

SOMMAIRE

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

GLOSSAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS DES SIGLES ET ACRONYMES

METHODOLOGIE DE TRAVAIL

INTRODUCTION.....	8
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	10
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	12
Section I : HISTORIQUE DU PROJET	12
Section II : PRESENTATION SUCCINCTE DE LA REGION	13
Section III : CARACTERISTIQUE DU PROJET	17
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ VISE OU CIBLE	20
Section I: DOMAINE D'ETUDE	20
Section II : VOLUME DU MARCHÉ POTENTIEL.....	21
Section III : ANALYSE COMPARATIVE DE PRIX.....	25
Section IV: STRATEGIE DE MARKETING MIX ET DE COMMERCIALISATION ADOPTÉE.....	27
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERE D'EVALUATION DU PROJET	31
Section I : LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET	31
Section II: LES CRITERES D'EVOLUTION DU PROJET.....	33
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	35
CHAPITRE I : PRODUCTION ENVISAGEE	37
Section I: DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ENVISAGEE.....	37
Section II: TECHNIQUE DE PRODUCTION	39
CHAPITRE II: ORGANISATION PREVISIONNELLE	51
Section I : ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	51
Section II : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH).....	52
CHAPITRE III : COUT DU PROJET	56
Section I : INVESTISSEMENTS	56
Section II : FOND DE ROULEMENT	59
Section III : CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET.....	64
TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET	66
CHAPITRE I : FINANCE DU PROJET	68
Section I : PLAN DE FINANCEMENT	68
Section II: LES COMPTES DE GESTION	71
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE LA FAISABILITE DU PROJET	77
Section I : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	77
Section II : PLAN DE TRESORERIE	81
Section III : BILAN PREVISIONNEL.....	82
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	86
Section I : EVALUATION ECONOMIQUE.....	86
Section II : EVALUATION FINANCIERE	88
Section III : EVALUATION SOCIALE.....	92
CONCLUSION	94
BIBLIOGRAPHIE	96
LISTE DES TABLEAUX	97
LISTE DES SCHEMAS ET DE FIGURE	99
TABLE DES MATIERES	100

GLOSSAIRE

Abreuvoir : matériel servant à abreuver les animaux.

Cheptel : ensemble de bétail d'une exploitation d'une région

Mise-bas : accouchement de porc

Mangeoire : matériels dans lequel on donne a manger aux porcs

Pathologie : étude des causes et des symptômes des maladies

Porcelet : jeune porc

Prophylaxie : mesures prises pour protéger les animaux sains

Porcherie : endroit dans lequel on loge les porcs

Truie : femelle du porc

Verrat : porc mâle

LISTE DES ABREVIATIONS DES SIGLES ET ACRONYMES

A.G.R : Activité Génératrice de revenu

A.A.I : Agencement Aménagement et Installation

A.G.R : Activité Génératrice de Revenu

AR : Ariary

BFR : Besoins Fond de Roulement

CAF : Capacité d'Auto Financement

CIREL : CIRconscription de l'Élevage

CMV : Complément Multi Vitamine

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investi

FR: Fond de Roulement

HT : Hors Taxes

IP : Indice de Profitabilité

Kg : kilogramme

MAEP : Ministère de l'Agriculture, l'élevage et de la Pêche

MAP : Madagascar Action Plan

M.M.B : Matériels et Mobiliers de Bureau

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

MPE : Maison du Petite Elevage

OMD : Objectif du Millénaire pour le Développement

OMEF : Observatoire Malgache de l'Emploi et de la Formation Professionnelle continu et Entrepreneuriale

PE: Porc Engraissée

PIB : Produit Intérieur Brut

PPA : Peste Porcine Africaine

PPC : Peste Porcine Classique

PTA : Programme de Travail Annuel

SYM : Système d'Information Marketing

SME : Salaire Minimum d'Embauche

TRI : Taux de Rendement Interne

VNC : Valeur Nette Comptable

VAN : Valeur Actuelle Nette

VAB : Valeur Ajoutée Brut

METHODOLOGIE DE TRAVAIL

Notre étude est fondée principalement sur des recherches documentaires effectuées dans divers centres de documentation. C'est pour cela que la méthodologie adoptée dans le cadre de la réalisation de notre travail a été résulté de plusieurs recherches vis-à-vis à des élevages dans la ville d'Ambatondrazaka, de même dans la capitale en vue de maîtriser l'élevage de porcins et la capacité de la production à envisager, et pour maîtriser la création et la bonne gestion

Ensuite, nous avons effectué des recherches documentaires auprès des bibliothèques et nous avons bénéficié de consultation des ouvrages bibliographique disponibles auprès du ministère de l'agriculture, d'élevage et pêche pour mieux comprendre le norme d'élevage, et au ministère de l'environnement pour maîtriser aussi les conditions nécessaires pour l'environnement de la région

INTRODUCTION

La vision Madagascar Naturellement qui est traduite en termes de stratégie et de plan opérationnel dans le cadre du Madagascar Action Plan (MAP) marque la volonté politique de l'Etat Malagasy à réduire la pauvreté de moitié en 2015. Cette politique de développement est cohérente avec l'objectif du Millénaire pour le Développement (OMD) adopté dans le cadre de la coopération internationale.

Le gouvernement a matérialisé la priorisation du développement rural ainsi que la réduction de la pauvreté à travers divers accords de coopération avec les bailleurs de fonds, plus particulièrement avec la banque Mondiale et l'union Européenne.

Or, l'insuffisance de moyens à investir est un grand problème pour les citoyens malagasy surtout les paysans. A cet effet, le gouvernement malagasy a cherché des solutions, en naissant des accords avec les bailleurs de fonds. Le secteur élevage joue un rôle important dans le développement de notre pays. En l'an 2000, par exemple il a généré déjà une valeur ajoutée de 59,4 milliards d'Ariary par an, soit 13,5% du PIB de Madagascar. Il constitue la principale source de revenu pour 25% de la population malagasy et pour plus de 60% des ruraux.

Dans le but et l'ambition de participer à l'augmentation de la production nationale, malgré l'insuffisance des moyens financiers, nous avons choisi l'élevage porcin pour la production. La méthodologie adoptée est celle de l'approche participative. Une descente sur terrain s'avère nécessaire pour effectuer les enquêtes. En outre, la compilation des documents et bibliographie concernant porciculture est la source d'information très importante pour notre étude. C'est pourquoi l'intérêt du projet présente plusieurs avantages : au niveau national. La diversification des exportations contribue à la rentrée de devise, l'implantation des petites unités de transformation facilite le développement économique, résorbant le chômage par la création d'emploi.

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi comme thème de mémoire intitulé : **«PROJET DE CREATION D'UN CENTRE DE COMMERCIALISATION ET D'ELEVAGE PORCIN DANS LE DISTRICT D'AMBATONDRAZAKA»**.

Ce travail est divisé en trois grandes parties :

La première partie, composée de trois chapitres, traite l'identification du projet sur l'élevage porcin à Madagascar dans le district d'Ambatondrazaka. D'abord nous allons commencer par la présentation du projet avant de voir l'étude de marché vise, pour terminer avec la théorie générale sur les outils, et critères d'évaluation du projet.

La deuxième partie, avec ses trois chapitres, étudie la conduite du projet en voyant en premier chapitre la production envisagée, puis l'organisation prévisionnelle et enfin le cout du projet.

