



PROTEGE



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE



# PROTEGE

## 3° SESSION

### L'AQUACULTURE ARTISANALE:

Professionnalisation de l'accompagnement  
de la filière diversification aquacole:

Eléments de dimensionnement  
d'un Avant Projet Sommaire



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE

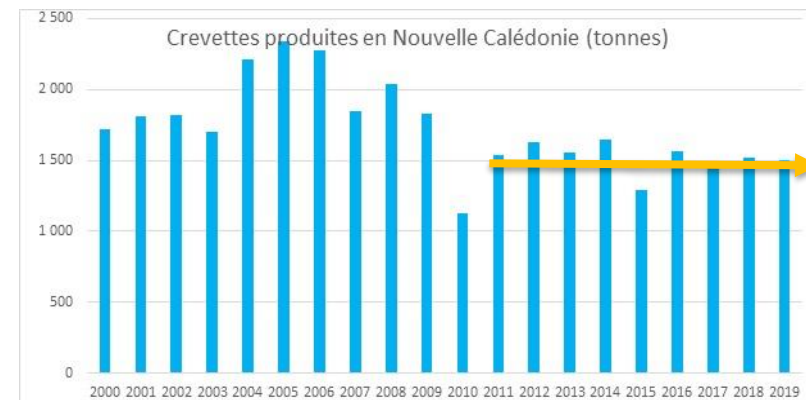


## A. Crevetticulture: impacts économiques des variations de performances biologiques de l'élevage

### 1. Présentation de la situation sur expériences passées

Depuis 2011, la production annuelle plafonne autour de 1 500 tonnes

Variations significatives de multiples paramètres










	Unités	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Surfaces ensemencées	ha	766	688	656	511	633	645	665	638	610	562
Nb PL	Millions	162	138	129	99	122	118	117	116	110	97
Densité	PL/m2	21,2	20,0	19,6	19,3	19,3	18,3	17,6	18,1	18,0	17,3
Poids moyen	grammes	25,5	27,0	27,3	27,0	26,8	27,7	28,4	29,3	28,5	29,0
Durée moyenne des élevages	jours	214	211	200	177	176	199	203	216	231	220
Survie	%	40%	42%	47%	47%	49%	43%	45%	43%	47%	48%
Tonnage total	tonnes	1 640	1 555	1 672	1 252	1 587	1 390	1 504	1 444	1 472	1 350
Rdt T/MPL	t/MPL	10,1	11,3	13,0	12,7	13,0	11,8	12,9	12,5	13,4	13,9
Rdt T/ha	t/ha	2,4	2,3	2,7	2,5	2,6	2,2	2,4	2,3	2,4	2,4
Indice de conversion alimentaire		3,25	2,73	2,54	2,52	2,58	2,80	2,64	2,47	2,28	2,30
Croissance moyenne	g/jour	0,12	0,13	0,14	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14	0,12	0,13



## A. Crevetticulture: impacts économiques des variations de performances biologiques de l'élevage

### 2. Exercice collectif d'évaluation des impacts de différents scénarios

*Variables à changer individuellement:*

-  Survie
-  Poids moyen des pêches
-  Indice de conversion alimentaire
-  Coût des PLs en F/PL
-  Coût des Aliments en F/kg
-  Coût de l'Énergie en F/ha/jour
-  Chiffre d'Affaires en F/kg

*Et observer l'impact sur le résultat...*

*... commentaires & explications...*

	Unités	Quantité	F/PL ou F/kg	F/ha	Millions F
Surfaces ensemencées	ha	10			
Densité d'ensemencement	PL/m2	18			
Poids moyen des pêches	grammes	29			
Durée moyenne des élevages	jours	220			
Survie	%	45%			
Tonnage total	tonnes	23,5			
Rendement T/MPL	t/MPL	13,1			
Rendement T/ha	t/ha	2,35			
Indice de conversion alimentaire		2,4			
Coût des PLs	Millions	1,8	2,1		3,8
Coût des Aliments consommés	tonnes	56	195		11,0
Coût des Pêches	F/kg		50		1,2
Coût Énergie	F/ha/jour	840			1,8
Coût Personnel	année			600 000	6,0
Maintenance/entretien	année			100 000	1,0
Frais généraux	année			220 000	2,2
Amortissements & Frais Financiers	année			300 000	3,0
Total Charges Variables	Millions F				17,8
Total Charges Fixes	Millions F				12,2
<b>Total Charges</b>	<b>Millions F</b>		<b>1 277</b>		<b>30,0</b>
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>Millions F</b>		<b>1 300</b>		<b>30,5</b>
<b>Résultat Net</b>	<b>Millions F</b>				<b>0,5</b>



