrent les grosses structures.

2.2.2 La part de marché :

La grande dimension donne l'avantage lors de la négociation des contrats. C'est le pouvoir du « gros » sur le « petit »

2.2.2.1 Sur les fournisseurs :

Il est possible d'obtenir des prix plus faibles en raison de l'importance des quantités commandées, des conditions avantageuses en matière de délais, de qualités des produits.

2.2.2.2 Sur les clients:

Par l'importance des moyens déployés (publicité, promotion) la grande entreprise influence leurs comportements d'achat.

2.2.2.3 Sur les concurrents:

Face à des concurrents plus faibles et dispersés, la grande entreprise peut s'arroger le rôle de leader et organiser le marché à son avantage elle impose ses prix, ses normes, voire un partage de la clientèle.

2.2.2.4 Sur l'état :

La grande dimension permet d'influencer les décideurs politiques, en général les pressions sont discrètes et s'exercent à travers de multiples organismes paritaires

Un groupe est un ensemble de sociétés liées par des participations financières dans lequel on distingue :

3- Classification d'après le statut juridique :

Cette classification se fait en fonction de la ou les personnes qui détiennent le capital et les objectifs retenus par l'entreprise.

3.1 L'entreprise individuelle :

Elle est la propriété exclusive d'une seule personne, c'est lui même l'exploitant et le dirigeant. Elle est donc incluse dans son patrimoine (ensemble des biens, créances et dettes d'une personne), ce qui induit une conséquence très importante : l'exploitant est indéfiniment responsable des dettes de son entreprise.

3.2 Les entreprises sociétaires privées :

Forme d'entreprises dont le capital est détenu par plusieurs personnes privées et se caractérisant par la séparation entre les apporteurs de travail et ceux de capital. Direction assurée par les apporteurs de capital ou leurs mandataires. On trouve 3 catégories de sociétés :

- Sociétés de personnes (Exemple : Société en nom collectif)
- Société de capitaux (Exemple : Société anonyme)
- Société à responsabilité limitée (S.A.R.L.) à plusieurs associés ou à associé unique

3.3 Les entreprises publiques :

Sont des entreprises dans lesquelles l'Etat détient l'intégralité du capital et le pouvoir absolu de gestion.

3.4 -Les entreprises semi-publiques :

Sont des entreprises dans lesquelles le capital est partagé entre l'Etat et des particuliers. Et par conséquent garde un pouvoir de contrôle sur ces entreprises (choix d'investissement, politique d'emploi) et les particuliers participent par le financement ou la gestion.

4. Classification d'après l'intensité des facteurs de production :

Pour pouvoir fonctionner, une entreprise doit combiner des facteurs de production, à savoir le capital et le travail. A partir de l'intensité des facteurs de production mobilisés il est possible de procéder à une classification entre entreprises. Traditionnellement, on distingue deux grandes catégories d'entreprises :

Les entreprises dites de main-d'œuvre qui concentre beaucoup de travail comparativement au capital. On peut citer le textile, l'industrie du jouet.

Les entreprises dites capitalistiques qui intègre beaucoup de capital comparativement au travail. Il s'agit notamment de l'industrie lourde à l'image du pétrole, du ciment, de la sidérurgie.

CHAPITRE I DIVERSITE ET FONCTION DES ENTREPRISES

Dans le cas des industries dites de main d'œuvre où la part du capital est faible comparativement au travail, la délocalisation dans les pays à faible revenu est de règle afin de réduire les coûts et maintenir la compétitivité de l'entreprise

Dans le cas des industries capitalistiques, la délocalisation est beaucoup moins recherchée car la volonté de disposer d'une main d'œuvre bien formée et expérimentée à la technique constitue un facteur de compétitivité.

Fonction des entreprises :

Pour pouvoir être efficace, une entreprise doit répartir toutes les tâches à accomplir de façon précise, structurée et spécialisée. Elle doit déterminer le rôle de chacun dans l'entreprise. Plus l'entreprise est importante, plus sa structure est précise, visant à la satisfaction du client par le produit que l'on peut hiérarchiser dans le temps.

(Pascal FERRANDES)

1 - La fonction de Direction :

- Prévoir le marché, concurrence, conjoncture, Et fixer les objectifs en fonction des moyens financiers, matériels, techniques et humains.
- Organiser la structure interne de l'entreprise.
- Commander ordres et directives, établir les règlements pour réaliser les objectifs.
- Coordonner harmonisé les actions des différents services.
- Contrôler l'objectif fixé et la comptabilité analytique, contrôle de gestion.

2 - La fonction financière :

Fournir à l'entreprise les capitaux dont elle a besoin, au moment où elle en a besoin, avec le maximum de sécurité et au coût minimum.

- Collecter les fonds chercher les fonds et les réunir après examen des divers moyens de financements possibles.
- Employer les fonds effectué les dotations budgétaires pour affecter les fonds aux divers emplois possibles (stocks, investissements, placements, ...).
- Gérer les fonds : remplacer un financement par un autre, rapports avec les prêteurs et emprunteurs.

3 - La fonction Approvisionnement :

- Réaliser les achats recherche et choix des fournisseurs, détermination des produits à commander (norme qualité, quantité et prix).
- passation des commandes, suivi et réception.
- Gérer les stocks : Gestion du magasin proprement dite, gestion économique des stocks.
- L'approvisionnement est parfois vital : Cas des invendus (choix de l'assortiment) Cas des stocks excessifs (coût possession stock).

- La Qualité et donc le marché des produits de l'entreprise : dépendent de la fiabilité des composants et de matières premières commandées.

4 - La fonction "Personnel"

Entreprise :

- Le recrutement du personnel. Mise en œuvre des méthodes de recrutement, Visite médicale d'embauche, puis annuelles, Adaptation rapide du personnel (livret accueil, visite entreprise, ...).
- Les modifications dans l'affectation du personnel : Les mutations et promotions,

Les congés.

- La formation technique et générale : Cours de formation technique selon le métier exercé.
- La fixation de la rémunération du travail : Primes.
- La communication interne : Journal d'entreprise, Campagnes d'information,

Séminaires, Formations du management.

Salariés :

- Les délégués du personnel : représenter le personnel devant l'employeur pour présenter des réclamations individuelles ou collectives.
- Les comités d'entreprise (C.E) : Gestion des activités sociales et culturelles, Durée ou organisation du travail.
- Comités d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail (Le CHS-CT) : Contribuer à la protection de la santé physique et mentale et à la sécurité des salariés présents dans l'entreprise.
- Les syndicats : Organisations de défense de l'intérêt des salariés (Ouvriers, employés ou cadres).

5 - La fonction Production :

La préparation du travail : service Etudes ou R&D (Recherche et Développement) : conception détaillée du produit, ou modification / évolution.

Conception des "outils" et techniques de fabrication.

- service méthodes : méthodes de travail, normes de production des ateliers, gammes opératoires, analyses des temps, productivité des postes... satisfaction des exécutants nature des tâches et cadences de travail.
- services planification / ordonnancement / lancement plan de production, régularité des approvisionnements, répartition des tâches entre les postes de travail.

6 - La fonction Commerce :

6.1 Le Marketing :

Études de marché, de motivations d'achat, de natures de clients, détermination des marchés potentiels et des segments de clientèle, définition des circuits de distribution et des

CHAPITRE I DIVERSITE ET FONCTION DES ENTREPRISES

niveaux de prix, Création des supports de vente et des argumentaires, des manifestations, Enquêtes de satisfaction.

6.2 La Vente :

Publicité sur différents supports promotion des ventes : avantages particuliers pour un client ou plusieurs, Animation des réseaux de ventes (marché intérieur / exportation).

7 - La fonction Logistique :

Gérer l'ensemble des flux physiques (amont, stock, aval) au meilleur coût

- En amont : peut englober les fonctions approvisionnements et achats. Opérations de dédouanement transport amont : fournisseurs entreprise des matières, emballages, matériels et machines ... gestion des stocks amont (matières)
- En aval : gestion des stocks produits finis préparation de commandes opérations de douanes (exportations) conditionnement transport aval : distribution des produits finis.

7.1 La fonction Comptabilité :

Comptabilité générale : Compta. Auxiliaire : enregistre toutes les opérations et effectue les reports dans les comptes clients, fournisseurs, matières, ... et les livres auxiliaires.

- Comptabilité Centralisée : Balances mensuelles de vérification, inventaire comptable, bilan, résultat.

Services spéciaux hors compta auxiliaire :

- Comptabilité des salaires : livre de paie, compte fiscal des salariés, DADS déclarations annuelle des données sociales.
- Service de caisse : journaux de caisse, banque.

7.2 La fonction Informatique :

Informatique de gestion :

- logiciels de Comptabilité, de finance, de gestion des ressources humaines (paie, formation, ...), de facturation, de gestion de stock.

Informatique de production :

Automates dans l'industrie, systèmes embarqués dans la logistique, appareillages médicaux, simulateurs dans l'aviation, l'automobile.

Informatique de communication :

- Surveillance et entretien, Enseignement, Traitement de la voix, de l'image, Télécommunications, Jeux.

7.3 Les services généraux :

Reprographie : Atelier de reproductions / reliure / façonnage...

Service courrier

- Réception, distribution, expédition du courrier,

Sécurité :

- Prévention accident sur les personnes,
- Protection des biens : surveillance jour et nuit, incendie, entretien préventif

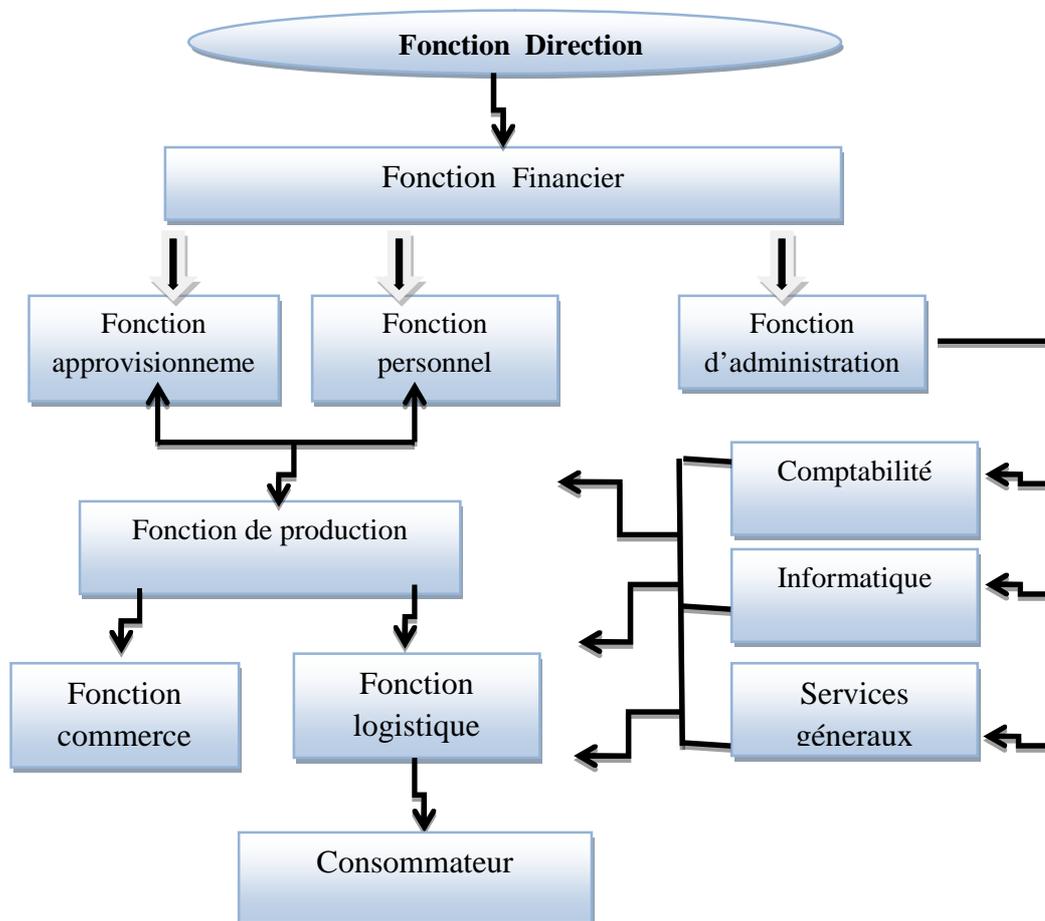
Service médical :

- Premiers soins en cas d'accident,
- suivi des visites annuelles, ...

Problématiques diverses :

- Accueil entreprise : hôtesse, huissiers,
- pilotage des déménagements,
- gestion des voitures des services.

Figure N 1 : Fonction de l'entreprise



Source : Pascal FERRANDES. 16 mars 2007

1. la compétitivité :

1.1 Concept de compétitivité :

Le concept de l'avantage comparatif décrit le schéma des échanges qui se produiront dans un monde dépourvu de distorsions de prix. Cependant, le monde réel est plein de mesures de politiques rendant la détermination de l'avantage comparatif difficile. Donc l'avantage comparatif s'applique à un monde où les marchés sont efficaces et dépourvus de distorsions alors que la compétitivité s'applique à un monde dans son contexte réel" (**Barkema et al. 1991**).

Une industrie compétitive est celle qui possède la capacité de gagner un profit et maintenir une part du marché domestique et/ou international" (**Agriculture Canada, 1991**).

1.2 Notion de compétitivité :

La notion de l'entreprise évoluée avec l'évolution du concept de l'entreprise et de sa conception dans l'environnement concurrentiel. Au début du 20ème siècle nous avons assistés à une prédominance de la demande par rapport à l'offre, les concurrents étaient à nombre limité est ne constituaient pas une menace évidente, le concept de compétitivité existait implicitement.

La prise en considération de la notion de compétitivité a été principalement causé par la généralisation de certains produits encourageant la consommation à grande échelle ce qui a engendré l'apparition de nouvelles formes de distribution et de consommation, donc une prédominance de l'offre par rapport à la demande.

Les entreprises sont confrontées à une concurrence de plus en plus acharnée surtout avec l'internationalisation des marchés ce qui amplifie l'effet de la concurrence. Dès lors, la compétitivité est devenue un enjeu de base que l'entreprise doit maîtriser afin de se démarquer de ses concurrents (**Zerla 2014**).

3. Définition de la compétitivité :

Il n'existe pas de définition stable du concept de compétitivité. C'est une notion complexe et composite pouvant prendre en considération aussi bien des aspects quantifiables que des aspects non quantifiables.

Cockburn J. et Siggel E. (1995) la définit la compétitivité comme étant «la capacité d'une unité de production à accaparer, de manière rentable et durable, une part de marché importante». Un espace à cinq dimensions, productive, technologique, commerciale, financière et monétaire, institutionnelle et politique, sert à la caractériser empiriquement.

Selon **lassudrie-Duchéne** La compétitivité peut être considérée comme l'aptitude des firmes à maintenir ou à accroître leurs parts de marché sans pertes financiers durables et sans subventions La compétitivité, entendue au sens de la définition de **Lassudrie –Duchéne est** le résultat de la confrontation des forces et faiblesse (avantages compétitifs) de l'entreprise par rapport à son environnement sectoriel.

CHAPITRE II LA COMPETITIVITE ECONOMIQUE

Parvenir à une explication de la compétitivité passe alors par deux sujets d'études :

- Les déterminants des avantages compétitifs des firmes.
- la nature et les déterminants de l'environnement concurrentiel.

Ces deux sujets sont très étroitement liés. En effet, les avantages compétitifs découlent, au moins partiellement de la volonté de la firme d'adhérer aux exigences de son environnement concurrentiel. Les uns sont ainsi une tentative de réponse aux sollicitations de l'autre de plus l'environnement concurrentiel est déterminé par les stratégies des entreprises et leurs interactions.

Selon la définition d'**A.C Martinet**, la compétitivité est l'aptitude à soutenir durablement la concurrence. L'entreprise compétitive possède donc, un ensemble de capacités qui l'autorisent, selon le cas, à se maintenir ou de se développer dans un champ susceptible d'opposer à ses objectifs, ses projets et ses opérations.

Selon M. Porter, chercher à expliquer la compétitivité au niveau national est incorrect ce qu'on doit comprendre, ce sont les déterminants de productivité et le taux de croissance de la productivité pour trouver des solutions, on devrait focaliser, non pas sur l'ensemble de l'économie, mais plutôt sur des industries spécifiques ou encore des segments d'industries.

Définition basées sur les coûts de production :

Selon A. **BENAYME** la compétitivité pour un produit donné est définie comme l'aptitude à l'offrir sur le marché à un prix inférieur ou égal à celui des concurrents effectifs ou potentiels, mais suffisant pour rémunérer les facteurs nécessaires (travail, capital, produits primaires et semi finis) et dégager une marge bénéficiaire supérieure ou égale à ses concurrents .

Pour les auteurs du **Boston Consulting Group (BCG)** la compétitivité d'une entreprise se ramène à son aptitude à avoir les coûts les plus bas, C'est -à- dire celle qui a su parvenir à l'utilisation des facteurs les plus efficace pour des coûts de facteur équivalents.

Malgré cette diversité des définitions, il y a lieu de noter les deux aspects communs suivants : la compétitivité est un concept relatif, c'est à dire, l'évaluation de la compétitivité d'une nation, d'un secteur ou d'une entreprise est généralement faite par rapport à une entité similaire ; et la compétitivité n'est pas un concept statique et est étroitement lié aux conditions économiques du pays ainsi que les conditions du marché international. Donc pour rester compétitif, une entité est appelée à suivre un processus d'ajustement continue en réponse à des forces et à des faits (**LaajimiA. (ed.) , Arfa l.**)

2. La compétitivité et les fondements théoriques de Michael PORTER :

Michael Porter né le 23 mai 1947 à Ann Arbor dans le Michigan, est professeur de stratégie d'entreprise à l'Université Harvard et consultant d'entreprise. Il a élaboré un cadre pour aider les entreprises à examiner leur situation concurrentielle, un "cadre de cinq forces" ("five forces Framework") pour analyser une industrie, appelées aujourd'hui les Cinq forces de M.Porter. La présentation était méthodique et rigoureuse, offrant des principes simples et quelques tactiques spécifiques sur la façon de maintenir et améliorer une position concurrentielle. Pour une analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel, en maîtrisant mieux ses concurrents les forces qui structurent son environnement concurrentiel. Cette maîtrise des forces de la concurrence s'illustre par le déploiement d'une chaîne de valeur qui caractérise le modèle économique de l'entreprise. Porter a également formalisé sur le plan théorique la notion de pôle de compétence géographique, au point que le terme porte son nom en anglais : Porter's clusters.

Pour Porter, la stratégie d'entreprise était toujours une question de positionnement. Le "menu" de stratégies disponibles était restreint, et le choix dépendaient surtout, selon lui, de la nature de l'environnement concurrentiel, avec pour objectif de trouver une position qui puisse être défendue contre les concurrents existants et ceux qui tenteraient d'entrer sur le marché. Porter a avancé trois stratégies génériques : rester le leader du marché en gardant les coûts bas ; vendre un produit qui est suffisamment distinct des autres pour qu'il ne puisse pas être concurrencé par d'autres produits d'entreprises concurrentes (différenciation), et identifier une part spécifique du marché où il n'y aurait que peu de concurrents (spécialisation / segmentation). Il considérait qu'il était important de choisir une de ces stratégies, de s'y tenir, et de ne jamais rester "coincé au milieu", car ce serait presque "une garantie de faible profit". Comme la meilleure position était censée être extrêmement rentable, elle fournirait par la suite des ressources pour améliorer encore plus sa position. La clé était de trouver et d'exploiter les imperfections dans le marché. Dans les termes du modèle SWOT, il s'agissait de répondre aux opportunités et aux menaces, plutôt qu'aux forces et aux faiblesses. Porter avait peu d'intérêt pour l'organisation interne et l'implémentation effective d'une stratégie.