La troisième partie aborde de l'étude financière du projet. Elle comprend trois chapitres à savoir la finance du projet, l'analyse de la rentabilité et de la faisabilité du projet. Enfin, nous allons évaluerons le projet

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

Dans cette partie nous allons comme titre l'identification du projet pour donner une vue générale du projet. Dans cette partie, nous allons parler la présentation du projet qui nous aborde l'historique du projet, la présentation succincte de la région et les caractéristique du projet.

L'étude de la marche visée ou cible nous permettra de savoir le domaine d'étude, le volume du marché potentiel, l'analyse comparative du prix et la stratégie marketing mix ainsi que commercialisation adoptée

Cette partie nous montre aussi la théorie générale sur les outils et le critère d'évaluation du projet

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Ce chapitre montre l'historique du projet, la présentation de la région et les caractéristiques du projet

Section I : HISTORIQUE DU PROJET

I-GENERALITE

En ce qui concerne l'élevage porcin, Madagascar est reconnue pour l'élevage de cochon. La viande de porc malgache possède une meilleure qualité avec un couleur rouge vif et accompagné d'une faible teneur en matière grasse. Ce qui nous permet de dire qu'il y a une forte différenciation du produit de sa viande.

En général:

Le coût de stockage : FORT

Le stockage concerne surtout les produits issus des porcs dont les viandes, nécessite des matériels modernes, notamment des appareils réfrigérateurs. Ainsi, on peut dire que le coût de stockage pour cette filière est assez fort.

II-ELEVAGE PORCIN A MADAGASCAR

1- Niveau de technologie utilisé : FAIBLE

L'élevage porcin est très important au sein de la population malgache. Cependant, la technique utilisée est encore rudimentaire. Rares sont les exploitants qui font faire vacciner leurs animaux alors que la vaccination est impérative pour les porcs, afin de leur donner une espérance de vie plus grande. Aussi, rares sont ceux qui utilisent des méthodes d'insémination artificielle et donnent des provendes comme aliment aux porcs. Ce qui défavorise notre pays par rapport à la concurrence mondiale car la norme internationale exige une bonne qualité de viande.

2-Effectif global

De nos jours, la situation ne s'est pas réellement améliorée, dans la mesure où si certains services de l'élevage s'efforcent d'effectuer un dénombrement exhaustif, par échantillonnage du cheptel porcin, d'autres ne disposent que d'estimations de cheptel, avec des marges d'erreur très importantes allant en général dans le sens d'une surestimation des effectifs porcins.

3- Correctifs

Le PAECC, sur les zones où il intervient (Antananarivo, Lac, Alaotra et Marovoay), a entrepris un dénombrement assez fiable des effectifs et des élevages. Ces chiffres peuvent donc être repris tels quels pour les zones considérées et constituer une base d'exploitation pour le cheptel national. En ce qui concerne la croissance du cheptel depuis 1994, elle est de l'ordre de 2%/an.

On obtient finalement un chiffre d'environ 750 000 porcins, dont 70 à 80% se trouveraient sur la zone étudiée dans le cadre du présent travail.

4- Nombre de truies

Les effectifs de truies en production constituent une donnée plus pertinente que l'effectif global pour évaluer le potentiel productif porcin de Madagascar. Là encore, on doit recourir à des évaluations du ratio (effectif recensé / nombre de truies présentes) pour estimer ce nombre. Cette estimation repose sur le fonctionnement des différents types d'élevage.

Le mode de conduite de l'élevage peut impliquer un recouvrement entre deux portées successives d'une même truie pour huit porcins recensés (soit une truie en production pour 7 porcs, porcelets et verrats) constitue un chiffre moyen acceptable.

On arriverait ainsi, pour un effectif global d'environ 750 000 têtes, à un troupeau de femelles reproductrices vraisemblablement compris entre 90 000 et 100 000.

Section II : PRESENTATION SUCCINCTE DE LA REGION

I-HISTORIQUE¹

Historiquement, dans cette région, il n'y avait que de marécages avec beaucoup de moustiques. Le Roi Andrianampoinimerina, au lieu d'envoyer les personnes en prison les y envoyait en déportation. Au cours de la colonisation, les gens qui ne voulaient pas faire de travaux forcés y fuyaient, tout en sachant que les colons n'iraient pas les chercher. Plusieurs groupes ethniques comme les Sakalava, les Betsileo, les Antemoro. Immigraient dans cette région. Ces migrants se sont installés sur une montagne couverte d'orangers ou « voangy » et de citronniers, encerclée par une eau peuplée de caïmans formant une sorte d'îlot ou

¹ Interview pendant nos enquêtes

« nosy ». Ce fût la première phase de peuplement et le nom de ce groupe ethnique est «TANOSIMBOANGY". Ensuite, la population s'est multipliée. Elle s'est déplacée dans des collines beaucoup plus vastes et presque rocheuses, appelée "AMBATOHARANANA".

L'ensemble de ces différentes ethnies constituait le Sihanaka.

II-SITUATION GEOGRAPHIQUE ET CLIMATIQUE

Le district d'Ambatondrazaka est inclus dans la région Alaotra Mangoro qui est la fusion des anciennes régions Alaotra et Mangoro (loi N° 94-001 du 26 avril 1994) située sur la partie Ouest de la province autonome de Toamasina. L'ensemble de la région (45 048 Km²) représente 58 % de la superficie de la Province dont il fait partie et 8% de la superficie de Madagascar¹.

Le district d'Ambatondrazaka se trouve

Entre 17°19 et 19°00 latitude sud et

Entre 48°12 et 48°39 longitudes Est

D'après le Ministère des Finances et de l'Economie en novembre 2001, la liste des

Communes dans le district est indiquée dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Liste des communes du district d'AMBATONDRAZAKA (6967 km²)

AMBANDRIKA	44 km ²	ANDILANATOBY	381 km ²	ILAFY	161 km ²
AMBATONDRAZAKA	8 km ²	ANDROMBA	37 km ²	IMERIMANDROSO	479,16 km ²
AMBATONDRAZAKA SUBURBAINE		ANTANANDAVA	16 km ²	MANAKAMBAHINY- EST	820 km ²
AMBATOSORATRA	250 km ²	ANTSANGASANG	50 km ²	MANAKAMBAHINY- OUEST	321 km ²
AMBOHITSILAOZAN	340 km ²	BEJOFO	481 km ²	SOALAZAINA	404 km ²
AMPARIHITSOKATR	12,84 km ²	DIDY	2000 km ²	TANAMBAO- BESAKAY	485 km ²
AMPITATSIMO	70 km ²	FERAMANGA-NO	132 km ²		

Source : Monographie de la région d'Ambatondrazaka, page 03, année 2007

1-Type de sols et végétations

Sols des plateaux rencontrés dans les hautes terrasses et riches en argile

Sols des moyennes terrasses formées par des dépôts hétérogènes et des matériaux provoqués par l'érosion des pentes et légèrement argileux.

¹ Monographie de la région d'Ambatondrazaka, page 03, année 2007

Dans les bas-fonds et les plaines à faibles pentes, on trouve des alluvions lacustres et des sols des marais.

On distingue deux catégories de végétation :

Strate rase, située sur les hautes terres et formée par des " bozaka " ; sur les bas-fonds, on rencontre les "fandrotrarana".

Strate élevée : sur les zones basses, on trouve un immense marais à épaisse végétation ;

Sur les hautes terres, on observe les " vero ".