PROTEGE

Pause





## B. Les élevages d'holothuries: comparaison des élevages en bassins et en enclos sur DPM

### 1. Les élevages en bassins

- Monoculture d'holothuries seules, en bassins après récolte des crevettes, comme « *jachère productive* » pendant 9 à 18 mois, entre 2016 & 2018
- Suivi des performances crevettes sur 3 cycles « Après Holothuries »
- Variabilité des résultats & calculs économiques
- Tendances post-holothuries engageantes...
- Mais chute du Chiffre d'Affaires (zéro crevette) durant les élevages d'holothuries
- Difficultés & lourdeurs/lenteur des récoltes d'holothuries avec résultats variables et déception du Chiffre d'Affaires des holothuries (très dépendant des tailles récoltées)

Comparatif de résultats crevettes <u>moyens</u> sur 3 saisons cumulées	Unités	Après Holothuries	Sans Holothurie	Filière
Surfacesensemencées	ha	163	459	622
Nb PL	Millions	29,8	78,5	112,0
Densité	PL/m2	18,3	17,1	18,0
Poids moyen	grammes	28,4	28,3	28,5
Durée moyenne des élevages	jours	275	211	231
Survie	%	62%	42%	47%
Tonnage total	tonnes	571	901	1472
Rdt T/MPL	t/MPL	19,1	11,5	13,1
Rdt T/ha	t/ha	3,5	2,0	2,4
Indice de conversion alimentaire		2,22	2,32	2,28
Croissance moyenne	g/jour	0,10	0,13	0,12

Moyennes calculées d'après des données de l'Observatoire Economique de la filière aquacole NC

### Possible enseignement de ces expériences:

- Inclure/anticiper ces épisodes de bassins sans crevettes dans un business plan pour en assurer son financement.





## B. Les élevages d'holothuries: comparaison des élevages en bassins et en enclos sur DPM

### 2. L'expérience d'élevage en enclos à Touho: M-R PABOUTY

Retour d'expérience:

- 🔦 Dépenses à engager
- 🔦 Main d'œuvre nécessaire
- 🔦 Résultats: production récoltée (?), holothuries échappées des enclos, état des enclos...

### 3. Discussion et comparaisons en termes économiques:

- 🔦 Investissement initial en équipement, juvéniles et main d'oeuvre
- 🔦 Durée des élevages et actions/dépenses à engager
- 🔦 Incident(s) de parcours ?
- 🔦 Récoltes et valorisation ?
- 🔦 Bilan coût/bénéfice ?



PROTEGE

## Pause Déjeuner







# PROTEGE

## 3° SESSION

# L'AQUACULTURE ARTISANALE

## La Comptabilité & la Trésorerie



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE



## C. La Comptabilité appliquée l'aquaculture

### 1. Les principes

- ❖ la comptabilité relate l'ensemble des **opérations liées à l'activité d'une entreprise sur une période donnée.**
- ❖ Elle permet ainsi de **suivre, d'analyser** tous les éléments de la **vie de l'entreprise** et d'évaluer sa **santé financière.**
- ❖ La **comptabilité générale** consiste à **enregistrer les opérations effectuées** par l'entreprise: tous ses achats et ses ventes, **à partir de tout document ou support informatique se rapportant aux activités de production et de vente.**
- ❖ Il est essentiel de **conserver tous ces documents** pour les **confier régulièrement** à la **personne chargée de la comptabilité.**
- ❖ Elle permet de connaître le **patrimoine & le résultat économique** de l'entreprise.
- ❖ L'analyse principale se fait **tous les 12 mois**: c'est l'**exercice comptable** qui se clôt (termine) par un **inventaire**, un **compte de résultat** et un **bilan.**



## C. La Comptabilité appliquée l'aquaculture

### 2. Les spécificités

- ⚡ Les **installations aquacoles** ne sont pas toujours faciles à inventorier car parfois immergées. Leur **inventaire** reste cependant **indispensable** au moins à **chaque clôture d'exercice comptable**, avec, si possible, un **état de « vétusté »** actualisé.
- ⚡ Cet **inventaire** doit inclure les **achats stockés** pour continuer la production et les **animaux en élevage** (nombre, poids,...).