2.1 Les cinq forces concurrentielles :

Selon M.PORTER dans toute industrie, le jeu concurrentiel résulte de 5 forces dont l'intensité détermine un niveau de rentabilité moyen influençant l'attractivité de cette industrie : la rivalité entre firmes du secteur, la menace d'entrée, la menace de produits de substitution, le pouvoir de négociation des fournisseurs et le pouvoir de négociation des clients.

2.1.1 La menace constituée par les nouveaux entrants :

Cette menace renvoie à la capacité de certaines entreprises de se positionner sur un secteur sur lequel elles n'étaient pas présentes pour capter une part de ce du marché. En pénétrant le secteur d'activité, ces nouveaux entrants contribuent à accentuer la concurrence et tentent de dégrader la position des entreprises en place. Cette menace dépend essentiellement de la

CHAPITRE II LA COMPETITIVITE ECONOMIQUE

capacité des nouveaux entrants potentiels à surmonter les barrières à l'entrée du segment (financière, technologiques, commerciales) soit :

Les économies d'échelle :

L'échelle efficiente constitue une barrière non négligeable pour le nouvel entrant, qui doit soit privilégier la maîtrise des coûts en produisant à grande échelle afin de réduire les coûts unitaires, soit faire le choix d'une échelle de production intérieure et accepter une dégradation de sa compétitivité prix.

Les économies d'expérience :

Elles se définissent comme la baisse du coût unitaire total d'un produit avec l'augmentation de sa production cumulée au sein d'une entreprise. Le nouvel entrant sur un secteur d'activité se positionne obligatoirement en retrait sur la courbe d'expérience. En conséquence, il doit assumer un désavantage de coût lié à son retard d'expérience dans l'activité et à son volume de production réduit.

L'intensité capitalistique :

Dans certains secteurs d'activités, l'investissement financier de départ nécessaire est considérable. Il constitue alors une barrière importante pour le nouvel entrant.

L'accès aux compétences critiques :

Dans certains segments la maîtrise de compétences technologiques avancées et spécialisées est un pré-requis indispensable au développement et à la réussite. L'acquisition de ces compétences représente alors une barrière importante pour un nouvel entrant.

L'accès à un réseau de distribution :

Le réseau de distribution relatif au secteur d'activité étant déjà organisé autour des concurrents présents, le nouvel entrant doit parvenir à convaincre les distributeurs existants de référencer ses produits. Ou bien créer son propre circuit via une intégration verticale.

L'existence d'une clientèle fidélisée :

Certains concurrents disposant d'une image de marque, d'une réputation ainsi que d'une clientèle fidélisée.

Les licences, les normes ou les brevets :

Certains barrières sont relatives à la réglementation et correspondent à la volonté de l'état de limiter l'accès à certains secteurs d'activité de contrôle la qualité, de protéger l'innovation ou de mener une politique protectionniste (quotas). Ces mesures d'ordre juridiques ou politique restreignent la concurrence et dissuadent les nouveaux entrants

2.1.2 La menace constituée par les produits de substitution :

Les produits de substitution se définissent comme des produits qui satisfont les mêmes besoins ou assument les mêmes fonctions que les produits du secteur étudié en mobilisant des compétences et des technologies différentes.

Les nouveaux entrants sont donc amenés à s'appuyer sur l'innovation pour renouveler la manière dont les clients satisfont traditionnellement leurs besoins. Le risque est le transfert de chiffre d'affaire du secteur du produit de substitution. Cette menace des produits de substitution est influencée par deux facteurs :

- le degré de substituabilité entre le produit principale et le produit de substitution qui renvoie à la faciliter de transfert du client qui souhaite recourir au produit de substitution à la place du produit principal.

- différentiel de rapport avantage/cout : il fait référence entre l'utilité apportée par le produit de substitution comparée à celle du produit principal, rapportée à leur cout respectif (financier).

Lorsque le degré de substituabilité est fort que le rapport avantage / cout est favorable au produit de substitution celui-ci représente une menace forte pour le produit principal le risque est de capter l'essentiel du chiffre d'affaires généré par le secteur du produit principal.

2.1.3 Le pouvoir de négociation des clients :

Le pouvoir de négociation des clients renvoie à la capacité de ses derniers d'influencer à leur avantage la relation avec les entreprises d'un secteur. Le client se situe en aval du secteur qui fait l'objet de analyse il peut s'agir d'un client final consommateur, d'un intermédiaire ou d'un distributeur, cinq facteurs principaux permettent d'évaluer le pouvoir relatif des clients.

Le degré de concentration relative : cette notion fait référence à la différence de degré de concentration entre le secteur qui fait l'objet de l'analyse et celui des clients. Un secteur concentré se caractérise par un nombre limité d'entreprise qui réalisent une grande partie du chiffre d'affaire de l'activité, si le secteur des clients présente une structure très concentrée, ceux-ci peut profiter d'une position favorable.

En effet, les clients disposent d'un moyen de pression important, notamment du fait qu'ils représentent une part significative des débouchés pour les entreprises du secteur ; La facilité

CHAPITRE II LA COMPETITIVITE ECONOMIQUE

de transfert : cette notion renvoie à la facilité qu'ont les clients de changer de sources d'approvisionnement. La facilité de transfert dépend à la fois du nombre d'entreprises présent sur le secteur ainsi que du degré de différenciation des produits. Donc, si le degré de différenciation est élevé et si le nombre d'entreprises du secteur est réduit, le client aura de grandes difficultés à changer de fournisseur, ce qui réduit son pouvoir de négociation.

La capacité d'intégration en amont : il s'agit de la facilité avec laquelle le client peut s'intégrer en amont, en réalisant lui-même l'activité des entreprises de secteur, le client devient alors un nouvel entrant.

Le degré de qualité liée : la qualité liée concerne l'impact de la qualité des biens ou des services livrés au client sur la qualité du produit fabriqué ou des services rendus par le client. Si la qualité liée est élevée, cela signifie que la qualité des produits du client dépend de celle de ses achats ; ce qui réduit son pouvoir de négociation.

Le décalage entre l'offre et la demande : en cas de ralentissement de la demande par rapport à l'offre présente sur le marché, la surcapacité générée permet aux clients d'obtenir une position de force dans la négociation à l'inverse, dans une situation caractérisée par une demande pléthorique par rapport à l'offre, le pouvoir de négociation des clients est réduit.

2.1.4 Le pouvoir de négociation des fournisseurs :

Les critères d'évaluation du pouvoir des clients sont également valides, mais de manière symétrique, pour évaluer le pouvoir de négociation relatif des fournisseurs. Si ces derniers, sont plus concentrés que les entreprises du secteur étudié et si la qualité liée est élevée, le rapport de force sera plus favorable aux fournisseurs.

De la même façon, si la capacité d'intégration en amont des entreprises du secteur étudié est faible ainsi que leur facilité de transfert, le pouvoir des fournisseurs s'en trouvera accru.

2.1.5 La rivalité intra-Sectorielle :

La rivalité intra-sectorielle renvoie à l'intensité de la concurrence au sein du secteur. De plus, la concurrence directe que se livrent les entreprises d'un secteur tend à réduire leur rentabilité. Une forte concurrence se manifeste souvent par l'agressivité de la politique commerciale : promotions, investissements, publicitaires massifs, multiplication de lancements de nouveaux produits. Plusieurs facteurs peuvent être mobilisés pour évaluer l'intensité de la rivalité intra-sectorielle.

-l'équilibre des forces en présence sur le secteur :

Si les entreprises concurrentes sont nombreuses, de taille et de puissance équivalente, la lutte concurrentielle en sera accentuée, car chacune aura la volonté de surclasser les autres.

- le taux de croissance de l'activité :

Si le taux de croissance de l'activité est faible, révélateur de maturité, les entreprises souhaitant se développer n'ont pas d'autre choix que de conquérir des parts de marché aux dépens de leurs concurrents, ce qui accentue la rivalité intersectorielle.

Par opposition, si le taux de croissance est élevé, tous les acteurs ne seront pas en mesure de s'approprier leur part de la croissance, ce qui laisse la possibilité aux autres compétiteurs de profiter de ce volume d'affaires sans entrer en concurrence frontale ;

- l'augmentation des capacités de production et l'existence de barrières à la sortie :

Dans le cas d'un secteur caractérisé par la possibilité de réaliser des économies d'échelle ou d'expérience, les entreprises présentes vont être amenées à augmenter leur capacité de production pour diminuer les coûts.

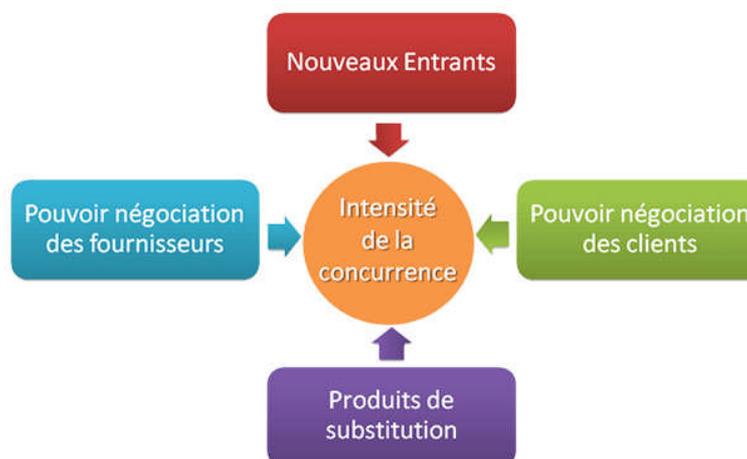
Cette augmentation peut provoquer une situation de surcapacité et une concurrence exaucée qui va se traduire par une baisse des prix et de la rentabilité. La probabilité d'apparition de ce scénario sera d'autant plus forte que les barrières à la sortie qui font référence aux actifs hautement spécifiques que l'entreprise doit nécessairement déployer dans un secteur d'activité.

Dans l'impossibilité de redéploiement, l'entreprise ne peut quitter le secteur sans accepter de lourdes pertes. Forcée de maintenir son activité, elle contribue à la surcapacité du secteur et pénalise la rentabilité des entreprises et du secteur dans sa globalité.

- la nature du produit/service : lorsque les produits sont banalisés, les entreprises peuvent très difficilement mettre en œuvre une stratégie de différenciation et sont dans l'obligation de mener une stratégie de domination par le coût.

La rivalité est d'autant plus destructive pour la rentabilité qu'elle porte sur les prix, car dans ce cas, elle transfère directement la richesse du secteur vers les clients. (Zerfa 2014).

Figure N 2 : Les cinq forces de la concurrence selon Michael PORTER



2.2 Les trois stratégies génériques de M.PORTER :

Selon Michael Porter (1982), Les compétences et les ressources dont dispose la firme au sein de sa chaîne de valeur vise à proposer une offre valorisée par le client et / ou obtenue à moindre coût. C'est cette excellence en termes de maîtrise des coûts ou de création de valeur pour le client qui est à l'origine de l'avantage concurrentiel potentiel.

La gestion et la coordination de la chaîne de la valeur traduisent les orientations de la firme en termes de stratégie générique. Il y a trois grandes stratégies génériques de base entre lesquelles une entreprise doit choisir lorsqu'arrive le temps de concevoir une proposition de valeur.

A) la domination total au niveau des coûts :

Pour mettre en œuvre cette stratégie, les promoteurs doivent consacrer une bonne part de leur attention au contrôle des coûts. L'obtention d'un coût plus faible par rapport à celui des concurrents devient le thème directeur de toute la stratégie, tout en gardant à l'esprit qu'il est malgré tout impensable de négliger les désirs, les besoins, et les attentes des consommateurs. Lorsqu'elle parvient à une situation où son coût est faible, une entreprise obtient normalement des profits supérieurs à la moyenne de l'industrie, malgré la vivacité des forces de la concurrence.

Une situation de faible coût met une entreprise à l'abri des forces de la concurrence :

La mise en œuvre d'une stratégie de faible coût peut nécessiter des investissements massifs, consacrés aux équipements (ressources matérielles) les plus modernes, une politique de prix agressive et des pertes de démarrage, le temps de consolider la part de marché. Une fois atteinte la situation de faible coût, procure des marges élevées qui peuvent être réinvesties en équipements neufs et en installations modernes, destinées à renforcer la domination obtenue au niveau des coûts. Ces réinvestissements permanents sont souvent une condition pour assurer le maintien d'une situation de faibles coûts.

B) la différenciation par l'offre :

La stratégie de différenciation de l'offre (produits-services-expériences) vise à créer quelque chose qui soit ressenti comme unique dans l'ensemble de l'industrie. Les démarches de différenciation peuvent prendre bien des formes : une conception originale, une offre nourriture et boisson unique, une image de marque, une supériorité technologique, des décors uniques, des services rendus à la clientèle que l'on ne retrouve pas ailleurs, un réseau de distribution incomparable, une expérience de consommation que l'on ne retrouve pas ailleurs, et dans la situation idéale, une entreprise qui choisit cette voie doit se différencier sur un maximum de composantes de son modèle d'affaires. Cette différenciation doit évidemment afin d'attirer les consommateurs se répercuter de façon perceptible sur sa proposition de valeur (la proposition de valeur est d'ordinaire la seule partie du modèle d'affaire d'une entreprise qui est visible par les consommateurs).

Une stratégie de différenciation ne permet pas à une firme de négliger ses coûts, toutefois ceux-ci ne sont pas l'objectif stratégique principal.

CHAPITRE III LES DETERMINANT DE LA COMPETITIVITE

Une stratégie de différenciation permet à une entreprise d'obtenir des profits supérieurs à la moyenne du secteur (le temps que dure la différenciation).

La différenciation met l'entreprise jusqu'à un certain point à l'abri des agressions des concurrents, en raison de la fidélité des clients envers la marque et de la plus faible sensibilité à l'égard des prix de vente qui en résulte.

La différenciation peut souvent empêcher l'entreprise de conquérir une part de marché importante.

Il n'est pas facile de reproduire sur plusieurs marchés une entreprise différenciée. La duplication par définition élimine souvent l'effet de différenciation.

De plus la différenciation est la plupart du temps facilement imitable.

Dans le cas d'une stratégie de différenciation par le bas :

L'ensemble de la chaîne de valeur est organisé pour proposer un produit simplifier au maximum : la R&D est une fonction quasiment inexistante, la gamme des produits est très étroite, la qualité souvent sacrifier. L'offre de l'entreprise est dégradée par rapport à l'offre.

Dans le cas d'une stratégie de différenciation vers le haut :

L'entreprise va travailler sur les toutes les dimensions constatatives de l'offre afin d'augmenter la valeur perçue par le client. Pour cela, elle peut se focaliser sur les activités de R&D pour améliorer le produit, elle peut également s'appuyer sur la fonction marketing pour améliorer l'image de produit proposé. Elle peut enfin développer les services associés à l'offre dans les phases de commercialisation ou d'après-vente

C) La Spécialisation /concentration de l'activité :

La stratégie de spécialisation/concentration de l'activité consiste à se concentrer soit sur un groupe de clients cibles très circonscrit, soit sur un produit précis, soit sur un marché géographique spécifique. Par exemple, une entreprise de restauration pourrait décider d'offrir uniquement des plats contenant comme matière première principalement des insectes.

Toute la stratégie de concentration s'organise donc autour d'une cible restreinte à laquelle on s'efforce de procurer le meilleur produit ou service.

L'idée repose sur la certitude que l'entreprise est capable de desservir sa cible restreinte plus efficacement, ou en consommant moins de ressources que les concurrents qui luttent dans un domaine plus large.

La stratégie de spécialisation/concentration implique toujours des limites dans la part de marché à laquelle l'entreprise peut prétendre. Évidemment si on choisit la stratégie de spécialisation / concentration et que l'on a accès au marché mondial alors ça laisse quand même des possibilités de développement très intéressantes.

Selon PORTER, l'ensemble des firmes poursuivant la même stratégie constituent un groupe stratégique au sein duquel l'entreprise la plus capable de mener à bien la stratégie obtiendras

les meilleurs résultats, l'entreprise qui sera capable de baisser le plus ses couts par rapport aux autres réalisera les meilleurs profits. Une entreprise peut considère qu'elle a une stratégie lorsqu'elle accomplit des activités différents de ses concurrents ou lorsqu'elle accomplit les mêmes activités de manière différents.

3. La chaine de valeur :

La chaine de valeur c'est le fonctionnement d'une entreprise peut être en effet décomposé en un certain nombre d'activité destinées à concevoir, fabriquer, commercialiser, distribuer et soutenir le produit. Chacune de ses activités peut être créatrice de valeur pour le client et éventuellement de marge pour l'entreprise. C'est en gérant sa chaine de valeur comme un système et non comme une juxtaposition d'éléments que l'entreprise peut acquérir un avantage concurrentiel.

L'analyse de la chaine de valeur est une méthodologie développée par Michael Porter, elle permet de décrire et de décomposer l'activité d'une entreprise dans une industrie donnée. En analysant de manière systématique l'ensemble des fonctions assurées par l'entreprise ainsi que les interactions entre ces fonctions, il est possible d'identifier les sources d'avantage concurrentiel.

Toujours, Selon Porter, la compétitivité de l'entreprise résulte de sa capacité à générer de a valeur pour client et /ou à dégrader des économies pour les firmes. Dans cette optique, la chaine de valeur permet, au travers la décomposition de l'activité de la firme, de mieux comprendre des couts au sein de 'organisation et d'identifier les possibilités de différenciation. Elle constitue un outil pour optimiser à la fois chaque élément du processus de manière isolée, mais aussi l'organisation de l'activité, avec l'objectif d'offrir une valeur maximum à un cout minimum.

Michael Porter, considère l'entreprise comme un ensemble d'activités destinées à concevoir, fabriquer et distribuer une offre commerciale. L'objet de la chaine de valeur est précisément de représenter l'ensemble de ces activités. Pour cela, on décompose l'entreprise en deux types d'activités : les activités principales et de soutien.

Les activités principales sont directement créatrices de valeur et incluent généralement les fonctions achats, logistique, production ou commercialisation.

Celle de soutien sont au service des activités principales et facilitent le bon fonctionnement des étapes opérationnelles. Elle inclue par exemple la fonction finances ou gestion des ressources humaines.

Les théories économiques se sont intéressées depuis longtemps à la compétitivité. Au début elle n'était tributaire que du facteur prix, qui se définit comme la capacité à acquérir des parts de marchés en offrant des prix plus compétitifs que ceux de ses concurrents.

Elle est plus axée sur des éléments hors-prix et des facteurs structurels capables de capter la demande. Le prix Ainsi le savoir-faire incorporé dans les produits leur qualité et l'étendue

de leur gamme façonnent en grande partie l'aptitude des pays à conquérir de nouvelles parts de marché.

Facteurs dépend la compétitivité des entreprises La compétitivité prix et la compétitivité structurelle :

1. La compétitivité-prix :

1.1 -La compétitivité est la capacité à produire des biens et des services à des prix inférieurs à ceux des concurrents pour une qualité équivalente. Elle repose sur la capacité à produire une offre à des coûts inférieurs à ceux supportés par les entreprises du même secteur. Elle peut aussi s'appuyer sur une marge unitaire plus faible si les coûts de production sont identiques.

1.2 –La compétitivité-prix dépend des coûts de production des produits et du taux de change de la monnaie. La compétitivité-prix se définit comme la capacité des entreprises à offrir un bien à un prix inférieur à ceux de ses concurrents avec une qualité identique. Les prix dépendent des coûts de production des produits. Les coûts de fabrication reposent eux-mêmes sur le coût des consommations intermédiaires, principalement le coût de l'énergie, mais aussi sur le coût du facteur travail et sur la fiscalité qui pèse sur les entreprises.

1.3- La compétitivité-prix est déterminée par le coût des consommations intermédiaires en grande partie dépendant du prix des matières premières, La matière première dont le prix est volatile et qui rentre dans le processus de production de nombreux produits. L'augmentation du prix se répercute ainsi sur le coût des consommations intermédiaires. Cette augmentation entraîne une hausse du coût de production. La compétitivité-prix des entreprises se détériore. A l'inverse, une réduction des coûts des matières premières grâce à des économies d'énergie réalisées dans les entreprises et permises par l'introduction d'innovations de procédés, allège les coûts d'approvisionnement, ce qui réduit les coûts de production et permet de baisser les prix de vente.