2- Climat

Le périmètre d'Ambatondrazaka se trouve dans la région tropicale semi-humide tempérée avec une altitude de 770 à 830 m pour la plaine. Il est entouré de collines dont les sommets avoisinent les 1000m.

3- Température¹

Les maxima moyens annuels sont partout supérieurs à 22°C avec la valeur la plus élevée ne dépassant pas 30° C pour la station d'Ambohitsilaozana qui est l'une des sous préfectures d'Ambatondrazaka. Le maximum se situe en décembre ou janvier avec une température de 30°C ; tandis que juillet ou août demeurent les mois les plus frais. La température moyenne annuelle est de 17,4°C.

4- Pluviométrie

C'est l'exposition ou l'abri par rapport aux vents d'Est qui entre fondamentalement en ligne de compte. Ainsi, les niveaux moyens sont les suivants :

Précipitations annuelles : 1 091 mm

Maxima mensuel : 228mm (au mois de janvier)

Minima mensuel : 2.5mm (au mois de septembre)

Alaotra appartient climatiquement au domaine « sous le vent de l'Alizé »

¹Meteorologie valeur exprimant la chaleur ou le froid de l'atmosphère

III-ACTIVITE ECONOMIQUE

Du point de vue économique, le district d'Ambatondrazaka présente une grande potentialité en matière agricole et ressources halieutiques.

1-Agriculture

Les terres cultivables sont globalement limitées, ne représentant que 8% de la superficie totale du district. Les superficies cultivées occupent jusqu'à 79% qui sont inégalement réparties entre différentes cultures vivrières, de rente et industrielles.

Pour la riziculture, il y a plus de 120 000 Ha de rizières dont 30 000Ha irrigués avec une production en paddy de plus de 320 000 tonnes par an.

2-Pêche et ressources halieutiques

L'existence du Lac Alaotra avec ses 20 000ha de superficie fait du district d'Ambatondrazaka le premier producteur de pêche continentale à Madagascar. Les plans d'eau, les lacs intérieurs et les fleuves constituent des supports aux activités de pêche. Les produits de pêche sont vendus frais, fumés ou séchés selon les marchés essentiellement traditionnels, et la pêche est toujours combinée aux activités agricoles et/ou pastorales. Les produits sont destinés à la consommation locale ou régionale. Les espèces les plus prisées sont :

- les Oreochromis ou « Tilapia » ;
- les Carpes ou « besisika » ;
- les Cyprins dorés et rouges « trondrogasy » ;
- les Ophiocephalus striatus ou « fibata » ;
- les Anguilles ou « amalona » ;
- les Caridines ou « patsa mena » ;
- les Katrana ou Rheocles alaotrensis.

Certaines espèces autochtones ont progressivement disparu du peuplement, telles que le "marakely", le "Dama", le "Kotso", le "besisika" et "baraoa" mais restent très populaires dans la région. D'autres espèces sont apparues comme la « carpe », le "tilapia", l'anguille et le "fibata". La rizi- pisciculture connaît aussi une nette évolution grâce à divers projets. Cette

activité permet non seulement d'améliorer la consommation en poissons mais aussi de procurer des revenus aux villages.

3-Elevage

L'élevage est surtout destiné à la traction animale requise pour la riziculture, occupant environ 40 000 ha de terre cultivable. L'élevage porcin et l'aviculture sont de type traditionnel et familial. Presque chaque famille possède au moins quelques poules, oies ou canards, ainsi que des dindons¹ Le district est d'ailleurs très réputé pour ses éleveurs d'oies. L'apiculture et la pisciculture se développent grâce à de l'existence de nombreuses essences mellifères dans la région, le miel peut se présenter sous différents aspects (saveurs et arômes).

Section III : CARACTERISTIQUE DU PROJET

I-DESCRIPTION GLOBALE DU PROJET

Il est incontestable que chaque projet a son propre objectif et but à atteindre. Le but du présent projet est de développer et augmenter l'élevage porcin. Ce projet contribue donc à l'amélioration du système de développement dans le cadre du secteur primaire.

Les produits seront distribués auprès des marchés locaux et ou régionaux et également dans divers points de vente, les charcuteries et les grandes surfaces de la capitale.

Le projet constitue donc une Activité Génératrice de Revenu (AGR). L'institutionnalisation d'une entreprise individuelle sera envisagée par le titulaire du présent projet.

II-OBJECTIFS DU PROJET

L'objectif principal du projet est de produire des porcs engraisés destinés à la consommation locale ou régionale, et également aux consommateurs de la capitale. L'autre objectif principal est d'augmenter la production de porcin dans la région Alaotra Mangoro en :

- Faisant un élevage moderne pour attirer l'attention des autres
- Assurant la sélection des souches commerciales et permettant de produire rapidement et de bonne qualité
- Contrôlant la formule utile en alimentation selon les besoins des élevages
- Perfectionnant l'habitat et l'équipement à l'intérieur
- En respectant le traitement

Des objectifs spécifiques peuvent être enregistrés sur le plan financier, social et économique.

¹ Nos propres enquêtes juin 2008

1-Objectifs financiers

Sur le plan financier, l'entreprise cherche à réaliser des bénéfices, tout en honorant ses engagements financiers par le remboursement d'éventuel emprunt, avec les charges financières y afférant.

La constitution d'épargne est de rigueur afin d'assurer l'opportunité d'extension.