## C. La Comptabilité appliquée l'aquaculture

### Initiation au Plan Comptable

<b>SYSTEME ABREGE</b>	Liste des comptes	<b>CLASSE 5 : COMPTES FINANCIERS</b>	
<b>CLASSE 1 : COMPTES DE CAPITAUX</b>		<b>50.</b>	Valeurs mobilières de placement
<b>101.</b>	Capital	<b>51.</b>	Banques, établissements financiers et assimilés
<b>105.</b>	Ecart de réévaluation	<b>53.</b>	Caisse
<b>108.</b>	Compte de l'exploitant	<b>54.</b>	Régies d'avance et accreditifs
<b>12.</b>	Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	<b>58.</b>	Virements internes
<b>15.</b>	Provisions	<b>590.</b>	Dépréciation des valeurs mobilières de placement
<b>16.</b>	Emprunts et dettes assimilées	<b>CLASSE 6 : COMPTES DE CHARGES</b>	
<b>CLASSE 2 : COMPTES D'IMMOBILISATIONS</b>		<b>60.</b>	Achats (sauf 603)
<b>20.</b>	Immobilisations incorporelles	<b>603.</b>	Variations des stocks (approvisionnements et marchandises)
<b>21.</b>	Immobilisations corporelles	<b>61.</b>	Services extérieurs
<b>23.</b>	Immobilisations en cours	<b>62.</b>	Autres services extérieurs
<b>27.</b>	Autres immobilisations financières	<b>63.</b>	Impôts, taxes et versements assimilés
<b>CLASSE 3 : COMPTES DE STOCKS &amp; EN-COURS</b>		<b>641.</b>	Rémunérations du personnel
<b>31.</b>	Matières premières (et fournitures)	<b>644.</b>	Rémunération du travail de l'exploitant
<b>32.</b>	Autres approvisionnements	<b>645.</b>	Charges de sécurité sociale et de prévoyance
<b>33.</b>	En-cours de production de biens	<b>646.</b>	Cotisations sociales personnelles de l'exploitant
<b>34.</b>	En-cours de production de services	<b>65.</b>	Autres charges de gestion courante
<b>35.</b>	Stocks de produits	<b>66.</b>	Charges financières
<b>37.</b>	Stocks de marchandises	<b>67.</b>	Charges exceptionnelles
<b>CLASSE 4 : COMPTES DE TIERS</b>		<b>681.</b>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges d'exploitation
<b>400.</b>	Fournisseurs et Comptes rattachés	<b>686.</b>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges financières
<b>409.</b>	Fournisseurs débiteurs	<b>687.</b>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges exceptionnelles
<b>410.</b>	Clients et comptes rattachés	<b>691.</b>	Participation des salariés aux résultats
<b>419.</b>	Clients créditeurs	<b>695.</b>	Impôts sur les bénéfices
<b>421.</b>	Personnel - Rémunérations dues	<b>699.</b>	Produits - Reports en arrière des déficits
<b>428.</b>	Personnel - Charges à payer et produits à recevoir	<b>CLASSE 7 : COMPTES DE PRODUITS</b>	
<b>43.</b>	Sécurité sociale et autres organismes sociaux	<b>701.</b>	Ventes de produits finis
<b>44.</b>	Etat - Impôts sur les bénéfices	<b>706.</b>	Prestations de services
<b>45.</b>	Groupe et associés	<b>707.</b>	Ventes de marchandises
<b>46.</b>	Débiteurs divers et créditeurs divers	<b>708.</b>	Produits des activités annexes
<b>47.</b>	Comptes transitoires ou d'attente	<b>709.</b>	Rabais, remises et ristournes accordés par l'entreprise
<b>481.</b>	Charges à répartir sur plusieurs exercices	<b>713.</b>	Variation des stocks (en-cours de production, produits)
<b>486.</b>	Charges constatées d'avance	<b>72.</b>	Production immobilisée
<b>487.</b>	Produits constatés d'avance	<b>74.</b>	Subventions d'exploitation
<b>491.</b>	Dépréciation des comptes de clients	<b>75.</b>	Autres produits de gestion courante
<b>496.</b>	Dépréciation des comptes de débiteurs divers	<b>76.</b>	Produits financiers
		<b>77.</b>	Produits exceptionnels
		<b>781.</b>	Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions (à inscrire dans les produits d'exploitation)
		<b>786.</b>	Reprises sur provisions pour risques et dépréciations (à inscrire dans les produits financiers)
		<b>787.</b>	Reprises sur provisions et dépréciations (à inscrire dans les produits exceptionnels)
		<b>79.</b>	Transferts de charges
		<b>CLASSE 8 : COMPTES SPECIAUX*</b>	
		<b>88.</b>	Résultat en instance d'affectation*



