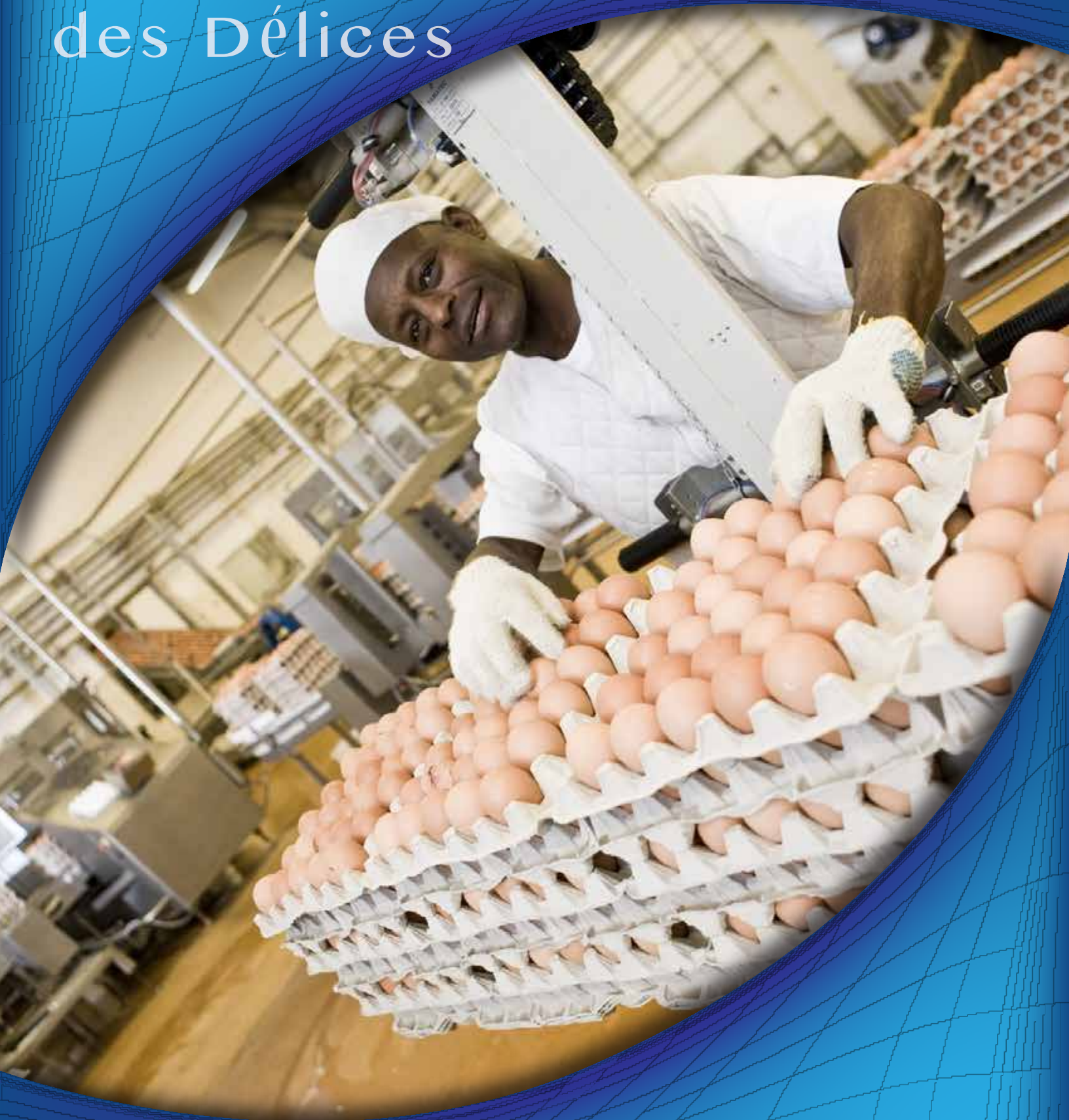


La Ferme des Délices



Plan d'affaires pour le projet d'expansion
de la Ferme Les Délices

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES	3
INTRODUCTION / CONTEXTE	5
A. HISTORIQUE ET PRESENTATION DU PROJET	7
A.1 BREF HISTORIQUE DE LA FERME DES DELICES	7
A.2 PRESENTATION DU PROJET	8
A.2.1 PHASES D'EXECUTION	8
A.2.2 PORTEE SOCIO-ECONOMIQUE DU PROJET	9
B. PRESENTATION DES PROMOTEURS	11
C. ENVIRONNEMENT EXTERNE	13
C.1 PRODUCTION ET CONSOMMATION D'ŒUFS A L'ECHELLE MONDIALE	13
C.2 L'AMERIQUÉLATINE ET LA CARAÏBE	14
C.3 SITUATION AU NIVEAU LOCAL	15
C.4 LES OPPORTUNITES D'HAÏTI	16
D. DEFINITION DU CONCEPT	17
E. COUPLE PRODUITS/MARCHE	19
F. MARCHE / CONCURRENCE	21
G. STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	25
H. ASPECTS LEGAUX ET JURIDIQUES	27
I. PLANS D'EXPLOITATION	29
I.1 OBJECTIFS	29
I.2 POSITIONNEMENT	29
I.3 LES FACTEURS CLES DE SUCCES	30
I.4 LA STRATEGIE PROMOTIONNELLE ET LE PLAN DE COMMUNICATION	30
I.5 TECHNOLOGIE ET SYSTEME DE PRODUCTION	31
J. PLAN FINANCIER	35
J.1 STRATEGIE FINANCIERE / BESOINS FINANCIERS	35
J.2 PROJECTIONS FINANCIERES	36
J.2.1 HYPOTHESES	36
J.2.2 PRESENTATION DES PROJECTIONS	43
J.2.3 ANALYSE DES PROJECTIONS	45
K. ANALYSE DE SENSIBILITE	46
L. ANALYSE DE RISQUES	49

A.1 CALENDRIER D'IMPLANTATION DES CAGES	51
A.2. PLAN D'ARPENTAGE	54
A.3. PROFORMA REÇUS DANS LE CADRE DU PROJET	55
A.4. PROJECTIONS D'ETATS FINANCIERS	56

INTRODUCTION / CONTEXTE



L'aviculture est une branche du secteur tertiaire qui se détache de plus en plus des autres industries de l'agro-alimentaire pour prendre des proportions impressionnantes dans l'économie actuelle. En effet, les œufs constituent de nos jours une composante de base des habitudes gastronomiques à travers le monde, ainsi l'élevage des volailles en général et des poules en particulier devient un élément incontournable dans une chaîne de valeur qui se consolide à l'échelle mondiale.

La production et la consommation d'œufs de table au cours des dernières décennies sont en croissance quasi constante. Les échanges commerciaux se font entre les pays et les continents pour combler les déficits de production là où la demande peine à être satisfaite. Certains pays jouissent presque d'une autosuffisance sur le plan alimentaire et d'autres tentent de franchir le seuil de la sécurité alimentaire à partir des aliments de base. Dans ce contexte, Haïti a beaucoup de manques à gagner, particulièrement en ce qui a trait à la production agricole en déclin depuis plus de 25 ans donnant lieu à des importations massives. Les retombées du séisme du 12 janvier 2012 sont venues secouer les volontés et depuis 2 ans, de nombreux efforts de développement économique sont observés notamment par une multitude de projets de relance de production nationale et de renforcement des chaînes de valeur à l'échelle nationale.

Depuis 1981, La Ferme des Délices sert le marché haïtien et s'est spécialisée dans les œufs de table depuis 1998. Avec une population qui consomme plus de 30 millions d'œufs par mois, la capacité de production de la Ferme quoiqu'étant la plus développée au niveau local, ne lui permet de satisfaire qu'une très mince partie de la demande. Avec ce projet d'expansion, la Ferme des Délices aura un effet multiplicateur sur sa capacité de production par l'augmentation progressive de la population de pondeuses avec une nouvelle installation de 3 cages et une nouvelle technologie qui réduit les coûts de production de 30% moyennant un investissement initial de US\$3, 532,552. Ce projet, dans une continuité au-delà de l'installation des 3 cages, permettra à la Ferme des Délices d'avoir une population de 480 mille pondeuses au bout de 6 ans.

Les phases d'implantation du projet incluent :

- Construction d'un mur d'enceinte ;
- Construction d'un hangar de traitement d'œufs et espace administratif ;
- Acquisition, dédouanement, transport et installation d'une machine de traitement d'œufs, Diamond ;
- Acquisition, transport et installation de 3 cages de pondeuses ;
- Construction d'un hangar de traitement de fumier.

Le projet implique aussi la construction d'un hangar de traitement de fumier en prévision du volume de déjection de poules qui pourra être commercialisé sous forme d'engrais.

Ce projet dont les impacts positifs devraient être observés dès l'installation de la première cage, pourra être dupliqué au bout de 3 ans avec l'installation de 3 autres cages dans les perspectives de maintenir le développement de la Ferme des Délices.

Ce document expose la première phase du projet d'expansion de La Ferme des Délices. Il présente l'entreprise, son environnement externe, une analyse de sa viabilité économique, de sa faisabilité technique et financière.

HISTORIQUE ET PRESENTATION DU PROJET



A. HISTORIQUE ET PRESENTATION DU PROJET

A.1 BREF HISTORIQUE DE LA FERME DES DELICES

La Ferme des Délices S.A est une entreprise avicole fondée par Henry Châtelain en 1981. A ses débuts la Ferme produisait sous contrat environ 120,000 poulets de chair par an sur une propriété de 2 hectares située à Tabarre. Initialement une entreprise individuelle, elle a été transformée en société anonyme en 1996 et, à partir de 1998, elle est passée à la production d'œufs de table. Les cages de productions de poulet de chair servaient désormais à produire des œufs. De 1988 à 1994 l'entreprise avait une capacité installée pour produire 12000 œufs par jour.

Après la levée de l'embargo économique sur Haïti en 1994 La Ferme des Délices fait l'acquisition d'une propriété de 14 hectares à Ganthier et y construit un nouveau bâtiment pour installer 12000 poules additionnelles et doubler ainsi sa capacité de production. Aujourd'hui, l'entreprise est installée sur 18 hectares, elle a une capacité de production de 24.000 pondeuses et compte un effectif de 15 employés. Elle est classée dans la catégorie des PME. L'entreprise est dirigée par Henry Châtelain assisté de son fils, David Châtelain et de sa sœur Pascale Châtelain Monplaisir, dans les relations publiques.

▪ **Mission**

Depuis 1980 La Ferme de Délices se donne pour mission de contribuer à une alimentation saine de la population haïtienne en lui offrant des œufs de table de qualité supérieure. L'entreprise entend aussi valoriser et développer la production nationale en participant à la création d'emplois durables de concert avec les structures de l'Etat.

▪ **Vision**

La Ferme des Délices vise à jouer son rôle dans le développement du pays en créant des emplois et à devenir le leader en termes de part de marché pour les œufs de table en Haïti. La Ferme des Délices vise aussi à être une entreprise citoyenne qui encourage et aide les haïtiens à développer les facteurs de fierté nationale.

▪ **Valeurs clés et objectifs**

L'entreprise est fondée sur la valorisation de la qualité comme condition essentielle pour satisfaire ses clients. Elle entreprend ses activités dans le respect de l'environnement et de la dignité humaine. La Ferme des Délices entend offrir ses produits à des prix compétitifs qui favorisent la consommation locale dans le but d'atteindre 60 % de part de marché et réduire l'insécurité alimentaire.

A.2 PRESENTATION DU PROJET

La Ferme des Délices a pour objectif principal la commercialisation d'œufs de table. Au cours des premières années de fonctionnement la ferme comptait des milliers de poussins qui devaient être élevés jusqu'à pouvoir pondre. Les entrepreneurs de la Ferme ont ensuite changé d'approche dans le but de réduire le temps de production et d'augmenter la capacité en important des pondeuses qui peuvent dès 20 semaines produire les œufs destinés à la vente. Actuellement la Ferme des Délices produit en moyenne 390000 œufs par mois à 70% de rendement et écoule 100 % de sa production. La Ferme évolue sur un marché à large potentiel cependant elle est incapable d'absorber plus de 0.07% de la demande.

Le projet d'expansion vise alors à doter la ferme de 3 cages de pondeuses dans le but d'atteindre une capacité de production de 1,905,000 œufs par mois dès l'implantation de la première cage et d'atteindre une capacité moyenne de 5,400,000 œufs par mois au bout de 5 ans.

Parallèlement à l'augmentation significative de la production d'œufs de table, la Ferme des Délices devra faire face à une forte augmentation de la quantité d'excréments de poules. Ceci donne lieu de considérer ces sous-produits comme sources additionnelles de revenus. En effet, la Ferme commercialisera de l'engrais en sacs et écoulera les poulets avec les abattoirs qui le souhaitent.

A.2.1 PHASES D'EXECUTION

La Ferme des Délices prévoit d'installer 3 nouvelles cages de pondeuses sur 3 ans. (Voir calendrier d'implémentation en annexe 1).

A.2.2 PORTEE SOCIO-ECONOMIQUE DU PROJET

L'expansion de la Ferme des Délices donnera d'abord lieu à la création de 20 emplois directs dans le domaine de la vente ; au bout de 6 ans, avec une population de 480,000 pondeuses, la Ferme aura incité la création de 480 emplois dans le secteur informel pour la vente d'œufs par des petits commerçants dont 95 % sont des femmes. A l'interne, les nouvelles technologies utilisées vont susciter plus de main-d'œuvre spécialisée et donner lieu à des salaires plus élevés, créant ainsi de la valeur ajoutée dans le secteur. Par ailleurs, ce projet aura aussi un impact significatif à moyen et long terme par son apport à la production nationale et son effet dynamisant pour la chaîne de valeur avicole contribuera à sortir Haïti de la phase d'insécurité alimentaire en ce qui a trait à la production d'œufs. L'augmentation du nombre de poules dans la Ferme aura aussi un impact direct sur la croissance du secteur céréalier qui entre dans l'alimentation des poules et qui crée à son tour d'autres emplois.

PRESENTATION DES PROMOTEURS



B. PRESENTATION DES PROMOTEURS



Henry Châtelain

Diplômé en Agronomie 1980, il mit dès lors son talent d'entrepreneur à profit en construisant un poulailler qui devint vite une ferme de poulets puis une ferme de poules pondeuses. M. Châtelain se lança dans la vente des œufs « Jaune D'or » en 1996 avec l'entreprise familiale La Ferme des Délices S.A. Depuis, M. Châtelain a élevé la ferme à une capacité de 36.000 pondeuses et a intégré l'Association Haïtienne pour la Promotion de l'Elevage (AHPEL), une association agricole visant au soutien des fermiers d'Haïti et grâce à laquelle il a augmenté la production locale de 12% entre 2005 et 2010. Dans le but de s'assurer d'être à jour sur les méthodes et technologies disponibles dans le domaine de la production des œufs de table, M. Henry Châtelain suit périodiquement des séminaires aux Etats-Unis et en République Dominicaine et entretient des relations privilégiées avec des entrepreneurs de cette industrie. La formation universitaire de M. Châtelain et son esprit entrepreneurial lui ont permis de conduire harmonieusement le développement de La Ferme des Délices. En témoigne l'expansion qu'il planifie actuellement pour l'entreprise.



David Châtelain

Ingénieur Industriel, David Châtelain entame sa carrière professionnelle comme directeur technique chargé de planification et contrôle de production de l'atelier mécanique des Ateliers Ecole de Camp-Perrin. Au bout de 3 ans, il décide de rejoindre son père Henry à la gestion de La Ferme des Délices en Mars 2012. David Châtelain a aussi enrichi sa formation en Génie Industriel par des stages en Belgique et en République dominicaine dans des domaines comme l'élaboration des diagrammes des opérations de production et le réaménagement des espaces de travail. Son esprit jeune et ses compétences arrivent à point nommé au sein de l'entreprise pour contribuer aux projets d'expansion qui portent principalement sur l'augmentation de la capacité de production et l'amélioration du flux des opérations.



Pascale Châtelain Monplaisir

Pascale Monplaisir est licenciée en Sciences de l'Agriculture avec une concentration en transformation de fruits tropicaux et contrôle de la qualité. Elle est copropriétaire de la ferme agricole familiale, « La Ferme Des Délices », et a contribué au lancement du produit phare « Jaune d'Or ». Par ailleurs Mme Monplaisir est aussi responsable du contrôle de la qualité au restaurant La Réserve. L'expérience de Mme Monplaisir la prédispose à la rigueur et la recherche de la qualité qui doivent certainement être des atouts clés pour l'équipe de gestion de la Ferme des Délices pour poser les jalons d'une bonne stratégie de différenciation.

ENVIRONNEMENT EXTERNE



C. ENVIRONNEMENT EXTERNE

Le projet d'expansion de la Ferme des Délices s'inscrit dans un contexte où le besoin et la consommation en œufs de table est de loin supérieur à la capacité actuelle de l'entreprise et des producteurs locaux en général à répondre à la demande nationale. Pour bien cerner les manques à gagner et les opportunités sur le marché des œufs en Haïti, il convient de considérer les tendances de production et de consommation à l'échelle mondiale et régionale.

C.1 PRODUCTION ET CONSOMMATION D'ŒUFS A L'ECHELLE MONDIALE

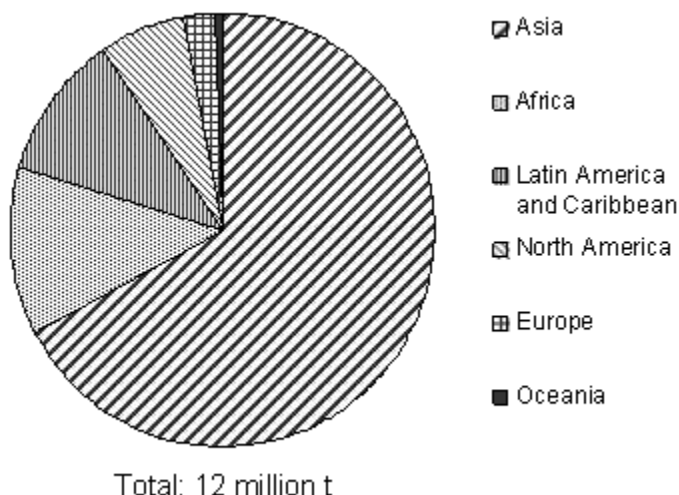
L'œuf constitue un élément de l'alimentation dans la majorité des cultures gastronomiques et les œufs de poule sont les plus utilisés. En effet, la production mondiale reflète cette consommation avec 50 millions de tonnes d'œufs de poule produits en 1999 et 62.4 millions (env. 665 milliards d'œufs) en 2009 selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture FAO.¹ La production d'œufs à l'échelle mondiale se fait selon une répartition qui place les asiatiques en tête grâce à la Chine avec 41.3% de la production mondiale, suivis de loin par les Etats-Unis (8.5%) et l'Inde produisant 4.3%.

