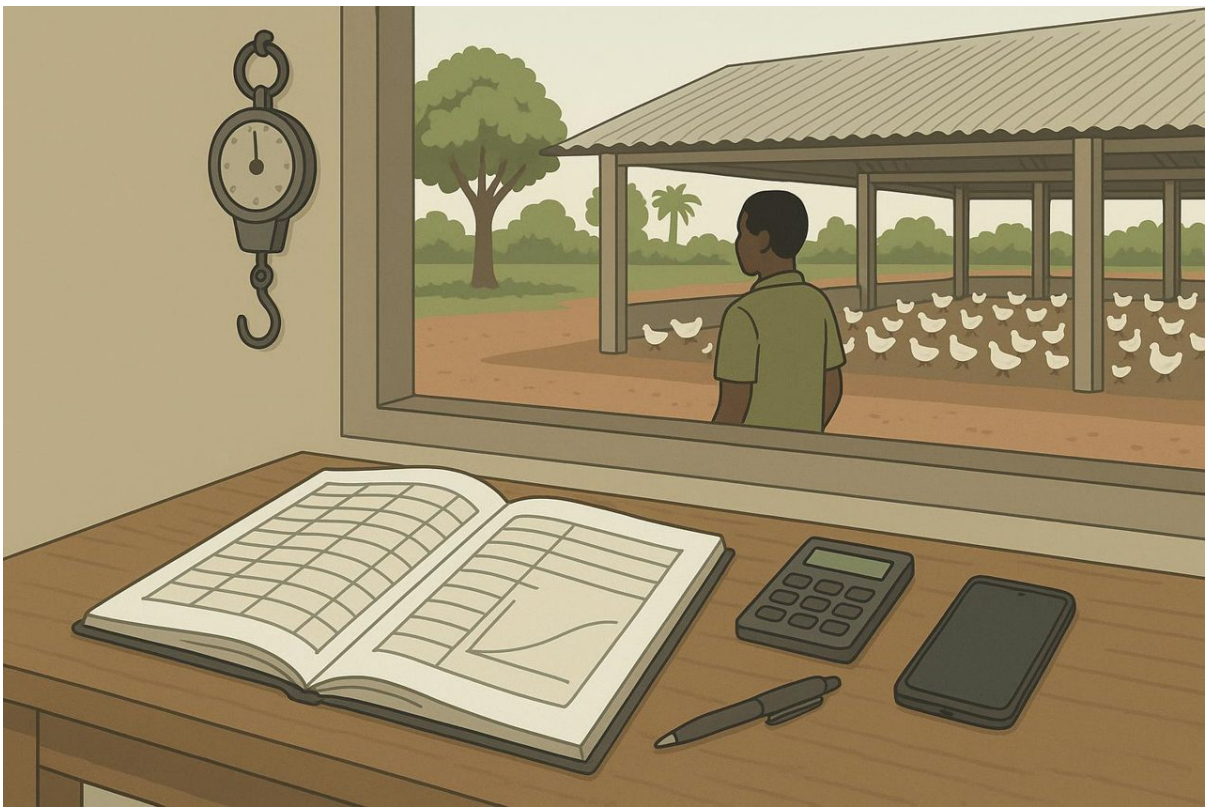
Guide de la gestion et de la rentabilité d'un élevage

Compter ses charges, calculer sa marge, planifier ses bandes et piloter son élevage avec ses propres chiffres

Méthode : leçons de gestion de la formation NEXTEKCI (niveaux 2, 4 et 5) · aucun prix imposé : vous calculez avec les vôtres



Sommaire

1. Les charges d'une bande
2. Les recettes
3. Calculer sa marge
4. Le coût par kilo et le coût par œuf
5. Les indicateurs techniques à suivre
6. Planifier ses bandes
7. Fiches et registres
8. Gérer son équipe
9. Acheter et vendre
10. Se financer

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

11. Les erreurs qui ruinent un élevage
12. Le tableau de bord mensuel

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

1. Les charges d'une bande

Un élevage gagne de l'argent quand il connaît ce qu'il dépense, ligne par ligne. Beaucoup d'éleveurs ne comptent que les poussins et l'aliment : ils croient gagner, puis s'aperçoivent qu'ils ne peuvent pas refaire le toit ni payer la bande suivante. Ce guide ne donne aucun prix : les prix changent selon la saison, la région et le fournisseur. Il donne la méthode pour que vous fassiez le calcul avec les vôtres.



Cartons de poussins au couvoir NEXTEKCI d'Agnibilékrou : les poussins sont la première ligne du compte de la bande.