## C. La Comptabilité appliquée l'aquaculture

### Initiation au Plan Comptable

<b>CLASSE 5 :</b> COMPTES FINANCIERS		<b>CLASSE 7 :</b> COMPTES DE PRODUITS	
<a href="#">50.</a>	Valeurs mobilières de placement	<a href="#">701.</a>	<b>Ventes de produits finis</b>
<a href="#">51.</a>	Banques, établissements financiers et assimilés	<a href="#">706.</a>	<b>Prestations de services</b>
<a href="#">53.</a>	Caisse	<a href="#">707.</a>	<b>Ventes de marchandises</b>
<a href="#">54.</a>	Régies d'avance et accreditifs	<a href="#">708.</a>	Produits des activités annexes
<a href="#">58.</a>	Virements internes	<a href="#">709.</a>	Rabais, remises et ristournes accordés par l'entreprise
<a href="#">590.</a>	Dépréciation des valeurs mobilières de placement	<a href="#">713.</a>	Variation des stocks (en-cours de production, produits)
<b>CLASSE 6 :</b> COMPTES DE CHARGES		<a href="#">72.</a>	Production immobilisée
<a href="#">60.</a>	<b>Achats (sauf 603)</b>	<a href="#">74.</a>	Subventions d'exploitation
<a href="#">603.</a>	Variations des stocks (approvisionnements et marchandises)	<a href="#">75.</a>	Autres produits de gestion courante
<a href="#">61.</a>	<b>Services extérieurs</b>	<a href="#">76.</a>	Produits financiers
<a href="#">62.</a>	<b>Autres services extérieurs</b>	<a href="#">77.</a>	Produits exceptionnels
<a href="#">63.</a>	<b>Impôts, taxes et versements assimilés</b>	<a href="#">781.</a>	Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions (à inscrire dans les produits d'exploitation)
<a href="#">641.</a>	<b>Rémunérations du personnel</b>	<a href="#">786.</a>	Reprises sur provisions pour risques et dépréciations (à inscrire dans les produits financiers)
<a href="#">644.</a>	<b>Rémunération du travail de l'exploitant</b>	<a href="#">787.</a>	Reprises sur provisions et dépréciations (à inscrire dans les produits exceptionnels)
645.	<b>Charges de sécurité sociale et de prévoyance</b>	<a href="#">79.</a>	Transferts de charges
646.	<b>Cotisations sociales personnelles de l'exploitant</b>	<b>CLASSE 8 :</b> COMPTES SPECIAUX*	
<a href="#">65.</a>	<b>Autres charges de gestion courante</b>	<a href="#">88.</a>	Résultat en instance d'affectation*
<a href="#">66.</a>	Charges financières		
<a href="#">67.</a>	Charges exceptionnelles		
<a href="#">681.</a>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges d'exploitation		
<a href="#">686.</a>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges financières		
<a href="#">687.</a>	Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions - Charges exceptionnelles		
<a href="#">691.</a>	Participation des salariés aux résultats		
<a href="#">695.</a>	Impôts sur les bénéfices		
<a href="#">699.</a>	Produits - Reports en arrière des déficits		



## D. Le plan de trésorerie

### 1. La notion de trésorerie

- 🔥 La **trésorerie** d'une entreprise rassemble **toutes les sommes d'argent à sa disposition à un instant T**. Elle est composée de **l'argent liquide** dans ses caisses, ainsi que de **l'argent disponible sur l'ensemble de ses comptes bancaires**.
- 🔥 Cet argent est **facilement accessible pour l'entreprise**, qui peut l'utiliser pour **couvrir des dépenses prévues et imprévues ou investir**. C'est ce qu'on appelle ses **liquidités**.
- 🔥 La **trésorerie varie** au rythme des entrées et des sorties d'argent.
- 🔥 Le **solde de trésorerie** peut donc être
  - 🔥 **excédentaire** (revenus > dépenses)
  - 🔥 ou **déficitaire** (dépenses > revenus).



