

Élevage de lapins

Un dossier chiffré et défendable pour une unité cunicole : hypothèses explicites, compte d'exploitation complet, sensibilité au prix de l'aliment et régime fiscal applicable.

Format 100 000 FCFA

Format 1 000 000 FCFA

Modèle recalculé

NOM DU PROJET	
PROMOTEUR	
LOCALISATION	
FORME JURIDIQUE	
NIU	
CONTACT	
DATE	

1 Résumé exécutif

Ce dossier présente la création d'une unité d'élevage de lapins destinée à la production de viande, complétée par la vente de reproducteurs. Il est bâti sur des hypothèses zootechniques explicites et un compte d'exploitation complet — charges d'alimentation comprises, ce que la plupart des modèles en circulation omettent.

24

reproducteurs
18 femelles + 6 mâles

612

lapins vivants par an
en régime de croisière

2,83 M

FCFA de chiffre
d'affaires annuel

1,81 M

FCFA de résultat avant
amortissement et impôt

Objet. Produire et commercialiser du lapin de chair sur un marché urbain sous-approvisionné, en s'appuyant sur un cycle de reproduction court et une forte prolificité. **Trajectoire.** Une première année de montée en charge, puis un régime de croisière à cinq portées par femelle et par an. **Extension possible.** Transformation et conditionnement de la viande, vente de reproducteurs aux nouveaux éleveurs, valorisation du fumier.

2 Marché et prix de référence

La viande de lapin reste peu présente dans les circuits formels camerounais, alors qu'elle bénéficie d'un bon positionnement nutritionnel — maigre, riche en protéines. Cette faible pénétration est à la fois l'opportunité et le risque du projet : la demande existe mais doit être construite client par client.

Débouché	Ce qu'il achète	Prix de référence
Ménages et vente directe	Animal vivant, livré	2 500 F/kg vif
Restaurants et hôtels	Carcasse prête à cuisiner	4 000 F/kg net
Éleveurs et nouveaux entrants	Reproducteurs sélectionnés	10 000 à 15 000 F/tête
Maraîchers	Fumier	500 à 1 000 F/sac

Le piège de tous les modèles qui circulent. Beaucoup de business plans additionnent les recettes « poids vif » et « poids nettoyé » dans un même total. C'est impossible : **un lapin ne se vend qu'une fois**. Ce sont deux canaux **alternatifs**. Additionner les deux gonfle artificiellement le chiffre d'affaires de plus de 100 %. Le présent modèle retient un seul canal principal — la vente en poids vif — et traite la vente en carcasse comme une option, chiffrée séparément au point 7.

3 Choisir son échelle de départ

Critère	Format découverte — 100 000 F	Format semi-professionnel — 1 000 000 F
Cheptel initial	3 à 4 reproducteurs (1 mâle, 2-3 femelles)	24 reproducteurs (6 mâles, 18 femelles)
Clapier	Bois et grillage, abrité	Maçonnerie, sol cimenté, 30 cases, ventilation
Production visée	50 à 100 lapins la première année	Plus de 600 lapins en régime de croisière
Temps de travail	Complément d'activité, familial	Présence quotidienne, un aide à terme
Ce qu'on y apprend	La conduite du troupeau, sans risquer gros	La gestion d'un cycle et d'une trésorerie

Conseil de séquence. Le format à 100 000 F n'est pas un projet dégradé : c'est une **année d'apprentissage payée par l'activité**. La mortalité des premières portées est le meilleur professeur, et elle coûte beaucoup moins cher sur trois femelles que sur dix-huit. Beaucoup d'éleveurs installés ont commencé ainsi.

4 Plan d'investissement

Poste	Format 100 000 F	Format 1 000 000 F
Clapier et aménagement	50 000	350 000
Achat des reproducteurs	30 000	240 000
Alimentation de démarrage	10 000	150 000
Produits vétérinaires et prophylaxie	—	50 000
Local de stockage	—	80 000
Matériel : abreuvoirs, mangeoires, nids, lampes	—	40 000
Identité visuelle et communication	—	20 000
Imprévus et trésorerie de départ	10 000	70 000
TOTAL INVESTISSEMENT	100 000	1 000 000

Ce que cet investissement ne couvre pas. L'alimentation n'est financée ici que pour les premiers mois. À partir du quatrième mois, l'aliment devient une **charge courante permanente** qu'il faut financer sur les ventes — ou sur une trésorerie complémentaire. C'est la principale cause d'échec des projets cynicoles : un clapier bien construit et plus rien pour nourrir les animaux au sixième mois.