La consommation des œufs suit une répartition relativement liée à la production avec les asiatiques consommant plus de la moitié de la production mondiale d'œufs, suivis par les africains et les latino-américains et les caribéens. A l'échelle individuelle, cette consommation d'œufs est estimée en moyenne à 9.5 kg par personne par an. Ce niveau de consommation est en croissance constante depuis au moins 1960² et devrait connaître la répartition suivante en 2015:

¹faostat.fao.org

²http://fr.wikipedia.org/wiki/%C5%92uf_%28cuisine%29

Projection de répartition régionale de la demande d'œufs supplémentaires en 2015



Source: Global production, consumption and international market of poultry meat and eggs. 2007

Ces données sur l'industrie des œufs de table à l'échelle mondiale sont un indicateur du potentiel du secteur et de la tendance qu'Haïti devrait suivre. Les informations relatives au marché régional confirment la pertinence du projet d'expansion de La Ferme des Délices.

C.2 L'AMÉRIQUE LATINE ET LA CARAÏBE

Les prévisions placent l'Amérique latine et la Caraïbe en 3^e position pour la demande supplémentaire d'œufs en 2015. Selon les statistiques du *Caribbean Poultry Association*, la consommation individuelle était évaluée à 80 œufs par personne par an dans la Caraïbe et la production régionale représentait 95 % de la consommation³. En effet, selon les données du CARICOM en 2005, la Jamaïque serait le principal producteur d'œufs de table avec 23 % de la production, soit 10.9 millions de douzaines par an, suivi de Trinidad et Tobago, Bahamas et la Guyane avec respectivement 8.5, 6.5 et 5.5 millions de

³http://www.caribbeanpoultry.org/cpi_t.htm

douzaines d'œufs⁴. Depuis, en 2010, le marché des œufs de table est devenu la 5^e source de revenus de l'Agro Industrie au sein du CARICOM avec 60 millions de Dollars⁵.

Par ailleurs, l'Amérique Latine s'affirme sur le marché des œufs de table notamment avec le Mexique où la compagnie Proan a été classée comme 2^e plus grande entreprise productrice d'œufs dans le monde en 2006⁶; en 2010 sa capacité de production atteignait 19 millions d'œufs par jour. ⁷ Cette imposante entreprise est un atout qui vaut au bloc Amérique Latine d'être reconnu comme le producteur de 11 % des œufs de table en 2011 avec le Mexique produisant 34% de la consommation régionale et le Brésil 28%⁸. La production d'œufs de la région sert à une consommation dont la répartition suit des tendances telles: Mexique: 354 œufs par personne par an, Argentine: 222, République Dominicaine: 171 et Brésil 131.

Haïti ne peut sans doute pas encore prétendre à devenir exportateur d'œufs cependant le niveau de production présenté par les pays de la région est un signal fort du besoin de décupler la capacité de la production locale.

C.3 SITUATION AU NIVEAU LOCAL

Les statistiques du Caribbean Poultry Association ne tiennent pas compte de la production ni de la consommation d'œufs en Haïti, sans doute jugée insignifiantes comparativement à la région⁹. En effet, loin de pouvoir satisfaire le besoin au niveau local, aujourd'hui Haïti importe 97% des 31 millions d'œufs de table consommés mensuellement par la population¹⁰. Cette faible production nationale est assurée par peu de producteurs industriels et la Ferme des Délices, leader du marché satisfait à peine 1 % de la demande locale. Entre temps que pour des produits comme les mangues, le pays a un excès qui est destiné à

⁴http://www.caribbeanpoultry.org/docs/cpi/Table_Egg_Production.pdf

⁵www.caribbeanpoultry.org

⁶http://www.wattagnet.com/Mexican_egg_producer_ranks_as_world%E2%80%99s_second_largest_egg_company.html

⁷ <http://brownfieldagnews.com/2010/07/31/proan-first-stop-egg-processes/>

⁸ European poultry club conference, October 2011

⁹ http://www.caribbeanpoultry.org/cpi_t.htm

¹⁰ www.eco-imperialism.com

l'exportation, en ce qui a trait à la production des œufs, Haïti est en situation critique d'insécurité alimentaire qu'il faut absolument dépasser. En effet, l'impératif de développer l'entreprise est un fait criant à un moment où les yeux sont particulièrement braqués sur Haïti depuis 2010 et où les projets de relance de la production nationale ne manquent pas tant au sein du gouvernement que de la part des ONG internationales.

C.4 LES OPPORTUNITES D'HAÏTI

Le marché des œufs de table en Haïti est encore à conquérir par les haïtiens. Par ailleurs, en plus de la demande des natifs, avec les perspectives de nouvel essor du tourisme en Haïti, la consommation d'œufs se trouvera influencée par le nombre de touristes qui fréquenteront les hôtels et restaurants. En effet, le petit déjeuner typique que les nord-américains, asiatiques aussi bien que les caribéens s'attendent à retrouver offre inconditionnellement des œufs en différentes cuissons. Ceci constitue, à côté des facteurs présentés antérieurement, un élément d'opportunité de plus pour la filière des œufs de table.

Le potentiel du marché des œufs de table ne fait pas de doute et la présence d'intervenants étrangers le confirme. En effet, le groupe Haiti Broilers entreprend la plus grande opération liée à la volaille dans la région¹¹ et se présente comme un fournisseur d'intrants et de nourriture pour volaille en particulier pour les fournisseurs haïtiens. La Ferme des Délices a le privilège d'avoir une longueur d'avance sur les concurrents vu ses échanges avec les représentants de Haiti Broilers et les perspectives de partenariat. A part son action en amont comme fournisseur, le groupe Jamaïcain intervient aussi en aval avec l'installation d'un abattoir devant transformer les pondeuses après la production d'œufs pour être vendues pour leur chair.

La ferme des Délices a tout avantage à se mettre en condition de pouvoir saisir les opportunités qu'offre le marché qui est certainement ouvert aux concurrents locaux et étrangers.

¹¹ <http://www.jamaicabroilersgroup.com/jabroilers.dti?section=poultrydivision&page=hatchery1>

DEFINITION DU CONCEPT



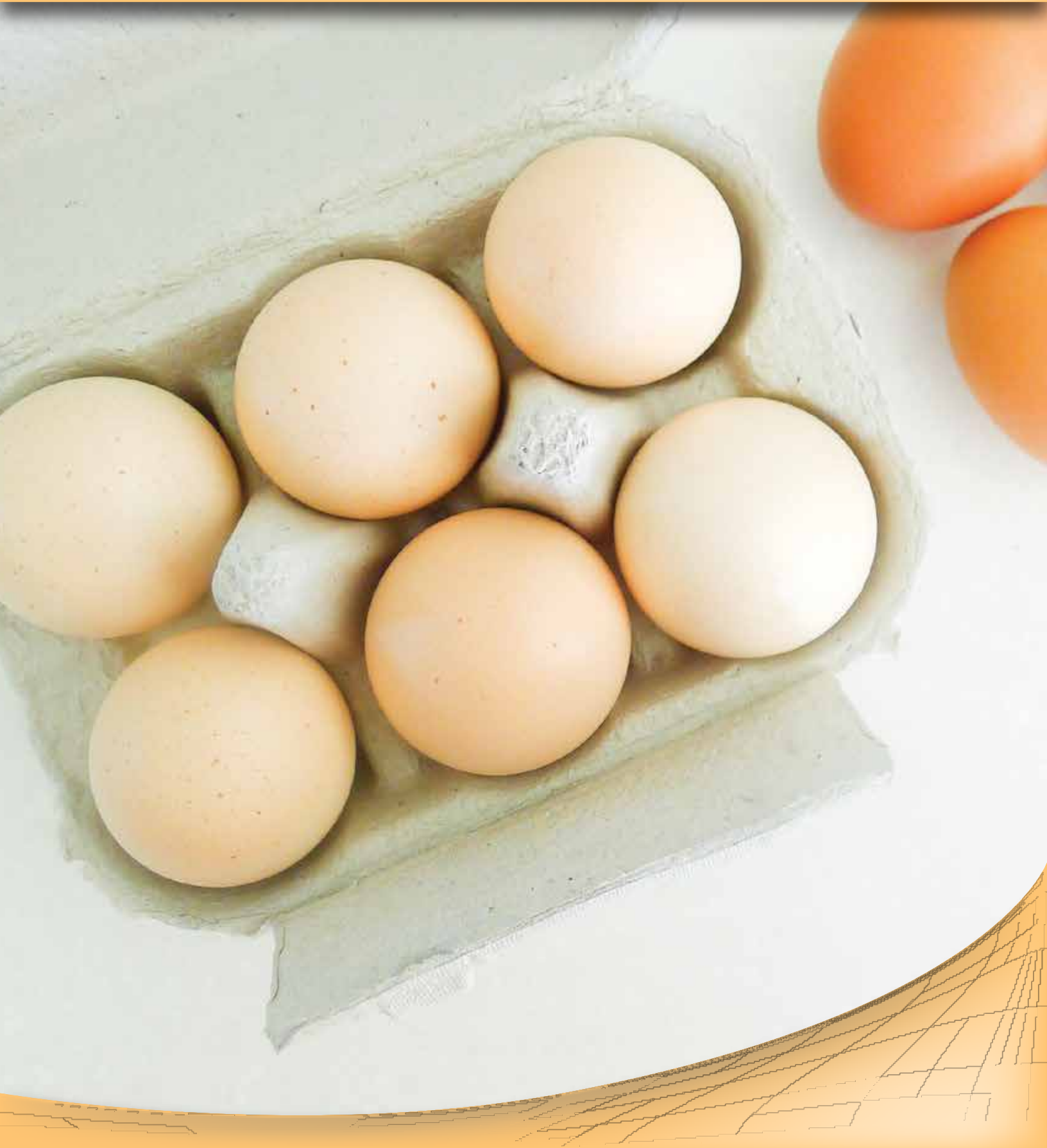
D. DEFINITION DU CONCEPT

A ses débuts la Ferme des Délices devait élever les poussins jusqu'à avoir des poules prêtes à pondre afin de commercialiser les œufs. Depuis 1998, la Ferme importe des pondeuses et réduit considérablement le délai de production. Aujourd'hui, l'entreprise entend se mettre à jour avec les standards internationaux en améliorant la technologie de production utilisée. En effet, avec l'acquisition de nouvelles cages de pondeuses, la Ferme des Délices exploitera un nouveau concept rendant la production d'œufs plus mécanique, plus rapide et plus efficiente. Grâce au nouveau système de cages Univentet au processeur de transformation que la Ferme se propose d'acquérir, elle aboutira à :

- Jusqu'à 50% de réduction dans les taux de mortalité de pondeuses ;
- Amélioration de l'alimentation des pondeuses ;
- Des œufs plus propres ;
- L'amélioration des performances de ponte (jusqu'à une augmentation de 12 œufs par poule et par an) ;
- Production d'une poudre sèche, sans agents pathogènes, ayant une valeur comme matière première industrielle de fertilisant, de combustible et d'aliments aux animaux ;
- Réduction des coûts d'élimination et de manipulation des déchets et de leur impact sur l'environnement.

En disposant de cages avec un système plus performant et avec une augmentation du nombre de pondeuses à 80,000, la Ferme des Délices pourra aussi commercialiser, en plus des œufs, deux nouveaux produits, les poulets de chair et le fumier.

COUPLE PRODUITS/MARCHE



E. COUPLE PRODUITS/MARCHE

A partir du profil de l'entreprise et dans le contexte de son projet d'expansion, la Ferme des Délices commercialisera les produits et sous-produits suivants:

- **Œufs en emballage de carton** : Les œufs sont disposés sur des cartons regroupés en caisses de 30 douzaines ;
- **Œufs en boîtes de foam**: Les œufs sont mis en boîtes de 12, fermées et regroupées en caisses de 30 ;
- **Poulets réformés** : Les pondeuses ne peuvent plus produire d'œufs au delà de 14 mois et sont alors destinées à la vente comme poulets réformés ;
- **Engrais** : La concentration de poules à la Ferme des Délices entrainera une production de 20,000 livres de déjections par jour. Par conséquent l'entreprise transforme ces déchets organiques en engrais pulvérisé qui sera vendu par sacs de 10 et 50 kilos.

Les différences de présentations et emballage des œufs les destinent à des marchés distincts. Par ailleurs, les sous-produits, poules et engrais seront aussi dirigés vers d'autres marchés. Le tableau suivant illustre les couples produit/ marché.

Produit / Marché	Super- marchés	Hotels et ONG	Restaurants	Marchés et boutiques	Marchands ambulants	Abattoirs	Agriculteurs
Oeufs en emballage de carton			√	√	√		
Oeufs en boîtes de foam	√	√					
Poulets de chair	√		√		√	√	
Engrais/ Bâts de poules							√

MARCHE / CONCURRENCE



F. MARCHE / CONCURRENCE

La pertinence et la viabilité du projet d'expansion de la Ferme des Délices trouvent leur justification dans la situation du marché des œufs de table en Haïti. A cet effet, une présentation sommaire du marché et de la concurrence suivie de l'analyse de différentes dimensions apportera les informations nécessaires.

La population haïtienne consomme de nos jours environ 31 millions d'œufs par mois et 97% de cette demande est satisfaite grâce aux importations des Etats-Unis et de la République dominicaine. Depuis 2008 avec l'alerte à la grippe aviaire en République Dominicaine, les autorités haïtiennes ont mis un embargo sur les œufs dominicains cependant, l'absence de mesures strictes, laisse place à un commerce informel au niveau de la frontière haïtiano-dominicaine. Les œufs issus de ce commerce sont destinés au marché informel et vendus à \$36 la caisse tandis que ceux en provenance des USA s'achètent à \$73 la caisse. La Ferme des Délices partage la part de production nationale avec 17 autres acteurs dont le poids sur le marché est considéré comme étant négligeable. Elle vend deux catégories d'œufs à \$69 la caisse sur le marché haut de gamme et à \$36 pour faire le contrepoids à la présence dominicaine sur le marché informel.

Dans le but de dynamiser la production nationale dans la filière des œufs en particulier, de nombreuses actions ont été entreprises ces dernières années tant par les acteurs nationaux que par les agents internationaux. A titre d'exemple, on retient le projet de EcoWorks International qui vise à former, supporter et accompagner des producteurs d'œufs pour atteindre une capacité de 20,000 pondeuses dans la zone de Ganthier¹². On note aussi l'action du Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR) qui prévoyait en 2010, l'implantation d'une unité de 300 poules pondeuses dans chaque département.¹³ Ces actions, quoique plutôt éparses ne sont pas sans effet sur le marché et auront certainement un impact significatif au fur et à mesure qu'elles se multiplient.

¹² <http://ecoworksinternational.org/index.php/current-project>

¹³ <http://www.haitilibre.com/breve-1259-haiti-agriculture-oeufs-volailles-cheptels-production-deficitaire.html>

➤ **Analyse de l'environnement, du marché et de la concurrence**

○ **Analyse PEST**

Le projet d'expansion de la Ferme des Délices se place dans un contexte politique, économique, social et technologique qu'il convient de bien cerner. En effet, en Haïti la consommation d'œufs est estimée à 40 millions par jour avec la République Dominicaine devenue le fournisseur à 90% de cette consommation. Depuis 2008, l'Etat Haïtien a mis un embargo sur les œufs en provenance de la République Dominicaine suite à une alerte de grippe aviaire. Cette initiative politique est l'occasion pour les aviculteurs haïtiens de renforcer leur capacité de production afin de conquérir le marché local et fidéliser les consommateurs au détriment des producteurs étrangers. Toutefois l'évolution des relations entre Haïti et la République Dominicaine débouchera certainement sur une levée de cette barrière sanitaire et les producteurs locaux devront faire face à l'agressivité des exportateurs dominicains.

Par ailleurs, la situation économique qui prévaut dans le pays occasionne que de nombreux petits commerçants du secteur informel se voient obligés de faire fi de l'embargo et de se ravitailler en œufs dominicains au niveau de la frontière pour les revendre et en faire leur gagne pain. Cet état de fait est défavorable et contrarie les efforts de production des aviculteurs locaux vu que les œufs dominicains sont bon marché (36 USD la caisse de 30 douzaines) et forcent à pratiquer des prix similaires sur le segment informel. La qualité pourrait alors être un facteur de différenciation.

En fait, les consommateurs haïtiens ne sont pas encore assez sensibles à la qualité quand il s'agit des œufs pour que leurs choix de consommation soient influencés par ce seul critère. En effet, ce trait social implique que quoique certains produits soient de meilleure qualité, il faut que leur prix soit comparable à ceux de qualité moindre mais qui sont vendus sur la majeure partie du marché. La qualité des œufs si elle était mieux contrôlée par les différents producteurs se trouverait semblable d'un fournisseur à un autre, cependant, le facteur technologie influence aussi l'environnement externe dans le domaine d'activité de la Ferme des Délices.

Les œufs vendus sur le marché informel sont achetés, transportés et conservés dans des conditions qui ne font l'objet d'aucun contrôle alors que la méthode de production jusqu'à l'emballage et la conservation jouent leur rôle dans la qualité du produit destiné à la consommation.

Les différents aspects de l'environnement externe de la Ferme des Délices font ressortir des manques à gagner que l'entreprise peut contribuer à rectifier pour la production avicole nationale d'une part

mais aussi des opportunités d'augmentation de part de marché moyennant des ressources et un plan d'exploitation adéquat pour faire face à la concurrence extérieure.

- **Analyse de la compétition**

Le produit principal de la Ferme des Délices est un œuf blanc commercialisé sous le label JAUNE D'OR. Le prix est fixé en fonction de la taille des œufs (Small, médium, large ou extra-large) vendus par caisse de 30 douzaines. Cette variété de taille est déterminée par l'âge et la maturité de la poule dans son cycle de production. La compétition sur le marché des œufs de table est relativement faible entre les producteurs nationaux vu que la Ferme des Délices a une part de marché de 1.16 % alors qu'il y a encore au moins 17 autres producteurs à l'échelle nationale.