Les postes de charges

Poste	Ce qu'il comprend	Comment le mesurer
Poussins	Nombre de poussins commandés, transport jusqu'à la ferme	Facture du couvoir et du transporteur
Aliment	Démarrage, croissance, finition (ou poulette puis ponte)	Sacs sortis du local, par phase, multipliés par le prix du sac
Énergie	Gaz ou charbon pour le chauffage des poussins, électricité, carburant du groupe électrogène	Factures, bouteilles et sacs utilisés pendant la bande
Eau	Forage, pompe, facture d'eau, transport de l'eau	Facture ou estimation par bande
Main-d'œuvre	Salaires et primes pendant la bande, présence de nuit, votre propre temps	Fiche de paie ou carnet de paiement
Santé	Vaccins, visites du vétérinaire, produits prescrits, désinfectants	Factures et ordonnances
Litière	Copeaux, balles de riz ou autre matériau, renouvellement	Achats de la bande
Transport à la vente	Cages, véhicule, chargement	Facture du transporteur
Petits frais	Ampoules, piles, sacs, téléphone, réparations courantes	Carnet de caisse
Amortissement	Usure du bâtiment et du matériel	Coût réparti sur la durée de vie, puis sur les bandes (voir plus bas)
Loyer et intérêts	Location du terrain ou du bâtiment, intérêts d'un emprunt	Contrat, échéancier

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Charges variables et charges fixes

Type	Définition	Exemples

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Charges variables	Elles augmentent avec le nombre d'oiseaux	Poussins, aliment, santé, litière, transport à la vente
Charges fixes	Elles sont là même si le bâtiment est vide	Amortissement, loyer, intérêts, salaire du gardien

Calculer l'amortissement par bande

1. Notez ce qu'a coûté chaque élément : le bâtiment, puis le matériel (mangeoires, abreuvoirs, éleveuses, réserve d'eau, balance).
2. Estimez sa durée de vie : par exemple 10 ans pour un bâtiment bien construit, 3 ans pour des mangeoires et des abreuvoirs.
3. Divisez le coût par la durée de vie : vous obtenez la part de chaque année.
4. Divisez cette part annuelle par le nombre de bandes de l'année (5 à 6 bandes de poulets de chair blanc par bâtiment, par exemple).
5. Additionnez les parts : c'est la ligne « amortissement » de chaque bande.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : L'aliment pèse en général 60 à 70 % du coût d'une bande de poulets de chair. C'est la ligne où un pour cent d'amélioration rapporte le plus : chassez le gaspillage avant de chercher une remise.

2. Les recettes

La recette principale paraît simple : les oiseaux vendus. Mais ce que l'on encaisse dépend du nombre d'oiseaux réellement vendus (après la mortalité), de leur poids, du mode de vente et du moment. Et plusieurs petites recettes s'ajoutent, souvent oubliées.

D'où vient l'argent

Recette	Ce qui la fait varier	À noter sur la fiche de vente
Poulets vendus au kilo	Poids moyen, homogénéité du lot, prix au kilo convenu	Nombre, poids total pesé devant l'acheteur, prix, acheteur
Poulets vendus à la tête	Nombre vendu, catégories (gros, moyens, petits)	Nombre par catégorie, prix par catégorie
Œufs (pondeuses)	Taux de ponte, calibre, œufs cassés ou sales, régularité des livraisons	Plateaux vendus par calibre, œufs déclassés à part
Poules de réforme	Nombre de poules en fin de ponte, état, poids	Nombre, prix, acheteur
Fientes et litière usagée	Quantité, demande des maraîchers et planteurs	Sacs ou chargements vendus
Sacs vides et queue de bande	Sacs d'aliment propres, derniers oiseaux vendus à part	Quantités et montants encaissés

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Ce qui fait baisser la recette sans qu'on le voie

- La mortalité : un oiseau mort en fin de bande a mangé presque tout son aliment et ne rapporte rien.
- Les oiseaux disparus : vol, prédateurs, oiseaux consommés ou donnés sans être notés.
- Le lot irrégulier : à la tête, les petits se vendent moins cher et tirent le prix du lot vers le bas.
- La vente en retard : chaque jour sans acheteur coûte de l'aliment et dégrade l'indice de consommation.
- Le crédit non payé : une vente non encaissée n'est pas une recette.

> Conseil : Une recette se compte quand l'argent est dans la caisse, pas quand l'acheteur a promis. Notez à part ce qui reste dû, avec le nom et la date : c'est votre liste de créances.

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

3. Calculer sa marge

La marge, c'est ce qui reste quand on a retiré toutes les charges des recettes. On la calcule à deux niveaux. La marge brute dit si la bande a été bien conduite ; la marge nette dit si l'élevage est une entreprise viable, capable de renouveler son bâtiment et de payer son propriétaire.