5 Hypothèses de production

Toutes les hypothèses ci-dessous sont **modifiables** : remplacez-les par vos propres constats dès la première année d'exploitation.

Paramètre	Retenu	Commentaire
Femelles reproductrices	18	Pour 6 mâles, soit un mâle pour trois femelles
Portées par femelle et par an	5	En régime de croisière ; 3 la première année
Lapereaux par portée	8	Moyenne prudente sur des races courantes
Mortalité avant vente	15 %	Voir encadré ci-dessous
Poids vif à la vente	1,7 kg	Vers 3 à 4 mois d'âge
Indice de consommation	3,5 kg	Aliment consommé par lapin produit
Consommation d'un reproducteur	145 g/jour	Soit environ 53 kg par an et par tête
Prix de l'aliment	258 F/kg	À vérifier chez votre fournisseur

Sur la mortalité : 5 % est une hypothèse de vitrine. La plupart des modèles en circulation retiennent 5 %. Sur un démarrage réel, en conditions tropicales, avec un éleveur qui apprend, une mortalité de **15 %** est une base bien plus honnête — et l'écart n'est pas anodin : il représente **72 lapins** par an, soit environ **306 000 FCFA** de chiffre d'affaires. Un plan bâti sur 5 % ne résiste pas à la première saison chaude.

6 Compte d'exploitation prévisionnel

Élément	Année 1 — montée en charge	Régime de croisière
Portées effectives par femelle	3	5
Lapereaux nés	432	720
Lapins vivants après mortalité (15 %)	367	612
dont vendus en chair	347	582
dont vendus comme reproducteurs	20	30
Ventes de chair (poids vif, 1,7 kg à 2 500 F)	1 474 750	2 473 500
Ventes de reproducteurs (12 000 F)	240 000	360 000
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 714 750	2 833 500
Aliment (2 555 kg / 3 412 kg à 258 F)	659 113	880 348
Vétérinaire et prophylaxie	50 000	50 000
Eau, électricité, litière	60 000	60 000
Renouvellement de petit matériel	30 000	30 000
TOTAL DES CHARGES	799 113	1 020 348
RÉSULTAT avant amortissement et impôt	915 637	1 813 152

Lecture. L'aliment représente **86 %** des charges en régime de croisière. C'est le seul poste qui décide vraiment de la rentabilité : le maîtriser — par le fourrage local, l'achat groupé ou la fabrication — vaut plus que toute autre optimisation. À noter également : la vente de reproducteurs pèse **13 %** du chiffre d'affaires pour un coût marginal quasi nul, puisqu'il s'agit d'animaux déjà nourris.

7 Sensibilité et scénarios

Sensibilité au prix de l'aliment — régime de croisière, toutes autres hypothèses inchangées :

Prix de l'aliment	Total des charges	Résultat	Écart
200 F/kg	822 440	2 011 060	+ 197 908
258 F/kg — hypothèse retenue	1 020 348	1 813 152	référence
320 F/kg	1 231 904	1 601 596	– 211 556
400 F/kg	1 504 880	1 328 620	– 484 532

Option carcasse. Vendre en poids nettoyé (1,2 kg à 4 000 F, soit 4 800 F par lapin contre 4 250 F en vif) apporte environ **320 000 FCFA** de plus sur 582 lapins. Mais cette option suppose un local d'abattage, une chaîne du froid, un conditionnement et du temps de travail — charges à chiffrer avant de trancher. **Ne retenez ce canal dans votre plan que si vous pouvez en financer les moyens.**

8 Commercialisation

- **Vendre avant de produire.** Identifiez trois à cinq acheteurs réguliers — restaurants, revendeurs, familles — *avant* la première mise bas. Un lapin prêt sans acheteur continue de manger.
- **La régularité prime sur le volume.** Un restaurant achète peu mais toutes les semaines ; c'est ce qui stabilise la trésorerie et justifie une relation durable.
- **Le créneau des reproducteurs** est le plus rentable au kilo : vous vendez un animal déjà nourri à deux à trois fois le prix de la chair. Il suppose une sélection rigoureuse et une réputation.
- **Différenciez ce qui est différenciable** : propreté de l'élevage, traçabilité, conditionnement, régularité de livraison. Le prix, lui, se négocie peu.