Les œufs dominicains sont importés de manière informelle mais soutenue, malgré les mesures d'embargo et sont destinés essentiellement au marché populaire. Leur qualité laisse parfois à désirer par rapport à celle de la production locale. Cependant la Ferme des Délices vend ses œufs destinés au secteur informel (60% de la production) au même prix que les œufs dominicains.

Le marché est aussi marqué par les œufs en provenance des USA, ils sont vendus plus chers dans les supermarchés (environ USD 73 la caisse) comparativement à Jaune d'Or de la Ferme des Délices (USD 69.00 cette même quantité).

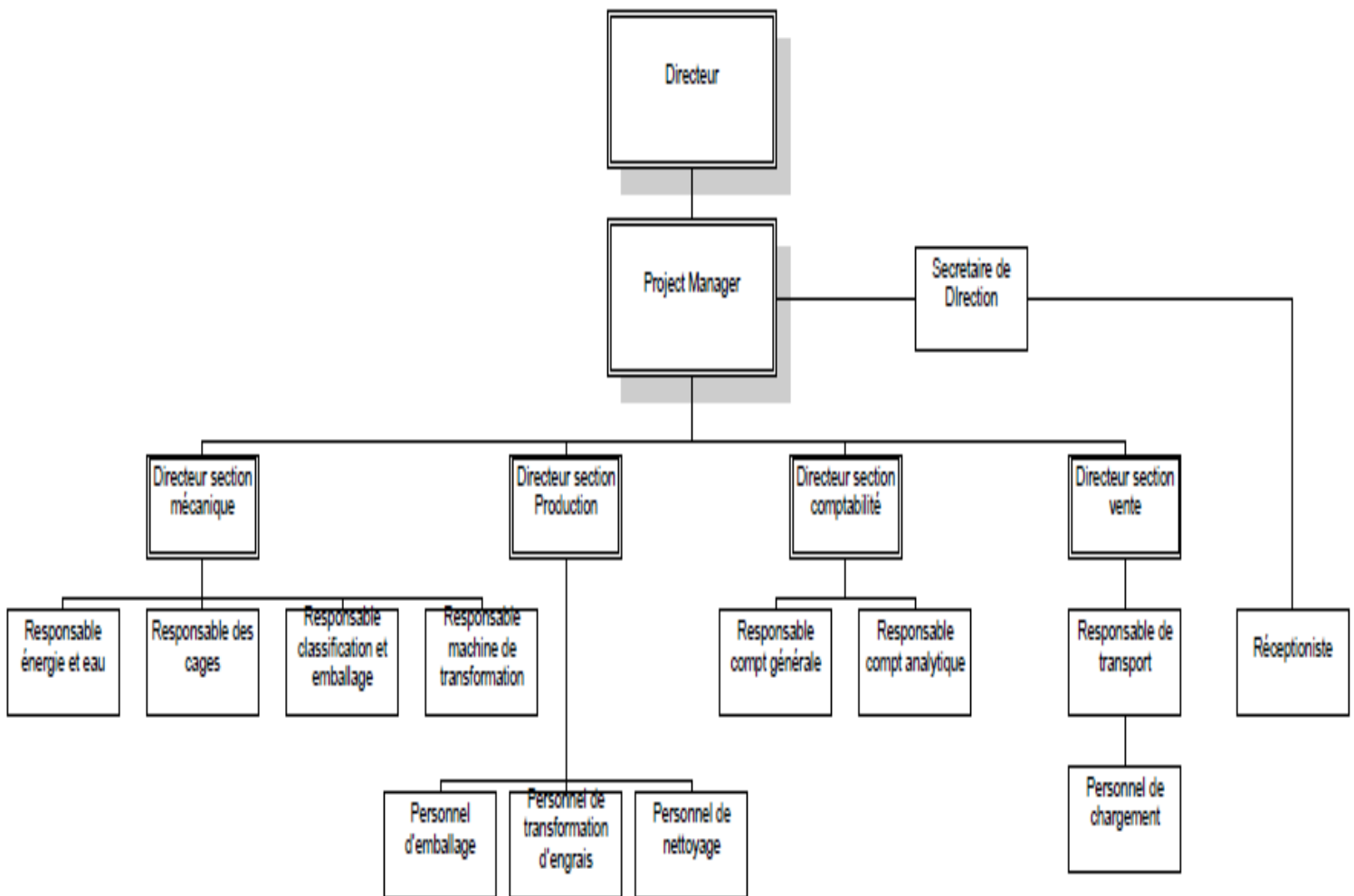
La Ferme des Délices a un avantage comparatif basé sur le fait d'avoir des œufs à la fois pour le marché niche et le marché populaire. La méthode de production permet aussi de réduire les coûts et le temps de production. Par conséquent, les gens préféreront vite se ravitailler à la Ferme que d'aller sur la frontière. Par ailleurs, avec plus de 20 ans sur le marché local, le nom commercial "Jaune d'Or" a fait son écho sur le marché, créant ainsi une possibilité de fidélisation à la marque et le développement du marché niche.

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE



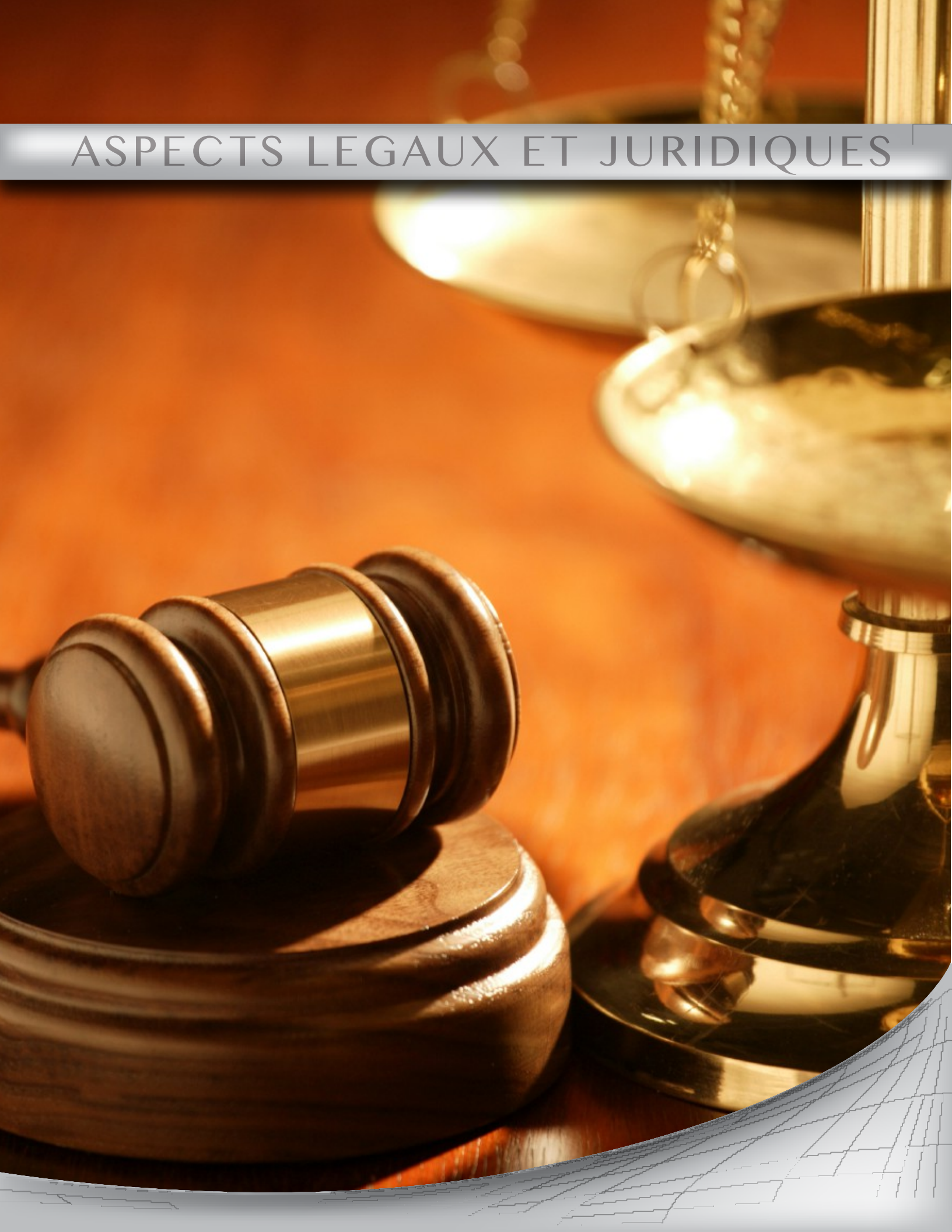
G. STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

En regard de la nature des activités et de la taille de l'entreprise, la Ferme des Délices fonctionne selon une structure organisationnelle représentée dans l'organigramme suivant:



La structure sera adaptée pour les besoins d'expansion de l'entreprise.

ASPECTS LEGAUX ET JURIDIQUES



H. ASPECTS LEGAUX ET JURIDIQUES

Les considérations sur les aspects légaux et juridiques font appel à des textes de référence en relation avec les activités de La Ferme des Délices. Toutefois nous notons le manque flagrant de réglementation nationale pour le secteur avicole ou la production des œufs.

La Ferme des Délices, avec son projet d'expansion pourrait bénéficier d'avantages liés aux investissements privilégiés et impliquant "une exonération totale de taxes sur une période pouvant aller jusqu'à quinze ans ainsi qu'un d'un tarif dégressif sur les cinq années suivantes"¹⁴. En effet, les investissements dans l'industrie nationale sont considérés comme des investissements privilégiés et défini ainsi selon l'article 34 du code des investissements:

" Sont considérés comme investissements privilégiés, tous investissements consistant à transformer des matières premières d'origine locale ou étrangère en vue de la production de biens d'une valeur ajoutée d'au moins 35%, destinés à la consommation locale.

En sont exclues les activités à caractère commercial notamment : le conditionnement ou l'emballage de produits importés en vrac. "

La procédure prévue pour l'obtention des avantages incitatifs est à la portée de La Ferme des Délices dans la mesure où l'entreprise souhaiterait adresser une requête auprès du Directeur général du Centre de facilitation des Investissements en annexant :

- Etude de faisabilité du projet et plan d'affaires
- Formulaire d'avantages incitatifs en fonction du secteur
- Liste détaillée des équipements, des matériaux, des matières premières à être importées.
- Documents légaux prouvant l'enregistrement de la société en Haïti

¹⁴ <http://www.cfihaiti.net/j10/index.php/fr/secteurs-cles/agro-industrie>

PLANS D'EXPLOITATION



I. PLANS D'EXPLOITATION

I.1 OBJECTIFS

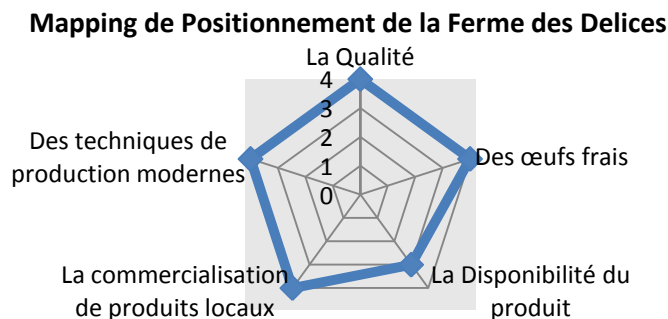
Le projet d'expansion vise à doter la ferme de 3 cages de poudeuses au cours de la première phase dans le but d'atteindre une capacité de production de 1,905,000 œufs par mois dès l'implantation de la première cage et d'atteindre une capacité moyenne de 2,340,000 œufs par mois au bout de 5 ans.

I.2 POSITIONNEMENT

Les Promoteurs de la Ferme des Délices ont défini une vision qui place l'entreprise dans un positionnement axé sur :

- La qualité globale liée au processus et au service client ;
- Des œufs frais ;
- La disponibilité du produit ;
- La commercialisation de produits locaux ;
- Des techniques de production modernes.

Ces éléments sont présentés dans un mapping de positionnement de la Ferme des Délices suivant une échelle de Lickert allant de un (1) à quatre (4) où : Un (1) représente un positionnement très faible, deux (2) un positionnement faible, trois (3) fort et quatre (4) très fort.



La Ferme devra intégrer les éléments clés cités plus haut dans sa stratégie promotionnelle et son plan de communication.

I.3 LES FACTEURS CLES DE SUCCES

Le succès du projet d'expansion de la Ferme des Délices passe par la maîtrise de facteurs clés :

- Bonne gestion de l'approvisionnement ;
- Qualité conforme aux standards internationaux ;
- Stratégie de communication adaptée aux différents segments de marché ;
- Stratégie de distribution efficace ;
- Bonne politique de prix.

I.4 LA STRATEGIE PROMOTIONNELLE ET LE PLAN DE COMMUNICATION

En regard des objectifs de développement de la Ferme des Délices et considérant les investissements qu'elle s'engage à consentir, l'entreprise devra investir dans une stratégie promotionnelle basée sur son positionnement et visant ses segments clés.

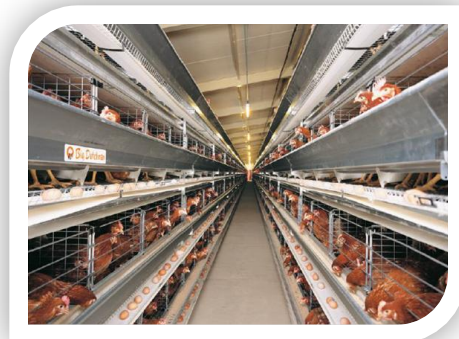
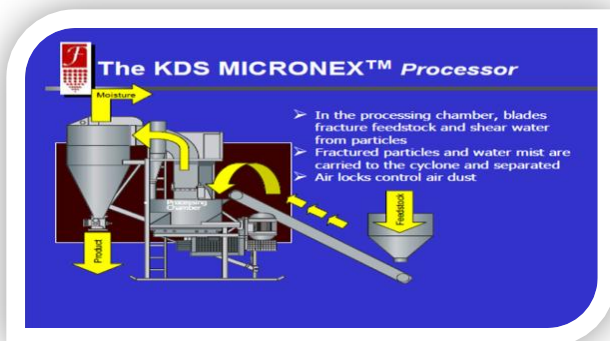
Pour augmenter son agressivité sur le marché populaire, la Ferme des Délices doit garder un niveau de prix compétitif par rapport aux concurrents et mettre l'emphase sur la qualité et la disponibilité du produit. Afin d'atteindre sa clientèle cible, un marketing de masse devra être utilisé, incluant les spots radiophoniques et télévisés.

Le Marketing direct adressé est indiqué pour consolider le positionnement de la Ferme sur le marché de haut de gamme. Quoique le rôle marketing ne fasse pas l'objet d'un poste spécifique dans l'organigramme vu la taille de l'entreprise, La Ferme des Délices utilisera les services d'une firme spécialisée pour ses besoins ponctuels en conseils et services Marketing. Par ailleurs, une équipe de promotion, sous la supervision du Directeur des Ventes, devra se charger des contacts directs avec les restaurants et super marchés pour inciter la demande, se charger de développer un lien assurant des espaces d'affichage sur les rayons et gérer efficacement les commandes. Des billboards pourront aussi être utilisées pour assurer une présence du nom commercial Jaune d'Or chez les clients du marché haut de gamme.

I.5 TECHNOLOGIE ET SYSTEME DE PRODUCTION

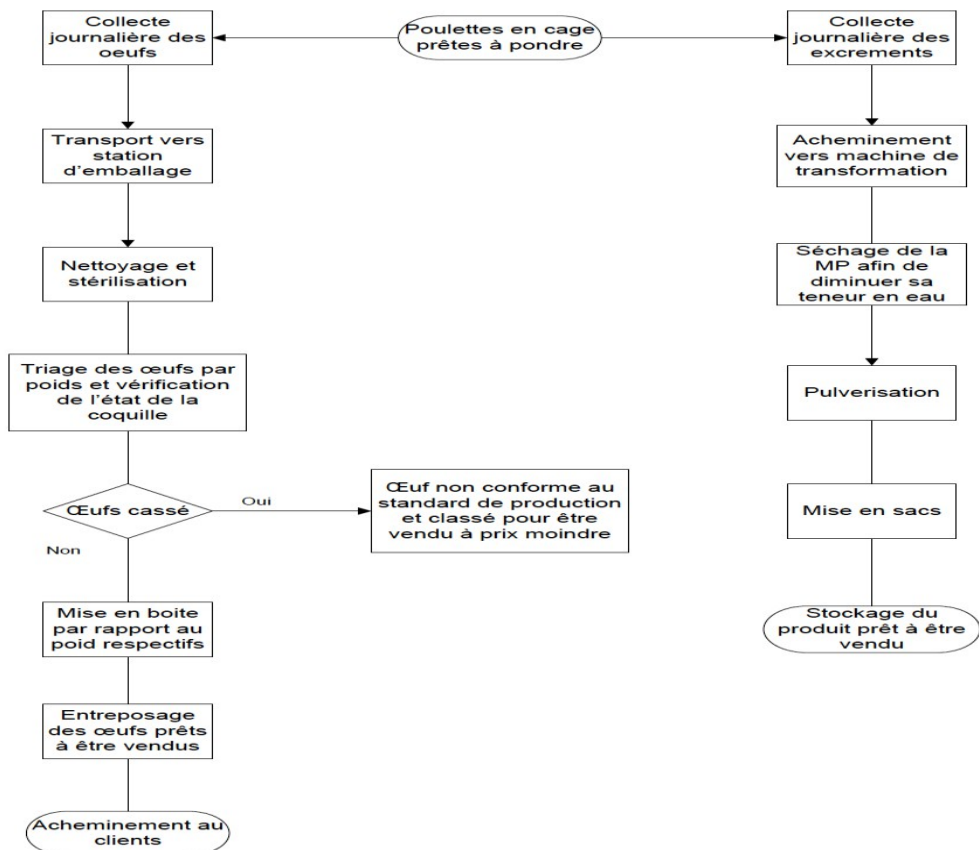
La technologie utilisée par la Ferme des Délices S.A. sera à jour avec les standards de l'industrie et garantira une production de qualité éprouvée. En effet, les opérations seront assurées un système de cage Univent et un processeur KDS qui présentent les avantages suivants :

- L'amélioration des performances de ponte (jusqu'à une augmentation à 1 kg d'œufs par poule et par an) ;
- Réduction dans les taux de mortalité de pondeuses jusqu'à 50% ;
- Amélioration de l'alimentation des pondeuses ;
- Production des œufs plus propres ;
- Réduction des coûts d'élimination et de manipulation des déchets et de leur impact sur l'environnement ;
- Production d'une poudre sèche, sans agents pathogènes, ayant une valeur comme matière première industrielle de fertilisant, de combustible et d'aliments aux animaux.