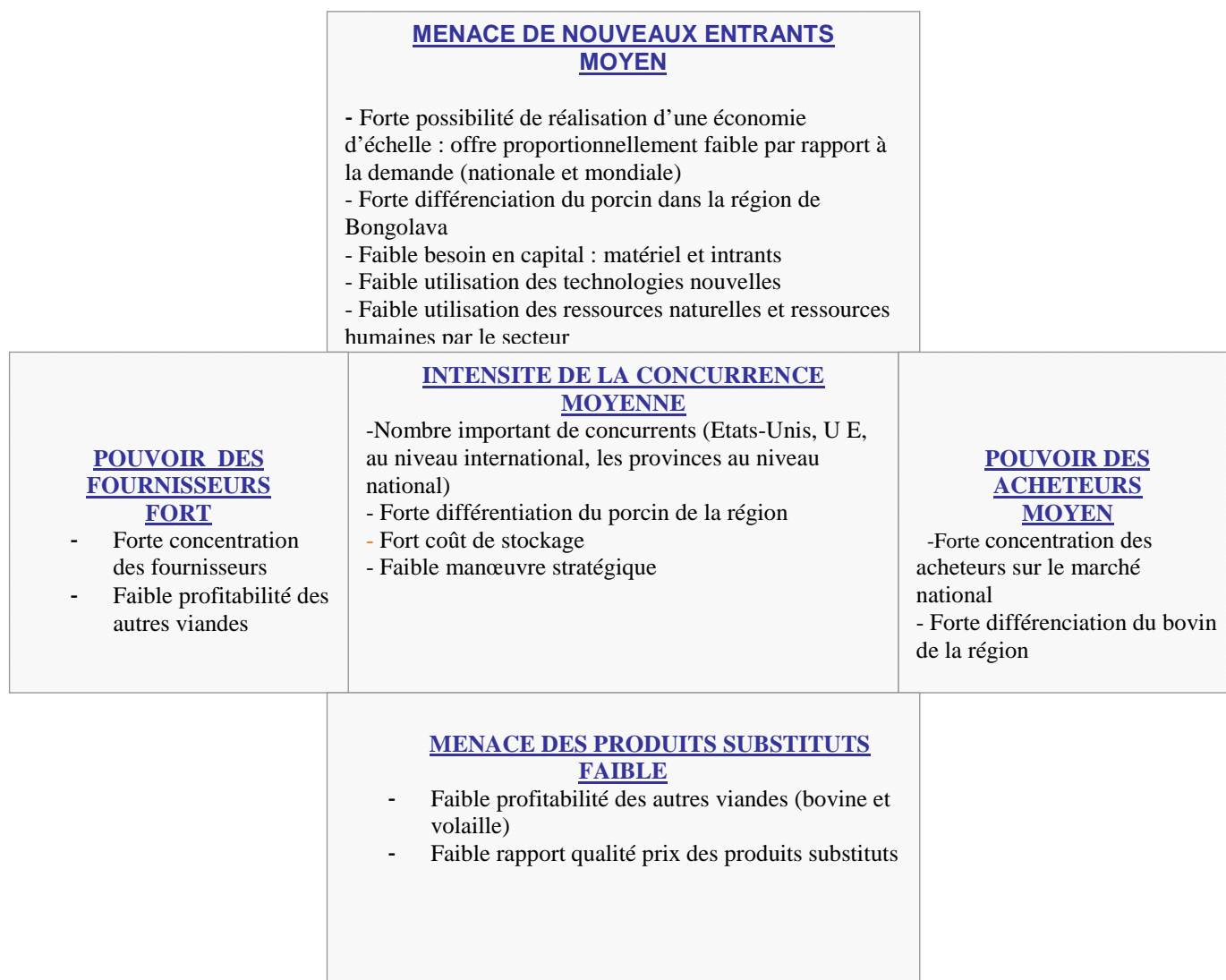
2- Objectifs sociaux et économiques

Etant donné que l'entreprise doit créer de l'emploi, elle procurera donc de la valeur ajoutée ; elle contribuera ainsi au P.I.B national, même si sa part est quasi-minime.

En outre, la réalisation du présent projet constituera une unité pilote pour ce type d'activité et pourrait entraîner le développement de la filière porcine dans la région.

III- CINQ FORCES DE PORTER POUR LA FILIERE PORCINE

Figure n°1 : Force de porter pour la filière porcine



IV-INTERET DU PROJET

En ce qui concerne l'intérêt du projet, la création de ce projet offre des avantages pour la population et pour les agents économiques

L'éventail de ces intérêts concerne de nombreuses entités :

Le développement social et surtout économique de la région

La satisfaction des clients vis-à-vis des produits offerts

Le profit : la rentabilité qui est dans le contenu même de ce dossier sera bénéfique pour l'opérateur. Le cumul des profits réalisés tous les ans caractérise leurs avantages et le critère de performance

La création d'emploi

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ VISE OU CIBLE

Le marché est défini comme un ensemble de consommateurs (individus, entreprise, ménage,...) qui consomment ou sont susceptibles de consommer un produit ou un service dans une zone géographique donnée et pour une période de temps définie. D'autre part le marché est le lieu de rencontre des acheteurs qui forment la demande et les vendeurs qui forment l'offre et où un ajustement par les prix doit se réaliser

L'étude de marché est ainsi une étude mettant en relation ou en confrontation l'offre et la demande, afin de permettre de déterminer le marché à conquérir. L'étude permettra également d'apprécier d'une façon globale les investissements à mettre en place

Pour mener la présente étude de marché, le titulaire du projet a adopté de manière globale la méthodologie de Système d'Information Marketing (SIM), c'est-à-dire l'enquête par interview directe ou enquête par sondage.

Section I: DOMAINE D'ETUDE

Le domaine à étudier concerne surtout le produit à produire et à commercialiser, la zone d'étude et la clientèle cible

I-PRODUIT ETUDIE

Le produit étudié est les porcs engraisés. Ce sont des porcelets sevrés, après castration destinés à l'engraissement. Ils peuvent atteindre un poids jusqu'à 180kg et sont prêt à être vendus directement à huit ou dix mois d'âge (à raison de deux mois au sevrage et six mois d'engraissement)

II-ZONE D'ETUDE

La ferme devra être implantée dans la zone d'ANDRARABARY située à l'écart du centre ville. Géographiquement, cette zone est considérée comme favorable à l'implantation d'un élevage porcin, tant par son climat excellent que par l'allure générale du relief

Cette zone est accessible par tous les moyens de transport, il n'y a donc pas de problème pour l'approvisionnement et l'écoulement des produits

III-CLIENTELE CIBLE

Les clients cibles sont composés des vendeurs des marchés locaux, les restaurateurs, les charcutiers ; les hôtels, les grandes surfaces de la capital ou même les communautés chinoises et étrangères qui passe leurs commandes au moins 1 fois par semaine. Ils sont aussi constitués

par des sociétés publiques ou privées qui parfois, passent leurs commandes pendant les fêtes de Noël, fin d'année et du 26 juin.

Section II : VOLUME DU MARCHÉ POTENTIEL

I- ANALYSE DE L'OFFRE

D'une façon globale, l'analyse de l'offre permettra de :

- situer le projet par rapport aux différents intervenants dans le secteur
- déterminer la production optimum de l'entreprise afin de maintenir les clients
- évaluer la capacité du projet par son adéquation à la demande tout en mettant en évidence les éléments qui composent réellement le marché du produit
- mettre en œuvre la politique de marketing et de commercialisation adaptée à la demande.

Analyse de la concurrence¹

Pour pouvoir faire l'étude de marché, il est utile de connaître les concurrents qui interviennent sur le marché. Il y a des producteurs naisseurs, des naisseurs-engraisseurs et des engraisseurs. Mais malgré la non disponibilité des données statistiques qui quantifient leur capacité, des enquêtes auprès des restaurants, des bazars, des hôtels...sur la consommation en porcs engraisés peuvent nous fournir des renseignements à ce sujet.

Viennent ensuite les produits issus des élevages en famille provenant de la région, surtout ceux vendant occasionnellement leurs produits pendant la période de fête, et quotidiennement au marché. Il faut souligner que la race est locale et qu'il est aussi difficile d'estimer leurs ventes

.La diversité des produits de substitution tels que les produits de protéines animales tels que les viandes blanches (, volaille, ...), les viandes rouges (bœuf, mouton, ...) et les poissons; toutefois, les problèmes des prix restent habituellement entiers sur ces produits par rapport aux porcs

¹ Compétition entre commerçants, entreprises ou produits visant à attirer une même clientèle

A titre de comparaison, il est donné dans le tableau ci-après les prix des divers produits présentés sur le marché de la zone de commercialisation :

Tableau n°2 : Prix des divers produits présentés sur le marché

PRIX DU MARCHE EN ARIARY (Le KG)		
Désignation	Antananarivo	Ambatondrazaka
<u>Poisson :</u>		
Continentale	2 000 à 4 500	1 200 à 3 000
Marin	2 600 à 5 000	2 500 à 5.000
D'eau douce	4 000 à 4 800	3 000 à 6 000
Viande de bœuf	3 600 à 4 000	2 800 à 3 200
Viande de porc	4 000 à 4 800	3 800 à 4 600
Volaille (poulet de chair)	3 600 à 4 000	3 400 à 3 800