9 Risques et parades

Risque	Parade
Sanitaire — coccidiose, gale, pasteurellose	Zone de quarantaine pour tout nouvel animal, désinfection régulière, contrat de suivi vétérinaire, densité maîtrisée
Chaleur — mortalité en saison chaude	Ventilation naturelle, ombrage, eau permanente et fraîche, mise bas évitée en pic de chaleur
Flambée du prix de l'aliment	Fourrage local complémentaire, achat groupé, stock tampon, voir le tableau de sensibilité
Débouché insuffisant	Contrats préalables, diversification chair / reproducteurs / fumier, étalement des mises bas
Vol et prédation	Clapier fermé, surélevé, gardiennage ou clôture

10 Statut juridique et fiscalité

C'est la partie absente de la quasi-totalité des modèles en circulation — et celle qui décide de ce qui vous reste réellement.

Prélèvement	Ce qui s'applique à un élevage cunicole
Patente	Les activités agropastorales en sont exemptées sous 50 millions de chiffre d'affaires — vous êtes très loin du seuil
TVA	Les produits agricoles bruts vendus par le producteur sont exonérés . Contrepartie : la TVA payée sur vos achats n'est pas récupérable
Impôt Général Synthétique	Dû selon la classe de chiffre d'affaires. À 2,83 M de CA, vous relevez de la classe 4 : 75 000 F par an — ou 37 500 F avec un Centre de Gestion Agréé
Transformation	Abattre, conditionner et vendre sous marque fait sortir du régime du simple produit brut : le traitement fiscal change

L'arbitrage le plus rentable du dossier. Adhérer à un **Centre de Gestion Agréé** réduit l'IGS de moitié — ici **37 500 F économisés par an** — tout en vous imposant une comptabilité qui, seule, permettra de savoir si vos hypothèses tiennent. Le coût de l'adhésion est largement couvert par l'économie d'impôt.

FORME RETENUE

CENTRE DES IMPÔTS

CLASSE IGS ESTIMÉE

CGA ENVISAGÉ

11 Calendrier de la première année

Période	Ce qui se passe	Trésorerie
Mois 1	Construction du clapier, achat des reproducteurs, mise en place	Sortie de l'investissement
Mois 2	Acclimatation, premières saillies	Aliment seul
Mois 3	Premières mises bas	Aliment en hausse
Mois 4 à 5	Sevrage, engraissement de la première bande	Point bas — anticipez-le
Mois 6	Premières ventes	Premières recettes
Mois 7 à 12	Ventes régulières, deuxième et troisième portées	Équilibre puis excédent

Le mois 5 est le moment critique. Vous nourrissez le cheptel depuis cinq mois et n'avez encore rien vendu. C'est là que les projets s'arrêtent. Prévoyez cette trésorerie **dès le départ** : elle ne se trouve pas au moment où l'on en a besoin.

Notes méthodologiques et limites

Ce document est un **modèle de travail** construit par LeFisk. Les prix de vente (2 500 F/kg vif, 4 000 F/kg net, 10 000 à 15 000 F le reproducteur) et le plan d'investissement reprennent les ordres de grandeur relevés dans les dossiers cunicoles circulant au Cameroun. Les hypothèses zootechniques — 5 portées annuelles, 8 lapereaux par portée, 15 % de mortalité, indice de consommation de 3,5 kg, 145 g par jour et par reproducteur — sont des valeurs de travail prudentes, indiquées ligne par ligne et destinées à être remplacées par vos constats. Le prix de l'aliment de 258 F/kg est une hypothèse : **vérifiez-la chez votre fournisseur avant tout engagement**, le tableau de sensibilité en montre l'effet. Les chiffres de production et de résultat sont des **calculs LeFisk**, reproductibles à partir des hypothèses publiées. Ce dossier ne constitue ni une garantie de résultat, ni un engagement de financement, ni un conseil fiscal individualisé : le régime applicable dépend de votre forme juridique, de votre chiffre d'affaires réel et de votre centre de rattachement.