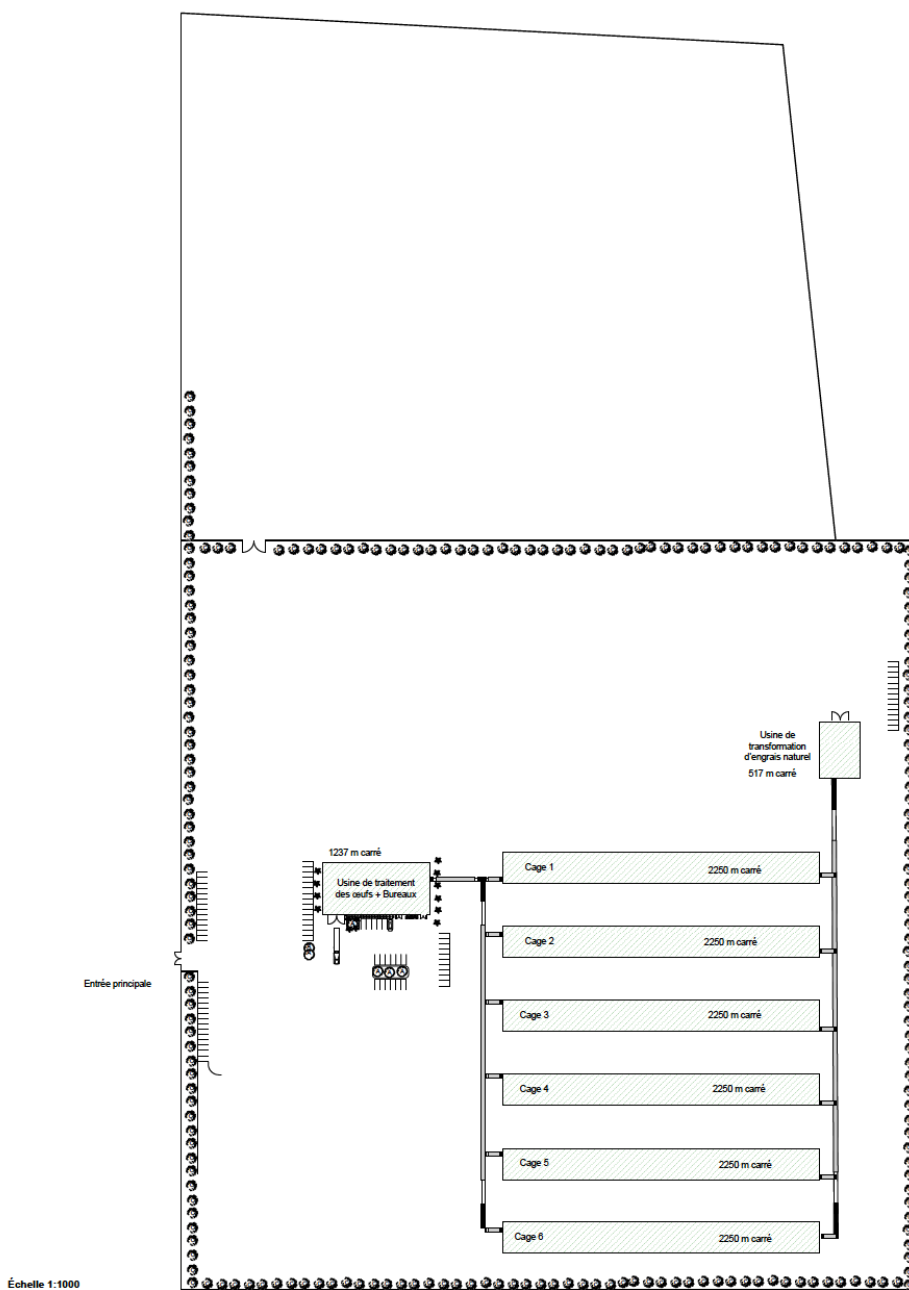


Le flux des opérations dans le contexte du projet d'expansion de la Ferme des Délices se traduit par les activités comprises dans la représentation graphique suivante :

Diagramme de flux des opérations de la Ferme des Délices
 Dans le cadre du projet d'augmentation de la capacité de production



Le plan des cages et le flux de production lui confèrent une fonctionnalité et des avantages ergonomiques incontestables.



PLAN FINANCIER



J. PLAN FINANCIER

Dans le contexte du projet d'expansion, le plan financier couvre les activités de La Ferme des Délices pour les trois (3) premières années de l'implémentation. Ce plan financier reflète les actions prescrites par le plan d'exploitation et la stratégie promotionnelle pour atteindre les objectifs visés.

J.1 STRATEGIE FINANCIERE / BESOINS FINANCIERS

Les besoins financiers de la Ferme des Délices pour le projet d'installation de 3 nouvelles cages de pondeuses et du système de traitement de fumier sont estimés à US\$ 3,532,552 répartis comme suit:

La Ferme des Délices S.A. Besoins Financiers en USD	
Construction de murs de clôture et de fondations	306,250
Acquisition et transport des structures métalliques et des cages de pondeuses	352,689
Construction du hangar de traitement des œufs	490,000
Acquisition de Pondeuses	600,000
Construction d'un logement sur le site	68,900
Matériel pour le hangar de traitement de fumier	543,050
Acquisition et transport du Grader	606,663
Construction du hangar de traitement du fumier	300,000
Génératrices	120,000
Forklifts	80,000
Véhicule de fonction du chef de chantier	50,000
Débroussailleuse	15,000
Total	3, 532,552

Les promoteurs du projet garantiront un apport en fonds propres de trois cent cinquante deux mille cinq cent dollars (352,500 US\$) et La Ferme des Délices s'assurera de trouver du financement extérieur pour trois millions cent quatre-vingt mille cinquante-deux (3, 180,052) US\$, soit 90 % du montant total. Les sources de financement privilégiées seront les prêts commerciaux ou auprès des autres institutions financières de développement et les apports d'investisseurs.

La Ferme des Délices peut contracter un prêt sur 10 ans au taux de 14 % pour les trois millions cent quatre-vingt mille cinquante-deux (3, 180,052) US\$. Ce qui donnera lieu à un service de la dette de 49,375.53 US\$ par mois en plus des exigibilités actuelles de l'entreprise.

J.2 PROJECTIONS FINANCIERES

Les projections financières portent sur trois ans et couvrent les exercices fiscaux prenant fin aux années 2, 3 et 4 de l'implémentation du projet. Les hypothèses posées impliquent que la nouvelle méthode de production d'œufs sera effective dès l'installation de la première cage et du premier groupe de poules. En termes de capacité de production, de revenus et dépenses prévisionnels, les hypothèses tiennent compte de l'historique financier de la Ferme des Délices, des tendances du marché, des avantages de la technologie utilisée et des efforts de communication et de promotion qui seront entrepris.

J.2.1 HYPOTHESES

J.2.1.2 REVENUS

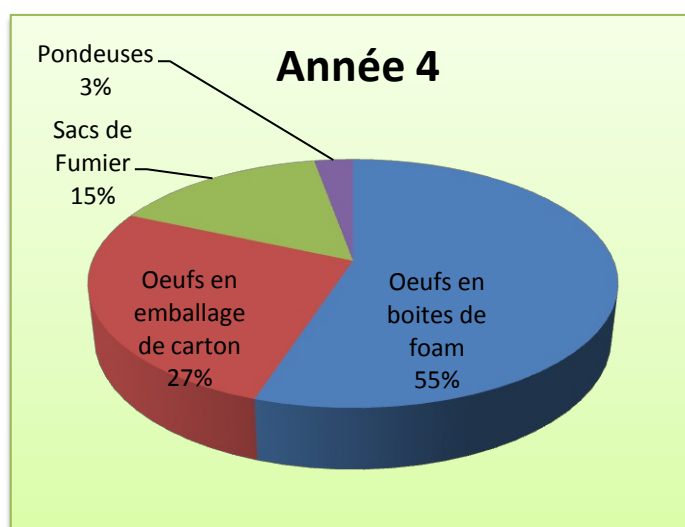
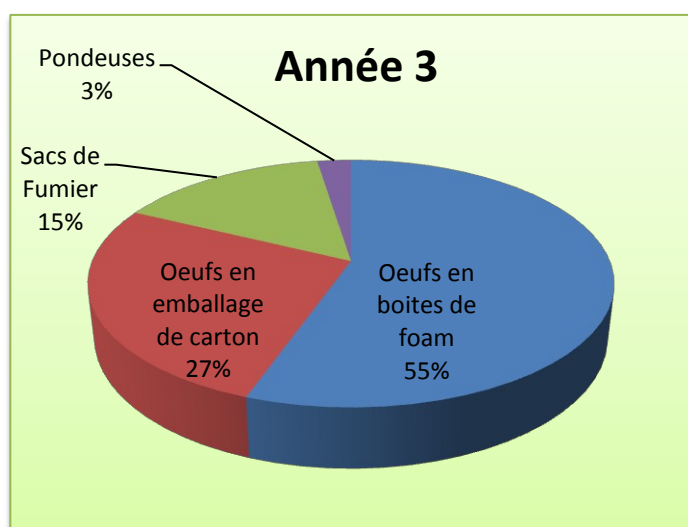
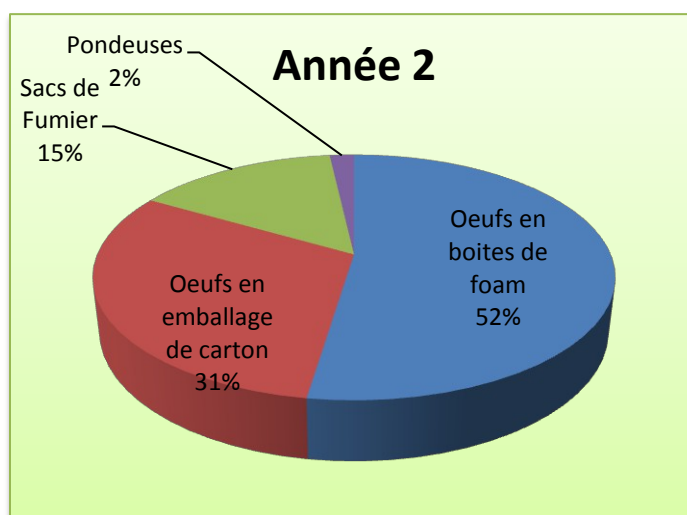
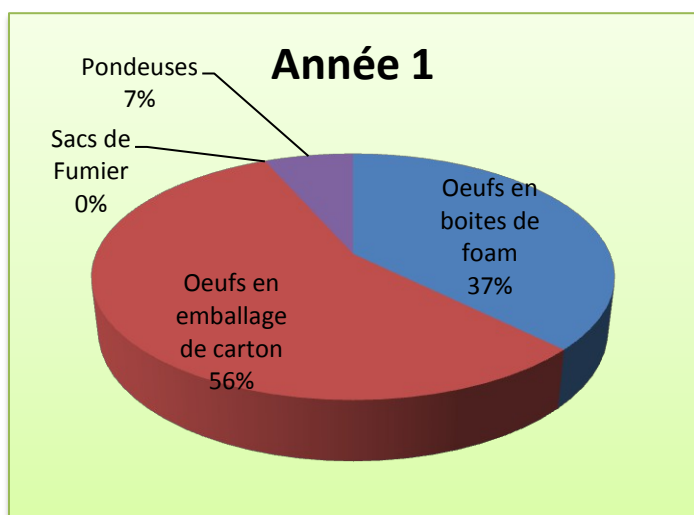
Avec le changement de technologie et l'expansion de la capacité de production, la Ferme des Délices aura quatre (4) centres de revenus tels que définis dans la rubrique Couple Produits/Marchés du présent document:

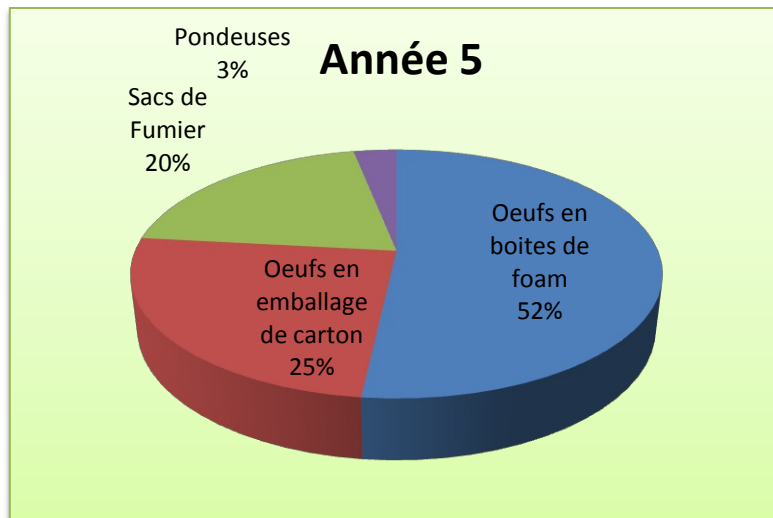
1. Œufs en emballage de carton
2. Œufs en boîtes de foam
3. Poulets réformés
4. Engrais

Les œufs en emballage de carton, destinés au marché informel représenteront initialement 56 % du total des revenus au bout de la première année; au fur et à mesure le pourcentage du volume de vente sur le marché informel sera diminué (31 puis 27 % en années 2 et 3) en faveur d'une augmentation du volume d'œufs écoulés sur le marché niche. En effet, parallèlement les œufs vendus en boîtes de foam sur le marché niche généreront progressivement 37, 52 puis 55 % des revenus pour les années 1, 2 et 3. Cette évolution sera le fruit d'une stratégie promotionnelle visant à augmenter l'agressivité de la Ferme des

Délices sur le marché, en permettant d'augmenter sa part globale, tout en consolidant sa présence sur le segment haut-de-gamme.

Selon le chronogramme des activités du projet, au cours de la première année la Ferme des Délices fera l'implantation des structures nécessaires afin que la nouvelle méthode de production puisse prendre effet dès l'année 2 avec 2 cages et 160,000 pondeuses. Au bout de la première année la Ferme aura donc vendu les 18,000 poulets réformés qui sont actuellement des pondeuses. La vente de fumier pourra commencer à l'année 2 une fois la structure de traitement d'engrais rendue opérationnelle. Les revenus attendus pour les 5 prochaines années peuvent être répartis comme suit :





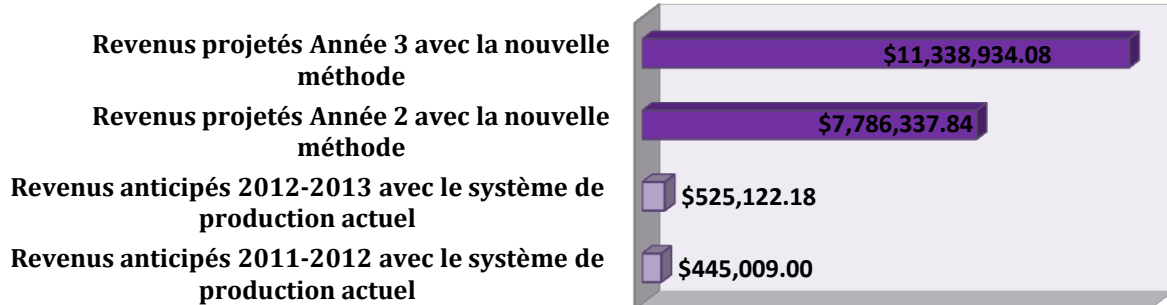
Les pondeuses seront écoulées comme poulets réformés à \$ 1.75 après 14 mois de ponte, cela laisse supposer que pendant les 3 premières années du processus d'expansion, la Ferme aura à mettre sur le marché d'abord les 18,000 poules dont elle dispose actuellement, puis respectivement 80,000 et 160,000 au cours des années 2 et 3 entretemps qu'elle atteigne une capacité totale de 240,000 pondeuses réparties dans 3 cages au bout de 3 ans. Les revenus attendus de la vente des pondeuses s'élèvent donc à \$ 451,500 au bout des 3 ans.

La Ferme des Délices écoulera le fumier en poudre issue de la transformation des déjections des pondeuses en sacs de 10 et de 50 Kg vendus à \$ 2.96 et \$ 9.47. Les ventes augmenteront au fur et à mesure que le nombre de cages et de pondeuses augmente au cours de l'implémentation du projet pour atteindre \$1,738,602.94 à la 3e année.

De façon globale, la nouvelle méthode de production d'œufs avec les nouveaux sous-produits qui seront commercialisés permettra à la Ferme des Délices d'augmenter considérablement ses revenus par rapport à ce qui pourrait être attendu en continuant avec le système actuel. En effet, la représentation graphique de l'évolution du chiffre d'affaires montre un écart considérable entre les alternatives de production puis une croissance de plus de 100% de l'année 1 à l'année 2 du projet.

Représentation graphique de l'augmentation du chiffre d'affaires avec la nouvelle méthode de production

- Revenus anticipés 2011-2012 avec le système de production actuel
- Revenus anticipés 2012-2013 avec le système de production actuel
- Revenus projetés Année 2 avec la nouvelle méthode
- Revenus projetés Année 3 avec la nouvelle méthode



J.2.1.2 COÛTS DES PRODUITS VENDUS

Le coût des produits vendus englobe la production des œufs, les achats de poules et de leur nourriture. Dans le cas du fumier, il s'agit du coût de transformation vu que le coût des poules est déjà imputé pour les œufs. Par ailleurs, la vente des poules permet de réduire le coût net de la production des œufs. Le coût des produits vendus représentait généralement 60 à 70 pourcent des revenus, avec le projet d'expansion, le changement de technologie et les nouveaux sous-produits, le coût des produits vendus représentera en moyenne 40 à 45 pourcent des revenus dès la 2^e année.