## D. Le plan de trésorerie

### 2. L'importance de sa planification

- 🔦 La gestion de la trésorerie a pour objectif **d'anticiper la situation financière de son entreprise**, et de réussir à atteindre un point d'équilibre.
- 🔦 Le but pour une entreprise est
  - 🔦 d' **avoir suffisamment de liquidités** pour payer ses factures,
  - 🔦 et d'être assez dynamique pour ne pas laisser son argent dormir sur ses comptes.
- 🔦 Les **décalages** entre les **entrées d'argent** (délais de **règlement des clients**) et les **sorties** (délais de **paiement des fournisseurs**) nécessitent de construire et de tenir à jour un plan précis de ces mouvements pour pouvoir **faire face à ses échéances**.
- 🔦 Le **plan de trésorerie** permet de **visualiser à l'avance l'argent qui entre et qui sort** de vos comptes, mois après mois.
- 🔦 C'est un **récapitulatif** de **tous les flux d'argent** de votre entreprise, et qui montre si l'activité a une trésorerie déficitaire ou excédentaire (pour **anticiper avant d'être déficitaire**).



## D. Le plan de trésorerie

### 3. Les principes d'un plan de trésorerie

- ❦ Préparer la **liste** et le **montant** de l'**argent disponible** et des **dépenses** au **démarrage** de l'activité
- ❦ Préparer la **liste** et le **montant** estimé des **dépenses mensuelles régulières**
- ❦ Préparer la **liste**, le **montant** et le **calendrier** des **dépenses « épisodiques »** ou à fréquence plus étalée en tenant compte des dates limites de paiement
- ❦ Anticiper les **possibles ventes** et **délais de paiement** de manière **raisonnable**!

MOIS :	démarrage	Mois 1
<b>ENTREES</b>		
Prêt bancaire	1 500 000	
Capital apporté	100 000	
Apport en compte courant d'associé	1 500 000	
TGC récupérée (crédit)		
Chiffre affaires TTC client type 1		
Chiffre affaires TTC client type 2		
<b>TOTAL ENTREES</b>	<b>3 100 000</b>	<b>0</b>
<b>SORTIES</b>		
Frais d'établissement	200 000	
Achat matériel	550 000	
Achat locaux, travaux		
Retrait compte courant		
Remboursement emprunt		
TGC reversée		
Achats consommés, matières premières		
Loyer		
EDF, GDF, eau	25 000	
Fournitures diverses	20 000	
Fournitures autres	15 000	
Entretien, réparations	25 000	
Assurances	20 000	
Honoraires comptables	20 000	
Publicité	15 000	
Transporteurs	45 000	
Frais de déplacements		
Poste et télécommunications	10 000	
Abonnements, cotisations	20 000	
Frais bancaires, agios	5 000	
Rémunération Dirigeant		
Charges sociales Dirigeant		
Salaires		
Charges sociales salariés		
<b>TOTAL SORTIES</b>	<b>970 000</b>	<b>0</b>
<b>DIFFERENCE ENTREES SORTIES</b>	<b>2 130 000</b>	<b>0</b>
<b>SOLDE COMPTE COURANT (trésorerie)</b>	<b>2 130 000</b>	<b>2 130 000</b>





## 4. Exercice collectif d'initiation à la construction d'un plan de trésorerie simple

# D. Le plan de trésorerie

Remplir les cases  
progressivement:

🔥 D'abord le Démarrage

🔥 Puis les « SORTIES »  
du 1<sup>er</sup> mois

🔥 Copier toutes les  
SORTIES mensuelles  
régulières

🔥 Ajuster les SORTIES  
épisodiques/variables

🔥 Les « ENTREES » aux  
mois correspondant  
aux ventes prévues.

Et observer l'impact sur le  
solde du Compte courant ...  
commentaires & explications...