Les formules

Calcul	Formule
Recettes totales	Ventes d'oiseaux + œufs + réformes + fientes + sacs vides
Charges variables	Poussins + aliment + énergie + eau + santé + litière + main-d'œuvre de la bande + transport
Marge brute	Recettes totales charges variables
Charges fixes de la bande	Amortissement + loyer + intérêts, ramenés à une bande
Marge nette	Marge brute charges fixes de la bande
Marge par oiseau vendu	Marge nette ÷ nombre d'oiseaux vendus
Marge par m²	Marge nette ÷ surface utile du bâtiment

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Exemple de calcul, avec des lettres à la place des prix

1. La bande : 1 000 poussins reçus, 960 poulets vendus à 2,0 kg de moyenne, soit 1 920 kg vendus. Aliment sorti du local : 64 sacs de 50 kg, soit 3 200 kg.
2. Remplacez chaque prix par une lettre : P = prix d'un poussin, A = prix d'un sac d'aliment, V = prix de vente d'un kilo, D = toutes les autres charges de la bande (énergie, eau, santé, litière, main-d'œuvre, transport, amortissement).
3. Charges totales : T = 1 000 × P + 64 × A + D.
4. Recette : R = 1 920 × V (ajoutez les fientes et les sacs vides si vous les vendez).
5. Marge nette : R T. Coût par kilo : T ÷ 1 920. Si V est plus petit que T ÷ 1 920, chaque kilo vendu vous fait perdre de l'argent.
6. Remplacez maintenant les lettres par vos propres prix : le calculateur fait ce calcul pour vous.

Exemple repris de la leçon « L'indice de consommation » (niveau 4)

Trois scénarios avant chaque bande

- Si tout va bien : vos meilleurs chiffres (mortalité, poids, indice de consommation).
- Si ça se passe moyennement : 10 % de pertes en plus et une semaine de vente en retard.
- Si ça se passe mal : chaleur, maladie, prix de vente bas.
- Règle : si le scénario moyen donne déjà une marge négative, on ne lance pas la bande telle quelle. On change d'abord quelque chose (nombre, type de poussin, acheteur, date).

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Faites le compte de chaque bande dans la semaine qui suit la vente, pendant que les factures et les pesées sont encore sous la main. Une bande seule ne dit pas grand-chose ; trois bandes côte à côte montrent tout de suite où se fait la différence.

Faire le calcul avec vos propres prix : le calculateur de rentabilité : www.nextekci.com/calculateur-rentabilite-poulet

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

4. Le coût par kilo et le coût par œuf

Le coût de revient est le chiffre qui permet de répondre à un acheteur en une seconde : « en dessous de ce prix, je perds ». C'est votre seuil de négociation. Il se calcule après chaque bande, avec les vrais chiffres, et se compare au prix de vente moyen.

Les formules du coût de revient

Production	Coût de revient	À comparer avec
Poulets vendus au kilo	Charges totales de la bande ÷ kilos vendus	Recette ÷ kilos vendus (prix moyen obtenu par kilo)
Poulets vendus à la tête	Charges totales de la bande ÷ nombre de poulets vendus	Recette ÷ nombre de poulets vendus
Œufs	Charges de la période ÷ œufs vendables	Recette des œufs ÷ œufs vendus
Plateau de 30 œufs	Coût par œuf × 30 (+ le plateau vide)	Prix moyen obtenu par plateau

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Le coût par œuf : les points particuliers

- La poulette coûte avant de pondre : le poussin et tout l'aliment de 0 à l'entrée en ponte (vers 21 semaines) se répartissent sur toute la période de ponte.
- La réforme rapporte en fin de ponte : sa recette vient en déduction du coût total du lot.
- Seuls les œufs vendables comptent : les œufs cassés, fêlés ou sales se retirent avant de diviser.
- Le taux de ponte fait tout : plus il est haut, plus les charges de la journée se partagent sur beaucoup d'œufs.

Ce qui fait bouger le coût par kilo

Levier	Effet
Indice de consommation	Un dixième de point sur 1 920 kg vendus = 192 kg d'aliment, soit près de 4 sacs de 50 kg
Mortalité	Chaque oiseau mort a coûté son poussin et son aliment sans être vendu
Poids de vente	Plus de kilos vendus pour les mêmes charges fixes, tant que l'indice de consommation reste bon
Âge de vente	Au-delà de 6 semaines en chair blanc, chaque kilo de plus coûte de plus en plus d'aliment
Densité	Trop d'oiseaux : chaleur, mortalité, lot irrégulier ; pas assez : charges fixes mal réparties

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Conseil : Décomposez votre coût par kilo : la part de l'aliment, celle des poussins, celle du reste. Si le prix de l'aliment augmente de 10 % et que l'aliment fait les deux tiers de vos charges, votre coût par kilo augmente d'environ 6 à 7 %. Refaites le calcul dès qu'un prix change.