J.2.1.3 DEPENSES D'ADMINISTRATION

Pour le fonctionnement de l'organisation, la Ferme des Délices consent des dépenses d'administration pour des rubriques telles téléphone, électricité, fournitures de bureau et autres frais opérationnels. Ces dépenses seront de \$209,904 à l'année 1 et augmenteront de 1 % d'année en année conformément aux données historiques sur l'entreprise pour atteindre \$ 218,426.94 à la 5^{ème} année

J.2.1.4 FRAIS D'ENTRETIEN ET DE REPARATION

Les Frais d'entretien et de réparation couvrent les dépenses encourus pour les installations physiques de la Ferme et de ses bureaux ainsi que l'entretien du matériel. Ces frais représentent annuellement 3% du coût d'acquisition des équipements.

J.2.1.5 DEPENSES DE PERSONNEL

Le projet d'expansion de la Ferme des Délices donnera lieu à la création de 33 emplois directs avec de nouveaux postes tels chargés d'emballage (12 personnes) et chargés de transformation d'engrais (4 personnes). La masse salariale connaîtra une augmentation de 151% et s'élèvera à 1, 213,000 Gourdes à partir de la 2^e année ou le nouveau système est complètement opérationnel. Les salaires sont ici convertis en dollars américains par souci d'uniformité.

Répartition de la masse salariale		
Postes	# de pers.	Salaire total/mois (converti en USD)
Directeur Général	1	5,687.20
Chef de projet	1	4,739.34
Secrétaire de direction	1	1,137.44
Directeur de la section mécanique	1	2,843.60
Directeur de la production	1	1,895.73
Directeur de comptabilité	1	2,843.60
Comptabilité générale	1	947.87
Comptabilité analytique	1	947.87
Responsable de transport	2	710.90
Chargé de chargement	2	284.36
Chargé d'emballage	12	2,274.88
Chargé de transformation d'engrais	4	758.29
Chargé de nettoyage de l'espace extérieur	4	758.29
Chargé de nettoyage de l'espace intérieur	2	284.36
Chargé de maintenance section litière	1	568.72
Chargé de maintenance section emballage	1	568.72
Chargé de maintenance section ferme	1	568.72
Chargé de maintenance section eau et énergie	1	568.72
Secrétaire/Réceptionniste	1	355.45
Total / mois		28,744.08

J.2.1.7 DEPENSES D'AMORTISSEMENT

Les équipements que détient actuellement la Ferme des Délices ont été totalement amortis. L'entreprise utilise la méthode d'amortissement linéaire qui sera maintenu dans le contexte du projet. Les nouvelles acquisitions ont des durées de vie de 5 à 25 ans avec en outre le système de cages qui sera amorti sur 25 ans, le Grader et le système de traitement de fumier sur 20 ans et les équipements achetés sur le marché local (génératrice, forklift, etc.) sur 5 ans. La dotation aux amortissements d'élèvera à \$27,003 au bout de la première année puis 245,603.28 et 285,110 les années suivantes.

J.2.1.8 LES IMPOTS ET TAXES

La Ferme des Délices, pour répondre à ses obligations fiscales, paie en général des taxes, impôts et autres versements liés à la masse salariale et qui représentent environ 15% des revenus. Ce ratio sera maintenu et les montants payés augmenteront proportionnellement à l'augmentation des revenus et de la masse salariale engendrée par l'expansion de l'entreprise.

J.2.1.8 AUTRES HYPOTHESES DE BASE

- La Ferme des Délices changera sa distribution des ventes à partir de la 2ème année du projet en augmentera la quantité d'œufs destiné au marché haut-de-gamme à 45 % puis à 50 % au cours de la 3e année.
- Les dépenses en nourriture et médicament augmenteront de 48 % à partir de la première année et progresseront proportionnellement à l'augmentation du nombre de pondeuses avec l'installation des cages 1, 2 et 3.

J.2.2 PRESENTATION DES PROJECTIONS

En dehors des dépenses de remboursement du prêt, le budget de caisse prévisionnel de la Ferme des Délices pour la première année laisse prévoir une trésorerie nette en moyenne de 47 % supérieur au besoin en fonds de roulement. Néanmoins, l'état du cash flow (voir annexe) laisse prévoir que la Ferme aura des soucis de liquidités en raison des nombreuses acquisitions et dépenses pour l'installation du nouveau système de production qui ne sera opérationnel qu'à partir de l'année 2 selon le chronogramme d'activités. Par ailleurs, une perte sera enregistrée au cours de la première année où les dépenses sont consenties et les résultats non encore observables.

LA FERME DES DELICES S. A.				
BUDGET DE CAISSE TRIMESTRIEL PREVISIONNEL (en dollars)				
Année 1	1^{er} trimestre	2^{ème} trimestre	3^{ème} trimestre	4^{ème} trimestre
Trésorerie début	206,375.68	2,021,054.26	531,594.53	423,629.00
Rentrées de fonds				
Ventes d'œufs	111,766.00	111,766.00	111,766.00	111,766.00
Recouvrement des clients	2,235.32	2,235.32	2,235.32	2,235.32
Ventes de poudeuses	31,500.00	0.00	0.00	
Apport de Capital	852,500.00			
Nouvel Emprunt	3, 180,052.00			
Total	4, 384,429.00	2, 135,055.58	645,595.85	537,630.32
Besoins en Fonds de Roulement				
Achat de nourritures et autres	67,179.00	67,179.00	67,179.00	67,179.00
Achat de poudeuses	600,000.00	0.00	0.00	
Achat d'équipements	1, 596,810.44	1, 450,712.00	68,900.00	
Achat de médicaments	2,900.00	8,408.24	8,188.29	9,007.12
Emballages	4,180.50	4,180.50	4,180.50	4,180.50
Entretien et réparation	4,516.33	4,606.66	4,652.72	4,699.25
Carburant et Lubrifiant	2,162.13	2,205.37	2,227.42	2,249.70
Assurances	1,727.98	1,762.54	1,780.17	1,797.97
Taxes et impôts	1,852.00	1,889.04	1,907.93	1,927.01
Frais divers de production	3,547.00	3,617.94	3,654.12	3,690.66
Salaires	35,728.29	36,442.86	36,807.28	37,175.36
Services professionnels	1,510.66	1,540.87	1,556.28	1,571.85

fournitures de bureau	134.28	136.97	138.34	139.72
Frais de transport	654.00	667.08	673.75	680.49
Impôts et taxes	20,377.89			
Prélèvements	3,111.23	3,111.23	3,111.23	3,111.23
Dépenses diverses	887.46	905.21	914.26	923.41
Remboursement prêt SOFIHDES	12,541.04	12,541.04	12,541.04	12,541.04
Remboursement nouveau Prêt				
Divers (imprévus)	3,554.50	3,554.50	3,554.50	3,554.50
Total des besoins en fonds de roulement	2, 363,374.74	1, 603,461.05	221,966.85	154,428.80
Trésorerie fin	2, 021,054.26	531,594.53	423,629.00	383,201.52

Dès la 2e année où 2 cages sont opérationnelles, les résultats sont drastiquement améliorés. En effet, la Ferme des Délices connaîtra un bénéfice net de \$3,643,623 qui augmentera encore de 61 % à l'année 3 puis de 33 % au cours de la 4e année. Ces résultats découlent d'une évolution des revenus qui est présentée plus bas:

Evolution du Revenu Annuel					
Revenus	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Œufs en boîtes de foam	178,825.73	4, 080,181.28	6, 286,123.82	8, 196,921.60	9, 301,175.64
Œufs en emballage de carton	268,238.59	2, 407,087.93	3, 034,207.32	3, 956,517.60	4, 489,522.64
Sacs de Fumier	0.00	1, 159,068.63	1, 738,602.94	2, 318,137.25	3, 622,089.45
Pondeuses	31,500.00	140,000.00	280,000.00	420,000.00	560,000.00
Total des Revenus	478,564.32	7, 786,337.84	11, 338,934.08	14, 891,576.45	17, 972,787.74

J.2.3 ANALYSE DES PROJECTIONS

J.2.3.1 ANALYSE DE RENTABILITE

Avec les revenus générés par la vente des sous-produits, la Ferme des Délices atteindra le Seuil de rentabilité du projet au bout de la 2e année d'exploitation, soit pour un volume de vente d'environ 21, 465,314 œufs.

J.2.3.2 PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS

Dans la perspective que la Ferme des Délices contracte un prêt de \$3, 180,052 et compte tenu des revenus et résultats anticipés, les indicateurs financiers (Voir tableau de ratios) ont pu être calculés pour évaluer la performance financière qui découlera de la réalisation du projet d'implémentation de nouvelles cages.

Le ratio de liquidité 0.14 est en dessous du seuil acceptable pour l'année 1 mais à partir de l'année de, l'entreprise dispose d'un excédent de liquidités considérable (4.89) et plutôt excessif (15.56) au cours de la 3e année. Par ailleurs le niveau d'endettement de l'entreprise est en moyenne de 39%, ce qui est acceptable cependant la durée du prêt pourrait être réduite (à 24% par exemple) si la Ferme considérait l'alternative d'obtenir l'apport d'investisseurs et de réduire le niveau de passif à long terme.

Vu que l'investissement ne devient rentable qu'à partir de la 2e année, il n'y a pas de retour sur investissement pour l'année 1, toutefois le ROI passe à 53, 69 et 76% aux années 2,3 et 4 avec une rotation positive de l'actif total.

Ratios					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ratio de Liquidité	0.14	4.89	15.56	4.38	2.06
Niveau d'endettement global	0.68	0.42	0.31	0.23	0.35
Levier Financier	13.19	20.26	25.33	30.69	46.52
ROI	-0.16	0.53	0.69	0.76	0.53
Rotation de l'actif total	0.11	1.12	1.33	1.44	1.14

K. ANALYSE DE SENSIBILITE

La Ferme des Délices pourrait prendre d'autres alternatives dans la gestion de son projet d'expansion. Deux cas de figure seront considérés ici, en regard de la structure de financement d'une part et de la répartition de la production d'autre part.

-Scénario 1: Apport de capital par de nouveaux investisseurs

La Ferme des Délices pourrait se fixer pour objectif d'attirer des investissements à hauteur de cinq cent mille Dollars (500,000 US\$) et la différence de deux millions six cent quatre-vingt mille cinquante-deux (2,680,052 US\$) sera obtenue sous forme de prêt sur 10 ans. Ceci réduirait le passif à long terme au bilan et permettrait un meilleur levier financier.

En effet, ce nouveau plan de financement, réduisant le montant d'emprunt bancaire entrainerait un service de la dette de 7,763.32 US\$ inférieur à l'alternative principale. Avec des frais financiers annuels de 45,792.21 US\$, le résultat net augmentera de 89,437.25 US\$ aux années 2, 3 et 4 puis de 137,594.30 US\$ à l'année 5. Par ailleurs, le niveau d'endettement global sera moins important : 19% de moins à l'année 1, 26 % à l'année 2 et 35 % moins élevé à l'année 3. Le retour sur investissement aura une sensible augmentation de 5 % à la première année puis 6 et 7 % aux années suivantes.

Ratios					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ratio de Liquidité	0.05	4.20	12.37	3.31	0.58
Niveau d'endettement global	0.55	0.30	0.20	0.12	0.05
Levier Financier	4.90	7.50	9.20	10.98	12.98
ROI	-0.17	0.56	0.73	0.81	0.74
Rotation de l'actif total	0.11	1.15	1.39	1.53	1.56

Cette alternative présente des avantages qu'il serait bon de considérer pour le financement du projet d'expansion.

- Scénario 2: Privilégier la présence sur le marché populaire des œufs

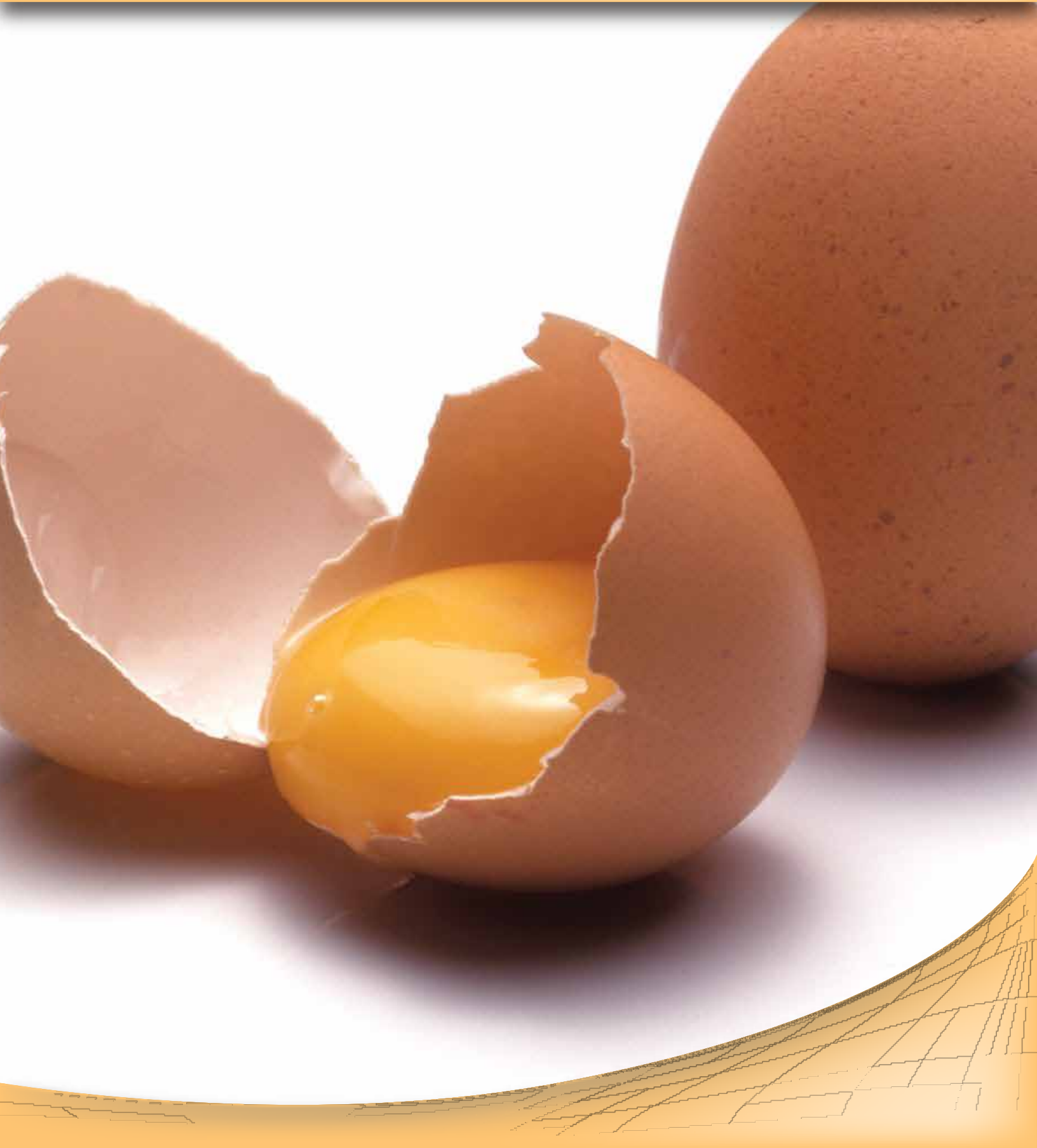
Le choix de positionnement peut amener la Ferme des Délices à privilégier le marché populaire en y écoulant 70% de la production, réservant 30 % au marché niche. L'emballage carton pour les œufs destinés au marché populaire est moins cher cependant le prix de vente sur le marché niche est plus élevé avec une différence entre les prix plus significative que celle entre les coûts d'emballage.

Un pareil choix entrainerait une baisse des revenus provenant de la vente d'œufs de 703,581.70 U\$ à la première année puis 1,300,766.60 et 1,696,161.60 aux années suivantes comparativement aux revenus attendus avec une augmentation progressive du volume d'œufs écoulés sur le marché haut-de-gamme. L'impact sur les résultats nets est un peu moins élevé cependant il sera noté une baisse d'environ 20% du niveau des résultats.

Evolution du Revenu Annuel					
Revenus	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Œufs en boites de foam	220,364.84	2,720,120.85	3,771,674.29	4,918,152.96	5,580,705.39
Œufs en emballage de carton	248,188.36	3,063,566.46	4,247,890.25	5,539,124.64	6,285,331.70
Sacs de Fumier	0.00	1,159,068.63	1,738,602.94	2,318,137.25	3,622,089.45
Pondeuses	31,500.00	140,000.00	280,000.00	420,000.00	560,000.00
Total des Revenus	500,053.19	7,082,755.94	10,038,167.48	13,195,414.85	16,048,126.54
Total des Revenus / Avec focus sur le marché niche	478,564.32	7,786,337.84	11,338,934.08	14,891,576.45	17,972,787.74
Différence	21,488.87	-703,581.90	-1,300,766.60	-1,696,161.60	-1,924,661.20

Considérant le niveau d'investissement que la Ferme consentit dans le contexte de ce projet et les avantages apportés en terme d'amélioration des conditions et de la qualité de production, une bonne stratégie de communication et marketing devrait permettre à l'entreprise de consolider sa présence sur le marché de niche tout en augmentant significativement sa part de marché sur les deux segments.