1.4 Compétitivité-prix des entreprises résulte du niveau des coûts salariaux, Ces coûts salariaux dépendent de la productivité du travail liée à l'introduction d'innovations de procédés dans le processus de production des entreprises. La hausse de la productivité du travail permet au facteur travail d'être plus efficace ; les entreprises peuvent alors réduire leurs effectifs en substituant du capital au travail; le coût unitaire de production diminue ce qui permet de répercuter cette baisse sur les prix.

Le coût du travail des entreprises repose aussi sur la politique salariale adoptée par les Pouvoirs Publics ; ainsi, une politique de modération salariale, c'est-à-dire une politique de ralentissement de la hausse des salaires Le coût du travail dépend également des charges sociales qui s'appliquent aux entreprises. Une part élevée des charges patronales dans le coût du travail peut nuire à la compétitivité des entreprises.

Ainsi, grâce à la diminution des coûts salariaux, les prix diminuent et la compétitivité-prix augmente.

CHAPITRE III LES DETERMINANT DE LA COMPETITIVITE

1.5-La compétitivité-prix des entreprises dépend du coût du financement des investissements.

Le coût de financement des investissements détermine la capacité de financement des entreprises et les investissements qui pourront être réalisés. Si les taux d'intérêt sont bas, alors les entreprises pourront financer leurs investissements par l'emprunt bancaire et introduire des innovations ; au contraire, si les taux d'intérêt sont élevés, la rentabilité de certains projets d'investissement diminuera et les entreprises investiront moins. Le coût de financement est donc un déterminant de la compétitivité-prix des entreprises.

1.6- La compétitivité -prix repose aussi sur la fiscalité que supportent les entreprises, Le niveau de l'impôt sur les sociétés détermine en partie la compétitivité-prix des entreprises. Un faible niveau d'imposition favorise la compétitivité-prix des entreprises. Au contraire, un fort taux d'imposition entraîne une hausse des coûts de production. Les entreprises perdent alors en compétitivité-prix. Ainsi, en France les entreprises supportent un taux d'imposition sur le bénéfice de 35% en moyenne tandis qu'en Irlande le taux d'imposition ne s'élève qu'à 10% du bénéfice sur les sociétés. Les entreprises qui déclarent leurs bénéfices en France sont donc plus imposées que celles qui les déclarent en Irlande, ce qui avantage les entreprises installées en Irlande par rapport aux autres entreprises et crée du dumping fiscal.

D'autre part, des réductions d'impôts permettent aux entreprises de gagner en compétitivité-prix. Un crédit d'impôt favorise la compétitivité des entreprises et l'emploi, comme le pacte pour la compétitivité récemment proposé par Jean-Marc Ayrault qui entraîne pour les entreprises qui en bénéficient un allègement des coûts.

1.7-La compétitivité-prix dépend aussi du taux de change de la monnaie.

Un taux de change favorable aux entreprises réduit le prix des exportations et inversement. Ainsi la dépréciation de l'euro par rapport au dollar rend les exportations moins chères et augmente la compétitivité-prix des entreprises européennes. Au contraire, l'appréciation de l'euro par rapport au dollar augmente le prix des exportations. Les exportations en euro deviennent alors plus chères. Les entreprises exportatrices perdent en compétitivité-prix. Ainsi, les entreprises européennes ont été fortement handicapées du début des années 2000 jusqu'en 2010 par la forte appréciation de l'euro qui valait 0,90dollar en 2000 et 1.50dollar en 2010.

Mais la capacité des entreprises à capter la demande dépend d'autres facteurs.

2. Déterminant hors prix :

La compétitivité hors prix ou structurelle est la capacité à imposer ses produits ou services indépendamment de leur prix (qualité, innovation, services après-vente, image de la marque, délais de livraisons, capacité de s'adapter à une demande diversifiée, etc.). Ce type de compétitivité demande du temps pour se construire car elle repose sur la perception de l'offre par les clients, perception qui elle-même se bâtit sur le long terme en fonction de la satisfaction procurée dans le passé. Elle exige aussi beaucoup d'investissements pour développer et maintenir la spécificité de l'offre.

2.1-Compétitivité hors-prix repose sur la qualité et l'innovation des produits :

La qualité des produits concerne le processus de production. Les innovations de procédé consiste à mettre en œuvre des méthodes de production permettant de produire des biens de meilleure qualité.

2.2- La compétitivité hors-prix dépend aussi de la capacité des entreprises à innover en proposant des produits différents de ceux des concurrents, Cette capacité renvoie aux investissements immatériels en recherche et développement réalisés. La hausse des dépenses en R&D et la création de pôle de compétitivité soutenant financièrement la coopération entre les grands groupes, les petites entreprises et les centres de recherche publics et privés, se traduit par la mise sur le marché d'un nombre croissant de produits innovants. L'innovation peut porter sur le high-tech ou sur la technologie de produits de moyenne technologie pour permettre aux entreprises de monter en gamme. En effet, la capacité à se positionner dans une gamme supérieure de produits est fondamentale.

L'innovation peut aussi intervenir sur le design, l'ergonomie ou même le marketing des produits. Ces formes d'innovations sont décisives pour améliorer la compétitivité des entreprises ce qui permet de gagner des parts de marché ou même créer de nouveaux marchés.

2.3 La compétitivité structurelle des entreprises repose aussi sur des caractéristiques liées aux entreprises. Ces caractéristiques sont liées à l'image de marque de l'entreprise, à l'adaptation au réseau local, à l'étendue des réseaux de distribution, aux délais de livraison, à la disponibilité des services après-vente.

La réactivité à la demande est également une caractéristique importante des entreprises, facteur de compétitivité. Ainsi, les entreprises les plus flexibles sont les plus aptes à s'adapter aux fluctuations de la conjoncture. Elles peuvent être plus flexibles dans le processus de production grâce aux machines programmables à commandes numériques mais aussi dans le travail grâce à la polyvalence des salariés. Leur souplesse dépend aussi de la dérèglementation du marché du travail. Plus le marché est dérèglementé, plus les entreprises peuvent embaucher ou licencier facilement et faire face aux variations de la demande.

La spécialisation productive des entreprises constitue un facteur essentiel de la compétitivité des entreprises. Plus les entreprises produisent des biens dont les autres pays ont besoin plus leurs parts de marché augmentent.

2.4-La compétitivité structurelle des entreprises dépend aussi de la formation des salariés ; Les investissements immatériels en formation favorisent l'accumulation du capital humain et permettent ainsi d'améliorer la qualification de la main-d'œuvre. Ce capital humain repose sur le système éducatif général, technologique et professionnel, mais aussi sur la formation continue offerte aux salariés dans les entreprises. Ainsi, l'apprentissage est particulièrement développé et les salariés peuvent davantage progresser au sein des entreprises ce qui favorise la compétitivité structurelle.

2.5- La compétitivité hors-pris des entreprises repose également sur la réglementation imposées aux entreprises ; Elle peut concerner le social ou l'environnement. Le respect de normes sociales ou de normes environnementales peut être un atout pour les entreprises qui peuvent alors améliorer leur image de marque. Ainsi, les entreprises affichant un engagement pour une production respectueuse de l'environnement, luttent contre les pollutions de toutes formes, économisent des ressources naturelles, participent au recyclage, et renvoient aux consommateurs cette image respectueuse de l'éthique, ce qui accroît leurs ventes.

3. Les mesures de la compétitivité :

Nombreux sont les instruments qui ont été utilisés dans les travaux empiriques portant sur l'évaluation de la compétitivité. Cependant, bien que cette évaluation ait été dans la plupart des cas statique (évaluée à un point donné dans le temps), ces mesures ont changé d'un niveau d'analyse à un autre. Au niveau national, les travaux portant sur l'évaluation la compétitivité ont surtout focalisé sur le déficit de la balance commerciale ainsi que la croissance de la productivité nationale des facteurs (Mc Corrison et Sheldon, 1994). Au niveau sectoriel, trois types de mesures ont été utilisés à savoir : les mesures relatives aux coûts de production, les mesures relatives à la productivité des facteurs, et enfin les mesures relatives aux échanges commerciaux.

Finalemt, au niveau micro-économique, deux types d'instruments ont été au centre de l'analyse de la compétitivité des entreprises. On cite, les mesures relatives à la part du marché et les mesures relatives au profit. Dans ce qui suit, l'accent sera mis sur les instruments de mesures relatives au niveau sectoriel et au niveau micro de l'entreprise.

3.1 Mesures relatives aux coûts de production :

La théorie de l'avantage comparatif stipule la comparaison des coûts relatifs et non des coûts absolus de production. Cependant, la majorité des travaux d'évaluation de la compétitivité et par conséquent de l'avantage comparatif ont été principalement axés sur la comparaison internationale des coûts absolus de production (Stanton, 1986 ; Tange, 1992). Par ailleurs, étant donné les différentes procédures d'échantillonnage, d'agrégation ainsi que les différentes sources de données, les coûts de production peuvent ne pas être directement comparables et constituent, par conséquent, des indicateurs imparfaits de la compétitivité (Ahearn et al. 1990).

Ainsi le coefficient de coût des ressources, le coût de production d'une unité de produits, apparaît comme une meilleure alternative pour l'application du modèle de l'avantage comparatif (Van Duren et Martin, 1992).

Mesures relatives à la productivité des facteurs :

Jorgenson et Nishimizu (1978) ont été les premiers à introduire la notion des écarts de productivité entre deux entités. Défini comme étant la différence relative de produit moins la somme de la différence relative du niveau des intrants pondérée par leurs parts, ce concept a été empiriquement utilisé par Conrad (1988) et Christensen et al. (1981). Ainsi, la diminution

de l'écart de productivité entre deux entités implique que la première entité est en train d'améliorer sa position concurrentielle par rapport à la seconde. L'écart de productivité comme instrument d'évaluation de la compétitivité présente deux contraintes majeures. La première est que cet indicateur ne capte que les différences dues à la technologie et aux écarts des efficacités techniques. Les différences de compétitivité dues aux différences des prix des facteurs sont négligées. La deuxième est que cet instrument, à l'instar des coûts de production, ne contient aucune information quant aux déterminants de la compétitivité hors prix.

Mesures relatives aux échanges commerciaux :

A l'instar des indicateurs de performance relatifs à la productivité des facteurs, ceux relatifs aux échanges commerciaux sont basés également sur la théorie de l'avantage comparatif. En effet l'existence d'un avantage comparatif entraîne un avantage coût et donc une certaine spécialisation dans ce produit expliquant sa part importante dans les exportations.

Mesures relatives à la part du marché :

La part du marché ou plus exactement la croissance de la part du marché a été utilisée comme indicateur de performance dans nombreux travaux empiriques (**Larson et Rask, 1992**).

Cependant, à l'encontre des mesures relatives aux coûts de production et ceux relatives à la productivité des facteurs, cet indicateur capte aussi bien les facteurs de compétitivité hors prix que les facteurs de compétitivité prix affectant la performance d'un produit donnée et est considéré comme étant une mesure du résultat final de la compétitivité. Par ailleurs, en dépit de son utilisation répandue, une insuffisance à l'encontre de cet indicateur peut être avancée. En effet, cet indicateur ne peut pas distinguer entre un accroissement de la part du marché dû à une performance supérieure de celui dû à une subvention des exportations, ni entre une diminution de la part due à une faible performance de celle due à un quota. Une telle insuffisance peut s'avérer trop limitant pour certains produits étant donnée la diversité des mesures de politique en place et les distorsions qu'elles peuvent causer.

3.2 Mesures relatives au profit :

L'utilisation du profit en tant qu'indicateur de performance de l'entreprise est peu courante dans la littérature. Les quelques applications qu'on retrouve sont focalisées ou bien sur les mesures des marges brutes et nettes de l'entreprise ou bien sur les indicateurs de comportement prix-coût.



ETUDE

**TECHNIQUE DES TROIS
EXPLOITATIONS**

I- Présentation des trois exploitations avicoles :

1- Présentation de l'entreprise NOUIRI de la Wilaya de Tiaret :

NOUIRI est une entreprise privée isolée loin de Mahdia de 2 km et loin de la Wilaya de Tiaret 40 km, elle est spécialisée dans la production de poulet, dinde de chair. Pour la production de la dinde, cette entreprise contient 03 bâtiments la capacité de chaque bâtiment 3500 sujets.

Présentation de la zone d'étude :

Tiaret est une ville importante dans le centre de l'Algérie qui a donné son nom à l'immense région agricole de la wilaya de Tiaret. La ville et la région se trouvent au sud-ouest de la capitale d'Alger, dans la région occidentale des hautes plaines, dans l'Atlas tellien et à environ 150 km de la côte méditerranéenne.

Figure N 3: Situation géographique de la zone d'étude de la wilaya de Tiaret



Source : Google Map

2- Présentation des deux autres entreprises hors wilaya

(AV KHIDER de Djelfa et EL YAMINE 02 d'Oran)

1- 1- Entreprise AV KHIDER de la Wilaya de Djelfa :

AV KHIDER est une entreprise installée sur plus de 28 hectares dans les hauts plateaux algériens, (Rue Zighout Youcef Ain Oussera, Djelfa (17) Algérie). A Hassi Fedoul, Djelfa (17) Algérie. Rue n 77 ksar chellala, Tiaret (14) Algérie.

L'EURL AV KHIDER est une entreprise spécialisée dans l'aviculture, particulièrement l'élevage et la reproduction de poulets de chair, et depuis 2002, l'élevage et la reproduction de dindes de chair 2004, accoupage de dindes chair, fabrication d'aliment de bétail , abattoire.

Présentation de la zone d'étude :

Notre étude réalisée a la commune de hassi fedoul située a 116 km nord de la wilaya de Djelfa. Pour la production de la dinde, cette entreprise contient 10 batiments la capacité de chaque batiment 5100 sujets .

Djelfa est une ville d'Algérie située à 300 km au sud d'Alger, dans la partie centrale de l'Algérie du Nord, chef-lieu de wilaya du même nom.

Figure N 4: Situation géographique de la zone d'étude Hassi Fedoul



(Source : google Map.)

1- 2- Entreprise EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran :

La coopérative d'agronomie de production et abattage avicole EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran ; est une entreprise spécialisée dans la production avicole. du Secteur privé ; qui a démarré ses activité en 1995 par l'abattage des volailles qui a évolué dans le temps , et acquérir le 20 décembre 2012, l'agrément de production (reproduction, poulet de chair, dinde chaire). Pour la production de la dinde, cette entreprise contient 06 batiments la capacité de chaque batiment 9300 sujets.

Présentation de la zone d'étude :

L'entreprise se situe, dans la Daïra de Messerghine, commune de Hamou Boutelellis de la Wilaya d'Oran. Unité de production de poulet chair se trouvant à Hamou Boutelellis à 40 km du chef lieu de wilaya d'Oran comporte également, l'abattoir. L'unité de production de la dinde chair se trouve à Messerghine, à 20 km au nord de la même commune ou est implantée l'unité de reproduction et l'unité de production de l'aliment de la volaille et qui constitue le complexe de production amont – aval de la filière avicole.

Oran est la deuxième plus grande ville d'Algérie et une des plus importantes villes du Maghreb. C'est une ville portuaire de la mer Méditerranée, située au nord-ouest de l'Algérie, à 432 km de la capitale Alger, et le chef-lieu de la wilaya du même nom, en bordure du golfe d'Oran.

La ville est située au fond d'une baie ouverte au nord et dominée directement à l'ouest par la montagne de l'Aïdour (ou Murdjajo), d'une hauteur de 580 mètres, ainsi que par le plateau de Moulay Abdelkader al-Jilani. L'agglomération s'étend de part et d'autre du ravin de l'oued Rhi, maintenant couvert.

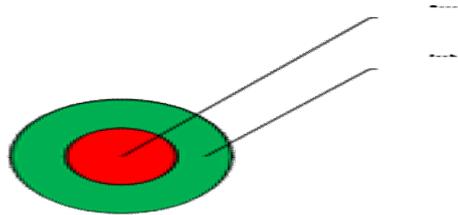
Figure N 5 : Situation géographique de la zone d'étude Hamou Boutlelis



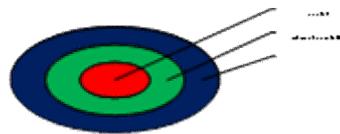
(Source : google Map.)

II- Comparaison de la production avicole de notre entreprise de Wilaya par rapport à la production des deux autres entreprises hors wilaya :

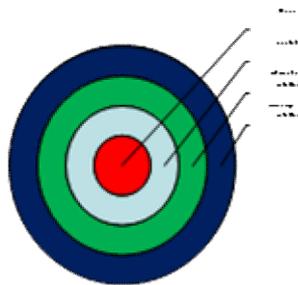
Figure N 6 : comparaison de la production avicole de notre entreprise par rapport la production des deux autres entreprises hors wilaya



Entreprise Nouri Tiaret



Entreprise de Djelfa



Entreprise d'Oran

Les entreprises avicoles spécialisées dans la production de dinde chair et poulet de chair, sauf que les deux entreprises hors wilaya fabriquent des produits en plus (aliment de bétail et volailles, accoupage de dinde, abattoir).

- L'entreprise de NOURI de Tiaret contient des bâtiments semi-traditionnels.

Au contraire de la précédente, les deux autres entreprises contiennent des bâtiments modernes (artificiels).

- Les entreprises situées dans des trois régions différentes (les hauts plateaux, littoral, et région steppique) avec une différence climatique.

Tableau 1 : Comparaison l'entreprise de Tiaret par rapport aux deux autres entreprises hors wilaya

Exploitation	Type de bâtiment	Nombre de bâtiments	Dimension des Bâtiments (L. L. H.)	Nombre de sujets /bâtiment	Travailleurs
NOURI	Semi-traditionnelle	01	(66, 14, 3)	3500	4
AV KHIDER	Moderne	01	(90, 14,3. 75)	5100	14
EL YAMINE 02	Moderne	01	(100, 10, 6)	9300	15

Source : élaboration propre

III-tableau N 02 : Equipements de entreprise de la wilaya (Tiaret), et hors wilaya (Oran et Djelfa)

	Entreprise Tiaret	Enterprise Oran	Enterprise de Djelfa
Abreuvoirs	L'entreprise NOURI de la Wilaya de Tiaret utilise des abreuvoirs siphoniques pour 50 à 100 sujets. C'est une réserve fermée d'eau propre ; sous cloche ; qui alimente par le principe du siphon ; une assiette a niveau d'eau constant permettant sans souiller l'eau contenue. sa contenance habituelle	utilise de l'eau de forage ; constituée des abreuvoir type de cloche et de pipette : <u>-abreuvoiren cloche :</u> Cet abreuvoir en cloche est réservé pour 80 sujets ; 40 ml à 7 jours et 1 L à 20 semaines.= les pipettes utilisent idéalement pour l'engraissement des volailles jusqu'à un poids vif d'environ 5	Les abreuvoirs ou les pots d'eau : dans élevage il faut fournir un abreuvoir cloche pour 80 à 100 sujets, Pour les abreuvoirs de type cloche, maintenir une profondeur d'eau minimum de 20 à 25 mm, selon le modèle, l'activité, la température ambiante et les conditions de litière. Ajuster les abreuvoirs de sorte que le rebord soit à la hauteur moyenne du dos des animaux.