Source : Enquête sur les places de marché, juin 2008

II- ANALYSE DE LA DEMANDE

L'appréciation ou estimation de la demande permettra d'avoir des connaissances sur plusieurs facteurs ou critères qui influencent le bon déroulement et la réussite du projet, entre autres l'évaluation théorique et prévisionnelle de la demande, l'habitude alimentaire des consommateurs, l'analyse des barrières à la consommation du produit

1-Evaluation théorique et prévisionnelle de la demande

a) Importance nutritionnelle du produit

Sur le plan nutritif, la viande de porcs a des teneurs en substances nutritives importantes les produits du porc prennent donc une place importante dans l'alimentation de l'humanité du fait

de son apport en matière azotée et celles qui sont fournies par les aliments d'origine animale tels que viande de poisson, produit laitiers

La viande porcine est une viande blanche bénéfique pour la santé de certaines personnes

Compte tenu de l'apparition de la Peste Porcine Africaine (PPA) qui a décimé presque 90 % du cheptel à Ambatondrazaka en 2001, les produits porcins présentent jusqu'à présent une défaillance et s'achètent à prix exorbitant car ils sont insuffisants sur les marchés. l'achat de viande de porc ne serait donc pas à la portée de tous, malgré sa nécessité sur le plan nutritionnel et gustatif.

b) Evaluation théorique de la demande

La consommation moyenne annuelle par habitant est de 4,5 kg¹ de viande de porc dans la ville d'Ambatondrazaka et de 1,6 kg² pour la consommation rurale

2-Habitude alimentaire des consommateurs :

La friture, la cuisson en sauce, la cuisson avec les feuilles de manioc, les haricots secs, les légumes constituent les formes de cuisson de porc les plus utilisées

3- Analyse des barrières à la consommation du produit :

a) Faible pouvoir d'achat

Découlant de cette situation, les consommateurs avec leurs actes d'achats seront limités par leur revenu insuffisant ; Le faible pouvoir d'achat ne permet pas d'examiner le goût du consommateur

b) Les interdits de consommation de la religion, la croyance

Les adventistes, les malgaches musulmans sont des freins. Pourtant, nous gardons à l'esprit que la sous estimation de la consommation individuelle, en excluant la forte minorité de ces

¹ Annuaire statistique, Ministère de l'agriculture et de l'élevage

² Annuaire statistique, Ministère de l'agriculture et de l'élevage

freins est partiellement compensée par l'absence de prise en compte de la forte consommation des communautés étrangères (occidentales et chinoises)

c) Les produits des autres élevages et de substitution

D'une manière globale, le faible pouvoir d'achat de la population ainsi que la diversité des produits de substitution limitent la motivation des consommateurs au porc. Le niveau d'intéressement des consommateurs par produit est classé comme suit :

- La viande de bœuf est la plus consommée en raison de son prix abordable et sa disponibilité sur le marché durant toute l'année
- La viande porcine se trouve en second place
- Les poissons de mer et d'eau douce se placent à la troisième position
- La viande de poulet en quatrième avec une augmentation non négligeable, suite à l'avènement de grillade en poulet de chair dans les 15 dernières années
- L'apparition des viandes de mouton et de chèvre sur le marché menace petit à petit la place de la viande de bœuf.

d) Les barrières à la sortie : FAIBLE

Vu l'ancienneté de la majorité de l'exploitation, le niveau d'investissement est jugé faible et une telle situation affaiblit la barrière à la sortie de la filière porcine dans la région de Alaotra Mangoro

III- PART DE MARCHE VISE PAR L'ENTREPRISE

La situation globale du marché montre que 30% de porc pour le marché local et régional et 40% pour le marché de la capitale sont non satisfaits. De ce fait, notre entreprise produira 60 % pour le marché de la capitale et 70 % pour le marché local et régional

L'exécution de cette démarche sera basée sur la stratégie marketing mix.

Section III : ANALYSE COMPARATIVE DE PRIX

Au niveau national, le prix de la viande de porc est un peu cher pour la population. Avec l'appui de divers projets, la filière a évolué favorablement vers les types d'élevage artisanal et moderne avec un niveau d'utilisation d'intrants appréciables.

I-EVOLUTION DES PRIX

Tableau n°3: Evolution du prix de viande porcine (Ar/kg)

ANNEES	1999	2000	2001	2002	2004	2005
Viande de porc (avec os)	3111	3724	3501	3381	3585	3664

Source : MAEP, 2005, évolution des produits locaux à M/car (Statistiques agricoles 2005)

Tableau n°4: Prix annuel de la viande porcine et valeur de la production

ANNEES	1999	2000	2001	2002
Tonnes de viande	10 696	3 058	7 289	5262
Prix moyen sur le marché (Ar/kg) (1)	3111	3724	3501	3381
Valeur de la production (millions Ar)	33 280	11 390	25 520	17 790

Source : MAEP, 2004, Filière porcine (Statistiques agricoles) / (1) Prix moyens sur les principaux marchés

II-MODE DE COMMERCIALISATION ET DE COMMUNICATION

1-Mode de commercialisation :

Nos produits seront vendus à l'état pur (sur pied) c'est-à-dire sans aucune transformation, ils sont parmi les produits de meilleure qualité.

Notre méthode de vente consiste en premier lieu à trouver des clients potentiels permanents parmi nos cibles. Nous devons les convaincre pour être fidèles à nos produits. Pour cela, nous appliquons une mode d'approche de la clientèle le vendeur face à l'acheteur, en situation

face à face. En deuxième temps, dès qu'on arrive à conclure nos affaires, il ne reste pour la suite qu'à livrer périodiquement nos porcs engraisés.

Notre représentant ou l'un des responsables de notre entreprise livre les porcs engraisés respectivement aux domiciles de nos clients, à la charcuterie et aux grandes surfaces de la capitale. Nous nous efforcerons alors de satisfaire nos clients en qualité et en quantité, suivant notre possibilité et notre capacité de production.

Le tableau ci-dessous résume les lieux de vente et les acheteurs possibles qu'il nous a été possible de répertorier

Tableau n°5 : Mode de commercialisation utilisée

LIEU DE VENTE	ACHETEUR	DESTINATION FINALE
Marché	Boucher local Consommateur Collecteur « lointain »	Centre urbains locaux Villages et villes voisines
Vente à la ferme	Consommateur (fêtes) Boucher local Collecteur « lointain »	Région Villages et villes voisine Centre urbains locaux
Vente (abattoir ou auprès de gros distributeurs/détaillants, type SCORE /SHOPRITE	Grossiste Centre commercial (grande surface) Transformateur (charcutier, hôteliers, restaurants)	Essentiellement Antananarivo

Source : MPE (Maison du Petite Elevage) 2005

2- Mode de communication

Le mode de communication a pour objectif de faire connaître l'existence des produits, de créer une condition favorable entre l'entreprise et leurs clients sur le marché, la communication assure la réussite du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le concept communication consiste à transmettre des messages au public en vue de modifier ou d'améliorer son niveau d'information ou d'attitude. De ce fait, pour assurer la promotion de l'entreprise et de ses produits, il s'avère nécessaire d'entreprendre une bonne communication par des séries de publicités et par d'autres séances communicatives adaptées, afin de vulgariser les produits auprès des consommateurs

Section IV: STRATEGIE DE MARKETING MIX ET DE COMMERCIALISATION ADOPTEE

Il s'agit d'une stratégie marketing à adopter par l'entreprise, de la phase de promotion en passant à la phase de développement, jusqu'à la phase de maturation. Le marketing Mix est un choix de moyen interdépendant associant le Produit, le Prix, la Distribution et la Communication, pour atteindre de manière optimum le résultat escompté.