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

5. Les indicateurs techniques à suivre

La marge se voit à la fin de la bande. Les indicateurs techniques, eux, se voient chaque jour ou chaque semaine : ce sont eux qui permettent de corriger à temps. Chacun se calcule à partir de la fiche journalière et des pesées.



Un lot régulier, bien réparti dans le bâtiment : l'homogénéité se voit à l'œil, elle se confirme à la pesée. — Photo Hubbard

Les formules

Indicateur	Formule	Fréquence
Indice de consommation (IC)	Kilos d'aliment consommés ÷ kilos de poids vif vendus	Estimé chaque semaine, réel en fin de bande
Mortalité cumulée	(Morts + triés) ÷ poussins reçus × 100	Chaque jour
Viabilité	100 mortalité cumulée	Fin de bande
Poids moyen	Poids total d'un échantillon pesé ÷ nombre d'oiseaux pesés	Chaque semaine
Homogénéité	Oiseaux pesés à plus ou moins 10 % du poids moyen ÷ oiseaux pesés × 100	Chaque semaine
Rapport eau / aliment	Litres d'eau bus ÷ kilos d'aliment consommés	Chaque jour
Taux de ponte	Œufs ramassés dans la journée ÷ poules présentes × 100	Chaque jour
Œufs par poule	Œufs cumulés ÷ poules mises en place	Chaque semaine
IC des pondeuses	Kilos d'aliment ÷ kilos d'œufs produits	Chaque mois
Indice de production (chair)	Viabilité (%) × poids moyen (kg) ÷ (âge à la vente en jours × IC) × 100	Fin de bande

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Les repères de la formation

Indicateur	Bon	À corriger
IC chair blanc vendu de 35 à 42 jours, bâtiment ouvert	1,6 à 1,8	Plus de 2,0
IC poulets de couleur	2,6 à 3,0	Plus de 3,5
IC pondeuses (kg d'aliment par kg d'œufs)	2,0 à 2,3	Plus de 2,6
Mortalité sur toute la bande (chair blanc)	3 à 5 %	Plus de 7 %
Poids moyen par rapport à la cible	Écart de moins de 5 %	Écart de plus de 10 %

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Rapport eau / aliment	1,6 à 2	Moins de 1,5 ou plus de 3
Homogénéité	70 % ou plus	Moins de 70 %

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Exemple d'indice de production : une bande de chair blanc vendue à 42 jours, avec 95 % de viabilité, un poids moyen de 2,1 kg et un IC de 1,75, donne 95 × 2,1 ÷ (42 × 1,75) × 100, soit environ 271. Cet indice résume en un seul chiffre la survie, la croissance et l'efficacité de l'aliment. Plus il est haut, mieux c'est. Comparez-le d'une bande à l'autre, dans votre bâtiment.

> Conseil : Comparez-vous d'abord à votre bande précédente, pas aux tables des sélectionneurs obtenues en bâtiments fermés et climatisés. Le progrès se mesure chez vous, bande après bande : un dixième de point d'IC, un point de mortalité, quelques pour cent d'homogénéité.

6. Planifier ses bandes

Un bâtiment qui reste vide sans raison ne rapporte rien, mais un bâtiment qui n'a jamais de vide sanitaire finit par rendre les bandes malades. La planification cherche l'équilibre : un bâtiment occupé le plus souvent possible, un vrai vide entre deux bandes, et des ventes qui tombent au bon moment.



La rotation des bâtiments : un en démarrage, un en finition, un en vide sanitaire. — Illustration NEXTEKCI

La durée d'un cycle

Production	Élevage	Nettoyage et vide sanitaire	Cycle complet
Poulet de chair blanc	Environ 6 semaines	Environ 2 semaines	Environ 8 semaines, soit 5 à 6 bandes par an
Poulets de couleur et hybrides	10 à 14 semaines selon le poids visé	Environ 2 semaines	12 à 16 semaines
Pondeuses	Entrée en ponte vers 21 semaines, réforme vers 72 à 74 semaines	Environ 2 semaines, plus après une maladie	Plus d'un an par lot

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Plusieurs bâtiments en rotation

- Un seul âge par bâtiment (tout plein, tout vide) : jamais deux âges mélangés, même pour « rattraper une place ».
- Bâtiments décalés : avec trois bâtiments de chair blanc, une bande sort environ toutes les deux semaines et

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

demie ; avec deux, environ une fois par mois.