Etude technique des trois exploitations avicoles

	<p>va de 3 à 20 litres, il est souvent en matière plastique, l'eau doit être à une température de 16 à 20°C environ afin d'éviter les risques de diarrhée.</p>	<p>KG .un débit de 80 à 90 ml /min garantit une consommation d'eau suffisante en engraissement. le godet récupérateurs à un seul bras assure une litière sèche et facilite l'accès sans aucune gêne a la pipette.</p>	
Mangeoire	<p>Il ;faut attendre 2 à 3 heures avant de distribuer l'aliment, le temps que les poussins se réhydratent. L'aliment non consommé sera jeté à la fin de chaque journée. Les mangeoires utilisées dans ces</p>	<p>L'entreprise utilisée la mangeoire linière en plastique, ces mangeoires doivent être régulièrement nettoyés pour que les dindonneaux disposent d'un aliment de bon qualité, il faut fournir 60 à 80 assiettes pour le male et 40 à 60 pour les femelles.</p>	<p>Aliment de bonne qualité accessible dès l'arrivée. Avant la livraison régler le niveau d'aliment de sorte que les assiettes soient pleines. Fournir au minimum une assiette pour 40 à 60 mâles ou pour 60 à 80 femelles. Il faut au moins 3 cm d'accès par mâle et 2 cm par femelle.</p>
L'éclairage	<p>Pendant les deux premiers jours, il est important de maintenir les poussins sur une durée d'éclairage maximum (23 à 24 h de lumière à forte intensité), pour favoriser la consommation d'eau .</p>	<p>Les trois premiers jours, l'éclairage est important pour les dindonneaux, car ils naissent myopes, puis on réduit l'intensité jusqu' à 2 watts/ m²Eclairage</p>	<p>les 24 premières heures, les, dindonneaux reçoivent au minimum 1 heure ,d'obscurité. Augmentez la</p>

Etude technique des trois exploitations avicoles

			période d'obscurité chaque jour jusqu'à ce que les oiseaux reçoivent 8 heures de nuit continue à partir de 5 à 10 jours.
Chauffage	C'est, le facteur qui a la plus grande incidence sur les conditions de vie des animaux, ainsi que sur leurs performances. Les jeunes sujets sont les plus sensibles aux températures inadaptées.	Une, température convenable dépendra de la puissance calorifique développée par le matériel du chauffage, les erreurs du chauffage constituent l'une des principales causes de la mortalité chez les poussins.	La température C'est le facteur qui a la plus grande incidence sur les conditions de vie des animaux, ainsi que sur leurs performances, les erreurs du chauffage constituent l'une des principales causes de la mortalité chez les poussins. Les jeunes sujets sont les plus sensibles aux températures inadaptées
ventilation	La ventilation joue un rôle prépondérant dans les élevages intensifs, elle permet le renouvellement de l'air suffisamment rapide mais sans courant d'air. Elle doit produire dans l'élevage : ammoniac, dioxyde de carbone, sulfure d'hydrogène ; - d'éliminer les	Dans cette entreprise, l'objectif de la ventilation est bien sûr de renouveler l'air dans le bâtiment d'élevage afin : d'assurer une bonne oxygénation des sujets en fournissant de l'air frais, d'éliminer les poussières et de régler le niveau des apports et des pertes	Une trop faible ventilation génère de l'ammoniac et une litière humide. A l'opposé une trop forte ventilation entraîne des courants d'air, génère de la poussière provenant de l'aliment, Il y a quatre raisons de ventiler les bâtiments de dindes : a-Fournir de

Etude technique des trois exploitations avicoles

	poussières. it	de chaleur dans le bâtiment, de gérer l'ambiance du bâtiment	l'oxygène pour, la respiration. b-Extraire l'excès de chaleur. c-Extraire l'humidité excessive. d- Réduire le niveau de poussière dans l'air
--	-------------------	--	---

Remarque :

Il faut noter que les abreuvoirs de couleur vive attirent la curiosité des poussins.

Figure N 7: Les bassines de mangeoire

Tableau N 03 : Eclairage selon l'âge de dinde

Dindon

	De 0 à 48 h	De 0 à 14 jours	De 15 à 42 jours	42 jours et +
Éclairage (heures)	23	18-20	16-18	14-16
Obscurité (heures)	1	4-6	6-8	8-10
Intensité (lux)	60	60	20	10-20



Source : Entreprise NOUIRI de Tiaret (mois d'avril 2018)

Alors qu'un manque de lumière réduira la croissance, à l'opposé, un éclairage trop intense ou prolongé aura le même effet en plus d'entraîner de la nervosité, de l'agressivité et du picage (cannibalisme).comme le cas suivant :

Figure N 8 : Cannibalisme



Figure N 9 : Traitement de phénomène



2- Equipements des deux autres entreprises hors wilaya

(AV KHIDER de Djelfa et EL YAMINE 02 d'Oran)

2- 1- Equipements d'entreprise AV KHIDER de la Wilaya de Djelfa :

Figure 10 : abreuvoir de l'entreprise AV KHIDER



Figure 11 : mangeoire de l'entreprise AV KHIDER



Les critères de la qualité de l'air sont indiqués dans le tableau :

Tableau 3 : Critères et la qualité de l'air

Critères de la qualité de l'air
--

Oxygène%	> 19.6%
Dioxyde de carbone (CO2)	< 2500 p p m
Monoxyde de carbone	< 10 p p m
Ammoniac	< 20 p p m
Humidité relative	50 – 70%
Poussière respirable	< 5 mg/m ³

Source : Entreprise AV KHIDER (mois de mars 2018)

Une bonne gestion de l'air nécessite des systèmes de chauffage et de ventilation qui procurent un environnement équilibré. La méthode utilisée pour ventiler un bâtiment dépend fondamentalement de sa structure (ouvert ou fermé), du choix des ventilateurs et du climat local .L'installation doit avoir une surcapacité de 20% pour tenir compte de l'usure et de l'encrassement du matériel.

Remarque : l'entreprise AV KHIDER elle ne compromettre pas la qualité de l'air pour réaliser des économies d'énergie elle Etalonne toutes les sondes pour permettre des réglages précis.

3- Comparaison d'équipements de notre entreprise de Wilaya par rapport à l'équipement aux deux autres entreprises hors wilaya :

3- 1- Abreuvoirs et mangeoires :

- L'entreprise NOURI de Tiaret utilise les abreuvoirs siphoides, les deux entreprises (AV KHIDER et EL YAMINE 02) hors wilaya d'Oran et de Djelfa utilisent des abreuvoir en pipette qui a une important et une très bonne qualité, possède un récupérateur pour éviter que l'excès de goutte ne tombe pas au sol et conserver une litière sec et propre.

- Entreprise de la wilaya utilise pas des mangeoires spéciale pour l'élevage de la dinde elle utilise des bassines sous forme des mangeoires ; les deux autre entreprises hors wilaya utilises les mangeoires de l'élevage de la dinde.

TableauN05 : type d'abreuvoirs et mangeoires dans l'entreprise de la wilaya et les deux autres entreprises hors wilaya

Les entreprises avicoles	Type de mangeoires	Type d'abreuvoirs
TIARET	Bassines	Siphoides
DJELFA	Mangeoires	Cloche
ORAN	Assiettes	Pipettes

Source : Propre élaboration

3- 2- Distribution l'aliment :

La distribution de l'aliment dans la wilaya est manuelle, cependant les entreprises hors wilaya utilisent un silo pour la distribution de l'aliment dans les bâtiments.

3- 3- Chauffage :

- La température dans les entreprises est assurée par des chauffages par gaz propane.

- La température est contrôlée par des sondes de régulateur dans l'entreprise NOURI de Tiaret et AV KHIDER de Djelfa.

3- 4- Humidité :

Il est important de signaler que durant notre enquête nous avons constaté que les entreprises respectent les normes de l'élevage car le taux humidité dans l'élevage est similaire 65 %.

3- 5- Ventilation :

TableauN06 : Comparaison entre le nombre et type de ventilateur dans l'entreprise de la wilaya et les deux entreprises hors wilaya

Les entreprises	Nombre de ventilateur
Tiaret	6 ventilateurs (4 petite, 2 grande)
Djelfa	7 ventilateur (5 petite, 2 grande)
Oran	8 ventilateur (2 petite, 6 grande)

Source : Propre élaboration

L'entreprise de la wilaya et hors wilaya enquêtés présenté des ventilateurs dynamique, grâce à l'utilisation des ventilateurs et même des pad-cooling. Il excite seulement une différence dans le nombre de ventilateur.

3- 6- Eclairage :

Les entreprises reçoivent une luminosité naturelle et la source électrique, les éleveurs utilisant les lampes pendant les 24 première heurs, les dindonneaux reçoivent au minimum d'un heur d'obscurité, augmentez la période d'obscurité chaque jour jusqu'à ce que les poussins reçoivent 8 heurs continue a partir de 5 à 10 jours. Ensuite, les dindonneaux doivent recevoir 8 heur d'obscurité continue par nuit.

IV- Conduit de l'élevage de notre entreprise de Wilaya par rapport à l'équipement aux deux autres entreprises hors wilaya :

1- Conduit de l'élevage de l'entreprise NOURI de la Wilaya de Tiaret :

1- 1- Démarrage en cercle :

Première semaine en mettre le cercle en 4 mètres de diamètre pour 500 poussins, et pour la Deuxième semaine : 6 mètres de diamètre pour 500 poussins.

A partir de la troisième semaine, le cercle peut être libérés ou supprimé si la température le permet.

1- 2- Démarrage en ambiance :

L'ambiance dans laquelle vivent les volailles a un rôle primordial pour le maintien des animaux en bon état de santé et pour l'obtention de résultats zootechniques correspondant à leur potentiel génétique. Un bâtiment de structure correcte doit permettre à l'éleveur de mieux la maîtriser tout au long du cycle de production. Différentes variables, composent la qualité de l'air ambiant au niveau de la zone de vie des poussins.

La gestion de ces variables est toujours la résultante de meilleur compromis possible obtenu par l'éleveur en fonction des conditions climatiques, de la qualité du bâtiment, de la densité et du poids des poussins, Les cinq variables qui ont le plus d'importance pour la santé et le rendement zootechnique des poussins sont : la température, l'humidité, les mouvements d'air, la litière et l'ammoniac.

Réception des poussins dans l'élevage :

L'éleveur doit effectuer les contrôles le nombre, poids et l'état des poussins livrés.

- La poussinière doit être équipée avant l'arrivage de la nouvelle bande en prenant soins d'avoir :

- nouvelle litière ;
- abreuvoirs et mangeoires propres ;
- allumer les éleveuses ;

- placer le thermomètre ;
- contrôler la température ambiante de la salle (**36 à 37 °c**) ;
- la température de l'eau dans les abreuvoirs doit être tiède (**16 à 20 °c**).

1- 3- Conduite de l'alimentation :

L'aliment est le facteur le plus important et le plus coûteux de tout élevage, est un composant très important dans le coût total de production du dinde de chair. Afin d'obtenir une bonne performance, il est nécessaire de formuler des rations équilibrées (énergie, protéines, acides aminés vitamines et acides gras essentiels). Le choix du programme d'alimentation dépendra des objectifs fixés : bien augmenter au maximum la rentabilité des dindes chair ou bien obtenir une bonne performance de la carcasse.

En élevage de dindes, la qualité physique de l'aliment est tout aussi important que le niveau nutritionnel .pour stimuler et maîtriser croissance, la dinde a besoins d'avoir un accès régulier à de larges quantités d'aliment .tout facteur qui retarde ou diminue la prise alimentaire entraîne un retard de développement par rapport aux objectifs.

Il est généralement prévu 3 types d'aliment : aliment démarrage, aliment croissance et aliment finition. Ils sont composés en fonction des besoins nutritionnels du stade de développement de la dinde.

Tableau N 07 : Forme et composition de l'aliment de la dinde chair selon l'âge dans l'entreprise NOUIRI de la wilaya de Tiaret.

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment	du 1 ^{er} jour au 30 ^{ème} jour	du 31 ^{ème} jour au 42 ^{ème} jour	du 43 ^{ème} jour au 56 ^{ème} jour
Consommation Aliment	1.8 kg / Sujet	26.9 kg / Sujet	35 kg / sujet Male 37,60 kg / sujet Femelle
Forme de l'aliment	Farine ou miette	Granulée	Granulée
Composition de l'aliment	Soja (35%) - maïs (50%) + calcaire et CMS phosphate	Soja (24 à 30%) - maïs (55 à 60%) + calcaire	Soja (18 à 22%) - maïs (jusqu'à 70%)

Source : Entreprise NOUIRI (mois de mars 2018)

1- 4- Litière :

C'est à son niveau que se produisent les fermentations des déjections : en climat chaud on évitera les litières trop épaisses favorables à la libération d'ammoniac.

L'humidité de la litière doit être comprise entre 20 et 25 %. Une humidité supérieure à 25 % la rend humide, collante et propice à la prolifération des parasites (coccidies). Par contre, en dessous de 20 %, la litière risque de dégager trop de poussière, on utilisera de le foin, Pendant les quinze premiers jours, il faut remettre une fine couche de litière trois fois par semaine.

2- Conduit de l'élevage des deux autres entreprises hors wilaya

(AV KHIDER de Djelfa et EL YAMINE 02 d'Oran)

2- 1- Conduit de l'élevage de l'entreprise AV KHIDER de la Wilaya de Djelfa :

2- 1- 1- Démarrage en cercle :

En phase de démarrage de l'élevage aménager un cercle de garde pour éviter l'entassement des poussins dans les coins. Des poussins bien répartis à l'intérieur du cercle de garde autour d'une assiette démarrage, les cercles de démarrage doivent mesurer de 3 à 5 mètres de diamètre en fonction de la puissance des chauffages et doivent être placés au moins à 60 cm des murs ces cercles sont montés avec du carton ou du grillage de 30 à 45 cm de haut. Si la température du bâtiment risque de descendre en dessous de 21 ° C ou si le bâtiment est mal isolé, utiliser 45 cm de carton. A la mise en place, assurer une disponibilité en eau à température ambiante. Placer un maximum de 350 poussins mâles ou 400 poussins femelles par cercle placer les poussins rapidement et dans le silence complet dans le bâtiment, puis les laisser au moins une heure s'acclimater à leur nouvel environnement. Après cette période, ajuster la ventilation, la hauteur des chauffages, la température, les abreuvoirs et les mangeoires. Une observation attentive du comportement des dindonneaux et des conditions du bâtiment toutes les 2 heures déterminera les réglages à suivre. Un piaillage excessif indique une mauvaise température ou un manque d'eau ou d'aliments pour les animaux. Éviter de soumettre les dindonneaux à des changements de température ou d'ambiance trop brutaux. Laisser les animaux dicter leur température préférée.

Tableau N 7 : Recommandation en fonction de la puissance du chauffage

Diamètre cercle (m)	Puissance du chauffage (km)	Nombre de poussins recommandés
3.0	2.6 / 3.8	200 - 220
3.5	3.8 / 4.7	270 - 290
4.0	5.6	370 - 390
4.5	5.6	460 - 480

Source : Propre élaboration

Après trois à quatre jours, combiner les cercles deux par deux.

Après cinq à sept jours, les poussins peuvent être libérés des cercles. la durée d'élevages et 6 mois.

La vente de la femelle se fait a partir du 4ème mois pour des raisons financières, le poids de la femelle reste stable et ne changera pas après 4 mois et elle consomme beaucoup d'aliment .

2- 1- 2- Démarrage en ambiance :

Ce démarrage est parfois utilisé pour simplifier la gestion du démarrage et réduire les coûts de chauffage, mais il exige une gestion plus prudente, par rapport au démarrage en cercle. Il ne convient pas aux dindonneaux ayant fait un long voyage. L'aspect le plus important est de créer un environnement sans variations de température et sans courants d'air dans le bâtiment, Il faut éviter les entassements, maintenir une répartition uniforme et une bonne activité du lot.

Les bâtiments doivent être préchauffés pendant au moins 48 heures avant la mise en place des poussins, et 72 heures à l'avance pendant les mois froids de l'année. Les températures des bâtiments en ambiance vont être de 2 à 3°C ambiante. Plus élevées dans la totalité du bâtiment par rapport au démarrage en cercles.

La température ambiante doit être d'au moins 36 à 37°C le premier jour et la température du sol au moins de 30°C. Pour le réglage de température cible par semaine d'âge, Il est également important de répartir l'eau et l'aliment sur toute la surface utilisable. La mise en place doit être similaire à celle utilisée dans le cercle pour veiller à ce que les poussins soient en mesure de trouver de l'eau et des aliments à moins de 1,5 mètre de distance. Au démarrage, assurer la disponibilité en eau à température ambiante.

2- 1- 2- Alimentation et nutrition :

Afin d'atteindre les objectifs de performances. Les dindes ont besoin de consommer une quantité requise d'aliment de manière régulière pour atteindre ces objectifs. Tout facteur freinant ou décourageant les animaux de manger entraîne une diminution de la croissance. La texture de l'aliment peut être aussi importante que sa composition.

Tableau N 09 : Forme et composition de l'aliment de la dinde chair selon l'âge dans l'entreprise AV KHIDER de la wilaya de Djelfa.

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment	du 1 ^{er} jour au 30 ^{ème} jour	du 31 ^{ème} jour au 42 ^{ème} jour	du 43 ^{ème} jour au 56 ^{ème} jour
Consommation Aliment	1.82 kg / Sujet	25 kg / Sujet	34,5 kg / sujet Male 36,80 kg / sujet Femelle
Forme de l'aliment	Farine ou miette	Granulée	Granulée
Composition de l'aliment	Soja (35%) - mais (50%) + calcaire et CMS phosphate	Soja (24 à 30%) - mais (55 à 60%) + calcaire	Soja (18 à 22%) - mais (jusqu'a 70%)

Source : Entreprise AV KHIDER (mois de mars 2018)

2- 1- 3- Les ajout dans l'alimentation :

Tableau N10 : Les ajouts dans l'alimentation dans entreprise AV KHIDER de Djelfa

Ajout de grains entiers	Ajout de grit
Dans certaines conditions et sous contrôle de l'intégrateur l'ajout de grains entiers peut présenter un avantage physiologique (activité du gésier, transit intestinal. L'addition de grains entiers dilue la concentration en éléments nutritifs des régimes alimentaires et peut affecter négativement les performances.	Le grit c'est des petit graviers peut être ajouté en plus de l'aliment dans les premiers âges d'élevage.. Pour éviter le problème il est possible de ne pas en distribuer durant les 3 semaines précédant l'abattage.

Source : Propre élaboration

2- 1- 4- Litière :

Les dindes passent leur vie en contact étroit avec la litière. L'objectif est d'établir et de maintenir de bonnes conditions de litière sèche et un environnement exempt de poussière pour réduire les pododermatites, les maladies respiratoires et les déclassements de carcasses. Un bon matériau de litière doit être sec, absorbant et friable. Il doit assurer une isolation et être exempt de contaminants. Le copeau de bois blanc non traité et la paille hachée sont des matériaux couramment utilisés pour la litière des dindes. Une nouvelle litière doit être utilisée pour chaque lot après le nettoyage/désinfection du bâtiment pour empêcher la ré infection par des agents pathogènes. L'épaisseur de litière doit être au moins de 7 cm pour les lots d'été et de 10 cm pour les lots d'hiver. Quand le chauffage par le sol est utilisé la profondeur de la litière peut être réduite. La litière doit être répartie uniformément dans tout le bâtiment et nivelée dans des cercles de démarrage.

Il est important d'éviter que la litière devienne humide et croulée en particulier dans la première semaine de vie.

2- 1- 5- Produits vétérinaires :

La prévention est constante par la protection de l'élevage contre les « chocs » provoqués sur les animaux et contre les porteurs de microbes indésirables : visiteurs, insectes, chiens, chats, rats ou autres animaux de basse-cour.

2- 2- Conduit de l'élevage de l'entreprise EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran :

2- 1- 1- Démarrage en cercle :

Démarrage en cercle doit être réalisé dans une poussinière spécifique ou dans une partie du bâtiment avec mise en place de gardes pour un cercle de 4 mètres à 2 mètres de diamètre maximum pour 100 poussins .au centre du quel est placé un point de chauffage. Les gardes seront ôtées vers 8 / 12 jours. Un préchauffage du bâtiment 24 heures avant l'arrivée des poussins doit être réalisée pour que les poussins n'arrivent pas sur une litière froide.