I-POLITIQUE DE PRODUIT¹

Les caractéristiques des produits comptent beaucoup pour l'efficacité de sa commercialisation. L'idéal est de présenter aux consommateurs des produits de qualité, avec des prix raisonnables par rapport à ceux des concurrents.

II-POLITIQUE DE PRIX

Par principe pour la consommation, le prix représente une valeur d'échange du produit. Le prix a un impact sur le volume de vente du fait qu'il est souvent un critère d'achat pour le client, il exerce aussi une influence évidente sur les recettes de la société. Le prix du produit guide essentiellement le choix des consommateurs dans la détermination de leur achat. La variabilité relative d'un produit par rapport à un autre, ainsi que la stabilité de son prix constituent des atouts importants pour sa commercialisation².

En effet, le comportement du consommateur se manifeste par l'achat de produit à bon marché et par la satisfaction de ses besoins, selon sa disponibilité financière

L'entreprise compte fixer ses prix en fonction, d'une part de la capacité de production, et d'autre part de la position du produit vis-à-vis des concurrents.

Néanmoins, la fixation de prix sera basée sur la stratégie de juste prix, résumée comme suit :

¹ Manuel de marketing pour Madagascar édition CECOR

² Manuel de marketing pour Madagascar édition CECOR

- la stratégie de la rentabilité à laquelle sera ajoutée une marge bénéficiaire
- la stratégie de pénétration du marché : prix bas et relevé par étape
- la stratégie d'écrémage du marché : prix initial élevé et baissé par étape
- la stratégie en fonction du cycle de vie, c'est-à-dire :
 - . Au lancement : choisir l'une des stratégies précédentes
 - . A la croissance : pas de modification
 - . A la maturation : révision du prix en fonction de la concurrence et de la modification de l'environnement
 - . Au déclin : action ponctuelle de promotion et/ou stratégie de pénétration du marché.

La stratégie push et la stratégie pull

L'entreprise opte au démarrage sur cette dernière énumération de la stratégie, c'est-à-dire la stratégie push et la stratégie pull

III.-POLITIQUE DE DISTRIBUTION

Les circuits de distribution à utiliser seront les suivants :

1- Circuit ultracourt :

C'est à-dire de l'exploitant vers directement les consommateurs finaux, sans passer par différents intermédiaires, et par le biais des points de vente.

EXPLOITANT —————> CONSOMMATEURS FINAUX

2- Circuit court :

C'est-à-dire de l'exploitant vers les consommateurs finaux en passant par les détaillants. Dans ce cas, les détaillants arrivent directement au point de vente pour s'approvisionner.

EXPLOITANT —————> DÉTAILLANTS —————> CONSOMMATEURS FINAUX

3- Circuit long :

C'est-à-dire utilisation de deux intermédiaires (grossistes et détaillants) avant d'arriver aux consommateurs finaux. Dans ce cas, c'est à nous d'assurer les livraisons des produits aux grossistes, soit :

EXPLOITANT → GROSSISTES → DÉTAILLANTS → CONSOMMATEURS FINAUX

IV-POLITIQUE DE COMMUNICATION

Le concept communication consiste à transmettre des messages au public en vue de modifier ou d'améliorer son niveau d'information ou d'attitude. De ce fait, pour assurer la promotion de l'entreprise et de ses produits, il s'avère nécessaire d'entreprendre une bonne communication par des séries de publicités et par d'autres séances communicatives adaptées, afin de vulgariser les produits auprès des consommateurs.

V -STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

Au niveau du marché, la clientèle est un paramètre très important, car sans clientèle, l'entreprise n'arrivera jamais à écouler ses produits sur le marché.

La reconnaissance et l'image de l'entreprise dépendent des politiques et stratégies adoptées.

Pour le présent projet, notre stratégie se concentrera sur la stratégie « Pull » et la stratégie « Push » dans la phase de lancement et de commercialisation

1- Stratégies pull :

Cette stratégie consiste à attirer les clients à consommer nos produits. C'est pour cette raison que nous avons utilisé les techniques citées ci-dessous :

Publicité sur les lieux d'exploitation

Accueil promotionnel

Relations publiques.

Ces techniques sont déjà expliquées dans la partie stratégies à adopter en ce qui concerne le marketing-mix.

2- stratégie push

La stratégie Push a pour objet de pousser le produit vers les consommateurs ciblés. C'est pourquoi on applique la promotion particulière au début de l'année d'exploitation, et au moins une fois chaque année, à un prix de branchement exceptionnel acceptable

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET

CRITERE D'EVALUATION DU PROJET

Section I : LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET

Dans cette section, on va parler des moyens d'évaluation de la rentabilité attendue des investissements, afin que le promoteur puisse faire le choix avant d'entamer un tel ou tel projet. Il existe quatre outils d'évaluation que nous allons citer un à un

I-LA VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

La VAN correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant de l'investissement, de laquelle on déduit le montant de ce dernier. Pour actualiser ces flux, l'entreprise choisit son propre taux correspondant au coût de son capital, c'est-à-dire à la fois le taux correspondant à son financement et celui en dessous duquel aucun investissement ne peut être envisagé.

En effet, la méthode consiste donc à comparer les économies nettes augmentées des amortissements appelés « cash-flow » pendant la durée de vie de l'investissement, ou pendant une période donnée, au montant de l'investissement initial.

La formule de la VAN est la suivante :

$$VAN = -I + \sum_{t=0}^n CF(t) [1 + a]^{-t}$$

Avec :

I : investissement

t : durée du projet

CF : cash-flow de l'année t

a : Taux d'actualisation correspond au taux de rentabilité minimum exigé $(1+i)^{-t}$, il est toujours supérieur à un

Si $VAN > 0$, la rentabilité de l'investissement est supérieure au taux d'actualisation retenu. Dans le cas contraire $VAN < 0$, elle est inférieure, il sera mieux de rejeter le projet.

II- LE TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)

Le TRI d'un investissement est le taux avec lequel, en actualisant les cash- flow, on obtient le montant de l'investissement initial

Cash- flow actualisés= investissement ou $CFA-I = 0$

Ce taux est donné par la relation suivante :

$$\sum_{t=0}^n CF(t) [1 + R]^{-t} = I \text{ ou}$$

$$\sum_{t=0}^n CF(t) [1 + R]^{-t} - I = 0$$

R est le taux de rentabilité interne.

Pratiquement, pour trouver ce taux, on calcule par approximation successive jusqu'à ce que le résultat obtenu par $CFA - I$ soit inférieur ou égal à zéro

Plus le taux est élevé, plus l'investissement est intéressant, les taux inférieurs au seuil de rentabilité défini par l'entreprise feront rejeter le projet.

III-L'INDICE DE PROFITABILITE(IP)

L'IP mesure la rentabilité des cash- flow actualisés par rapport à l'investissement réalisé

l'indice de profitabilité IP est calculé avec la formule :

$$IP = \frac{\sum_{t=0}^n CF(t) [1 + a]^{-t}}{I}$$

I

Si $IP > 1$ la rentabilité est supérieure au taux exigé

Si $IP < 1$ la rentabilité est inférieure au taux exigé

IV-DELAI DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS

(DRCI)

C'est la date à laquelle les investissements sont égaux à ce dernier. Plus le délai est court, plus le projet est intéressant et moins il comporte de risque.