ANALYSE DE RISQUES



L. ANALYSE DE RISQUES

La Ferme des Délices devra s'assurer de pouvoir faire face à différents risques liés à son activité et au marché:

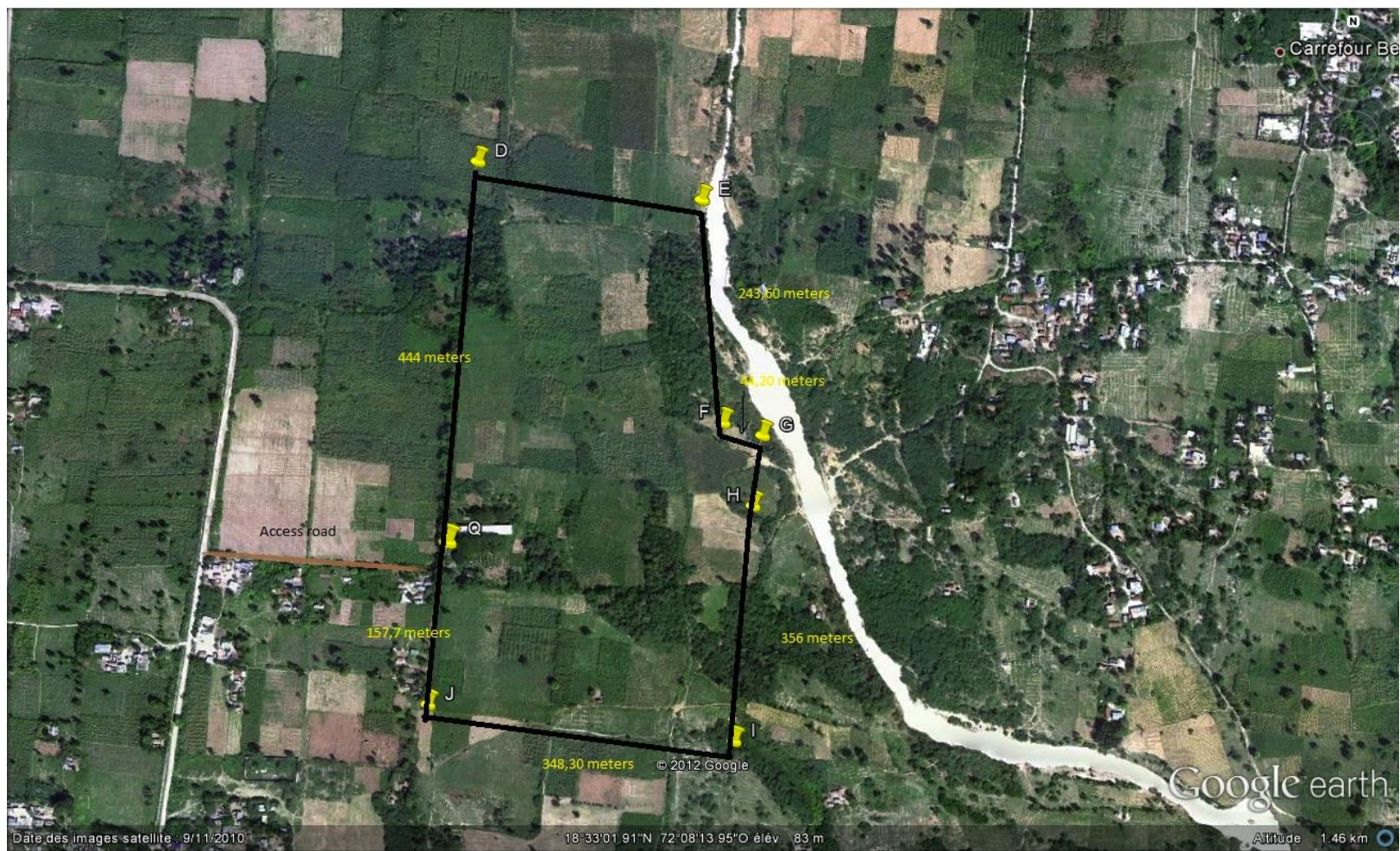
- **Risques de nouveaux intrants sur le marché des œufs de table** : compte tenu de tous les nouveaux projets de relance de la production nationale avec une emphase mise sur les œufs et les poulets de chair. ONG internationales et actions gouvernementales peuvent donner lieu à l'émergence de concurrents de taille sur le marché local. Par conséquent, la Ferme doit pouvoir être proactive et se donner les moyens de consolider au plus vite sa position de leader sur le marché local
- **Possibilité que Jamaica Boilers s'associe à des entrepreneurs haïtiens pour intégrer le marché de production des œufs de table.** La Ferme devra donc officialiser son partenariat avec Jamaica Broilers et/ou éventuellement s'allier à un partenaire local pour faire front contre la concurrence internationale.
- **Risque de ne pouvoir écouler les poulets de chair à un rythme satisfaisant pour libérer les cages de pondeuses.** Il est alors nécessaire d'avoir des contrats ou accords précis permettant de s'assurer que la Ferme puisse effectivement vider les cages au moment opportun et continuer sa production d'œufs.
- **Risque de contamination des poules par la grippe aviaire.** Il sera indispensable de s'assurer de l'origine des pondeuses importées et maintenir un contrôle strict de la qualité de traitement des pondeuses afin d'identifier et contenir toute contamination éventuelle.
- **Menace que l'embargo sur les œufs en provenance de la République Dominicaine soit levé avant l'implantation de la phase 1 du projet.** La Ferme des Délices doit s'assurer d'avoir un plan d'action prêt à être implémenté au plus vite sitôt le financement nécessaire obtenu afin de réagir promptement à l'agressivité de la concurrence internationale.

ANNEXES



	Dédouanement																						
	Transport sur site																						
	Assemblage de la structure métallique préfabriquée																						
	Achat et transport des équipements Big Dutchman																						
	Dédouanement																						
	Transport sur site																						
	Assemblage Final des composants de la cage																						
Hangar de traitement de fumier																							
	Mise en place de la fondation de la structure																						
	Assemblage de la structure métallique préfabriquée																						
	Finition et installation électrique																						
	Achat et transport KDS Micronex																						
	Dédouanement																						
	Transport sur site et installation																						

A.2. PLAN D'ARPENTAGE



A.3. PROFORMA REÇUS DANS LE CADRE DU PROJET

Diamond Moba Americas
23400 Haggerty Road
Farmington Hills, MI 48335
USA

(Phone) 248-476-7100 (Fax) 248-476-0849 (e-Mail) info@dma-group.com

PROJECT PROPOSAL
11LE059
Date
August 9th, 2011

Buyer:	LA Ferme des delices S.A. Delmas 64 #5 Port au Prince Haiti	Ship To:	Same
	Contact: Henry Chatalain		
	Phone: 50934484277		
	Fax: 50937028705		

Diamond 6 Wide 2100 Grader

**2100 6 WIDE EGG GRADER
FOR UPTO 36,000 EGGS
PER HOUR THAT
INCLUDES:**

4' - 6 wide Accumulator/Orienter.	19,271.00
1 Wash Down Candler With Booth and Wand.	19,794.00
1 6W Egg Washer with single dryer and External Heat Exchanger.	97,391.00
1 Transfer and basket conveyor section with triple row baskets for 4 packers with Digital Scales.	201,898.00
4 AP 80 Automatic Packers with take away conveyors, carton closers and European Denester.	174,200.00
1 Hand pack station for low volume eggs with three divisions	6,452.00
2 2100 Style case bench for each 2 AP 80 packers	3,892.00
1 Windows XP operating system with touch screen controls.	Included
1 Ink Jet interface software.	2,200.00
	Price.....\$525,098.00

Customer Initials

Lee Echeverry
DMA Initials

Price: Said prices are exclusive of V.A.T. and strictly net, to be paid to Comerica Bank in Detroit MI USA. Our bank data are mentioned at the bottom of this letter.
The cost involved such as collection, credits, payment guarantees, etc. are for your account.

Delivery: EXW Farmington Hills, MI USA, according to "Incoterms 2000".

Payment: 30% down with signed contract. 60% due 10 days prior to shipment. Remaining 10% balance due 30 days after 1st day of shipment.

Validity: This quotation is valid for 60 days from date of issue.

Delivery time: TBD upon receipt of your written order, financial details, necessary technical specifications and design parameters.

Installation: Installation and start-up of the mentioned equipment Is not included in above-mentioned total price.

Guarantee: 12 months which becomes effective after assembly and corresponding commissioning of the machine at your company, however within 4 weeks after shipment of the machine to your company at the latest. After commissioning, a Protocol of Acceptance will have to be signed by a, duly authorized employee of your company after which the guarantee period takes effect.

The guarantee only comprises the parts to be replaced including the required assembly hours. Work under guarantee should take place under normal operating hours. Wear parts and improper use are excluded from guarantee.

Terms of delivery: All our quotations and agreements of purchase and sale to be concluded by us are subject to the General Terms and Conditions of Sale and Delivery of Diamond Moba Americas Inc., which are enclosed.

Bank information:

Comerica Bank
Renaissance Center
Detroit, MI 48243 USA

Account Name: Diamond Moba Americas
Account Number: 1076110400
ABA number: 072000096
Swift: MNBDSU33

Customer Initials

Lee Echeverry
DMA Initials

This quotation does not include:

- Required fork-lift capacity, if any and/or other auxiliary tools including operating personnel.
- All civil work such as cutting, digging and filling work in floors, walls and ceilings.
- Connections to external computer systems and/or printers and peripheral equipment.
- The installation of the main power supply cable to the switch box and control boxes and to the various machines.
- Additional cost caused by the fact that our engineers cannot continually carry out their assembly work. This applies also to the extra travelling and lodging expenses.
- Surcharges and/or extra charges for work carried out beyond normal working hours.
- Shipment of testing materials.
- Everything that is not indicated in this quotation.

Customer Initials

Lee Echeverry
DMA Initials

General Terms and Conditions of Sale and Delivery of Diamond Moba Americas Inc.

Article 1 – Applicability

- 1.1. These terms and conditions apply to all offers and quotations submitted and/or contracts of sale and delivery concluded by Diamond Moba Americas Inc., hereinafter called "the Seller".
- 1.2. Any general conditions of the other party – hereinafter called "the Buyer" – shall not be applicable.
- 1.3. Any modification to the contract and/or deviation from these conditions shall be binding upon the Seller only if and insofar as the Seller has accepted such modification or deviation explicitly and in writing.

Article 2 – Formation of Contract

- 2.1 Offers and quotations submitted by the Seller shall be free of engagement, except if and insofar as the parties have agreed otherwise explicitly and in writing.
- 2.2 A contract shall come into existence only after a written confirmation by the Seller (which shall be understood to include the signing of a contract by the Seller).
- 2.3 Verbal undertakings and agreements with employees of the Seller shall not be binding upon the Seller except after and insofar as these have been confirmed by the Seller in writing.

Article 3 – Drawings, Models, etc.

- 3.1 The information stated in catalogues, pictures, drawings, size and weight specifications and suchlike shall be binding only if explicitly confirmed by the parties in writing.
- 3.2 All offers and quotations submitted by the Seller and all drawings, descriptions, models and suchlike furnished by the Seller shall remain the property of the Seller. Except in the performance of the contract, or with the prior written consent of the Seller, the Buyer shall not reproduce this information, disclose or show it to third parties or make use of the same.

Article 4 – Price

- 4.1 All prices stated by the Seller are exclusive of turnover tax and other government levies, unless stated otherwise in writing.
- 4.2 The prices are based on delivery EXW (Ex Works) Farmington Hills, MI according to the Incoterms in force on the date of the offer, unless agreed otherwise.
- 4.3 In the event that after the date of the formation of the contract one or more cost price factors undergo an increase, the Seller shall have the right to increase the agreed price accordingly.
- 4.4 The Seller may charge separately for any additional work done by the Seller as soon as the amount to be charged is known to the Seller. The provisions of paragraphs 1 to 3 of this article shall apply to such additional work.

Article 5 – Time of Delivery

- 5.1 The time of delivery stated by the Seller in offers, quotations, order confirmations or otherwise shall be observed insofar as possible. The mere exceeding of the delivery term, however, shall not cause the Seller to be in default.
- 5.2 Delivery date subject to the occurrence of negative effects of the flu-pandemic in the United States, or other countries with scope of supply.

Article 6 – Delivery, Passing of Risk, Retention of Title

- 6.1 Unless agreed otherwise, delivery and transfer of risks is based on EXW according to the Incoterms 2000.
- 6.2 The title to the products delivered by the Seller shall remain in the Seller until the Buyer has paid the purchase price as well as all further amounts the Buyer may owe to the Seller under the contract.

Article 7 – Payment

- 7.1 Each payment must have been credited to the account specified by the Seller no later than on the agreed due date.
- 7.2 In case of non-payment on the due date, the Buyer shall be in default without having received a notice to that effect, and shall owe the legal interest increased by three percentage points on the overdue amount, plus the costs of extrajudicial collection. The interest starts to run on the day that the failure in respect of payment has commenced and shall end on the day that the failure ends. The foregoing shall be without prejudice to the other rights of the Seller (including the right to compensation for loss).
- 7.3 All payments must be made without any deduction or set-off.
- 7.4 The Seller shall have the right to demand that security be furnished by the Buyer in such form as the Seller may wish.

Customer Initials

Lee Echeverry
DMA Initials

Article 8 – Assembly/Installation

- 8.1 Insofar as the parties have agreed on assembly/installation of the product, the Buyer shall be responsible towards the Seller for the correct and timely execution/provision of all installations, facilities and/or conditions that may be necessary for the setting up of the product to be assembled/installed and/or the correct operation of the product in the assembled/installed state, except if and insofar as such execution/provision is carried out by or on behalf of the Seller according to information furnished and/or drawings prepared by or on behalf of the latter.
- 8.2 Without prejudice to the provisions of paragraph 1, the Buyer shall in any case ensure for its own account and risk that:
- a. Employees of the Seller, as soon as they have arrived at the setting-up location can commence and continue their work during normal working hours and in addition, if the Seller deems such necessary, outside normal working hours, provided the Seller has informed the Buyer to that effect in good time;
 - b. Such suitable accommodation and/or facilities as may be required by government regulations, the contract and custom, are available for the employees of the Seller;
 - c. The access roads to the setting-up location are suitable for the required transport;
 - d. The designated setting-up location is suitable for storage and assembly;
 - e. The necessary storage places for materials, tools and other items are available;
 - f. The necessary and customary auxiliary personnel, auxiliary machines, auxiliary and operating materials (including fuels, lubricants, polishing material and other incidental materials, gas, water, electricity, steam, compressed air, heating, lighting, etc.) and the for the Buyer's business usual measuring and testing equipment, are available to the Seller at the correct place in good time and at no cost;
 - g. All the necessary safety measures and precautions are taken and are maintained, and all the measures are taken and maintained to ensure compliance in the context of the assembly/installation with the applicable government regulations;
 - h. At the commencement and during assembly/installation the despatched products are present at the correct place.
- 8.3 Any damage and costs caused by failure on the part of the Buyer to comply or timely comply with the conditions set out in this article shall be for the account of the Buyer.

Article 9 – Warranty

- 9.1 The Buyer may only invoke the warranty given in writing by the Seller in respect of the product delivered.
- 9.2 The warranty period will commence upon delivery, as specified in article 6.1.
- 9.3 Defects falling outside the warranty given by the Seller will at any rate be defects which occur in, or are entirely or partly due to:
- a. Non-observance of operating and maintenance instructions, or use other than the envisaged normal use;
 - b. Normal wear and tear;
 - c. Assembly/installation or repairs carried out by a third party, or by the Buyer itself;
 - d. Application of any government regulation in respect of the nature or quality of the materials used;
 - e. Materials, items, operating methods and constructions, insofar as these have been applied on the express instructions of the Buyer, as well as materials and items supplied by or on behalf of the Buyer.
- 9.4 Defects must be reported to the Seller in writing as soon as possible and at any rate within 5 working days following their discovery, failing which any right of the Buyer vis-à-vis the Seller in respect of such defects shall lapse.

Article 10 – Liability

- 10.1 The liability of the Seller shall be limited to the performance of the agreed warranty obligations.
- 10.2 The Seller shall in no circumstance be liable for indirect or consequential loss or damage, including loss of profit.
- 10.3 If the assembly does not form part of the order and the Seller nevertheless gives help and assistance – of whatever nature – with the assembly, this shall be for the risk of the Buyer.
- 10.4 The preceding paragraphs shall not apply in case of intentional acts or gross negligence on the part of the Seller.

Article 11 – Indemnity

- 11.1 The Buyer shall indemnify the Seller against all claims of third parties in connection with the (performance of the) contract between the parties. The indemnity shall also apply to all loss, damage, cost and expense which the Seller may suffer or incur in connection with such a claim.

Article 12 – Force Majeure

- 12.1 If the Seller due to force majeure (which shall at any rate include: delay in or restriction or discontinuation of the supply by power companies, non-delivery of the necessary materials by third parties, strikes and other unforeseen circumstances which disrupt normal business operations and cause delay in the performance of the contract, or render this considerably more difficult or expensive) is unable to timely or fully comply with its obligations, the obligations of the parties towards each other shall be suspended. In the event that the force majeure situation continues for more than 60 days, each of the parties shall have the right to dissolve the part of the contract not yet performed in whole or in part by means of a written notification to the other party, without being liable on that account to pay compensation to the other party or being entitled to demand compensation from the other party.

Customer Initials

Lee Echeverry
DMA Initials

Article 13 – Suspension/Dissolution

- 13.1 Without prejudice to all other rights and claims, the Seller may, at its sole discretion, by a written notification to the Buyer, suspend (the performance of) the contract in whole or in part for a period of at most 3 months, or dissolve the contract in whole or in part, in the event that in respect of the Buyer one of the following situations occurs:
- a. The Buyer has ceased to exist or has been wound up.
 - b. The Buyer has been converted into a different legal form, entered into a legal merger, or has been subject to a legal division.
 - c. The Buyer has been put into liquidation, has been granted a definitive or provisional moratorium, or another similar arrangement has become applicable to the Buyer or the Buyer has otherwise lost the free control of all or part of its assets, all this regardless of whether such a situation is irrevocable.
 - d. The business of the Buyer has ceased.
 - e. The Buyer has failed in the performance of any obligation under the contract, and insofar as performance is not permanently or temporarily impossible, the Buyer, after having been given written notice of default by the Seller has failed to as yet perform the obligation within the stipulated period, all this regardless of whether such failure is imputable to the Buyer. For the purposes of this paragraph any notification from which it appears unequivocally that the Seller requires performance shall be regarded as a notice of default.

Article 14 – Applicable Law

- 14.1 The contract between the parties and these general terms and conditions shall be governed exclusively by the laws of Michigan, U.S.A. The United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods (CISG) (the “Vienna Sales Convention”) shall not be applicable

Article 15 – Settlement of Disputes

- 15.1 All disputes that may arise in connection with the contract or these general terms and conditions, including disputes concerning the existence and validity of the same, shall be settled by the competent courts of Farmington Hills.
- 15.2 The preceding paragraph shall only apply for the benefit of the Seller. The Seller reserves the right, whether or not the case is pending before a court which is competent pursuant to the preceding paragraph, to apply to any other competent court.

Article 16 – Severability

- 16.1 If any provision of the contract or these general terms and conditions is deemed partially invalid or unenforceable, then the remaining part shall continue to be binding upon the parties. The parties shall replace the invalid or unenforceable part by provisions that are valid and enforceable and the effects of which, having regard to content and purpose, agree as far as possible with those of the invalid or unenforceable part.

Article 17 – Translation

- 17.1 These general terms and conditions were originally written in the English language. In the event of there being any lack of clarity and/or difference in the interpretation or construction of these terms and condition, the English text shall at all times prevail.