- Bâtiments espacés de 15 à 20 mètres, visités du plus jeune au plus âgé, avec des bottes par bâtiment.
- Une fiche par bâtiment et par bande, jamais une fiche commune.
- La trésorerie doit couvrir l'aliment de toutes les bandes en cours jusqu'à la prochaine vente, pas d'une seule.
- Chair et pondeuses : sites séparés, ou au moins bâtiments éloignés avec bottes et ordre de visite stricts.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Construire le calendrier à l'envers

1. Choisissez la date de vente : deux semaines avant une fête plutôt que deux semaines après.
2. Retirez la durée d'élevage (6 semaines en chair blanc, 10 à 14 semaines en poulets de couleur) : vous obtenez la date d'arrivée des poussins.
3. Vérifiez que le bâtiment sera nettoyé, désinfecté et prêt la veille de cette date, vide sanitaire compris.
4. Retirez 15 jours de plus, et davantage avant les fêtes : c'est la date limite de précommande des poussins.
5. Notez tout sur un calendrier de l'année : fêtes, saisons, bandes, vides sanitaires, précommandes, dates de paiement.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Les moments qui comptent dans l'année

Période	Ce qu'il faut prévoir
Fin d'année (Noël, Nouvel An)	Forte demande : précommander les poussins tôt, réserver les acheteurs un mois avant
Pâques	Demande en hausse : préparer la bande en conséquence
Fin du Ramadan et Tabaski	Dates qui avancent d'environ 11 jours chaque année : les vérifier à chaque calendrier
Rentrées scolaires	Dépenses des familles : la demande des ménages peut ralentir, celle des cantines reprendre
Grande chaleur (mars-avril)	Moins de chair blanc lourd ; préférer les poulets de couleur, plus résistants
Saison des pluies	Routes difficiles dans certaines zones : prévoir le transport et la litière

> Conseil : Placez les vides sanitaires sur les semaines sans intérêt commercial : le bâtiment se repose quand le marché est calme et se remplit pour vendre quand la demande est forte. Les poussins NEXTEKCI partent d'Agnibilékrou le lundi et le jeudi : calez votre date d'arrivée en fonction.

7. Fiches et registres

Sans fiche, on accuse les poussins, l'aliment ou la chance. Avec une fiche, on remonte le temps : « la courbe a cassé la quatrième semaine ; cette semaine-là, on a changé de sac et il y a eu deux nuits de panne de gaz ». Les fiches sont aussi ce que demandent le vétérinaire, l'acheteur sérieux et le banquier. Voici les modèles de colonnes ; un cahier d'écolier tracé à la règle suffit.

La fiche journalière (une par bâtiment et par bande)

Date	Âge (jours)	Morts	Triés	Effectif	Aliment distribué (sacs)	Stock (sacs)	Eau (litres)	Température mini / maxi	Observations et traitements
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

La fiche de pesée (chaque semaine)

Date	Âge	Oiseaux pesés	Poids total	Poids moyen	Poids cible	Écart (%)	Homogénéité (%)
...	...	...	...	...	...	...	...

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Le registre de l'aliment

Date	Fournisseur	Type (phase)	Sacs reçus	Sacs distribués	Stock compté	Écart	Signature
...	...	...	...	...	...	...	...

La fiche de vente

Date	Acheteur	Nombre	Poids total pesé	Mode (tête ou kilo)	Prix convenu	Payé	Reste dû	Signatures
...	...	...	...	...	...	...	...	...

Le cahier de caisse

Date	Libellé	Bâtiment ou bande	Entrée	Sortie	Solde	Justificatif
...	...	...	...	...	...	...

Le bilan d'une page, à chaque fin de bande

- Poussins reçus, oiseaux vendus, morts et triés (en nombre et en %).
- Aliment total consommé (sacs et kilos), par phase.
- Poids moyen de vente, âge à la vente, indice de consommation réel, indice de production.
- Recettes, charges, marge brute, marge nette, coût par kilo.
- Ce qui a bien marché, ce qui a mal marché, et l'amélioration retenue pour la bande suivante.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Deux regards : le technicien remplit chaque jour, avant de quitter le bâtiment ; l'entrepreneur contrôle chaque semaine (sacs reçus moins sacs distribués égale stock, compté pour de vrai). Gardez les fiches au moins deux ans : elles sont votre historique.

Demander le cahier de bande ou le cahier de ponte NEXTEKCI sur WhatsApp : https://wa.me/2250544832779

8. Gérer son équipe

Beaucoup d'entrepreneurs avicoles ne vivent pas sur leur ferme. L'élevage vaut alors ce que vaut l'équipe : ses consignes, ses contrôles et sa motivation. La méthode est simple : des rôles écrits, des contrôles réguliers qui sont les mêmes pour tout le monde, et une prime sur des résultats que l'employé maîtrise.



Au couvoir NEXTEKCI d'Agnibilékrou : chaque personne a son poste, sa tenue et ses consignes.