Coûts et prix estimés à titre indicatif  
pour exercices à but didactique

MOIS	démarrage	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
<b>ENTREES</b>														
Prêt bancaire	3 000 000													3 000 000
Capital apporté	100 000													100 000
Apport en compte courant d'associé	3 000 000													3 000 000
TGC récupérée (crédit)														0
Chiffre affaires TTC client type 1														0
Chiffre affaires TTC client type 2														0
														0
<b>TOTAL ENTREES</b>	<b>6 100 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6 100 000</b>
<b>SORTIES</b>														
Frais d'établissement	200 000													200 000
Achat matériel	550 000													550 000
Achat locaux, travaux														0
Retrait compte courant		50 000												50 000
Remboursement emprunt		62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	750 000
TGC reversée														0
Achats consommés, matières premières		575	575	575	575	575	575	575	575	575	575	575	575	6 900
Loyer		1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	1 940	23 280
EDF, GDF, eau	25 000	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	58 600
Fournitures diverses	20 000	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	22 400
Fournitures autres	15 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	39 000
Entretien, réparations	25 000	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	43 000
Assurances	20 000	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	25 400
Honoraires comptables	20 000	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	26 120
Publicité	15 000		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15 000
Transporteurs	45 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	225 000
Frais de déplacements		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	600 000
Poste et télécommunications	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	130 000
Abonnements, cotisations	20 000		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40 000
Frais bancaires, agios	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	65 000
Rémunération Dirigeant		100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	1 200 000
Charges sociales Dirigeant		25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	300 000
Salaires		0	0	0	0	0	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	1 050 000
Charges sociales salariés		0	0	0	0	0	67 500	67 500	67 500	67 500	67 500	67 500	67 500	472 500
<b>TOTAL SORTIES</b>	<b>970 000</b>	<b>327 475</b>	<b>277 475</b>	<b>277 475</b>	<b>277 475</b>	<b>277 475</b>	<b>494 975</b>	<b>494 975</b>	<b>494 975</b>	<b>494 975</b>	<b>494 975</b>	<b>494 975</b>	<b>514 975</b>	<b>5 892 200</b>
<b>DIFFERENCE ENTREES SORTIES</b>	<b>5 130 000</b>	<b>-327 475</b>	<b>-277 475</b>	<b>-277 475</b>	<b>-277 475</b>	<b>-277 475</b>	<b>-494 975</b>	<b>-494 975</b>	<b>-494 975</b>	<b>-494 975</b>	<b>-494 975</b>	<b>-494 975</b>	<b>-514 975</b>	<b>207 800</b>
<b>SOLDE COMPTE COURANT (trésorerie)</b>	<b>5 130 000</b>	<b>4 802 525</b>	<b>4 525 050</b>	<b>4 247 575</b>	<b>3 970 100</b>	<b>3 692 625</b>	<b>3 197 650</b>	<b>2 702 675</b>	<b>2 207 700</b>	<b>1 712 725</b>	<b>1 217 750</b>	<b>722 775</b>	<b>207 800</b>	<b>207 800</b>



# PROTEGE



## 3° SESSION

# L'AQUACULTURE ARTISANALE

## Le Business Plan (« BP »)



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE



## E. Le Business Plan

### 1. La notion de « Business Plan »

- 🔦 Un business plan est un **document synthétique** qui permet à un entrepreneur de **présenter** de manière **simple** et **efficace** les tenants et aboutissants de **son projet**.
- 🔦 Il doit présenter de façon argumentée le **besoin de financement** et le **potentiel de rentabilité** du projet ainsi que la vision du porteur du projet.



## E. Le Business Plan

### 2. Nécessité et utilisation d'un « BP »

Le BP a **trois objectifs principaux**. Il permet de :

- 🔦 **Vérifier la viabilité du projet** : quel que soit le dimensionnement du projet, le BP doit permettre de déterminer la pertinence du projet, **dans son environnement socio-économique**, d'un point de vue « **stratégie de développement** » et **financier**.
- 🔦 **Convaincre les partenaires locaux et financiers** de la qualité du projet : pour être crédible auprès de partenaires externes, le **projet présenté doit être viable**, avec un plan financier qui confirme sa rentabilité **avec des éléments concrets**.
- 🔦 **Servir de guide** lors de la mise en place du projet : pour le porteur du projet, comme pour sa famille et son équipe, le BP sert de **point de repère** tout au long de la mise en place du projet.



## E. Le Business Plan

### 3. La construction d'un « BP »

Le BP doit contenir au minimum les éléments suivant :

- 🔦 Le porteur de projet : présentation de son **équipe** et/ou ses **partenaires**: il est important de montrer les **compétences apportées par chacun**.
- 🔦 L'étude du marché : démontrer que l'opportunité est bien réelle, qu'elle **répond à un besoin sur un marché non saturé**. Définir aussi précisément que possible la **clientèle cible**.
- 🔦 La stratégie : comment le **projet se distingue** des possibles concurrents et comment les consommateurs-clients vont être trouvés et servis.
- 🔦 Le plan financier : quels sont les **besoins financiers** et les **retours sur investissement** attendus.