Figure N 12 : Cercle de garde de l'entreprise El-Yamine 02 d'Oran



Source : entreprise El-YAMINE 02 (Mars 201

2- 1- 2- Démarrage en ambiance :

Dès l'arrivée des poussins au niveau du bâtiment, il faut les placer sous les éleveuses qui sont réglées de façon adéquate (37 c° au début). La température ambiante devrait être entre 23-25 c°.

Il serait préférable de tremper le bec de quelques sujets dans l'eau de boisson et dans l'aliment pour exciter leur appétit, car les dindonneaux sont considérés comme myopes (vue faible) les premiers jours de leur vie. Respecter les normes d'élevage.

Tableau N 11 : les facteurs d’ambiance

Facteur d’ambiance	Phase de démarrage	Phase de croissance	Phase de finition
La température	23 / 25 c°	21 / 22 c°	17 à 18 c°
L’éclairage	24h / 24h	2h puis 06 puis 30h	23 h et 06 matin
L’aliment	Assiette pour 1 70g/j pour une sujet (soja – mais – calcaire – phosphate – c m v) de forme miette ou farine.	Assiette de 250 g / j pour une sujet (soja – mais –calcaire et phosphate –cmv) de forme granulée	Assiette de 340 g pour une sujet (soja mais) de forme granulée

Source : Entreprise El YAMINE 02 d’Oran (mois de mars 2018)

2- 1- 3- Alimentation :

En période d’élevage l’aliment sera modifié quantitativement et qualitativement. l’aliment est changé en fonction de la phase d’élevage (âge), on doit distinguer trois type d’aliment (démarrage, croissance et finition)

Dindonneaux sont alimentés à l’aide des mangeoires linéaires.

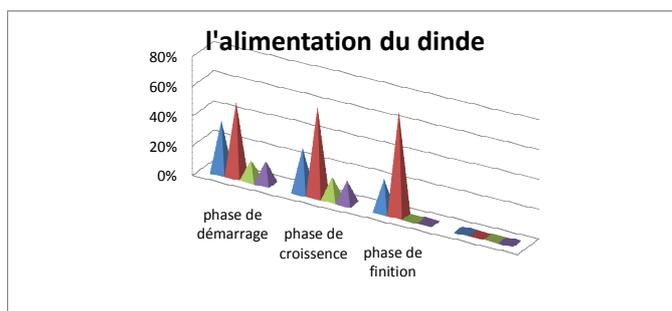
Les ingrédients utilisés dans l’aliment des dindonneaux doivent être de bonne qualité. L’aliment sous forme (farine ; miette ; granulés) et chaque phase doit être différente a l’autre comme suit

Tableau N 12 : Forme et composition de l’aliment de la dinde chair selon l’âge dans l’entreprise EL YAMINE de la wilaya d’Oran

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment	du 1 ^{er} jour au 30 ^{ème} jour	du 31 ^{ème} jour au 42 ^{ème} jour	du 43 ^{ème} jour au 56 ^{ème} jour
Consommation Aliment	17.9 kg / Sujet	24 kg / Sujet	34 kg / sujet Male 35,90 kg / sujet Femelle
Forme de l'aliment	Farine ou miette	Granulée	Granulée
Composition de l'aliment	Soja (35%) - maïs (50%) + calcaire et CMS phosphate	Soja (24 à 30%) - maïs (55 à 60%) + calcaire	Soja (18 à 22%) - maïs (jusqu'à 70%)

Source : Entreprise EL YAMINE 02 (mois de mars 2018)

Figure N 13 : l'alimentation du dinde de chaque phase



2- 1- 4- La litière :

La litière joue un rôle d'isolant pour le maintien de la température ambiante. De plus, elle isole thermiquement les animaux au sol, en minimisant les pertes par conduction. Lorsque les volailles se déplacent ou se reposent sur une litière humide, une déperdition importante de chaleur se produit au niveau des pattes et des bréchets, proportionnellement à l'écart de température entre les oiseaux et le sol et à l'humidité de ce dernier. En période chaude, si l'on a une bonne maîtrise de l'hygrométrie, il est préférable de réduire la hauteur de la litière qui

est susceptible d'aider les animaux pour leur thermorégulation. La litière doit être souple, bien absorbante, non toxique et non poussiéreuse. Entreprise utilise 50% de copeaux de bois blanc et paille hachée sur une épaisseur de 15 cm.

IV- Biosécurité et hygiènes dans notre entreprise de Wilaya par rapport à celle dans les deux autres entreprises hors wilaya :

1- Biosécurité et hygiènes dans l'entreprise NOUIRI de Tiaret :

1- 1- Nettoyage et désinfection :

L'élément essentiel pour garder l'élevage indemne de maladie est le nettoyage et la désinfection entre chaque lot. Les maladies et les germes pathogènes peuvent être introduits de plusieurs façons.

Prendre le temps de nettoyer et de désinfecter correctement un élevage va aider à réduire les risques sanitaires et à briser le cycle des maladies.

Le temps de vide entre deux lots doit être aussi long que possible.

a- Le nettoyage :

Vider les bassines, élever la litière, la poussière et tous les déchets du bâtiment avec l'utilisation d'un compresseur pour souffler la poussière, en accordant une attention particulière à l'équipement électronique, les boîtiers de ventilation, les entrées et les sorties d'air, balayer le sol.

Mouiller le bâtiment, puis pulvériser de la mousse ou du gel détergent puis laisser tremper au besoin. Laver avec de l'eau chaude à l'aide d'un nettoyeur à haute pression.

Nettoyer tous les équipements possibles comme les abreuvoirs, les mangeoires, les barrières.

b- Désinfection :

Désinfecter seulement quand le bâtiment est complètement sec, Utiliser un désinfectant agréé et respecter la concentration recommandée par le fabricant.

Le choix et la rotation des désinfectants peuvent être influencés par le statut sanitaire de l'élevage.

Désinfecter tous le matériel, les bassines, les trémies, les assiettes, les ventilateurs et les lignes d'abreuvement.

Purger les conduites d'eau et les abreuvoirs avec une eau fraîche chlorée après la désinfection du circuit.

Traiter de manière appropriée les insectes, comme les mouches et ténébrions. Alternier régulièrement les produits insecticides pour éviter l'installation de résistances.

1- 2- Le vide sanitaire :

On entend par vide sanitaire un local vide, fermé sans aucune activité d'élevage pour une période séparant la première désinfection et la date de la mise en place de la bande suivante.

Cette période se prolonge tant que le bâtiment n'est pas totalement asséché (un local non sec est un local à risques). Elle varie également en fonction de l'antécédent pathologique de l'exploitation. Le bâtiment et les équipements doivent être lavés et désinfecter.

Avant de recevoir une nouvelle bande de poussins balayer désinfecter à chaud le sol, les murs, grillages, et les désinsectiser avec une solution d'organophosphorés.

Première semaine en mettre le cercle en 4 mètres de diamètre pour 500 poussins, et pour la Deuxième semaine : 6 mètres de diamètre pour 500 poussins.

L'élément essentiel pour garder l'élevage indemne de maladie est le nettoyage et la

2- Biosécurité et hygiènes dans les deux autres entreprises hors wilaya :

2- 1- Biosécurité et hygiènes dans l'entreprise AV KHIDER de Djelfa :

Pour préserver la santé des dindes et des consommateurs, les producteurs doivent avoir un programme de biosécurité stricte, conçu pour empêcher les volailles d'être exposées à des maladies infectieuses. Si un agent pathogène est introduit sur un élevage, une biosécurité efficace doit empêcher sa propagation à d'autres sites du système. Un bon programme nécessite l'identification des sources les plus probables de maladies et la mise en place de pratiques visant à prévenir l'introduction et la propagation de ces agents pathogènes dans et

entre les troupeaux. Il est important de sensibiliser les employés en ce qui concerne les procédures de biosécurité et les risques de maladies

2- 1- 1- Démarrage par la désinfection et le vide sanitaire :

a- La désinfection :

La désinfection de entreprise avicole AV KHIDER doit se faire selon le protocole suivant et dès le départ pour un moins par le nettoyage car un bon nettoyage 80% de germes éliminés ; L'enlèvement de l'aliment chaîne d'alimentation , L'enlèvement du matériel la totalité du matériel démontable doit être enlevé et exposé à l'aire de lavage et Le dépoussiérage du bâtiment se fait à l'eau afin d'enlever les souillures les plus importantes ou avec des détergents.

La vidange du circuit d'eau et la mettre sous pression le circuit d'eau et vidanger, Elle a pour but d'empêcher la multiplication des germes pathogènes dans les canalisations à l'aide de détergents et de désinfectants , et L'enlèvement de la litière que c'est une étape importante et délicate, nécessite le balayage et le raclage du sol , ensuite le lavage à haute pression (bâtiment, abords, silo).

Concerne le bâtiment, du plafond vers le sol, d'un bout à l'autre et du matériel, nécessite l'utilisation d'un détergent qui améliore la qualité du lavage et de la désinfection et un décapage qui consiste en un rinçage abondant à l'eau claire à haute pression.

Remarque :

Avant d'entrée dans n'importe quelle bâtiment il faut faire tromper les bottes dans un produit appelée biocide-30 pour éviter une transition des bactéries.

Figure N 14 : Désinfectant biocide



b- Le vide sanitaire :

correspond au temps nécessaire à l'assèchement du bâtiment, et pour que le désinfectants agissent et permettent d'éviter les contaminations ultérieures, (un bâtiment non sec est un bâtiment à risques).

La mise en place des barrières sanitaires ; Elle consiste en :

La mise en place d'un sas pédiluve, L'application d'une deuxième désinsectisation.

L'application de raticides et de souriciers, d'une fumigation au niveau des silos.

L'application de chaux au niveau des abords, Désinfection terminale: 24 à 72 heures avant l'arrivée des poussins et après installation du matériel.

A chaque fois, lors du contrôle des cheptels il faut noter les observations éventuelles et signer dans le livret sanitaire. Il devra comporter: les vaccinations : dates, nom et numéro de lot des vaccins, voie d'administration, contrôle de la désinfection, contrôle de l'immunité, Les maladies observées, les traitements administrés

2- 1- 2- Traitement de l'eau :

L'ORP (potentiel d'oxydoréduction ou Redox) est une mesure importante de la désinfection de l'eau. L'ORP se réfère à la propriété d'un désinfectant (comme le chlore) d'être un oxydant puissant. Une forte oxydation détruit les virus, les bactéries et d'autres matériaux organiques laissant une eau microbiologiquement saine.

Tester le niveau de chlore libre dans l'eau détermine si la chloration est suffisante et évite un surdosage. Une eau possédant une charge organique lourde produit un plus grand pourcentage de chlore lié et entraîne une mauvaise désinfection.

Les points les plus importants à mesurer sont le pH, l'ORP et le niveau de chlore qui déterminent l'efficacité du programme de désinfection.

Ils permettent aussi d'éviter les dommages sur le matériel liés à l'utilisation excessive de produits chimiques.

Figure N 15 : Appareil de mesure de la qualité de l'eau



Remarque :

L'eau ne doit pas contenir de désinfectants pendant l'administration de vaccins ou de médicaments et ne pas mélanger plusieurs produits désinfectants dans la même solution.

2- 1- 3- Incinérateur :

Un incinérateur comporte un four et une chambre statique pour débarrasser des déchets et réduire leur volume, brûler les dindes morts pour éviter la contamination pour garder l'élevage indemne de maladie.

Figure N 16 : Incinérateur de entreprise AV KHIDER de Djelfa



2- 2- Biosécurité et hygiènes dans l'entreprise El YAMINE 02 d'Oran :

2- 2- 1- Les employeurs et visiteurs :

Ne pas faire circuler le personnel entre les fermes d'élevage de différentes espèces ou de préférence entre les différents sites d'élevages de dinde.

Toute personne entre dans la ferme doit se rincer les vêtements dans les bacs à eau et désinfection avant d'entrer dans la ferme, les visiteurs et l'employeur avant d'entrer dans les bâtiments doit rincer les chaussures dans les bacs à eau et désinfection.

Entrer dans les bâtiments le vétérinaire et l'ingénieur tous seuls pour la surveillance et la garde des dindes.

Figure N 17 : la biosécurité d'employer dans l'entreprise EL YAMINE 02 d'Oran



Le dindon est un animal fort sensible à toute modification et peu rustique, En élevage avicole, il est impossible d'obtenir une production maximale et de bonne qualité sans l'application rigoureuse des règles d'hygiène et des programmes de protection médicale et prophylactique

2- 2- 2- Vide sanitaire et désinfection :

Le vide sanitaire est indispensable après chaque bande, il consiste à laver la totalité du bâtiment. Le Bâtiment et les équipements doivent être lavés et désinfecter selon un protocole précis comprenant les opérations suivantes :

- retirer l'aliment restant dans les mangeoires ;
- retirer le matériel et la litière ;
- laver le matériel ;
- balayer brosser, racler et gratter le sol, le mur et le plafond ;
- nettoyer la totalité du bâtiment sans rien oublier ;
- chauler ou blanchir les murs à l'aide de la chaux vive ;
- désinfecter par thermo-nébulisation ou par fumigation ;
- mettre à l'intérieur du bâtiment tout le matériel préalablement lavé ;

- bien fermer toutes les fenêtres et autres ouvertures ;
- laisser le bâtiment bien fermé pendant 24 à 48 heures ;
- mettre en place un raticide et un insecticide ;
- installer un pédiluve contenant une solution d'eau plus un désinfectant à l'entrer du bâtiment ;
- laisser le bâtiment bien aéré et au repos pendant 10 à 15 jours.

Le vide sanitaire joue plusieurs rôles :

- il permet le séchage des locaux ;
- il permet d'effectuer des réparations nécessaires et de bien préparer l'arrivée de la nouvelle bande ;
- i permet de lutter contre les rongeurs ;
- il permet enfin de disposer d'un peu de temps pour compléter la formation du personnel.

2- 2- 3- Hygiène en cours d'élevage :

En plus de la désinfection du poulailler avant la mise à l'étable de poussins, il faut prendre quelques mesures permanentes d'hygiène.

2- 2- 4- Hygiène de l'eau :

Eau propre à volonté pendant toute la durée de la bande, abreuvoirs en nombre suffisant et toujours propres.

Eviter tout mauvais réglage, entraînant, des fuites et par la création de zones humides au niveau de la litière.

2- 2- 5- Hygiène de l'aliment :

Il doit obéir à des règles et critères très stricts:

Dans un lieu sec pour éviter la multiplication de moisissures dangereuses et toujours à l'abri des rongeurs et insectes.

2- 2- 3- Prophylaxie médicale :

C'est la prévention vaccinale, immunologique, chimique qui permet à l'individu de développer un système biologique de reconnaissance spécifique et de neutralisation ou de destruction des agents pathogènes comme Hb1 (anti-grippe) et Rappel SOTA (anti-stress).

3- Comparaison de biosécurité et l'hygiène de notre entreprise avicole de wilaya et les deux autres entreprises hors wilaya :

Une bonne hygiène signifie le respect de certaines conditions de règles essentielles de l'élevage dont le but est de conserver le confort et les normes d'ambiance présence un programme d'hygiène stricte présence des incinérateurs, la dinde de chair qui demande une hygiène rigoureuse.

On observe que l'entreprise hors wilaya s'intéresse beaucoup plus à l'hygiène, par désinfection des locaux et du matériel. Cette opération comprend trois parties distinctes :

3- 1- Nettoyage :

- Aération du bâtiment durant trois jours ;
- Evacuation des fientes ;
- Une deuxième aération du bâtiment durant trois jours.
- Retrait de l'aliment restant dans les mangeoires ;
- Nettoyage du matériel à l'eau tiède sous pression.

3- 2- Désinfection proprement dite :

- Désinfection des murs aux jets d'eau javellisée ;
- Chaulage des murs ;
- Fumigation au formol ;
- Fermeture des fenêtres pendant 48 heures.

3- 3- Vide sanitaire :

Le bâtiment reste bien aéré et au repos pendant **30 jours**. Cette désinfection est soutenue par la mise en place des barrières sanitaires. Un pédiluve est alors installé à l'entrée de chaque hangar, il sert à la désinfection des bottes des intervenants (éleveurs, techniciens, vétérinaires et autres). Par contre, nous avons remarqué l'absence de l'autoclave à l'entrée du centre pour les véhicules. La propreté des silos, des réservoirs d'eau est assurée par une surveillance ultime par l'équipe de travail.

V- Innovation dans les trois entreprises :

1- Innovation dans l'entreprise NOURI de Tiaret :

La construction de bâtiments d'élevages dinde doit répondre à de nouvelles attentes en termes d'innovation et améliorer les moyens (facteurs d'ambiance) d'élevages.

2- Innovation dans les deux autres entreprises hors wilaya :

2- 1- Innovation dans l'entreprise AV KHIDER de Djelfa :

Innovation donnant lieu à un nouveau mode de production ou à une nouvelle organisation de la production, entreprise toujours à la recherche d'un système fiable, et pour que les dindes dans le bâtiment exploitent leur potentiel au maximum.

- Le climat dans le bâtiment doit répondre obligatoirement à leur besoin, peu importe la taille. L'aménagement et la position d'un bâtiment on procéder l'innovation des régulateurs qui fait la gestion climatique et qui créer des conditions optimales dans le bâtiment par une convention de sociétés SKOV, Située au Mosegaarden Danemark, ces systèmes peuvent être adaptés à tous les types de bâtiment et s'avèrent fiable et efficace quelles que soient les conditions climatiques.

- Innovation dans la construction des bâtiments par Panneau sandwich avec mousse de polyuréthane entre deux plaques d'aluminium, avec rainures d'auto emboîtement.

Un panneau sandwich ou bardage double peau monobloc est une gamme de matériau de construction monobloc innovant, constitué d'une couche de matériau isolant entre deux plaques de matériau profilé. Il est destiné à la construction / rénovation de façades, bardages et de toitures. Léger, robuste, économique, facile de montage par emboîtement, il offre selon

la gamme diverses qualités de résistance des matériaux, isolation thermique, étanchéité, résistance au feu, isolation phonique et d'esthétique architectura.

Figure 18 : construction des nouveaux bâtiments avec le panneau sandwich



2- 2- Innovation dans l'entreprise EL YAMINE 02 d'Oran :

Coopératif d'agronomie de production et l'abattage avicole El YAMINE 02 d'Oran dans cette période y a aucun programme d'innovation, dans le futur il est possible d'innover.



**ETUDE
ECONOMIQUE DES TROIS
ENTREPRISES**

Introduction

Il ne suffit pas de livrer un produit sain et conforme, mais voir à quel prix revient et quel résultat analytique le dit produit d'où la nécessité de mener une étude économique qui nous permettra de calculer le prix de revient et le résultat analytique d'un kilogramme de dinde produit au niveau des trois exploitations enquêtées, dans le but d'analyser la situation économique de chaque entreprise pour un élevage de six mois (du 01 octobre 2017 au 31 mars 2018) à l'aide des informations obtenues au moment de l'enquête.

Pour calculer le prix de revient et le résultat analytique, il faut d'abord recueillir toutes les informations sur l'ensemble des charges et l'ensemble des produits.

Les composantes de la structure de prix d'un kilo de dinde vif s'établissent comme suit :

- Le prix du poussin
- Le prix de l'aliment de bétail
- Le prix des produits vétérinaires
- Le coût des autres produits : énergie, eau, litière.
- Le coût de la main d'oeuvre.

Le Calcul du Prix de revient et Résultat analytique se présente comme suit :

Coût d'achat des poussins = Prix d'achat des poussins + Frais accessoires d'achat

Coût d'achat de l'aliment = Prix d'achat de l'aliment + Frais accessoires d'achat

Coût de production = Coût d'achat des poussins + Coût d'achat de l'aliment

+ Charges vétérinaires + Charges électricité + Charges de gaz

+ Charges d'eau + Charges de litière + Salaire de main d'oeuvre

Prix de revient de la dinde = Coût de production de la dinde + Frais de distribution

Résultat Analytique = Chiffre d'affaires de la dinde - Prix de revient de la dinde

La classification des charges selon leur variabilité présente un intérêt car elle aide à la prise des décisions dans le domaine de la gestion.