Des rôles clairs

Rôle	Responsable de	Repère

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Chef de ferme ou technicien	Conduite de la bande, fiche journalière, santé, appel au vétérinaire, stock d'aliment	Présent au démarrage et aux moments clés
Ouvrier d'élevage	Eau, aliment, litière, ramassage des morts, nettoyage, rideaux	Un pour 2 000 à 3 000 poulets de chair ; davantage pour les pondeuses
Présence de nuit	Chaleur et répartition des poussins au démarrage, sécurité, alertes	Indispensable les premières nuits et contre le vol
Entrepreneur	Décisions, achats, ventes, trésorerie, contrôle chaque semaine	Présent à la pesée de vente et au comptage des sacs

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Les contrôles qui protègent tout le monde

- Le comptage des sacs chaque semaine : c'est le contrôle numéro un, parce que l'aliment est l'argent de la ferme.
- Le comptage des oiseaux à la réception, à chaque tri et à la vente : des oiseaux « disparus » sans morts notés sont un signal.
- La fiche contrôlée chaque semaine, avec un tour du bâtiment.
- Une visite à une heure inattendue, de temps en temps.
- Un groupe WhatsApp de la ferme : chaque jour une photo de la fiche et du lot, chaque semaine le poids moyen.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Payer, motiver, former

- Un salaire juste, payé à la date dite, sans exception.
- Une prime de fin de bande sur des chiffres que l'employé maîtrise (mortalité, IC, bâtiment prêt à la date), calculée devant lui avec la fiche. Jamais sur le prix de vente, qu'il ne contrôle pas.
- Un jour de repos par semaine, organisé avec un remplaçant, et un logement correct s'il vit sur place.
- Un budget d'urgence (gaz, vétérinaire) avec justificatifs, pour qu'il puisse sauver la bande à 2 heures du matin sans attendre votre accord.
- La formation : la formation NEXTEKCI est gratuite et délivre une attestation à chaque niveau.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Quand un chiffre ne colle pas, cherchez la cause ensemble avant d'accuser : une erreur d'écriture est fréquente. Et les règles valent pour tous, y compris pour la famille et pour vous : un patron qui entre en chaussures de ville annule toutes les consignes.

9. Acheter et vendre

Un bon éleveur peut perdre à l'achat ou à la vente ce qu'il a gagné dans le bâtiment. Bien acheter, c'est payer la qualité et la régularité, pas seulement le prix. Bien vendre, c'est choisir ses acheteurs, son mode de vente et son moment, et tenir ses engagements.

Bien acheter

- Les poussins : un couvoir agréé, une précommande au moins 15 jours avant, une date d'arrivée calée sur le bâtiment prêt, des poussins comptés et observés à la réception.
- L'aliment : un fournisseur régulier, des sacs intacts et datés, quelques sacs pesés à la livraison, un échantillon gardé de chaque livraison.
- Changer de fournisseur d'aliment seulement après deux bandes de suite avec des problèmes notés sur la fiche, jamais sur une promesse de prix.
- Le matériel : plusieurs devis, et la solidité avant le prix ; un abreuvoir qui fuit mouille la litière toute la bande.
- Garder toutes les factures : elles font le compte de la bande et le dossier de financement.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

À la tête ou au kilo ?

Mode de vente	Avantage	À choisir quand
Au kilo	Juste pour les deux parties, récompense le poids	Le lot est lourd et régulier ; une balance fiable est disponible
À la tête	Simple et rapide	Le lot est léger ou irrégulier : vendre par catégories (gros, moyens, petits)

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Ce qu'un accord de vente écrit doit dire

- Le nombre d'oiseaux, le type et le poids moyen attendu.
- La date et l'heure d'enlèvement, et qui transporte.
- Le mode de vente (tête ou kilo) et le prix, ou la façon de le calculer.
- La pesée : devant les deux parties, balance vérifiée, cages vides pesées à part pour retirer leur poids.
- Le paiement : acompte pour les grosses quantités, solde avant ou au chargement, reçu signé.
- Les conditions sanitaires : jeûne de 8 à 12 heures avant l'abattage, délais d'attente des traitements respectés.

Garder ses acheteurs

- Deux ou trois acheteurs différents, pour ne jamais dépendre d'un seul.
- Un carnet d'acheteurs : nom, téléphone, ce qu'il prend, comment il paie, comment s'est passée la dernière vente.
- Un message une semaine avant la vente : photo du lot, poids moyen pesé, nombre disponible, date.
- Pas de crédit sans historique. Une vente non payée coûte plus cher qu'une vente un peu moins chère.
- Toute la bande vendue en une à deux semaines ; l'acheteur se trouve avant de commander les poussins.
- Tenir parole sur la date, le nombre et le poids : l'acheteur bien servi revient et en amène d'autres.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Ayez votre coût par kilo en tête pendant chaque négociation. En dessous, vous refusez ou vous changez d'acheteur : vendre à perte pour « vider le bâtiment » ne se justifie que si garder les oiseaux coûte encore plus cher en aliment.