*Il est important de faire le BP après avoir effectué l'étude de marché.*

*Il est recommandé de construire le BP quand le projet est déjà mature avec suffisamment d'éléments tangibles pour créer un plan basé sur du concret et pas seulement des hypothèses.*



## E. Le Business Plan

### 4. Présentation & explication construction d'un « BP » réel détaillé

*Rappels: Il est important de faire le BP après avoir effectué l'étude de marché.*

*Il est recommandé de construire le BP quand le projet est déjà mature avec suffisamment d'éléments tangibles pour créer un plan basé sur du concret et pas seulement des hypothèses.*

Exemple d'éléments de BP du projet de ferme commerciale d'élevage de poissons en cages

#### Hypothèses retenues

ASSOCIATION ADECAL TECHNOPOLE - Etude d'une ferme commerciale piscicole de Pouatte

#### Activités

Les alevins sont introduits dans les cages une fois par an pendant la saison chaude entre novembre et mai à hauteur de 60 000 alevins par cage.

Les alevins sont introduits dans les cages un mois après le dernier mois de pêche de la génération précédente.

Les premiers poissons sont vendus le 12ème mois et les derniers le 15ème mois après leur introduction dans les cages.

La probabilité de survie est de l'ordre de 80% soit 46 776 poissons vendus sur les 60 000 alevins de départ pour un poids moyen de 750 g soit 35 143 Kg

Les poissons sont pêchés sur quelques mois avec le personnel permanent de la ferme accompagné par des saisonniers.

Il est également fait appel à de la main d'œuvre temporaire pour de la manutention et le changement des filets.

Les poissons sont triés par taille dans l'atelier de conditionnement.

Après calibrage et élimination des poissons impropres à la vente, ils sont entreposés dans des caisses en plastique de 15 Kg avec de la glace

Les poissons entreposés avec de la glace sont acheminés sur Nouméa dans un camion frigorifique.



## E. Le Business Plan

### 5. Exercice collectif d'initiation à la construction d'un BP

Le prévisionnel de  
production et de ventes

🔦 Faire varier le Prix de  
Vente (PV) selon les  
années

🔦 Faire varier les  
Quantités de poissons  
de plus de 400 g (ceux  
commercialisables)

*Et observer l'impact sur les  
Production et Ventes (la valeur  
des poissons de la ferme)*

	Phase de construction	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Nombre d'alevins</b>	-	40 000	80 000	120 000
<b>Production en Kg</b>	-	20 598	32 807	46 333
<b>Nombre de poissons vendus</b>	-	0	33 000	65 900
<b>Ventes (en kg)</b>	-	0	27 913	48 318
<b>Biomasse finale en Kg</b>	-	21 798	28 878	30 139
<b>Cage 1</b>	-	21 798	7 080	1 261
<b>Cage 2</b>	-	0	21 798	7 080
	-	<b>21 798</b>	<b>28 878</b>	<b>8 341</b>
<b>Stocks de poissons</b>				
Moins de 400 grammes	-	0	7 080	8 341
Plus de 400 grammes	-	21 798	21 798	21 798
	-	<b>21 798</b>	<b>28 878</b>	<b>30 139</b>
<b>Production et ventes</b>				
Les poissons pêchés seront vendus directement sur le marché local ou un atelier local qui se chargera de sa valorisation et de l'exportation.				
	Phase de construction	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Chiffre d'affaires</b>				
Ventes (en kg)	-	0	27 913	48 318
PV unitaire au Kg	-	1 300	1 200	1 200
<b>Chiffre d'affaires</b>	-	<b>0</b>	<b>33 495 600</b>	<b>57 981 240</b>
<b>Valorisation des stocks</b>		21 798	28 878	30 139
<b>Poissons de moins de 400 grammes</b>				
Quantité en Kg	-	-	7 080	8 341
Prix de revient (alevins et nouritures)		469	422	390
Prix de revient (main d'œuvre directe)		235	232	322
Valorisation des poissons de moins de 400 grammes en F.CFP		-	<b>4 630 320</b>	<b>5 938 650</b>
<b>Poissons de plus de 400 grammes</b>				
Quantité en Kg	-	21 798	21 798	21 798
Frais de pêche et de commercialisation	15,00%	180	180	180
Valorisation des stocks par Kg		1 120	1 020	1 020
<b>Biomasse finale en F.CFP</b>		<b>24 413 424</b>	<b>22 233 654</b>	<b>22 233 654</b>
<b>En-cours de production total</b>		<b>24 413 424</b>	<b>26 863 974</b>	<b>28 172 304</b>
<b>Production stockée (SF - SI)</b>		<b>24 413 424</b>	<b>2 450 550</b>	<b>1 308 330</b>
<b>Production et ventes</b>	-	<b>24 413 424</b>	<b>35 946 150</b>	<b>59 289 570</b>