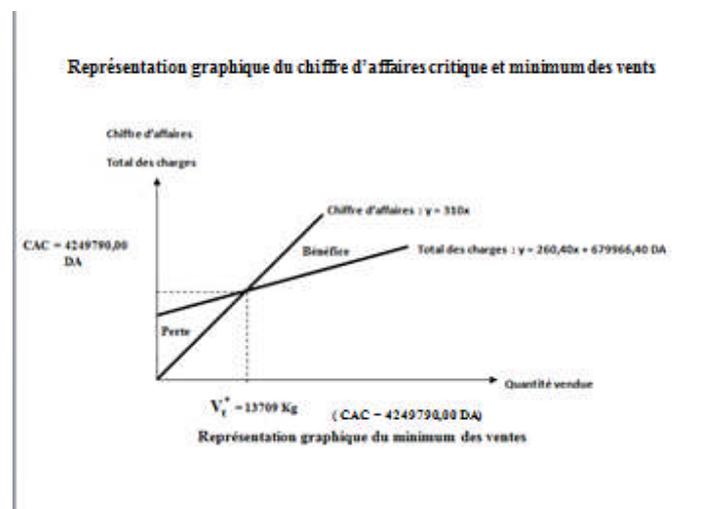
L'introduction des notions de fixité et de variabilité des charges permet au chef d'entreprise

d'être renseigné sur sa gestion passée, mais aussi à partir des informations historiques elle permet de prévoir des éléments chiffrés cohérents pour l'avenir.

Certaines charges sont fixes quelque soit l'activité de l'entreprise (concernent le bâtiment et ses équipements : amortissement des bâtiments, amortissement du matériel, ... etc.). Ce sont des charges fixes ou de structure.

D'autres sont proportionnelles à l'activité de l'entreprise (achats des poussins, achats de l'aliment, électricité, gaz, les frais vétérinaires, la main d'œuvre, ... etc.). Ce sont des charges variables.

Le seuil de rentabilité correspond au niveau d'activité (Chiffre d'affaires ou quantité vendue) pour lequel une entreprise ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire lorsque son résultat est nul. Le calcul du seuil de rentabilité est une étape importante pour un créateur d'entreprise car il permet de visualiser à partir de quel montant du niveau d'activité de l'entreprise couvrira l'ensemble de ses charges et deviendra rentable et sert donc comme un objectif minimal à réaliser. Le dirigeant suivra son seuil de rentabilité tout au long de la vie de son entreprise via l'analyse de son compte de résultat. C'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.



Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, le seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires Critique - CAC) se présente comme suit :

$$\text{CAC} = \frac{F}{m}$$

(F : Les charges fixes et m : le taux de la marge sur charges variable par rapport au chiffre d'affaires).

La marge sur charges variable représente la différence entre le chiffre d'affaires et les charges variables.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, le seuil de rentabilité (Minimum des ventes - V_t^*) se présente comme suit :

$$V_t^* = \frac{F}{M_U}$$

(F : Les charges fixes et M_U : le taux de la marge sur charges variable par rapport à la quantité vendue).

L'analyse de variabilité des charges permet de mesurer ce risque. À partir du calcul du seuil de rentabilité, on peut calculer deux indicateurs du risque d'exploitation :

- la marge de sécurité ;
- l'indice de sécurité.

La marge de sécurité **est** l'écart entre le niveau d'activité réalisé et le seuil de rentabilité, c'est-à-dire elle représente l'excédent du niveau d'activité par rapport au Seuil de Rentabilité :

On parle de marge de sécurité car plus le d'activité dépasse le seuil de rentabilité et moins il y a de risque au niveau de l'activité. Par conséquent, la marge de sécurité représente la baisse de niveau d'activité que peut supporter l'entreprise sans subir de perte.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, la marge de sécurité MS se présente comme suit :

$$MS = CA - CAC$$

(CA : Le chiffre d'affaires et CAC : le chiffre d'affaires critique).

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, la marge de sécurité MS se présente comme suit :

$$MS = V_t - V_t^*$$

(V_t : La quantité vendue et V_t^* : Minimum des ventes).

L'indice de sécurité rapporte la marge de sécurité au niveau d'activité. Plus l'indice est élevé et moins l'activité est risquée.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, l'indice sécurité IS se présente comme suit :

$$IS = \frac{MS}{CA}$$

(CA : Le chiffre d'affaires et MS : la marge de sécurité).

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, , l'indice sécurité IS se présente comme suit :

$$IS = \frac{MS}{V_t}$$

(V_t : La quantité vendue et MS : la marge de sécurité).

I- La rentabilité de l'entreprise NOUIRI de la Wilaya de Tiaret :

La durée d'élevage : 06 mois (du 01 octobre 2017 au 31 mars 2018)

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment :

1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins :

- Nombre de bâtiments d'élevages : 3 bâtiments.
- Capacité par local de la bande = 3500 sujets
- Nombre total des poussins mis en place = 3500 Sujets × 3 Bâtiments = 10500 sujets
- Le prix d'achat unitaire d'un poussin = 240,00 DA
- Les frais accessoires d'achat des poussins = 105000,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat	10500 Sujets	240,00 DA	2520000,00 DA
Frais accessoires d'achat	---	---	105000,00 DA
Coût d'achat des poussins	10500 Sujets	250,00 DA	2625000,00 DA

1- 2- Calcul du coût d'achat de l'aliment :

La quantité d'aliment consommée de démarrage du 1^{er} jour au 30^{ème} jour :

- Consommation de l'aliment de démarrage / sujet = 1,8 Kg
- Consommation de l'aliment de démarrage / 10500 sujets = 10500 sujets × 1,8 kg
- Consommation de l'aliment de démarrage / 10500 sujets = 18900 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de démarrage = 43,00 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de démarrage = 11000,00 DA

La quantité d'aliment consommée de croissance du 31^{ème} jour au 42^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 6%

$$\text{- Nombre des sujets morts} = \frac{10500 \text{ Sujets} \times 6}{100} = 630 \text{ Sujets.}$$

- Nombre des sujets restant = 10500 Sujets – 630 Sujets = 9870 sujets
- Consommation de l'aliment de croissance / sujet = 26,9 Kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 9870 sujets = 9870 sujets × 26,9 kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 9870 sujets = 265503 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de croissance = 55,00 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de croissance = 14500,00 DA

Les quantités d'aliments consommées de finition du 43^{ème} jour au 56^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 2%

$$\frac{9870 \text{ Sujets} \times 2}{100}$$

- Nombre des sujets morts = $\frac{9870 \text{ Sujets} \times 2}{100} = 197,4 \approx 197$ Sujets.
- Nombre des sujets restant = 9870 Sujets – 197 Sujets = 9673 sujets
- Nombre des sujets restant Male = 6230 Sujets
- Nombre des sujets restant Femelle = 3443 Sujets
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Male = 35,00 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 6230 sujets Male = 6230 sujets × 35,00 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 6230 sujets Male = 218050 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Femelle = 37,60 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 3443 sujets Femelle = 3443 sujets × 37,60 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 3443 sujets Femelle = 1294568 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 9673 sujets = 218050 Kg + 129456,80 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 9673 sujets = 347506,80 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de finition = 63,50 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de finition = 20080,20 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat de l'aliment de démarrage	18900 Kg	43 DA	812700,00 DA

Prix d'achat de l'aliment de croissance	265503 Kg	55 DA	14602665,00 DA
Prix d'achat de l'aliment de finition	347506,80 Kg	63,5 DA	22066681,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de démarrage	---	---	11000,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de croissance	---	---	14500,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de finition	---	---	20080,20 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	37527627,00 DA

2- Calcul du coût de production de la dinde :

- **Coût d'achat des poussins = 2625000,00 DA**
- **Coût d'achat de l'aliment = 37527627,00 DA**
- **Charges vétérinaires = 758462,00 DA**
- Charges électricité = 15,00 DA / sujet = 10500 Sujets × 15,00 DA
- **Charges électricité = 157500,00 DA**
- Charges de gaz = 4,00 DA / sujet = 10500 Sujets × 4,00 DA
- **Charges de gaz = 42000,00 DA**
- Charges d'eau = 1,20 DA / sujet = 10500 Sujets × 1,20 DA
- **Charges d'eau = 12600,00 DA**
- Charges de litière = 2,30 DA / sujet = 10500 Sujets × 2,30 DA
- **Charges de litière = 24150,00 DA**
- Salaire de main d'œuvre = 18,00 DA / sujet = 10500 Sujets × 18,00 DA
- **Salaire de main d'œuvre = 189000,00 DA**
- **Amortissement des bâtiments = 600000,00 DA**
- **Amortissement du matériel = 79966,40 DA**
- La moyenne de poids / Sujet Male = 20 Kg
- La moyenne de poids / 6230 Sujet Male = 6230 × 20 Kg

- La moyenne de poids / 6230 Sujet Male = 124600 Kg
- La moyenne de poids / Sujet Femelle = 10 Kg
- La moyenne de poids / 3443 Sujet Femelle = 3443 × 10 Kg
- La moyenne de poids / 3443 Sujet Femelle = 34430 Kg
- La moyenne de poids / 9673 Sujet = 124600 Kg + 34430 Kg

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût d'achat des poussins	---	---	2625000,00 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	37527627,00 DA
Charges vétérinaires	---	---	758462,00 DA
Charges électricité	---	---	157500,00 DA
Charges de gaz	---	---	42000,00 DA
Charges d'eau	---	---	12600,00 DA
Charges de litière	---	---	24150,00 DA
Salaire de main d'œuvre	---	---	189000,00 DA
Amortissement des bâtiments	---	---	600000,00 DA
Amortissement du matériel	---	---	79966,40 DA
Coût de production de la dinde	9673 Sujets	4343,6685 DA	42016305,40 DA
	159030 Kg	264,203643 DA	42016305,40 DA

- La moyenne de poids / 9673 Sujet = 159030 Kg

3- Calcul du prix de revient de la dinde :

- Frais de distribution = 75073,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût de production de la dinde	---	---	42016305,40 DA

Frais de distribution	---	---	75073,00 DA
Prix de revient de la dinde	9673 Sujets	4351,429588 DA	42091378,40 DA
	159030 Kg	264,6757115 DA	42091378,40 DA

4- Calcul du résultat Analytique de la dinde :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Chiffre d'affaires de la dinde	159030 Kg	310,00 DA	49299300,00 DA
Prix de revient de la dinde	159030 Kg	264,6757115 DA	42091378,40 DA
Résultat Analytique de la dinde	9673 Sujets	968,02 DA	7207921,60 DA
	159030 Kg	45,3242885 DA	7207921,60 DA

5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant	Taux
- Chiffre d'affaires	159030 Kg	310,00 DA	49299300,00 DA	1
- Coût d'achat des poussins	---	---	2625000,00 DA	
- Coût d'achat de l'aliment	---	---	37527627,00 DA	
- Charges vétérinaires	---	---	758462,00 DA	
- Charges électricité	---	---	157500,00 DA	
- Charges de gaz	---	---	42000,00 DA	
- Charges d'eau	---	---	12600,00 DA	
- Charges de litière	---	---	24150,00 DA	
- Salaire de main d'œuvre	---	---	189000,00 DA	
- Frais de distribution	---	---	75073,00 DA	
- Charges variables	159030 Kg	260,40 DA	2625000,00 DA	0,84
- Marge / Charges variables	159030 Kg	49,60 DA	37527627,00 DA	0,16
- Amortissement des bâtiments	---	---	600000,00 DA	
- Amortissement du matériel	---	---	79966,40 DA	
- Charges Fixes			679966,40 DA	≠
Résultat d'exploitation	159030 Kg	45,3242885 DA	7207921,60 DA	

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, le seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires Critique - CAC) se présente comme suit :

$$\text{CAC} = \frac{F}{m} = \frac{679966,40}{0,16} = 4249790,00 \text{ DA}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, le seuil de rentabilité (Minimum des ventes - V_t^*) se présente comme suit :

$$V_t^* = \frac{F}{M_U} = \frac{679966,40}{49,6} = 13709 \text{ Kg}$$

Donc : **4249790,00 DA** c'est le **chiffre d'affaires** pour lequel l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **CAC = 4249790,00 DA**, c'est le chiffre d'affaires qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

Total des charges : $y = 0,84x + 679966,40$ DA

Chiffre d'affaires : $y = x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Chiffre d'affaires

CAC = 4249790,00 DA

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du chiffre d'affaires critique

CAC = 4249790,00 DA

13709 Kg c'est la **quantité vendue** pour laquelle l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **$V_t^* = 13709 \text{ Kg}$** , c'est la quantité vendue qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

Total des charges : $y = 260,40x + 679966,40$ DA

Chiffre d'affaires : $y = 310x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Quantité vendue

$$V_t^* = 13709 \text{ Kg}$$

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du minimum des ventes

$$\text{CAC} = 4249790,00 \quad \text{DA}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, la marge de sécurité MS se présente comme suit : $MS = CA - CAC$

$$MS = 49299300,00 \text{ DA} - 4249790,00 \text{ DA} = \mathbf{45049510,00 \text{ DA}}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, la marge de sécurité MS se présente comme suit : $MS = V_t - V_t^*$

$$MS = 159030 \text{ Kg} - 13709 \text{ Kg} = \mathbf{145321 \text{ Kg}}$$

Cela signifie que :

- Le chiffre d'affaires de l'entreprise peut diminuer de **45049510,00 DA** avant d'être en perte.

- La quantité vendue de l'entreprise peut diminuer de **145321 Kg** avant d'être en perte.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{CA}$

$$IS = \frac{45049510,00 \text{ DA}}{49299300,00 \text{ DA}} \approx \mathbf{0,91 = 91\%}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{V_t}$

$$IS = \frac{145321 \text{ Kg}}{159030 \text{ Kg}} \approx 0,91 = 91\%$$

Donc : Le niveau d'activité (CA ou V_t) peut chuter de 91% sans que l'entreprise ne devienne déficitaire.

II- La rentabilité des deux autres l'entreprises (AV KHIDER)

de la Wilaya de Djelfa et EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran)

A- La rentabilité de l'entreprise AV KHIDER de la Wilaya de Djelfa :

La durée d'élevage : 06 mois (du 01 octobre 2017 au 31 mars 2018)

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment :

1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins :

- Nombre de bâtiments d'élevages : 10 bâtiments.
- Capacité par local de la bande = 5100 sujets
- Nombre total des poussins mis en place = 5100 Sujets \times 10 Bâtiments = 51000 sujets
- Le prix d'achat unitaire d'un poussin = 200,00 DA
- Les frais accessoires d'achat des poussins = 198700,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat	51000 Sujets	200,00 DA	1200000,00 DA
Frais accessoires d'achat	---	---	198700,00 DA
Coût d'achat des poussins	51000 Sujets	203,8960784 DA	10398700,00 DA

1- 2- Calcul du coût d'achat de l'aliment :

La quantité d'aliment consommée de démarrage du 1^{er} jour au 30^{ème} jour :

- Consommation de l'aliment de démarrage / sujet = 1,82 Kg
- Consommation de l'aliment de démarrage / 51000 sujets = 51000 sujets \times 1,82 kg
- Consommation de l'aliment de démarrage / 51000 sujets = 92820 Kg

- Prix unitaire d'achat de l'aliment de démarrage = 40,50 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de démarrage = 20500,00 DA

La quantité d'aliment consommée de croissance du 31^{ème} jour au 42^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 5,5%

- Nombre des sujets morts = $\frac{51000 \text{ Sujets} \times 5,5}{100} = 2805 \text{ Sujets.}$
- Nombre des sujets restant = 51000 Sujets – 2805 Sujets = 48195 sujets
- Consommation de l'aliment de croissance / sujet = 25,00 Kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 48195 sujets = 48195 sujets × 25,00 kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 48195 sujets = 1204875 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de croissance = 53,00 DA

- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de croissance = 16300,00 DA

Les quantités d'aliments consommées de finition du 43^{ème} jour au 56^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 2%

- Nombre des sujets morts = $\frac{48195 \text{ Sujets} \times 2}{100} = 963,9 \approx 964 \text{ Sujets.}$
- Nombre des sujets restant = 48195 Sujets – 964 Sujets = 47231 sujets
- Nombre des sujets restant Male = 31172 Sujets
- Nombre des sujets restant Femelle = 16059 Sujets
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Male = 34,50 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 31172 sujets Male = 31172 sujets × 34,50 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 31172 sujets Male = 1075434 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Femelle = 36,80 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 16059 sujets Femelle = 16059 sujets × 36,80 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 16059 sujets Femelle = 590971,20 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 47231 sujets = 1075434 Kg + 590971,20 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 47231 sujets = 1666405,20 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de finition = 62,40 DA

- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de finition = 13600,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat de l'aliment de démarrage	92820 Kg	40,5 DA	3759210,00 DA
Prix d'achat de l'aliment de croissance	1204875 Kg	53 DA	63858375,00 DA
Prix d'achat de l'aliment de finition	1666405,20 Kg	62,4 DA	103983684,50 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de démarrage	---	---	20500,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de croissance	---	---	16300,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de finition	---	---	13600,00 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	171651669,50 DA

2- Calcul du coût de production de la dinde :

- **Coût d'achat des poussins = 10398700,00 DA**

- **Coût d'achat de l'aliment = 171651669,50 DA**

- **Charges vétérinaires = 1253332,70 DA**

- Charges électricité = 14,00 DA / sujet = 51000 Sujets × 15,00 DA

- **Charges électricité = 714000,00 DA**

- Charges de gaz = 3,90 DA / sujet = 51000 Sujets × 3,90 DA

- **Charges de gaz = 198900,00 DA**

- Charges d'eau = 1,10 DA / sujet = 51000 Sujets × 1,10 DA

- **Charges d'eau = 56100,00 DA**

- Charges de litière = 2,25 DA / sujet = 51000 Sujets × 2,25 DA

- **Charges de litière = 114750,00 DA**

- Salaire de main d'œuvre = 15,90 DA / sujet = 51000 Sujets × 15,90 DA

- **Salaire de main d'œuvre = 810900,00 DA**

- Amortissement des bâtiments = 1480000,00 DA

- Amortissement du matériel = 125000,00 DA

- La moyenne de poids / Sujet Male = 20 Kg

- La moyenne de poids / 31172 Sujet Male = 31172×20 Kg

- La moyenne de poids / 31172 Sujet Male = 623440 Kg

- La moyenne de poids / Sujet Femelle = 10 Kg

- La moyenne de poids / 16059 Sujet Femelle = 16059×10 Kg

- La moyenne de poids / 16059 Sujet Femelle = 160590 Kg

- La moyenne de poids / 47231 Sujet = 623440 Kg + 160590 Kg

- La moyenne de poids / 47231 Sujet = 784030 Kg

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût d'achat des poussins	---	---	10398700,00 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	171651669,50 DA
Charges vétérinaires	---	---	1253332,70 DA
Charges électricité	---	---	714000,00 DA
Charges de gaz	---	---	198900,00 DA
Charges d'eau	---	---	56100,00 DA
Charges de litière	---	---	114750,00 DA
Salaire de main d'œuvre	---	---	810900,00 DA
Amortissement des bâtiments	---	---	1480000,00 DA
Amortissement du matériel	---	---	1250000,00 DA
Coût de production de la dinde	47231 Sujets	3978,919602 DA	187928351,70 DA
	784030 Kg	239,6953582 DA	187928351,70 DA

3- Calcul du prix de revient de la dinde :

- Frais de distribution = 138500,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût de production de la dinde	---	---	187928351,70 DA
Frais de distribution	---	---	138500,00 DA
Prix de revient de la dinde	47231 Sujets	391,851998 DA	188066851,70 DA
	784030 Kg	239,8720096 DA	188066851,70 DA

4- Calcul du résultat Analytique de la dinde :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Chiffre d'affaires de la dinde	784030 Kg	307,00 DA	240697210,00 DA
Coût de revient de la dinde	784030 Kg	239,8720096 DA	188066851,70 DA
Résultat Analytique de la dinde	47231 Sujets	1114,318103 DA	52630358,30 DA
	784030 Kg	67,12799038 DA	52630358,30 DA