10. Se financer

Un élevage a besoin d'argent à deux moments : pour construire et équiper (l'investissement), et pour faire tourner chaque bande jusqu'à la vente (le fonds de roulement). Les deux ne se financent pas de la même manière. La règle d'or : un bien long se finance long. Un bâtiment qui dure dix ans ne se paie pas avec un prêt de six mois.

Les étapes d'un projet bien financé

1. Chiffrer le total à partir de devis : bâtiment, matériel, fonds de roulement (les poussins, tout l'aliment de la première bande, les salaires et l'énergie jusqu'à la première vente) et une marge d'imprévus de 10 à 15 %.
2. Calculer la marge annuelle attendue : marge nette par bande dans le scénario moyen × nombre de bandes par an.
3. Calculer le retour sur investissement : coût total ÷ marge annuelle, en années. Repère : 3 à 4 ans dans le scénario moyen est un bon projet ; au-delà de 6 à 7 ans, le projet attend.
4. Vérifier le reste : un acheteur qui absorbe la production en plus, une équipe pour conduire le bâtiment, assez d'eau, la trésorerie de toutes les bandes en parallèle.
5. Choisir une source de financement dont la durée correspond à celle du bien financé.
6. Préparer le dossier, puis démarrer petit si nécessaire : le bâtiment peut se construire en plusieurs étapes, au rythme des bandes.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Les sources de financement

Source	Pour quoi	Attention
Bénéfices réinvestis	Le plus sûr : agrandir pas à pas	Plus lent, mais sans intérêt ni risque de remboursement
Banque (crédit d'investissement)	Bâtiment et matériel, sur plusieurs années	Dossier complet, garantie demandée, durée du prêt au moins égale à la durée de retour
Microfinance, coopérative, tontine	Petit matériel, fonds de roulement	Durées souvent courtes : jamais pour un bâtiment
Délai de paiement d'un fournisseur	Aliment d'une bande	S'obtient avec un historique ; coûteux s'il n'est pas respecté
Programmes et appuis (État, FIRCA, projets, interprofession IPRAVI)	Équipement, formation, parfois subventions	Délais et dossiers : se renseigner tôt, ne pas bâtir le projet dessus
Partenaire investisseur	Capital contre une part des bénéfices	Contrat écrit, rôles clairs, sortie prévue

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Le dossier qui convainc

- Trois bilans de bande avec leurs fiches journalières.
- Les registres (aliment, santé, ventes, caisse) tenus à jour.
- Les devis du bâtiment et du matériel.
- Le calendrier de rotation des bandes.
- Le retour sur investissement calculé dans les trois scénarios.
- Une page sur vos acheteurs, et les attestations de formation de l'équipe.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Une banque ne prête pas à une idée, elle prête à des chiffres prouvés. Un éleveur qui tient ses fiches et ses bilans depuis un an a déjà la moitié de son dossier. Et le remboursement mensuel doit tenir dans le scénario moyen, pas seulement dans le meilleur.

11. Les erreurs qui ruinent un élevage

Les élevages qui ferment ont rarement eu un seul gros problème. Ils ont souvent accumulé plusieurs erreurs de gestion, chacune « petite », dont les effets s'additionnent bande après bande.

Les erreurs et leur remède

Erreur	Ce qui se passe	Le remède
Lancer une bande sans acheteur	Les oiseaux restent, mangent, et se bradent	Trouver deux ou trois acheteurs avant de commander les poussins
Commencer sans l'argent de tout l'aliment	Aliment rationné ou vente trop tôt, bande ratée	Fonds de roulement réuni avant la commande
Oublier les charges fixes et son propre travail	Une marge qui paraît bonne, un bâtiment qu'on ne peut pas renouveler	Calculer la marge nette, amortissement compris
Financer un bâtiment avec un prêt court	Remboursements impossibles à tenir	Un bien long se finance long
Ne pas tenir de fiche	Impossible de savoir ce qui a marché ou non	Fiche journalière et bilan d'une page à chaque bande
Mélanger la caisse de la ferme et celle de la maison	L'argent de l'aliment disparaît dans les dépenses du foyer	Un cahier de caisse ou un compte séparé pour la ferme
Trop d'oiseaux dans le bâtiment	Chaleur, mortalité, lot irrégulier	Respecter la densité ; la réduire après une bande de chaleur