## E. Le Business Plan

### 5. Exercice collectif d'initiation à la construction d'un BP

#### Les coûts directs & variables:

- 🔦 Faire varier le Prix de revient des alevins selon les années
- 🔦 Faire varier le Prix de revient des aliments au kg

*Et observer l'impact sur le total des achats directs par année*

Les **charges directes de production** comprennent les alevins, les aliments et les emballages lors de la vente des poissons.  
Les aliments utilisés ont été estimés à partir d'un taux de conversion de 1,5 et d'une inflation de 1%

<b>Coûts de production</b>	<b>Phase de construction</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
Achats des alevins (1 trimestre de chaque année)		40 000	80 000	120 000
Prix de revient des alevins - Ecloserie CCDTAM - ADECAL		160	110	75
<b>Coût d'achat des alevins en F.CFP</b>	-	<b>6 400 000</b>	<b>8 800 000</b>	<b>9 000 000</b>
Quantité d'aliments consommés exprimée en Kg		30 897	49 210	69 499
Prix de revient des aliments au Kg		309	312	315
<b>Coût d'achat des aliments consommés en F.CFP</b>	-	<b>9 547 034</b>	<b>15 353 582</b>	<b>21 892 217</b>
Prix de revient des emballages par Kg vendu		30	31	32
<b>Coût d'achat des emballages consommés</b>	-	-	-	-
<b>Achats stockés et autres approvisionnements</b>	-	<b>9 547 034</b>	<b>15 353 582</b>	<b>21 892 217</b>

*Chiffres techniques, coûts et prix estimés à titre indicatif pour exercices à but didactique*





## E. Le Business Plan

### 5. Exercice collectif d'initiation à la construction d'un BP

*Chaque Porteur de Projet choisit une des cases colorées et aura 5 minutes pour s'exprimer sur le sujet correspondant pour son propre projet!*

	PP1	PP2	PP3	PP4	PP5
Présentation du Porteur de Projet					
Résumé du marché cible. Estimation du Prix de Vente					
Stratégie de positionnement: concurrents & clients ?					
Principaux Coûts de Production impactant l'activité					
Résumé des besoins financiers					



PROTEGE

Pause





## F. Le calcul du coût du naissain d'Huitres de roche



### Définition du produit « naissain d'huîtres »

- ❖ Désigne les **larves planctoniques** et par extrapolation les **larves récemment fixées** sur support, qu'il soit naturel ou posé par un ostréiculteur (« collecteur »).
- ❖ En Nouvelle Calédonie, comme dans d'autres régions, le **captage** (fixation naturelle du naissain) est **très saisonnier** et susceptible de variations significatives provoquées, en particulier, par des **variations environnementales d'origine climatique** (combinaison de températures et de dessalure d'eau côtières provoquée par les pluies)





## F. Le calcul du coût du naissain d'Huîtres de roche

### 🔦 Liste des composants du Coût de Production (ou Prix de Revient) du naissain d'huîtres

- 🔦 Collecteurs
- 🔦 Main d'œuvre pour poser, surveiller et récolter les collecteurs
- 🔦 Carburant et moyen de transport pour se rendre sur site(s) de captage
- 🔦 Variabilité imprévisible de captage (« coût d'opportunité »)
- 🔦 Autres...?





## F. Le calcul du coût du naissain d'Huîtres de roche

### Exercice collectif de calcul de Prix de Revient selon différents scénarios

- Ajuster les différents coûts
- Faire varier le nombre de naissain dans les 2 scénarios

*Et observer l'impact sur le Prix de Revient par naissain...*



Scénarios:	Coûts en F	Prix de Revient en F/naissain	
		Bon captage	Captage décevant
Nb naissains collectés		40 000	20 000
Collecteurs	200 000	5,0	10,0
Main d'œuvre pour poser, surveiller et récolter les collecteurs	150 000	3,8	7,5
Carburant et moyen de transport pour se rendre sur site(s) de captage	75 000	1,9	3,8
Variabilité imprévisible de captage (« coût d'opportunité »)		0,0	0,0
Autres...?		0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>425 000</b>	<b>10,6</b>	<b>21,3</b>

*Coûts totalement hypothétiques à simple but didactique, à ajuster durant la formation*



# PROTEGE

## 2° SESSION L'AQUACULTURE ARTISANALE *Et maintenant ?*

### *A VOS PROJETS...*



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE



PROTEGE

## Bilan de la session