5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant	Taux
- Chiffre d'affaires	784030 Kg	307,00 DA	240697210,00 DA	1
- Coût d'achat des poussins	---	---	10398700,00 DA	
- Coût d'achat de l'aliment	---	---	171651669,00 DA	
- Charges vétérinaires	---	---	1253332,70 DA	
- Charges électricité	---	---	714000,00 DA	
- Charges de gaz	---	---	198900,00 DA	
- Charges d'eau	---	---	56100,00 DA	
- Charges de litière	---	---	114750,00 DA	
- Salaire de main d'œuvre	---	---	189000,00 DA	
- Frais de distribution	---	---	138500,00 DA	
- Charges variables	784030 Kg	236,39 DA	185336851,70 DA	0,77
- Marge / Charges variables	784030 Kg	70,61 DA	55360358,30 DA	0,23
- Amortissement des bâtiments	---	---	1480000,00 DA	
- Amortissement du matériel	---	---	1250000,00 DA	
- Charges Fixes			2730000,00 DA	≠
Résultat d'exploitation	784030 Kg	67,12799038 DA	52630358,30 DA	

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, le seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires Critique - CAC) se présente comme suit :

$$\text{CAC} = m = \frac{F}{0,23} = \frac{2730000,00}{0,23} = \mathbf{11869565,22 \text{ DA}}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, le seuil de rentabilité (Minimum des ventes - V_t^*) se présente comme suit :

$$V_t^* = M_U = \frac{F}{70,61} = \frac{2730000,00}{70,61} = \mathbf{38663,0789 \text{ Kg}}$$

Donc : **11869565,22 DA c'est le chiffre d'affaires** pour lequel l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **CAC = 11869565,22 DA**, c'est le chiffre d'affaires qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

38663,0789 Kg Kg c'est la quantité vendue pour laquelle l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **$V_t^* = 38663,0789 \text{ Kg}$** , c'est la quantité vendue qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

Total des charges : $y = 0,77x + 2730000,00 \text{ DA}$

Chiffre d'affaires : $y = x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Chiffre d'affaires

CAC = 11869565,22 DA

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du chiffre d'affaires critique

CAC = 11869565,22 DA

Total des charges : $y = 236,39 + 2730000,00 \text{ DA}$

Chiffre d'affaires : $y = 307x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Quantité vendue

$$V_t^* = 38663,0789 \text{ Kg}$$

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du minimum des ventes

$$\text{CAC} = 4249790,00 \text{ DA}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, la marge de sécurité MS se présente comme suit : $MS = CA - CAC$

$$MS = 240697210,00 \text{ DA} - 11869565,22 \text{ DA} = \mathbf{228827645,00 \text{ DA}}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, la marge de

sécurité MS se présente comme suit : $MS = V_t - V_t^*$
 $MS = 784030 \text{ Kg} - 38663,0789 \text{ Kg} = 745366,9211 \text{ Kg}$

Cela signifie que :

- Le chiffre d'affaires de l'entreprise peut diminuer de **228827645,00 DA** avant d'être en perte.

- La quantité vendue de l'entreprise peut diminuer de **745366,9211 Kg** avant d'être en perte.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{CA}$

$$IS = \frac{228827645,00 \text{ DA}}{240697210,00 \text{ DA}} \approx 0,95 = 95\%$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{V_t}$

$$IS = \frac{745366,9211 \text{ Kg}}{784030 \text{ Kg}} \approx 0,95 = 95\%$$

Donc : Le niveau d'activité (CA ou V_t) peut chuter de 95% sans que l'entreprise ne devienne déficitaire.

B- La rentabilité de l'entreprise EL YAMINE 02 de la Wilaya d'Oran :

La durée d'élevage : 06 mois (du 01 octobre 2017 au 31 mars 2018)

1- Calcul du coût d'achat des poussins et du coût d'achat de l'aliment :

1- 1- Calcul du coût d'achat des poussins :

- Nombre de bâtiments d'élevages : 06 bâtiments.

- Capacité par local de la bande = 9300 sujets

- Nombre total des poussins mis en place = 9300 Sujets \times 6 Bâtiments = 55800 sujets

- Le prix d'achat unitaire d'un poussin = 197,00 DA

- Les frais accessoires d'achat des poussins = 189500,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat	55800 Sujets	197,00 DA	10992600,00 DA
Frais accessoires d'achat	---	---	189500,00 DA
Coût d'achat des poussins	55800 Sujets	200,3960573	11182100,00 DA

1- 2- Calcul du coût d'achat de l'aliment :

La quantité d'aliment consommée de démarrage du 1^{er} jour au 30^{ème} jour :

- Consommation de l'aliment de démarrage / sujet = 1,79 Kg.
- Consommation de l'aliment de démarrage / 55800 sujets = 55800 sujets × 1,79 kg
- Consommation de l'aliment de démarrage / 55800 sujets = 99882 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de démarrage = 38,50 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de démarrage = 13500,00 DA

La quantité d'aliment consommée de croissance du 31^{ème} jour au 42^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 5%

$$\frac{55800 \text{ Sujets} \times 5}{100}$$

- Nombre des sujets morts = $\frac{55800 \text{ Sujets} \times 5}{100} = 2790 \text{ Sujets}$.
- Nombre des sujets restant = 55800 Sujets – 2790 Sujets = 53010 sujets
- Consommation de l'aliment de croissance / sujet = 24,00 Kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 53010 sujets = 53010 sujets × 24,00 kg
- Consommation de l'aliment de croissance / 53010 sujets = 1272240 Kg
- Prix unitaire d'achat de l'aliment de croissance = 50,00 DA
- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de croissance = 15900,00 DA

Les quantités d'aliments consommées de finition du 43^{ème} jour au 56^{ème} jour :

- Taux de mortalité des Sujets = 1,5%

$$\frac{53010 \text{ Sujets} \times 1,5}{100}$$

- Nombre des sujets morts = $\frac{53010 \text{ Sujets} \times 1,5}{100} = 795,15 \approx 795 \text{ Sujets}$.
- Nombre des sujets restant = 53010 Sujets – 795 Sujets = 52215 sujets
- Nombre des sujets restant Male = 36550 Sujets

- Nombre des sujets restant Femelle = 15665 Sujets
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Male = 34,00 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 36550 sujets Male = 36550 sujets × 34,00 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 36550 sujets Male = 1242700 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / sujet Femelle = 35,90 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 15665 sujets Femelle = 15665 sujets × 35,90 kg
- Consommation de l'aliment de finition / 15665 sujets Femelle = 562373,5 Kg
- Consommation de l'aliment de finition / 52215 sujets = 1242700 Kg + 562373,5 Kg

- Consommation de l'aliment de finition / 52215 sujets = 1805073,5 Kg

- Prix unitaire d'achat de l'aliment de finition = 60,50 DA

- Les frais accessoires d'achat de l'aliment de finition = 20000,00 DA

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Prix d'achat de l'aliment de démarrage	99882 Kg	38,5 DA	3845457,00 DA
Prix d'achat de l'aliment de croissance	1272240 Kg	50 DA	63612000,00 DA
Prix d'achat de l'aliment de finition	1805073,5 Kg	60,5 DA	109206946,80 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de démarrage	---	---	13500,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de croissance	---	---	15900,00 DA
Frais acces. d'achat de l'aliment de finition	---	---	20000,00 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	176713803,80 DA

2- Calcul du coût de production de la dinde :

- **Coût d'achat des poussins = 11182100,00 DA**
- **Coût d'achat de l'aliment = 176713803,80 DA**
- **Charges vétérinaires = 1935849,85 DA**
- Charges électricité = 15,80 DA / sujet = 55800 Sujets × 14,80 DA
- **Charges électricité = 881640,00 DA**

- Charges de gaz = 3,85 DA / sujet = 55800 Sujets × 3,85 DA

- Charges de gaz = 214830,00 DA

- Charges d'eau = 1,18 DA / sujet = 55800 Sujets × 1,18 DA

- Charges d'eau = 65844,00 DA

- Charges de litière = 2,20 DA / sujet = 55800 Sujets × 2,20 DA

- Charges de litière = 122760,00 DA

- Salaire de main d'œuvre = 16,00 DA / sujet = 55800 Sujets × 15,90 DA

- Salaire de main d'œuvre = 892800,00 DA

- Amortissement des bâtiments = 590000,00 DA

- Amortissement du matériel = 79995,04 DA

- La moyenne de poids / Sujet Male = 20 Kg

- La moyenne de poids / 36550 Sujet Male = 36550 × 20 Kg

- La moyenne de poids / 36550 Sujet Male = 731000 Kg

- La moyenne de poids / Sujet Femelle = 10 Kg

- La moyenne de poids / 15665 Sujet Femelle = 15665 × 10 Kg

- La moyenne de poids / 15665 Sujet Femelle = 156650 Kg

- La moyenne de poids / 52215 Sujet = 731000 Kg + 156650 Kg

- La moyenne de poids / 52215 Sujet = 887650 Kg

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût d'achat des poussins	---	---	11182100,00 DA
Coût d'achat de l'aliment	---	---	176713803,80 DA
Charges vétérinaires	---	---	1004514,25 DA
Charges électricité	---	---	881640,00 DA

Charges de gaz	---	---	214830,00 DA
Charges d'eau	---	---	65844,00 DA
Charges de litière	---	---	122760,00 DA
Salaire de main d'œuvre	---	---	892800,00 DA
Amortissement des bâtiments	---	---	590000,00 DA
Amortissement du matériel	---	---	79995,04 DA
Coût de production de la dinde	52215 Sujets	3672,283578 DA	191748287,00 DA
	887650 Kg	216,0178979 DA	191748287,00 DA

3- Calcul du prix de revient de la dinde :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Coût de production de la dinde	---	---	191748287,00 DA
Frais de distribution	---	---	15000,00 DA
Prix de revient de la dinde	52215 Sujets	3672,570852 DA	191763287,00 DA
	887650 Kg	216,0347964 DA	191763287,00 DA

- Frais de distribution = 15000,00 DA

4- Calcul du résultat Analytique de la dinde :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
-------------	----------	---------------	---------

Chiffre d'affaires de la dinde	887650 Kg	312,00	276946800,00 DA
Prix de revient de la dinde	887650 Kg	216,0347964 DA	191763287,00 DA
Résultat Analytique de la dinde	52215 Sujets	1631,399271 DA	85183512,96 DA
	887650 Kg	95,96520358 DA	85183512,96 DA

5- Variabilité des charges et calcul du Seuil de rentabilité :

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant	Taux
- Chiffre d'affaires	887650 Kg	312,00 DA	276946800,00 DA	1
- Coût d'achat des poussins	---	---	11182100,00 DA	
- Coût d'achat de l'aliment	---	---	176713803,80 DA	
- Charges vétérinaires	---	---	1004514,25 DA	
- Charges électricité	---	---	881640,00 DA	
- Charges de gaz	---	---	214830,00 DA	
- Charges d'eau	---	---	65844,00 DA	
- Charges de litière	---	---	122760,00 DA	
- Salaire de main d'œuvre	---	---	892800,00 DA	
- Frais de distribution	---	---	15000,00 DA	
- Charges variables	887650 Kg	215,28 DA	191093292,00 DA	0,69
- Marge / Charges variables	887650 Kg	96,72 DA	85853508,00 DA	0,31
- Amortissement des bâtiments	---	---	590000,00 DA	
- Amortissement du matériel	---	---	79995,04 DA	
- Charges Fixes			669995,04 DA	≠
Résultat d'exploitation	887650 Kg	95,96520358 DA	85183512,96 DA	

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, le seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires Critique - CAC) se présente comme suit :

$$\text{CAC} = \frac{F}{m} = \frac{669995,04}{0,31} = 2161274,323 \text{ DA}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, le seuil de rentabilité (Minimum des ventes - V_t^*) se présente comme suit :

$$V_t^* = \frac{F}{M_U} = \frac{669995,04}{96,72} = 6927,16129 \text{ Kg}$$

Donc : **2161274,323 DA** c'est le **chiffre d'affaires** pour lequel l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **CAC = 2161274,323 DA**, c'est le chiffre d'affaires qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

6927,16129 Kg c'est la **quantité vendue** pour laquelle l'entreprise en question ne réalise ni une perte ni un bénéfice, c'est-à-dire **$V_t^* = 6927,16129 \text{ Kg}$** , c'est la quantité vendue qui réalise un résultat nul, même c'est le point à partir duquel l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

Total des charges : $y = 0,69x + 669995,04 \text{ DA}$

Chiffre d'affaires : $y = x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Chiffre d'affaires

$$\text{CAC} = 2161274,323 \text{ DA}$$

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du chiffre d'affaires critique

CAC = 2161274,323 DA

Total des charges : $y = 215,28 + 669995,04 \text{ DA}$

Chiffre d'affaires : $y = 312x$

Chiffre d'affaires

Total des charges

Quantité vendue

$V_t^* = 6927,16129 \text{ Kg}$

Bénéfice

Perte

Représentation graphique du minimum des ventes

$$\text{CAC} = = 2161274,323 \text{ DA}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, la marge de sécurité MS se présente comme suit : $MS = CA - CAC$

$$\text{MS} = 276946800 - 2161274,323 \text{ DA} = \mathbf{274785525,70 \text{ DA}}$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, la marge de sécurité MS se présente comme suit : $MS = V_t - V_t^*$

$$\text{MS} = 887650 \text{ Kg} - 6927,16129 \text{ Kg} = \mathbf{880722,8387 \text{ Kg}}$$

Cela signifie que :

- Le chiffre d'affaires de l'entreprise peut diminuer de **274785525,70 DA** avant d'être en perte.

- La quantité vendue de l'entreprise peut diminuer de **880722,8387 Kg** avant d'être en perte.

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par le chiffre d'affaires, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{CA}$
 $\frac{274785525,70 \text{ DA}}{276946800,00 \text{ DA}}$

$$IS = \frac{274785525,70 \text{ DA}}{276946800,00 \text{ DA}} \approx 0,99 = 99\%$$

Lorsque le niveau d'activité de l'entreprise est exprimé par la quantité vendue, l'indice

sécurité IS se présente comme suit : $IS = \frac{MS}{V_t}$
 $\frac{880722,8387 \text{ Kg}}{887650 \text{ Kg}}$

$$IS = \frac{880722,8387 \text{ Kg}}{887650 \text{ Kg}} \approx 0,99 = 99\%$$

Donc : Le niveau d'activité (CA ou V_t) peut chuter de 99% sans que l'entreprise ne devienne déficitaire.

IV- Etude Comparative des trois Exploitations Avicoles :

Prix de vente, Prix de revient et Marge bénéficière :

7

Exploitation Avicole	NOURI TIARET	AV KHIDER DJELFA	EL YAMINE 02 ORAN
Prix de Vente / Kg	310 DA	307 DA	312 DA
Prix de Revient / Kg	264,6757115 DA	239,8720096 DA	216,0347964 DA
Résultat Analytique / Kg (Marge bénéficière)	45,3242885 DA	67,12799038 DA	95,96520358 DA

- La marge bénéficière est souvent utilisée pour comparer des entreprises du même secteur. Une forte marge bénéficière montre qu'une entreprise est plus rentable, contrôle mieux ses dépenses que ses concurrents.

D'après ces résultats, nous avons constaté que le prix de revient d'un kilogramme de dinde chez l'éleveur EL YAMINE 02 d'Oran est de **216,0347964 DA** et le prix de vente est de **312 DA**. La marge de bénéfice est remarquable et très encourageante. Cette marge est la plus

élevée, elle est de **95,96520358 DA / Kg**. Pour **52215 Sujets** la marge de bénéfice atteint **85183512,96 DA**. Cette marge signifie que l'Exploitation d'Oran reçoit **95,96520358 DA** pour chaque Kg de dinde vendu.

Nous avons constaté aussi que le prix de revient d'un kilogramme de dinde chez l'éleveur AV KHIDER de Djelfa est de **239,8720096 DA** et le prix de vente est de **307 DA**. La marge de bénéfice est remarquable et aussi encourageante. Cette marge est minimal par rapport aux deux autres exploitations avicoles, elle est de **67,12799038 DA / Kg**. Pour **9673 Sujets** la marge de bénéfice atteint **52630358,30 DA**. Cette marge signifie que l'Exploitation d'Oran reçoit **67,12799038 DA** pour chaque Kg de dinde vendu.

Par contre, le prix de revient d'un kilogramme de dinde chez l'éleveur NOUIRI de Tiaret est de **264,6757115 DA** et le prix de vente est de **310 DA**. La marge de bénéfice est remarquable et aussi encourageante. Cette marge est de **45,3242885 DA / Kg**. Pour **47231 Sujets** la marge de bénéfice atteint **85183512,96 DA**. Cette marge signifie que l'Exploitation d'Oran reçoit **45,3242885 DA** pour chaque Kg de dinde vendu.

Indice de sécurité :

Exploitation Avicole	NOUIRI TIARET	AV KHIDER DJELFA	EL YAMINE 02 ORAN
Nombre de Sujets	9673 Sujets	47231 Sujets	52215 Sujets
Quantité Vendue	159030 Kg	784030 Kg	887650 Kg
Chiffre d'affaires Critique	4249790,00 DA	11869565,22 DA	2161274,323 DA
Minimum des Ventes	13709 Kg	38663,0789 Kg	6927,16129 Kg
Indice de Sécurité	91%	95%	99%

- L'indice de sécurité est un ratio permettant d'exprimer la marge de sécurité en

pourcentage du chiffre d'affaires.

Il représente donc le pourcentage de baisse du chiffre d'affaires que l'entreprise peut supporter en restant rentable.

D'après ces résultats, nous avons constaté que l'indice de sécurité pour l'exploitation EL YAMINE 02 d'Oran est le plus élevé, il est de **99%**. Cet indice signifie que l'Exploitation d'Oran peut baisser son chiffre d'affaires de 99% sans subir de pertes.

Nous avons constaté aussi que l'indice de sécurité pour l'exploitation AV KHIDER de Djelfa est de **95%**. Cet indice signifie que l'Exploitation de Djelfa peut baisser son chiffre d'affaires de 95% sans subir de pertes.

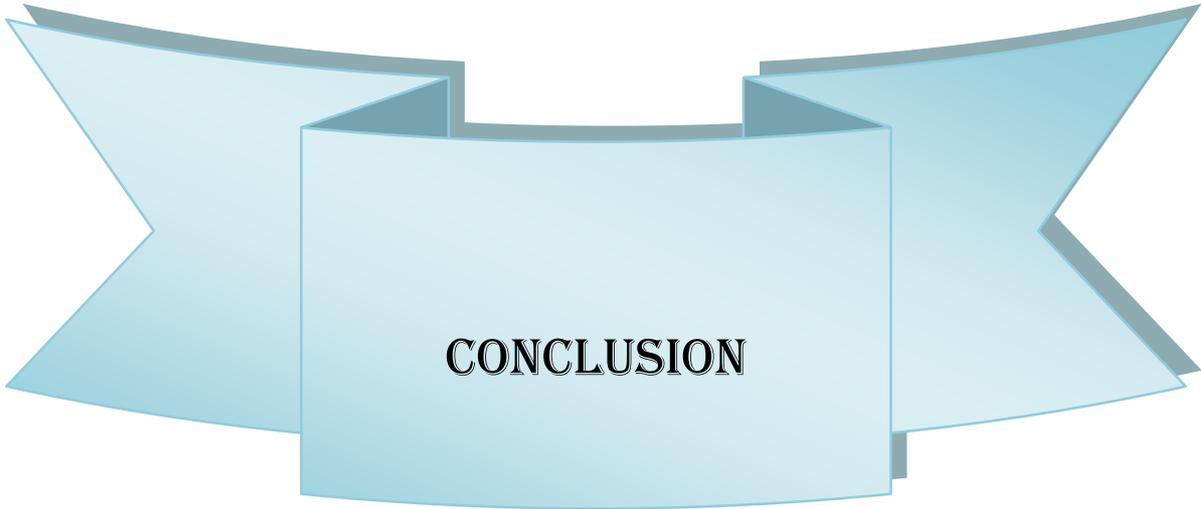
Par contre, l'indice de sécurité pour l'exploitation NOURI de Tiaret est de **91%**. Cet indice signifie que l'Exploitation de Tiaret peut baisser son chiffre d'affaires de 91% sans subir de pertes.