Le délai de récupération (d) est donné par la relation

$$\sum_{t=0}^n CF(t) [1 + a]^{-t} = I$$

Section II: LES CRITERES D'EVOLUTION DU PROJET

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères que nous allons voir successivement.

I-LA PERTINENCE

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel, ou le bien fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

II-L' EFFICIENCE

L'efficacité se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère alors à

l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

III- L'EFFICACITE

L'efficacité d'un tel projet s'apprécie par la comparaison des objectifs et résultat (différence Entre ce qui était prévu et les réalisations). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

IV- L'IMPACT DU PROJET

L'impact analyse les effets directs et indirects du projet. Les questions sur l'impact du projet, qui peuvent se poser sont les suivantes :

Quels sont les effets du projet sur les bénéficiaires ?

Quels sont les effets inattendus du projet sur les bénéficiaires et au-delà d'eux ?

V- LA VIABILITE DU PROJET

La viabilité du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome, après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère) ; Il s'agit Alors de la viabilité organisationnelle, technique, financière, politique et culturelle. Voici quelques questions qui peuvent être posées :

Dans quelle mesure les bénéficiaires et l'exploitant peuvent- ils gérer et faire fonctionner le projet sans l'assistance extérieure ?

Des bénéficiaires peuvent- ils supporter les charges de fonctionnement où le coût d'exploitation du projet après l'aide extérieure ?

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET



Cette partie aborde sur la production envisagée à savoir la description de la production envisagée et la technique de production

L'organisation prévisionnelle concerne l'organisation de l'entreprise et la gestion de ressources humaines

Le coût du projet nous révèle les investissements, le fonds de roulement et le calendrier de réalisation



CHAPITRE I : PRODUCTION ENVISAGEE

Ce chapitre présente la description de la production envisagée et la technique de production

Section I: DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ENVISAGEE

I-ADAPTABILITE AU SITE D'ELEVAGE

C'est la condition la plus importante pour la réussite de l'élevage. Normalement, il est conseillé de choisir une ou des espèces faisant partie du peuplement naturel ; cela montre que cette espèce s'adapte facilement au milieu.

II-CARACTERISTIQUE TECHNIQUE:

La technique adoptée est fiable, si les principales conditions de l'élevage porcin présentées ci-dessous sont réunies :

1- Condition en alimentation

a) Les besoins en aliment des porcs:

La ration des porcs doit couvrir les besoins d'entretiens, les besoins de croissances rapides et les besoins de productions. Elle doit contenir aussi bien des aliments minéraux, acides aminés et vitamines indispensables, à une proportion bien déterminée

b) Plan de rationnement des porcs engraisés

Ils sont nourrit en aliment de croissance et de finition. La qualité d'aliment pour les porcs en engraissement varie progressivement suivant l'âge et le poids de l'animal.

Le tableau ci-dessous montre cette variation:

Tableau n 6: Plan de rationnement de porcs engraisés

Age	Poids vifs (kg)	Durée (jour)	Qualité et quantité d'aliment
à 2 mois et demi	20 à 35	15	1,5 kg d'aliment 2 ^{ème} âge
3 mois	35 à 60	30	1,8 kg d'aliment de croissance
4 mois	60 à 80	30	2,3 kg d'aliment de croissance
5 mois	90 à 100	30	2,5 kg d'aliment de finition
6 mois	100 et plus		ou plus d'aliment de finition

Source: service régional de l'élevage Ambatondrazaka

2- Condition physique :

a) Pour les porcelets

- Lourds à la naissance, robuste et vigoureux

- Apte à produire économiquement es carcasses maigre et bien en viande
- Susceptibles de se produire en manifestant de performances supérieures à celle de leurs parents

b) Pour la truie

- En parfaite état de santé
- Une bonne longévité
- De bonnes qualités maternelles
- De bonnes qualités laitières

c) Pour le verrat

- En parfait état de santé
- Une ardeur sexuelle normale
- Un comportement doux
- Une bonne constitution

III-PLANNING DE PRODUCTION ET DE VENTE

1-Planning de production sur 5 ans :

Le tableau ci- dessous présente le nombre de porcs vendu sur 5 années d’exploitation du projet

Tableau n°7 : Variation du nombre de porcs vendus

LIBELLE	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
PORCS	100	120	135	150	170

Source: recherche personnel, Juillet 2008

D’après ce tableau, nous avons constaté que le nombre de porcs augmente à chaque année d’exploitation

2-Planning de vente sur 5 ans

Le chiffre d’affaires est calculé à partir du nombre de porcs produits sur cinq années d’exploitation

Tableau n°8: Chiffre d'affaire pendant 5 ans

PRODUCTION HT	N1	N2	N3	N4	N5
Poids moyen d'un porc (kg)	180	180	180	180	180
Nombre de porcs engraisés	100	120	135	150	170
Poids total des porcs (kg)	18 000	21 600	24 300	27 000	30 600
Prix unitaire	3 200	3 200	3 200	3 200	3 400
Chiffres d'affaires	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000

Source: recherche personnel, Juillet 2008

Section II: *TECHNIQUE DE PRODUCTION*

Comme nous comptons suivre une technologie d'élevage appropriée à la technologie moderne, une fois qu'il y a une technique de production bien planifiée, l'activité marcherait bien et on pourrait s'attendre à une croissance certaine.

Pour avoir une meilleure production, divers facteurs sont à considérer à savoir :

- Les races
- Les logements et matériel d'élevage
- Les matières premières
- Les soins vétérinaires (vaccin, vitamine)

I-LES RACES

1- Définition

Race ⁽¹⁾ : c'est le résultat d'une différenciation traduit par des caractères communs transmis à leurs descendants. Ces caractères sont apparents (couleur de poil, de la peau, forme du corps, etc.) ou non visibles extérieurement (vitesse de croissance, production, consommation alimentaire, etc.).

2-Différente races existantes

On distingue plusieurs races possibles pour le projet

a) les races locales

Les races locales sont d'origine ibériques (Espagne et Portugal) et de couleur noire. Elles appartiennent au groupe des races adaptées à l'élevage familial. Elles ont une croissance lente, une taille petite. Le porc engraisé ne dépasse pas 100kg en 6 mois, et la truie peut produire jusqu'à 18 porcelets en 12 mois.

Comparées aux autres races, elles résistent plus aux maladies. Elles sont donc très rustiques.

b). Large white

C'est une race d'origine britannique et de couleur blanche. Elle s'adapte à tous les climats, elle est rustique. La race Large White est une très bonne race d'engraissement, de production en porcelet. De plus, le porc donne une chair d'excellente qualité.

Le porc pèse à la fin d'engraissement 150kg, et la production en porcelets peut atteindre jusqu'à 16 porcelets par mise-bas, soit 32 porcelets par an.

En plus de cela, cette race est caractérisée par sa rapidité de croissance et sa grande taille.

c) land race

Cette race est d'origine danoise et de couleur blanche. Elle s'acclimate bien à toutes les régions et elle est rustique. Contrairement au Large White, elle a une taille moyenne, mais longue, car elle possède 1 ou 2 ou 3 côtes de plus.