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Supprimer le vide sanitaire	Les maladies reviennent de bande en bande	Tout plein, tout vide, avec un vrai vide sanitaire
Vendre trop tard	IC qui se dégrade, chaque kilo coûte plus cher	Vendre au bon âge, préparé une semaine avant
Faire crédit sans historique	Recettes jamais encaissées	Acompte, paiement au chargement, crédit seulement aux acheteurs connus
Dépendre d'un seul acheteur	Prix imposé, vente bloquée s'il se retire	Deux ou trois acheteurs différents
Acheter l'aliment le moins cher sans regarder les résultats	IC dégradé : l'économie disparaît	Juger un aliment sur l'IC et le coût par kilo, sur deux bandes
Soigner sans vétérinaire	Produits inutiles, maladies mal traitées, délais d'attente ignorés	Diagnostic et traitement par le vétérinaire de la zone
Grandir trop vite	Trésorerie et équipe débordées	Trois bandes positives, un acheteur, la trésorerie et l'équipe avant un bâtiment de plus

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Les règles à écrire quand tout va bien

- Vendre plus tôt que prévu si la mortalité dépasse votre seuil malgré le vétérinaire, ou si la trésorerie ne couvre plus l'aliment.
- Réduire la densité à la bande suivante après une mortalité de chaleur ou une homogénéité sous 70 %.
- Ajouter un bâtiment seulement après trois bandes de suite avec une marge nette positive.
- Faire une pause après deux bandes de suite en perte sans cause corrigée : comprendre vaut mieux qu'une troisième perte.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : On décide mal sous le stress. Écrivez vos règles de décision le jour où tout va bien, affichez-les dans le local, et appliquez-les le jour où ça va mal.

12. Le tableau de bord mensuel

Le tableau de bord tient l'élevage sur une page. Le technicien le remplit, l'entrepreneur le lit le même jour chaque mois (et les indicateurs de bande chaque semaine). On lit les couleurs avant les chiffres : vert, orange, rouge. Chaque case rouge appelle une décision.

Les lignes du tableau de bord

Indicateur	Calcul	Cible	Signal rouge
Mortalité cumulée par bande	(Morts + triés) ÷ reçus × 100	Dans les repères de la formation	Seuils d'appel du vétérinaire franchis
Poids moyen par rapport à la cible	Pesée ÷ poids cible de la semaine	Écart de moins de 5 %	Écart de plus de 10 %
Homogénéité	Part des oiseaux à plus ou moins 10 % de la moyenne	70 % ou plus	Moins de 70 %
IC estimé, puis réel	Aliment cumulé ÷ poids vif	Votre meilleure bande	Au-dessus de la bande précédente
Taux de ponte (pondeuses)	Œufs du jour ÷ poules présentes × 100	Courbe de la souche	Chute brutale d'une semaine à l'autre
Coût par kilo ou par œuf	Charges ÷ kilos ou œufs vendus	En baisse ou stable	Au-dessus du prix de vente moyen
Marge nette par bande et par m²	Bilan de bande ÷ surface utile	Positive et stable	Négative ou en baisse deux bandes de suite

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79

Taux d'occupation des bâtiments	Jours occupés ÷ jours du mois × 100	Élevé, vides sanitaires compris dans le plan	Bâtiment vide sans raison
Trésorerie	Argent disponible ÷ coût d'aliment par jour de toutes les bandes	Jusqu'à la prochaine vente	Moins de deux semaines d'aliment couvertes
Sommes dues par les acheteurs	Total des ventes non encaissées	Proche de zéro	En hausse d'un mois sur l'autre
Stock d'aliment	Stock compté ÷ consommation par jour	Assez jusqu'à la prochaine livraison	Écart entre fiche et comptage

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

Le rituel du mois

1. Rassembler les fiches de chaque bâtiment, le registre de l'aliment, le cahier de caisse et les fiches de vente.
2. Remplir le tableau, bâtiment par bâtiment, puis la ligne du site entier.
3. Colorer chaque case : vert, orange ou rouge, par rapport à la cible.
4. Pour chaque rouge, chercher la cause sur la fiche, avec le technicien.
5. Décider une seule action par bâtiment, la noter, et vérifier son effet le mois suivant.
6. Classer le tableau avec les précédents : douze mois de tableaux de bord valent un dossier de banque.

Repères : leçons des niveaux 2, 4 et 5 de la formation NEXTEKCI

> Conseil : Le format compte plus que l'outil : un cahier à colonnes, un tableur ou un message WhatsApp structuré font l'affaire, à condition d'être les mêmes chaque mois. C'est la comparaison avec le mois précédent qui fait voir les problèmes.

Approfondir avec les leçons de gestion de la formation NEXTEKCI : www.nextekci.com/ecole

© NEXTEKCI — couvoir à Agnibilékrou, Côte d'Ivoire · texte protégé par le droit d'auteur · www.nextekci.com · Commandes : +225 07 07 72 78 67 · Infos : +225 05 44 83 27 79