Customer Requested Delivery Date _____ Customer Requested Installation Date _____

DATE: _____

FIRM: _____

WITNESS: _____

BY: _____

TITLE: _____

This contract is conditional until acceptance and countersignature by a Diamond Moba Americas’ officer.

DATE: _____

FIRM: Diamond Moba Americas Inc.

WITNESS: _____

BY: LEE ECHEVERRY

TITLE: AREA SALES MANAGER

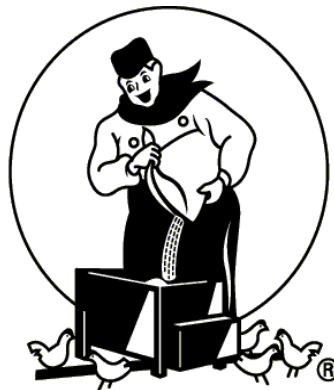
Quotation

for

Fermes des Delices SA

Henry Chatelain

David Chatelain



Big Dutchman®

82,080 birds total with 9 birds per cage 137.48 mts long per row

Univent UV 600 4 tiers

The Univent system of Big Dutchman meets the standards of today's modern egg production. The 60 cm wide cage has a sliding door over the full width and height of the cage as well as wire partitions. Customers achieve excellent laying performance using this system. The cage is designed to achieve:

- improved laying performance (up to 1 kg more egg mass per hen per year)
- improved feed conversion
- cleaner eggs
- up to 50% reduction in mortality rates



The cage of the offered Univent installation is 603 mm wide and 600 mm deep. Each individual cage section (2412 mm long) consists of 8 cages per tier.

Our quote is based on the following information:

- house length: 150.00 m
- house width: 13.00 m
- house surface: 1,950 qm
- house height: 0.00 m
- intermediate ceiling: 0.00 m
- eaves height: 0.00 m

Univent 600

Our calculation is based on the following data:

- length of cages (without end-sets): 137.48 m
- No. of cage rows: 5
- blocks per row: 57
- half blocks per row: 0
- total blocks per house: 285
- half blocks per house: 0
- birds per cage: 9
- total no. of birds: 82,080

Cages

Cages with feed and water supply

Code No.	Material description	Quantity
32-26-3094	End-set 4t FC-S UV600	5 pc
31-73-3174	End-set 4t manure remov.2x0.75 HD-plus 160m UV600/a/550A	5 pc
38-41-3840	Cage-block 2412 4t UV600	285 pc

Code No.	Material description	Quantity
38-41-3824	Feed cart per cage-block 2412 4t UV550A/600/a-FC-S	285 pc
38-40-0227	Manure belt 1140x0,8 UV550A/600/a	-5,506 m
38-40-0279	Manure belt 1140x1,0 UV550A/600/a	5,506 m
30-00-3192	Nipple pipe 4796-16-screw-50 200/403 UV	-570 pc
30-00-3236	Nipple pipe 4796-16 Top Combi red. 200/403 UV L4078 orange	570 pc
81-72-0970	Add. price per tier for addit. scraper HD/man.belt drive UV-L	20 pc
81-73-0584	Add. Price for Blower per FC-S	10 pc
38-40-0190	Conversion per tier 2412/1206 reinforced trough UV/EV2	580 pc
38-40-0380	Conversion per tier 2412 post distance 2412 stepable trough 1 part UV/EV2	570 pc
38-40-0389	Conversion tier endset stepable trough 1 part UV/EV2	10 pc
81-70-7269	Inspection car 3 + 4 t EV/UV glav.	1 pc
99-97-0724	Manual GB-0409 UV-L/assembly	1 pc
Sum Cages with feed and water supply		305,040.10 USD

Main water connection

Code No.	Material description	Quantity
30-62-4230	Connection-unit 1 1/2" PVC special electronic 500-8000l/h	1 pc
30-61-3060	Medicator 500-8000L/h 0,2-2,0% w/conn.-material 1" + 1 1/2"	1 pc
Sum Main water connection		2,532.42 USD

Sum Cages

307,572.52 USD

Long. egg collection

Elevators EC

Code No.	Material description	Quantity
38-75-0537	Elev EC-B210 4t 2/1,70 UV/EV2-	5 pc

600/a/550A with cleaner E95

Code No.	Material description	Quantity
00-00-5232	Idler f/egg belt per tier 3000 for elevator EC UV	20 pc
81-71-5549	Control box longitudinal egg 5 rows 3:4 tiers	1 pc

Sum Elevators EC**37,372.33 USD****Sum Long. egg collection****37,372.33 USD****Feed supply****Feed supply Flex Vey 125**

Code No.	Material description	Quantity
25-62-3000	Access. for drive Flex-Vey125	2 pc
20-00-3215	Basic boot for sheet metal and inner silo	2 pc
83-03-2966	Lower part for silo boot M125 1-line 1 direction	1 pc
25-62-3006	Pipe 125x3120 cpl Flex-Vey	8 pc
25-62-3030	Bend plastic cpl 45deg radius 2750 Flex-Vey 125	2 pc
38-40-0511	Connection cpl for drive 75-125 onto feed-column CAS-S	2 pc
99-50-0005	S-hook 2" 6x55	30 pc
99-50-0012	Suspension chain K 27	30 m
25-60-3100	Sleeve socket 150 for PG36	2 pc
25-16-3033	Tension ring 150 galv with sealing ring 1mm	2 pc
91-00-3985	Sensor MS-45R with union	2 pc

Code No.	Material description	Quantity
38-40-0510	Connection cpl for flex. auger 75-125 onto feed-column CAS-S	1 pc
38-40-0512	Connection cpl for flex. auger 75-125 onto feed-column CAS	4 pc
25-62-3071	Drive 1,10KW 400V 3PH 60Hz Flex-Vey 125	1 pc
91-00-3642	Control-box ECO - Flex-Vey 0,75KW 200V 3Ph 3,70-5,50A 50/60Hz	1 pc
83-04-3706	Lower part for silo boot M125 1line passing auger	1 pc

Sum Feed supply Flex Vey 125
2,358.72 USD

Sum Feed supply
2,358.72 USD
Silos and Scale

Keeping the feed fresh, hygienically stored and away from outside influences such as rain and sunshine is essential. Proper weather tight feed storage ensures that birds get this high quality fresh feed.


Galvanized steel plate silos

Code No.	Material description	Quantity
25-17-6020	Silo R-M 20,6cu.m. d2750 h6080 for mechanical filling (DIN)	2 pc
25-17-6220	Ladder for R d2750 h6080 incl. roof ladder	2 pc
25-17-6320	Safety cage R-2750-6080	2 pc
25-17-6252	Set up kit R-2750/3200	2 pc
25-17-6271	Ladder to hang to the below part of R-silo d1800/2750	1 pc

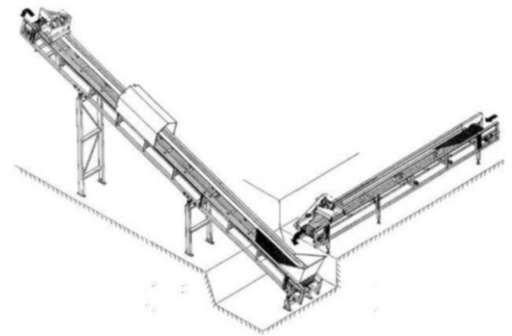
Sum Galvanized steel plate silos
8,111.65 USD

Silo weighing

Code No.	Material description	Quantity
25-40-3382	Silo-scale 78.0to 8-point WA991 for metal silo outside	1 pc

Sum Silo weighing **5,515.15 USD**

Sum Silos and Scale **13,626.80 USD**

Manure cross conveyor belt

Cross conveyor

Code No.	Material description	Quantity
71-51-3390	Pivoting unit w/wheel f/manure cross conveyor 500 HD	1 pc
71-51-3356	Conv. unit cross galv 500x6000	2 pc
71-51-3353	Conv. unit cross galv 500x3000	1 pc

Sum Cross conveyor **6,248.18 USD**

Vertical conveyor

Code No.	Material description	Quantity
71-51-3324	Drive+idler galv 4,00KW for max 30m elevator conveying	1 pc
71-51-3366	Conv. unit elev. galv 500x6000	2 pc
71-51-3311	Support f/elev. conveyor galv height: 1m - wo/running wheel	1 pc
71-51-3313	Support f/elev. conveyor galv height: 3m - wo/running wheel	1 pc
71-50-3367	Cover f/elevator conveyor cpl galv 1500mm long	8 pc
71-50-3369	Cover for gear motor up to 4,00KW	1 pc

Sum Vertical conveyor **7,530.60 USD**

Control manure removal

Code No.	Material description	Quantity
91-00-2820	Protect.mot.switch cpl -4,0A w/low-volt. rel. 230V 50/60Hz	10 pc
91-02-3326	Control-box man. rem. w/pivot. unit 1x 3kW 16x long.0,37/,75	1 pc
Sum Control manure removal		1,583.83 USD

Sum Manure cross conveyor belt
15,362.61 USD
Controles
Control Comedero

Code No.	Material description	Quantity
81-71-4337	Control feed cart	5 pc
Sum Control Comedero		3,954.80 USD

Sum Controles
3,954.80 USD
Ventilation
Pad Cooling 15cm

Code No.	Material description	Quantity
62-00-3531	Centrifugal pump (30m) incl. connection material	4 pc
60-43-7313	Pad 150deep-600long-1500high Pad-Cooling 7060-15	480 pc
62-00-3551	Starterkit RM 3000-150 supply unit	4 pc
62-00-3555	Extension-kit RM 3000-150	96 pc
Sum Pad Cooling 15cm		50,855.24 USD

Airmaster V130 fans

Code No.	Material description	Quantity
60-25-4230	Mounting-flange-set V130	22 pc
81-95-4960	Fan BD-VC130-3-1,50HP 47700m3 230V/3Ph/60Hz knocked-down w/cone	22 pc
Sum Airmaster V130 fans		16,286.16 USD

Ventilation- / Managementcomputer VIPER

Code No.	Material description	Quantity
61-00-0130	Climate-/production-computer Viper 2330 P cpl	1 pc
61-00-0022	Weighing module Viper (<200m)	1 pc
Sum Ventilation- / Managementcomputer VIPER		3,008.03 USD

Air intake: Rollcurtains -opening from the bottom to the top

Code No.	Material description	Quantity
65-10-3295	Curtain (235gr/m2) black-green 150cm high/upper & lower cador	144 m
65-10-3280	Cador bar ALU-6000	48 pc
65-10-3281	Roller tube ALU-6000	48 pc
65-10-3282	Union coupling for roller tube	16 pc
65-10-3190	Storm wind fastening strap w/fixation	48 pc
60-50-3340	Winch motor EWA-10 cpl for winding system max. 30m	4 pc
60-50-3305	Cardan joint telescopic max 70Nm for max. height of opening 130cm	4 pc
Sum Air intake: Rollcurtains -opening from the bottom to the top		11,481.68 USD

Alarm

Code No.	Material description	Quantity
60-48-3750	Warning horn 12V-DC	1 pc
60-43-4899	Alarm-unit AC 3-T cpl with 2 temperature probes DOL- 12, wo/phase control	1 pc
60-48-3761	Signallamp 12V-DC lightning red	1 pc
Sum Alarm		542.53 USD

Sum Ventilation
82,173.64 USD
Egg collection
Curve conveyor 500 for fixed height

Code No.	Material description	Quantity
57-05-3653	Drive-unit up to 30m Curve conveyor 500/fixed height	1 pc

Code No.	Material description	Quantity
57-05-3610	Section curve conveyor 500x2000 with dirt plate	12 pc
57-05-3527	Dirt collecting box cpl under curve-conv500/drawer conv.direction	24 pc
57-05-3680	Pivoting-unit adjust. 0-35deg cpl for curve conveyor 500	2 pc
57-05-3660	Bend 90deg cpl Curve conveyor 500	2 pc
57-04-3501	Drip-oiler 230V 60Hz cpl curve conveyor all width 4829-1	1 pc
57-05-3595	Oil for drip-oiler / can à 5L	1 pc
57-05-5720	Floor support BD 2000 cpl curve conveyor all widths	12 pc

Sum Curve conveyor 500 for fixed height **12,202.06 USD**

Sum Egg collection **12,202.06 USD**

Sum Univent UV 600 4 tiers **474,623.48 USD**

Sum 82,080 birds total with 9 birds per cage 137.48 mts long per row **474,623.48 USD**

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance

Code No.	Material description	Quantity
88-00-3000	Freight	9 pc
88-00-5000	Documentation and Handling	1 pc
88-00-6000	Insurance	1 pc

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Total price **529,673.48 USD**



Quotation summary

82,080 birds total with 9 birds per cage 137.48 mts long per row

Univent UV 600 4 tiers

Cages

Cages with feed and water supply	305,040.10 USD
Main water connection	2,532.42 USD
Sum Cages	307,572.52 USD

Long. egg collection

Elevators EC	37,372.33 USD
Sum Long. egg collection	37,372.33 USD

Feed supply

Feed supply Flex Vey 125	2,358.72 USD
Sum Feed supply	2,358.72 USD

Silos and Scale

Galvanized steel plate silos	8,111.65 USD
Silo weighing	5,515.15 USD
Sum Silos and Scale	13,626.80 USD

Manure cross conveyor belt

Cross conveyor	6,248.18 USD
Vertical conveyor	7,530.60 USD
Control manure removal	1,583.83 USD
Sum Manure cross conveyor belt	15,362.61 USD

Controles

Control Comedero	3,954.80 USD
Sum Controles	3,954.80 USD

Ventilation

Pad Cooling 15cm	50,855.24 USD
Airmaster V130 fans	16,286.16 USD
Ventilation- / Managementcomputer VIPER	3,008.03 USD
Air intake: Rollcurtains -opening from the bottom to the top	11,481.68 USD
Alarm	542.53 USD

Sum Ventilation	82,173.64 USD
<u>Egg collection</u>	
Curve conveyor 500 for fixed height	12,202.06 USD
Sum Egg collection	12,202.06 USD
Sum Univent UV 600 4 tiers	474,623.48 USD
Sum 82,080 birds total with 9 birds per cage 137.48 mts long per row	474,623.48 USD

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance

Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Sum Freight, Documentation, Insurance **55,050.00 USD**

Total price **529,673.48 USD**

Material value

529,673.48 USD

Material value (net)

529,673.48 USD

Conditions of payment

To be discussed.

Terms of delivery

CIF Port au Prince-Haiti

Delivery time

Approx. delivery-time: 18 week(s)

Validity of the quotation

Our offer is valid until 8/28/2011

Supplies and services are provided in accordance with our General Terms and Conditions (www.bigdutchman.de). A copy is attached.

All freight and product quoted is based upon normal circumstances. Any unexpected expense imposed beyond the control of the shipper, including war; strike; port disruption; storage; surcharges or fees are to the account of the customer at destination.

Please do the wire transfer to **Big Dutchman Inc.** using the following information:

COMERICA BANK
International Trade Services
99 Monroe N.W.
Grand Rapids, Michigan 49503

SWIFT: MNBDUS33
Telex: 3772134 MNB INTL DET
Fed Wire Routing: 072000096
Big Dutchman Account No: 1850828607

Through the buyer's signature all terms and conditions of this Proforma are accepted

Buyer's signature _____



PacWest Global, LLC
14845 SW Murray Scholls Drive
Suite 110-332
Beaverton OR 97007
503 644-6699 Phone
503 644-9820 Fax
www.pacwestglobal.net

TO: David Chatelain FROM: Dusty Allison
EMAIL: David_chatelain@yahoo.com DATE: April 24, 2012

Machinery Proposal

We are pleased to quote one used rebuilt KDS-4 processor with used hopper, new twin screw Halogen feed system and used rebuilt Sprout Pellet Mill.

DESCRIPTION OF KDS EQUIPMENT:

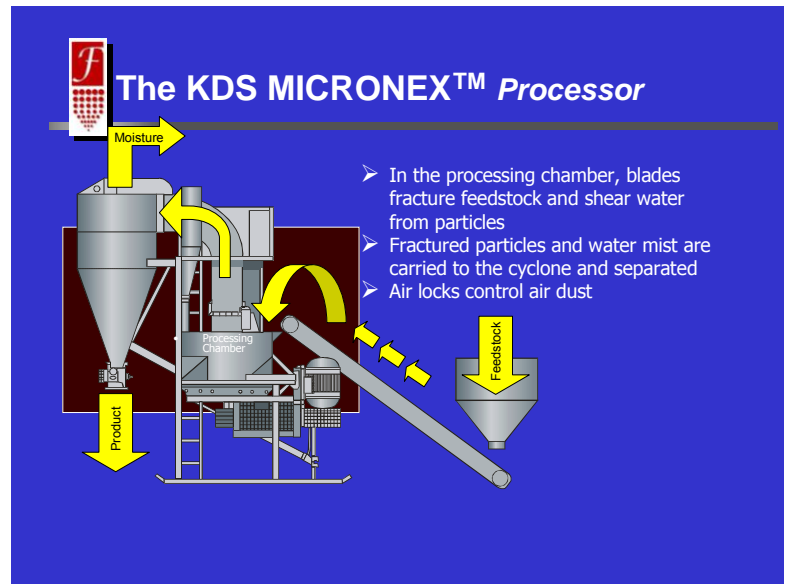
- Model KDS-4 Processor
- KDS-4 weight = 9,200 lbs.
- Manufactured in Abbotsford, British Columbia, Canada
- Appropriate insulation optional
- Horse Power = Main Motor = 250hp Design C High Torque 1750 rpm
- KDS-4 footprint = 12' wide, 15 long, 18'6" tall.
- All painted with one coat primer and one coat machine enamel.



BENEFITS & FEATURES:

PacWest Global's clients benefit by:

- Simplifying on-site grinding and drying operations into a single compact and easy-to-operate system.
- Creating high-quality, dry, virtually pathogen-free powders that have value as industrial feed stocks, fuels, fertilizers and animal feeds.
- Reducing disposal and handling costs of and long-term liability from materials that were previously non-recyclable.



1. KDS Advantage:

- Modular Design
- Capital Preservation
- Tested prior to shipment
- Fully erected, operational,
- Indoor or outdoor facility
- Non-thermal drying
- End product beneficially reused
- Firm, predictable long term costs
- Pathogen Kill

2. APPLICATION

- FASC to provide KDS-4 complete with electrical panel and 6 electric motors airlock, processing equipment and motors, cyclone receiver, and outlet airlock.
- Please Note: No combustion is required.