Donc : Le rendement de l'exploitation de Tiaret est moins par rapport à ceux obtenus dans les autres wilayas les plus performantes comme Djelfa et Oran.

Coût d'achat de l'aliment :

Exploitation Avicole	NOURI TIARET	AV KHIDER DJELFA	EL YAMINE 02 ORAN
Coût Production de la dinde	42091378,40	187928352,00	191748287,00
Coût d'achat de l'aliment	37527627,00	171651670,00	176713804,00
<u>Coût d'achat de l'aliment</u> Coût de production de la dinde	0,89157515	0,9133889	0,92159261

D'après ces résultats, nous avons constaté que le rapport $\frac{\text{Coût d'achat de l'aliment}}{\text{Coût de production de la dinde}}$ chez l'éleveur EL YAMINE 02 d'Oran est le plus élevé, il est de $0,92159261 \approx 0,92$.
Ce rapport signifie que le poste aliment de l'Exploitation d'Oran s'octroie en général 92% des charges totales et freine les autres facteurs améliorant les rendements ou les investissements.



CONCLUSION

CONCLUSION

Notre travail s'inscrit dans le cadre d'une analyse du segment avicole, et qui porte aussi sur l'analyse de la structure des coûts de production, le prix de revient et la marge bénéficiaire de la dinde, ainsi que de l'itinéraire technique suivi par les producteurs de dinde enquêtés.

La collecte des informations et des données nécessaires nous a permis d'apporter des éléments de réponse aux questions avancées au début et de vérifier les hypothèses émises.

Les enquêtes se sont déroulées au niveau de l'exploitation NOURI de notre Wilaya et les deux autres exploitations AV KHIDER Djelfa et EL YAMINE 02 d'Oran.

Notre étude a porté sur la comparaison entre l'entreprise locale (de Tiaret) et les deux autres hors Wilaya à partir d'observation et d'enquête sur l'exploitation de dinde.

L'étude économique montre que les deux entreprises hors wilaya ont une meilleure rentabilité qui s'explique par des rendements plus élevés, une maîtrise du coût de production et des valeurs également plus élevées de la marge bénéficiaire.

Les rendements de notre entreprise sont faibles par rapport à ceux obtenus dans les autres wilayas les plus performantes comme Oran.

L'analyse de la performance économique des exploitations nous a permis de mettre en évidence les différences de structure de coût de production entre notre entreprise et les deux autres entreprises en question.

D'après les résultats de cette enquête, nous avons constaté que notre entreprise avec ces conditions ne peut pas lutter contre les deux autres entreprises spécialisées dans le même secteur d'activité "secteur avicole – exploitation de dinde" car elles ont des performances supérieures à la notre.

A cet effet , pour les entreprises , les stratégies de concurrence de Porter ne peuvent pas être appliquées à ce niveau.

Enfin, espérons que ce travail contribuera à relancer la filière avicole (notamment la dinde) dans la région de Tiaret et redonner espoir aux aviculteurs afin de renouer avec leur métier.

En conclusion, on peut avancer qu'au terme de notre étude ,notre première hypothèse de départ, relative à l'aliment ,autant que déterminant de compétitivité , a été confirmée , par compte la seconde hypothèse a été infirmée .

Equipement de l'entreprise de la wilaya Tiaret



Figure N° 1: Mangeoire de démarrage



Figure N° 2 : Abreuvoir de démarrage



Figure N°3 : Bâtiment de l'élevage



Figure N°4 : humidificateur



Figure N°5 : Bâtiments

Annexes

Equipement l'entreprise hors wilaya AV KHIDER Djelfa



Figure N°6 : Bouteille de gaz



Figure N°7 : Abreuvoir



Figure N°8 : silo



Figure N°9 : les bâtiments d'élevage de l'entreprise AV KHIDER



Figure N°10 :



Figure N°11 : Distributeur de l'aliment

Equipement l'entreprise hors wilaya AV KHIDER Djelfa



Figure N° 12 : les produits vétérinaires utilisés



Annexes

Annexe 04 Equipements de l'entreprise hors wilaya El-yamine Oran :



Figure N° 14 : régulateur d'ambiance



figure N° 15 : les mangeoires



Figure N° 16 : le silo



Figure N° 17 : abreuvoirs cloche



Figure N° 18 : réserve de gaz



Figure N° 19 : bâtiment

Annexes



Figure N° 20 : radian de température



Figure N° 21 : réservoir d'eau

Annexes

Age	Sexe	Sous radian °C	Température ambiante °C	Démarrage en ambiance °C
Jour 1	M+F	36 – 40		36 –37
Jour 2	M+F	36 –40		35-36
Jour 3	M+F	35 –36		34-35
Jour 4 à 7	M+F	34 –35		Baisser de 1°C par jour
Semaine 2	M+F		27 –28	27 –28
Semaine 3	M+F		25 –26	25 –26
Semaine 4	M+F		23 - 24	23 - 24
Semaine 5	M+F		21 - 22	21 - 22
Semaine 6	M+F		20 – 21	20 – 21
Semaine 7	M+F		19 – 20	19 – 20
Semaine 8	M+F		18 – 19	18 – 19
Semaine 9	M+F		17 – 18	17 – 18
Semaine 10 à la fin	M+F		16 – 17	16– 17

Source : entreprise AV KHIDER Mars

Tableau N°1 : Objectif de température

Questionnaire : pour la wilaya de Tiaret (entreprise Nouiri)

Dans le cadre de la préparation d'une mémoire de fin d'étude sur Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles Algériennes, Nous vous prions de bien vouloir contribuer à l'enrichissement de cette étude en remplissant le questionnaire suivant :

1-Type de l'entreprise :

Entreprise publique

Entreprise privé

SARL

AUTRE

2-Emplacement :

Centre urbain

Entreprise isolée

Ville àkm

Wilayakm

3-Batiment :

Nombre

Superficie (L, l, h)

Construction : nouvelle

Veille

Eclairage du bâtiment :

Au gaz

électrique

Ventilation du bâtiment :

Extracteur

ventilateur

humidificateur

Chauffage du bâtiment :

Source :

Butane

Gaz de ville

Propane

Autre

Durée :

24 /24

La nuit

Le jour

4-Approvisionnement en aliments :

Source

.....
.....

Est-ce que la quantité demandée est satisfaisante ?

Oui

Non

Cout d'aliment en Da :

Aliment démarrageDa

Aliment croissanceDa

Aliment finitionDa

La disponibilité sur le marché

.....

Type des vitamines et les hormones :

.....
.....
.....

Disponibilité sur les marchés

.....

Cout des produits vétérinaire :

.....

5- Approvisionnement en eau :

Source : ADE

fouillage

Autre

Prix d'un poussinDa

Charge transport poussinDa

Pourcentage de mortalité lors du transport%

Démarrage%

Croissance%

Finition.....%

Température : MinimumMaximum

.....

Humidité%

6-Conduit de l'alimentation pour chaque phase :

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment			
Genre de l'aliment			
Quantité moyen journal			

Nombre type mangeoire par chaque phase :

Matériel	Nombre mangeoire	Type mangeoire	Nombre abreuvoir	Type abreuvoir
Démarrage				
Croissance				
Finition				

Vaccination et traitement :

Date d'intervention	Maladies les plus fréquente	Vaccins utilisés	Voies administrative

Stockage de l'aimant :

Bon état mauvaise état

7- Personnel :

Nombre Homme femme

Moyen Agean

Niveau d'instruction :

Elémentaire moyen /secondaire supérieur

Q : Que vous pensez du délai de distribution ?

Très long

Long

Moyen

Courte

Très court

Q : que pensez-vous de la compétitivité du prix de produit de votre entreprise ?

Pas de compétitivité

Faible compétitivité

Moyen compétitivité

Forte compétitivité

Très forte compétitivité

Q : Est-ce que vous avez un accès aux informations concernant la situation globale de votre entreprise par rapport aux autres concurrents ?

.....
.....
.....
.....

Q : que vous pensez le réseau de distribution de votre entreprise ?

Très faible

Faible

Moyen

Fort

Très fort

Q : Quel est votre opinion sur activité avicole ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport chiffre d'affaire (CA) de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction qui concernent la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport au développement nouvelles compétences et nouveau technologie ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Q : : Quel est votre satisfaction qui concerne l'augmentation de la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport matériel utilisé ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : Est-ce que vous avez un accès concernant les droits ; les règlements dans votre entreprise ?

Pas du tout

Très insuffisant

Satisfaisant

Très satisfaisant

Q : Comment évaluez-vous intensité de changement opérés dans la fabrication des produits de votre entreprise (innovation du processus productif)

Inexistence

Très suffisante

Insuffisante

En développement

Questionnaire : pour la wilaya d'Oran (entreprise El yamine 02)

Dans le cadre de la préparation d'une mémoire de fin d'étude sur Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles Algériennes, Nous vous prions de bien vouloir contribuer à l'enrichissement de cette étude en remplissant le questionnaire suivant :

1-Type de l'entreprise :

Entreprise publique

Entreprise privé

SARL

AUTRE

2-Emplacement :

Centre urbain

Entreprise isolée

Ville àkm

Wilayakm

3-Batiment :

Nombre

Superficie (L, l, h)

Construction : nouvelle

Veille

Eclairage du bâtiment :

Au gaz

électrique

Ventilation du bâtiment :

Extracteur

ventilateur

humidificateur

Chauffage du bâtiment :

Source :

Butane

Gaz de ville

Propane

Autre

Durée :

24 /24

La nuit

Le jour

4-Approvisionnement en aliments :

Source

.....
.....

Est-ce que la quantité demandée est satisfaisante ?

Oui

Non

Cout d'aliment en Da :

Aliment démarrageDa

Aliment croissanceDa

Aliment finitionDa

La disponibilité sur le marché

.....

Type des vitamines et les hormones :

.....
.....
.....

Disponibilité sur les marchés

.....

Cout des produits vétérinaire :

.....

5- Approvisionnement en eau :

Source : ADE

fouillage

Autre

Prix d'un poussinDa

Charge transport poussinDa

Pourcentage de mortalité lors du transport%

Démarrage%

Croissance%

Finition.....%

Température : MinimumMaximum

.....

Humidité%

6-Conduit de l'alimentation pour chaque phase :

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment			
Genre de l'aliment			
Quantité moyen journal			

Nombre type mangeoire par chaque phase :

Matériel	Nombre mangeoire	Type mangeoire	Nombre abreuvoir	Type abreuvoir
Démarrage				
Croissance				
Finition				

Vaccination et traitement :

Date d'intervention	Maladies les plus fréquente	Vaccins utilisés	Voies administrative

Stockage de l'aimant :

Bon état mauvaise état

7- Personnel :

Nombre Homme femme

Moyen Agean

Niveau d'instruction :

Elémentaire moyen /secondaire supérieur

Moyen

Courte

Très court

Q : que pensez-vous de la compétitivité du prix de produit de votre entreprise ?

Pas de compétitivité

Faible compétitivité

Moyen compétitivité

Forte compétitivité

Très forte compétitivité

Q : Est-ce que vous avez un accès aux informations concernant la situation globale de votre entreprise par rapport aux autres concurrents ?

.....
.....
.....
.....

Q : que vous pensez le réseau de distribution de votre entreprise ?

Très faible

Faible

Moyen

Fort

Très fort

Q : Quel est votre opinion sur activité avicole ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport chiffre d'affaire (CA) de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction qui concernent la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport au développement nouvelles compétences et nouveau technologie ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : : Quel est votre satisfaction qui concerne l'augmentation de la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport matériel utilisé ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....

Q : Est-ce que vous avez un accès concernant les droits ; les règlements dans votre entreprise ?

Pas du tout

Très insuffisant

Satisfaisant

Très satisfaisant

Q : Comment évaluez-vous intensité de changement opérés dans la fabrication des produits de votre entreprise (innovation du processus productif)

Inexistence

Très suffisante

Insuffisante

En développement

Questionnaire : pour la wilaya de Djelfa (Entreprise AV KHAIDAR)

Dans le cadre de la préparation d'une mémoire de fin d'étude sur Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles Algériennes, Nous vous prions de bien vouloir contribuer à l'enrichissement de cette étude en remplissant le questionnaire suivant :

1-Type de l'entreprise :

Entreprise publique

Entreprise privé

SARL

AUTRE

2-Emplacement :

Centre urbain

Entreprise isolée

Ville àkm

Wilayakm

3-Batiment :

Nombre

Superficie (L, l, h)

Construction : nouvelle

Veille

Eclairage du bâtiment :

Au gaz

électrique

Ventilation du bâtiment :

Extracteur

ventilateur

humidificateur

Chauffage du bâtiment :

Source :

Butane

Gaz de ville

Propane

Autre

Durée :

24 /24

La nuit

Le jour

4-Approvisionnement en aliments :

Source

.....
.....

Est-ce que la quantité demandée est satisfaisante ?

Oui

Non

Cout d'aliment en Da :

Aliment démarrageDa

Aliment croissanceDa

Aliment finitionDa

La disponibilité sur le marché

.....

Type des vitamines et les hormones :

.....
.....
.....

Disponibilité sur les marchés

.....

Cout des produits vétérinaire :

.....

5- Approvisionnement en eau :

Source : ADE

fouillage

Autre

Prix d'un poussinDa

Charge transport poussinDa

Pourcentage de mortalité lors du transport%

Démarrage%

Croissance%

Finition.....%

Température : MinimumMaximum

.....

Humidité%

6-Conduit de l'alimentation pour chaque phase :

	Démarrage	Croissance	Finition
Durée de l'aliment			
Genre de l'aliment			
Quantité moyen journal			

Nombre type mangeoire par chaque phase :

Matériel	Nombre mangeoire	Type mangeoire	Nombre abreuvoir	Type abreuvoir
Démarrage				
Croissance				
Finition				

Vaccination et traitement :

Date d'intervention	Maladies les plus fréquente	Vaccins utilisés	Voies administrative

Stockage de l'aimant :

Bon état mauvaise état

7- Personnel :

Nombre Homme femme

Moyen Agean

Niveau d'instruction :

Elémentaire moyen /secondaire supérieur

Q : Que vous pensez du délai de distribution ?

Très long

Long

Moyen

Courte

Très court

Q : que pensez-vous de la compétitivité du prix de produit de votre entreprise ?

Pas de compétitivité

Faible compétitivité

Moyen compétitivité

Forte compétitivité

Très forte compétitivité

Q : Est-ce que vous avez un accès aux informations concernant la situation globale de votre entreprise par rapport aux autres concurrents ?

.....
.....
.....
.....

Q : que vous pensez le réseau de distribution de votre entreprise ?

Très faible

Faible

Moyen

Fort

Très fort

Q : Quel est votre opinion sur activité avicole ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport chiffre d'affaire (CA) de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction qui concernent la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport au développement nouvelles compétences et nouveau technologie ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Q : : Quel est votre satisfaction qui concerne l'augmentation de la rentabilité de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Q : Quelle est votre satisfaction par rapport matériel utilisé ou sein de votre entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Q : Est-ce que vous avez un accès concernant les droits ; les règlements dans votre entreprise ?

Pas du tout

Très insuffisant

Satisfaisant

Très satisfaisant

Q : Comment évaluez-vous intensité de changement opérés dans la fabrication des produits de votre entreprise (innovation du processus productif)

Inexistence

Très suffisante

Insuffisante

En développement

RÉFÉRENCE BIBLIOGRAPHIQUE

Ouvrage :

- Aviculture semi-industrielle en climat subtropical p.p. 8 (hygiène).
- **B.courbis**, compétitivité et croissance en compétitivité en économie concurrencée, Dunod Paris 1975, p85.
- **Bernard Guilhem** (Economie de connaissance et organisation entreprise territoires, réseau) le harmattan France 1997.
- **Henri SPITEZKI** La stratégie d'entreprise ; compétitivité et mobilité, p : 53.
- LARBIER M. et LECLERCQ B**, 1992. Nutrition et alimentation des volailles. INRA éditions, Paris.358 p .
- **L.GUERIN** -(l'élevage de dinde de chair)-ENVT ; clinique aviaire.
- **Michael E porter** (l'avantage concurrentiel) –inter Editions, Paris, 1986 ; 647page
- **Michael porter** (l'avantage concurrentiel DONOI) Paris 2003.
- **Michael porter** (choix stratégique et concurrence) Editeur ; Economica ,21/06/1999.
- **Michael E. porter** – (the five competitive forces that shap the industry) Harvard business review.
- Production avicole collection la terre Flammarion.

Mémoire :

- **BELKASSEM Zerfa**. Mémoire de magister Management (La compétitivité des entreprise : approche par la normalisation et le management qualité. une étude comparative .université d'ORAN 2013/2014 p 59-61.

BELLAOUI G, 1990. Réflexion sur la situation de l'élevage avicole type chair dans la wilaya de Tindouf perspectives de développement. Mém. d'ing. Agro. INFSAS, Ouargla. P 37.

- **BELLOUAM A.**, 2001 - Etude de l'évolution des paramètres Technico-économique de la production avicole en Algérie cas: de poulet de chair - Mém .Ing .Agro. Université Batna - p 80.
- **Farid CHAOUKI** (l'entreprise et son environnement) Marrakech 2005.
- **KADRI Soumia** mémoire de Master Académique (étude comparative entre deux poulaillers de chair (cas de région de Ouargla) 2016/2017.

-**KACI Ahcène**, les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles algérienne , ALGER, 2013 /2014 p. 274.

- **Lachaal. L.** la compétitivité : concepts, définitions et applications in laajimi A, (ed) ; - ArfaL. (ed). Le future des échanges agro –alimentaires dans le bassin méditerranéen : les enjeux de la mondialisation et les défis de la compétitivité.

- **Lyes KIROUANI**, Structure et organisation de la filière avicole en Algérie, Cas de la wilaya de Bejaia -El-Bahith Review 15/2015 P187.

- **NOUHA Malika** Mémoire de master Académique (l'impact des facteurs d'ambiance (température ; humidité ; éclairage) sur l'élevage du poulet de chair à Touggourt (cas de SIDI MAHDI) 2015/2016.

Revue article :

- **Bassam LABIDI** (construire et développé la compétence d'innovation de l'entreprise.

- **Fernand AMESSE**, Arman AVADI KYAN Patrick, (Ressources compétences et stratégies de la firme.)

- **Michael classens** (stratégie, avantage concurrentiel et compétences la ressource REFERENCE, Numéro 22 Mai 2000.

- **Zaragoza : CIHEAM**, 2001 p .29 -32 (cahiers Options Méditerranéennes ; n .57) 000

- **Pascal FERRANDES**. Lycée Rochambeau- 16 mars 2007 (la fonction de l'entreprise).

Site internet :

-www.avicultueaumaroc.com. Consulté le 25/02/2018.

-[http : //www aviagenturkeys.com](http://www.aviagenturkeys.com). (Guide d'élevage de dinde de chair), consulté le 18/03/2018.

-[www. Consulta Algérie- Lyon Orange](http://www.consultaalgerie.com).

-[http:// om. Ciheam. org/article .php ? IDPDF+1600240](http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF+1600240)/la compétitivité.

-[http : //www. dinde .Fr](http://www.dinde.fr) (charte d'élevage).

-<http://www.hubbardbreeders.com/fr/technique/bibliotheque-technique>. Consulté le 27/02/2018. p 62.

-[www. Mémoire online. Com](http://www.memoireonline.com).consulté le 12/2017.

- [http://fr .Wikipédia . org/wiki / fonctionnement et organisation de l'entreprise](http://fr.wikipedia.org/wiki/fonctionnement_et_organisation_de_lentreprise).

-[https:// www. Manager-go .com](https://www.manager-go.com). les 5 force de Porter.