3. GENERAL CONDITIONS

The Buyer will:

- a. Pay the Purchase price as per payment terms set out herein
- b. Pay all applicable taxes, duties, customs fees, duties, and government levies
- c. Pay all pick up, crating, loading and delivery charges from Abbotsford, BC to Buyer's destination
- d. Pay all installation charges.
- e. Pay service engineers related expenses during erection and startup.
- f. Abide by all terms and conditions regarding license for specified use of patented technology
- g. Ensure adequate power supply is available on the Buyer's site
- h. Sign Confidentiality Agreement with respect to non-disclosure of trade secrets and proprietary information regarding the KDS patented process and indemnify the Seller for any losses resulting from any breach of confidentiality there from.

4. **EXPECTED DELIVERY DATES:** The KDS-4 machine will be shipped approximately six (6) weeks from date of order. Reasonable production delays will not void this agreement.
5. **RISK:** The Equipment is sold FOB Abbotsford, BC and will remain at the risk of the manufacturer until delivery to the Buyer's shipping agent. After that time, the Equipment will be at the risk of the Buyer. The hiring of a shipping agent and transportation insurance will be the responsibility of the Buyer.
6. **WARRANTIES:** Please see attached warranty.
7. **GRANT OF TECHNOLOGY LICENSE FOR SPECIFIED USE:** The Manufacturer grants to the Buyer a license to use the patented technology while operating the subject equipment purchased herein. The license is non-transferable and is applicable only for the equipment supplied herein to the Buyer. The Buyer acknowledges that the Equipment is being supplied to the Buyer for its mutually understood, site specific application of biomass. Any other use, unless specifically permitted in writing by the Manufacturer, may void the manufacturer's warranty, will violate this license to use of the patented technology, and is strictly prohibited. Further, the Buyer agrees and warrants that it will not duplicate or replicate the Equipment, re-sell the equipment to any third party, or disclose any information considered proprietary with respect to the Manufacturer's patented technology, without first obtaining written consent from the Manufacturer. This clause will survive the closing of this contract.
8. **INSTALLATION AND SERVICE CONTRACT.** This is an agreement for the sale of the specified equipment only FOB Abbotsford, BC, Canada. Should the Buyer wish to engage additional services of the Manufacture for testing of different products with the Equipment, the costs of staff time and expenses will be paid for by the Buyer.
9. **JURISDICTION:** This contract shall be governed by the laws of British Columbia, Canada and The United States of America.

SCHEDULE A

Electrical Motors - Control Panel

PNL30057560	Main electrical control panel for the following:
Custom	250Hp, 1800 RPM, Design C, 449TY Frame, 575 Vac, 60 Hz Main Motor
M4115T-5	50Hp, 1800 RPM, Design B, 326T Frame, 575 Vac, 60 Hz Blower Motor
M3546T-5	1Hp, 1800 RPM, Design B, 143T Frame, 575 Vac, 60 Hz Hydraulic pump Motor
M3611T-5	3Hp, 1800 RPM, Design B, 3611T Frame, 575 Vac, 60 Hz Classifier Motor
VM3542-5	3/4Hp, 1800 RPM, Design B, 56C Frame, 575 Vac, 60 Hz Airlock Motor
GHF6032AH	60:1, 56C Frame Gearbox for Airlock Motor(s)

Feeding System

Not included - See below

New Twin Screw Halogen Feed System and Used Hopper

Includes the following:

1. One receiving hopper, approximately 8'-0" long x 4'-6" wide at the top with support legs. Has approximately 200 cubic foot capacity. The top of the hopper would be approximately 9'-8" above the ground. General construction would consist of 3/16" plate for the hopper and 6 x 6 HSS support legs.
2. One 24-lamp twin screw Halogen feeder assembly screw system. The screw trough would extend out of the hopper on one end to discharge into the airlock of the KDS-4 processor. This 24-lamp Halogen feeder system will generate temperatures in excess of 400 degrees. Two air movement fans on the screw conveyor.
3. Variable speed drives will be included on Items 1 and 2.

Not included:

- All electrical and instrument controls and system
- Site layout

Used Rebuilt Sprout Pellet Mill

Sprout Andritz Bauer Model 21-250 Gear Drive Pellet mill complete with:

- - 250 HP Motor
- - 21" die
- - 1 set of rolls
- - Product force feeder mounted on the door for even flow
- - Sprout feeder / conditioner for adding water or steam
- - Feed cone, wipers, and deflector
- - Mild steel heavy duty base
- - Unit has been dry cycle tested & appears ready to run

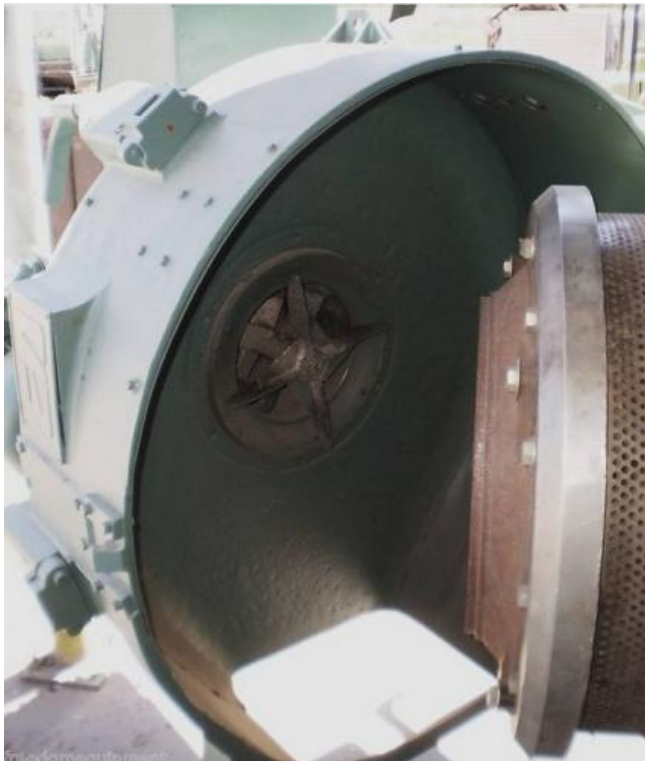
Specifications:

Condition	Rebuilt
Make	Sprout Andritz Bauer
Model	21-250
HP	250
Service or Setup Available	Yes

Unit was recently rebuilt and never installed. It was dry cycle test run and is in good operating condition.



freedomequipment



freedomequipment



freedomequipment

Price for entire system:

One used rebuilt KDS-4 Processor	\$172,500 USD
One used Hopper	N/C
One new twin screw Halogen feed system	68,500 USD
One used rebuilt Sprout Pellet Mill	87,500 USD
Installation, Start-up and Training **	<u>6,000 USD</u>
Total Price	\$334,500 USD

** Customer to pay all travel and domestic expenses, such as airline tickets, local travel, hotels, food, etc.

Please note: This price does not include cost of containers, transport, transportation insurance or other freight charges.

Please note: This price does include packaging and loading in containers.

Terms:

50% due on receipt of order

50% due prior to shipping

Equipment FOB Abbotsford, BC, Canada

This quotation is based on current material and labor costs and is valid for 30 days.

Taxes: PST: Extra / GST: Extra

Please let us know if you have any additional questions. We look forward to working with you on this project.

Dusty Allison

Dusty Allison

PacWest Global LLC

Phone: 503.644.6699

Cell: 503.477.0925

Email: dusty@pacwestglobal.net

LIMITED WARRANTY – SCHEDULE B

First American Scientific Corp. (the “Company”) warrants to the original purchaser that the KDS Micronex™ from the Company is free from defects in material and workmanship under normal use and service **for the period beginning on the date the machine is commissioned and certified by our technician and continues for 12 months thereafter. Operation of the equipment prior to our certification will void this warranty.** (This Limited Warranty does not cover the motors and electrical panel, which is subject to a separate warranty provided by its manufacturer, enclosed.)

This Limited Warranty is conditional upon proper use of the product by the purchaser as per Customer’s Purchase and Sale Agreement. The Purchaser must document regular maintenance as per Owner’s Manual. This Limited Warranty does not cover: (a) defects or damage resulting from accident, misuse, abuse, neglect, unusual physical, electrical or electromechanical stress, modification of the product or use of the product with unauthorized equipment or accessories.

During the warranty period, the Company will repair or replace, at the Company’s sole option, without charge to purchaser, any defective component part of the KDS Micronex™. The Limited Warranty does not apply to any consumable parts, such as the chains, bars or belts. Upon receipt, the Company will promptly repair or replace the defective product. The Company may, at the Company’s option, use rebuilt, reconditioned or new parts or components when repairing any product, or replace a product with rebuilt, reconditioned or new product. Repaired products will be warranted for a period equal to the remainder of the original Limited Warranty on the original product or for 90 days, whichever is longer. If the Company determines that this Limited Warranty does not cover any product, purchaser will pay all parts, shipping and labor charges for the repair or return of such product.

The warranties given in this Limited Warranty, together with any implied warranties covering the KDS Micronex™, including without limitation any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose, are limited to the duration of this Limited Warranty, except to the extent prohibited by applicable law. The Company shall not be liable for any special, incidental, consequential, indirect or similar damages, loss of profits, damages to purchaser’s property, or injury to purchaser or others arising out of use, misuse or inability to use any KDS Micronex™ product, breach of warranty, breach of contract, or negligence, including but not limited to the Company’s own negligence, even if the Company or its agent has been advised of such damages, or for any claim brought against the purchaser by any other party. This Limited Warranty is the complete warranty for the KDS Micronex™ and its accessories, and is given in lieu of all other express warranties. This Limited Warranty shall not extend to anyone other than the original purchaser of this product and states purchaser’s exclusive remedy. If any portion of this Limited Warranty is illegal or unenforceable by reason of any law, such partial illegality or unenforceability shall not affect the enforceability of the remainder of this Limited Warranty which purchaser acknowledges is and always will be construed to be limited by its terms or as limited as the law permits.

This Limited Warranty allocates risk of product failure between purchaser and the Company, and the Company’s product pricing reflects this allocation of risk and the limitations of liability contained in this Limited Warranty. The agents, employees, distributors and dealers of the Company are not authorized to make changes to this Limited Warranty, or make additional warranties binding upon the Company. Therefore, additional statements such as advertising or presentations, whether oral or written, do not constitute warranties by the Company and should not be relied upon.

A.4. PROJECTIONS D'ETATS FINANCIERS

LA FERME DES DELICES S. A

Etat des résultats Prévisionnels en Dollars (Année 1)

	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
Ventes nettes													
Œufs	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	447,064.32
Fumier	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pondeuses												31,500.00	31,500.00
Total ventes nettes	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	37,255.36	68,755.36	478,564.32
Coût des produits vendus													
Emballages	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	1,393.50	16,722.00
Nourriture	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	268,716.00
Médicaments	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	2,375.00	28,500.00
Total coût des produits vendus	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	26,161.50	313,938.00
Marge Brute	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	11,093.86	42,593.86	164,626.32
Frais fixes opérationnels	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	17,492.00	209,904.00
Frais	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	53,555.86	642,670.32

Financiers														
Bénéfice avant impôt	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-59,954.00	-28,454.00	-687,948.00
Impôts		-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-2,398.16	-1,138.16	-25,119.76
Résultat Net	-59,954.00	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-57,555.84	-27,315.84	-662,828.24

LA FERME DES DELICES S. A.					
Etat des résultats Prévisionnels en Dollars	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes nettes					
Œufs	447,064.32	6, 487,269.21	9320331.144	12, 153,439.20	13, 790,698.29
Fumier	0.00	1, 159,068.63	1, 738,602.94	2, 318,137.25	3, 622,089.45
Pondeuses	31,500.00	0.00	280,000.00	420,000.00	560,000.00
Total Ventes nettes	478,564.32	7, 646,337.84	11, 338,934.08	14, 891,576.45	17, 972,787.74
Coût des produits vendus					
Emballages	16,722.00	400,877.14	565,037.94	778,124.28	1, 126,139.12
Nourriture	268,716.00	2, 566,843.60	3, 743,905.21	5, 008,417.06	7, 200,811.43
Médicaments	28500	28,503.00	57,000.00	85,500.00	106,875.00
Total coût des produits vendus	313,938.00	2, 996,223.74	4, 365,943.15	5, 872,041.34	8, 433,825.55
Marge Brute	164,626.32	4, 650,114.10	6, 972,990.93	9, 019,535.11	9, 538,962.20
Frais fixes opérationnels	209,904.00	212,003.04	214,123.07	216,264.30	218,426.94
Frais Financiers	642,670.32	642,670.32	642,670.32	642,670.32	642,670.32
Bénéfice avant impôt	-758,134.68	3, 795,440.74	6, 116,197.54	8, 160,600.49	8, 677,864.93
Impôts	-27,693.27	151,817.63	244,647.90	326,424.02	347,114.60
Résultat Net	<u>-730,441.41</u>	<u>3, 643,623.11</u>	<u>5, 871,549.64</u>	<u>7, 834,176.47</u>	<u>8, 330,750.33</u>

LA FERME DES DELICES S. A.					
Bilans Prévisionnels					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Actif courant	155,680.54	1, 336,754.40	1, 885,059.17	2, 529,567.17	5, 812,633.86
Immobilisations	4, 296,882.00	5, 505,405.00	6, 669,078.00	7, 832,751.00	9, 894,812.49
Total Actif	4, 452,562.54	6, 842,159.40	8, 554,137.17	10, 362,318.17	15, 707,446.35
Passif à court terme	1, 091,985.76	273,607.18	121,177.63	577,703.40	2, 816,976.16
Emprunt Sofihdes	109,255.67	77,149.24			
Emprunt à long terme	3, 022,923.78	2, 842,329.72	2, 634,765.38	2, 396,202.95	5, 471,679.41
Fonds Propres	337,653.00	337,653.00	337,653.00	337,653.00	337,653.00
Bénéfice non réparti		3, 388,569.49	5, 460,541.17	7, 050,758.83	7, 081,137.78
Passif à long terme	3, 360,576.78	6, 568,552.21	8, 432,959.54	9, 784,614.78	12, 890,470.19
Total Passif et fonds propres	4, 452,562.54	6, 842,159.40	8, 554,137.17	10, 362,318.17	15, 707,446.35

LA FERME DES DELICES S. A

Etat du Cash Flow Prévisionnel En Dollars (Année 1)

	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
Résultat Net	-65,802.89	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-63,170.77	-32,930.77	-730,441.41
Amortissements	0.00	0.00	0.00	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	3,000.35	27,003.15
Cash Opérationnel	-65,802.89	-63,170.77	-63,170.77	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-60,170.42	-29,930.42	-703,438.26
Fournisseurs	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Clients créditeurs	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	14,902.14	178,825.73
Sources de cash opérationnel	-50,900.75	-48,268.63	-48,268.63	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-45,268.28	-15,028.28	178,825.73
Stock	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	22,393.00	268,716.00
Frais payés d'avance	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dépenses diverses	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	21,260.50	255,126.00
Utilisation cash opérationnel	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	43,653.50	523,842.00
Solde Opérationnel	-94,554.25	-91,922.13	-91,922.13	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-88,921.78	-58,681.78	-1,048,454.53
Apport de capital	352,500.00			150,000.00			150,000.00			200,000.00			852,500.00
Nouvel emprunt	2,680,052.00												2,680,052.00
Sources de Financement	3,032,552.00	0.00	0.00	150,000.00	0.00	0.00	150,000.00	0.00	0.00	200,000.00	0.00	0.00	3,532,552.00
Remboursement Sofihdes	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	4,180.00	50,160.00
Remboursement nouvel emprunt	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	49,375.53	592,506.36

Investissements nets	392,500.00	2,053,639.00	490,000.00	543,050.00	0.00	68,900.00	300,000.00	606,662.70	0.00	12,600.00	0.00	130,000.00	4,597,351.70
Distribution bénéfice	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilisations non-opérationnelles	446,055.53	2, 107,194.53	543,555.53	596,605.53	53,555.53	122,455.53	353,555.53	660,218.23	53,555.53	66,155.53	53,555.53	183,555.53	5, 240,018.06
Solde non-opérationnel	2, 586,496.47	-2, 107,194.53	-543,555.53	-446,605.53	-53,555.53	-122,455.53	-203,555.53	-660,218.23	-53,555.53	133,844.47	-53,555.53	-183,555.53	-1, 707,466.06
Variation Cash	2, 491,942.22	-2, 199,116.66	-635,477.66	-535,527.31	-142,477.31	-211,377.31	-292,477.31	-749,140.01	-142,477.31	44,922.69	-142,477.31	-242,237.31	-2, 755,920.59

LA FERME DES DELICES S. A.
Etat du Cash Flow Prévisionnel en Dollars

	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bénéfices Nets	3, 643,623.11	5, 871,549.64	7, 834,176.47	8, 330,750.33
Amortissements	245,603.28	285,110.00	324,617.00	364,124.00
Cash Opérationnel	3, 889,226.39	6, 156,659.64	8, 158,793.47	8, 694,874.33
Fournisseurs	0.00	0.00	0.00	0.00
Clients créditeurs	1, 529,267.57	2, 267,786.82	2, 978,315.29	3, 594,557.55
Sources de cash opérationnel	5, 418,493.96	8, 424,446.46	11, 137,108.76	12, 289,431.88
Stock	30,000.00	30,300.00	30,603.00	30,909.03
Frais payés d'avance	0.00	0.00	0.00	0.00
Dépenses diverses	510,000.00	515,100.00	520,251.00	525,453.51
Utilisation cash opérationnel	540,000.00	545,400.00	550,854.00	556,362.54
Solde Opérationnel	4, 878,493.96	7, 879,046.46	10, 586,254.76	11, 733,069.34
Apport de capital	0.00	0.00	0.00	0.00
Nouvel emprunt	0.00	0.00	0.00	0.00
Sources de Financement	0.00	0.00	0.00	0.00
Remboursement SOFIHDES	50,160.00	50,160.00	50,160.00	
Remboursement nouvel emprunt	642,670.32	642,670.32	642,670.32	642,670.32
Investissements nets	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
Distribution bénéfice	255,053.62	411,008.47	783,417.65	1, 249,612.55
Utilisations non-opérationnelles	1, 547,883.94	1, 703,838.79	2, 076,247.97	2, 492,282.87
Solde non-opérationnel	-1, 547,883.94	-1, 703,838.79	-2, 076,247.97	-2, 492,282.87
Variation Cash	3, 330,610.02	6, 175,207.66	8, 510,006.80	9, 240,786.47