Le poids du porc varie de 90 à 100kg, et la production de la femelle peut atteindre jusqu'à 24 porcelets par an, à raison de 12 porcelets par mise bas.

d).la race métisse

D'abord, l'apparence de la teinte noire sur le poil ou la peau indique directement que la race est croisée. La race métisse est issue du croisement entre la race locale et les races étrangères.

3-Choix de la race à élever pour le projet

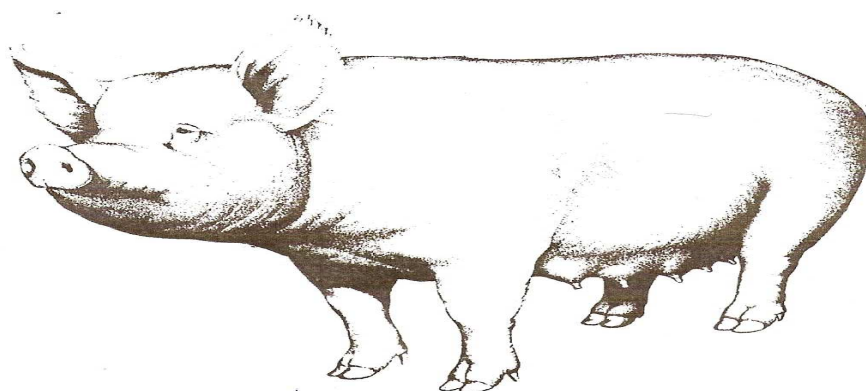
De la spéculation dépend le choix des races. Dans Le cadre de ce présent projet et d'après l'analyse des différentes races citées ci-dessus, notre choix s'est orienté vers la race large White car elle possède plus de caractéristiques différentes des autres. Ainsi, cette race est préférée par tous les éleveurs de la région, voire de toute l'île.

Schéma 1 : Les porcelets de la race large White



Source : ITP races Large White-MNE 149 Rue de Bercy, mai 2007

Schéma 2 : La femelle de la race Large White



Source : ITP races Large White-MNE 149 Rue de Bercy, mai 2007

II- LOGEMENT ET MATERIEL D'ELEVAGE

Pour une meilleure production, les porcs doivent être logés dans des locaux suivant des normes. Nul besoin de luxe, mais il est indispensable qu'elles se trouvent toujours dans un local sain, bien isolé, adapté au climat de la région, bien aéré, mais sans courant d'air et muni de tout équipement et matériel nécessaire pour leur assurer le maximum de bien être.

1- Logement des porcs

a) La porcherie

Les matériels nécessaires à la construction d'une porcherie sont choisis suivant les besoins des animaux. Notre choix s'est donc orienté vers les matériels locaux (mur en planche), sauf le dallage qui devra être cimenté

Tableau n° 9: Matériel nécessaire pour la fabrication de porcherie

Désignation	Caractéristiques	Unité	Quantité
Tôle	Transparent	Pièce	130
Planche		Mettre	600
Ciment	Sac	Pièce	100
Madrier	7x17 de 4m	Pièce	70
Madrier	7x17 de 5m	Pièce	70
Tige filetée	12x600	Pièce	400
Bois dur	3x20	Pièce	100
Point	Fer	kg	140

Source: recherche personnel Juillet 2008

b) Bâtiment d'élevage

Les locaux seront construits de la manière suivante :

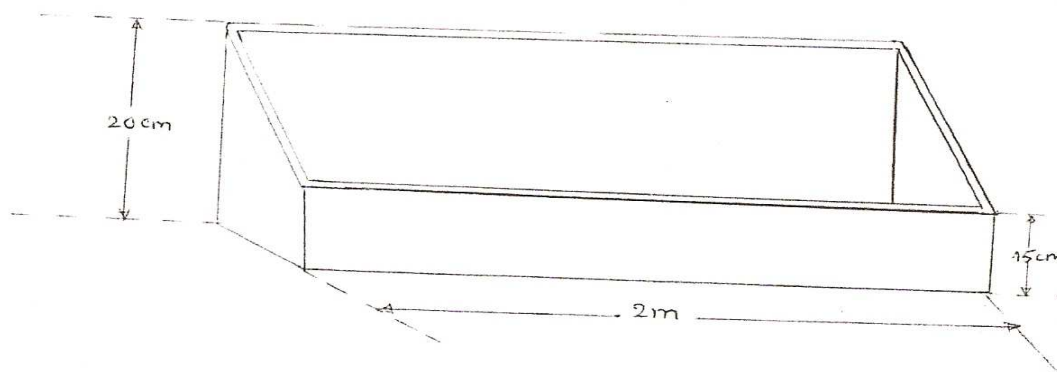
- un grand bâtiment de trois pièces composé d'un bureau administratif, d'une grande salle de stockage (intrants, matériels de remplacement et réserve,...) et de préparation de provende, et un garage pour véhicule
- un local de gardiennage

2-Matériel d'élevage

a) Les mangeoires

Les mangeoires sont des matériels fabriqués en bois, dans lequel on met l'aliment des porcs lors de la distribution. Ils sont dans la porcherie en nombre suffisant, pour que l'aliment soit facilement accessible à tous les porcs. Pour chaque parquet de porcherie, il est prévu : un (01) mangeoire de 2 mètre de longueur, et deux (02) mangeoires de 1 mètre de longueur pour les porcelets.

Schéma 3 : Mangeoire

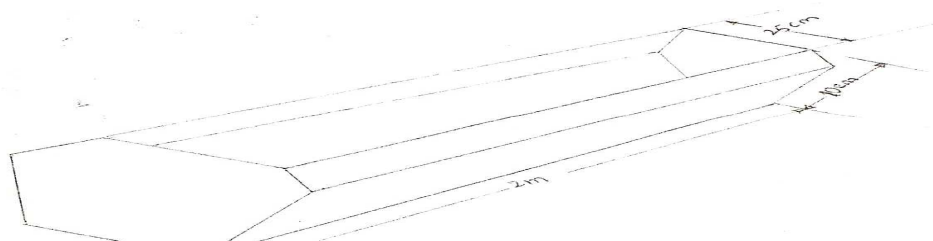


Source : Graphique dressé par nos soins à partir des informations collectées, mai 2008

b) L'abreuvoir

L'abreuvoir est un matériel servant à abreuver les animaux. Il est d'une grande importance dans les régions chaudes. L'eau doit y rester propre et disponible en permanence et leur nettoyage doit être facile. Il faut que leur nombre soit proportionnel aux nombres des animaux élevés. Pour chaque parquet, un abreuvoir de 2m et ayant une capacité de 30 à 40l est alors prévu. Pour les porcelets, il y a 2 abreuvoirs d'une capacité de 10 à 15l.

Schéma 4 : Abreuvoir



Source : Graphique dressé par nos soins à partir des informations collectées, mai 2008

c) Matériels d'exploitation et de nettoyage

Les matériels d'exploitation nécessaires sont présentés dans le tableau qui suit :

Tableau n 10: Matériel nécessaire pour l'exploitation et le nettoyage

Désignation	Caractéristiques	Unité	Quantité
Tuyaux	5 m	Mètre	4
Balance	Capacité 200kg	Pièce	5
Seau de 15l	Métallique	Pièce	10
Brouette	Métallique	Pièce	6
Sac	Plastique	Pièce	100
Broyeur		Pièce	1
Mangeoire	Bois	Pièce	50
Abreuvoirs	Bois	Pièce	30
Pelle			8
Râteau			5
Cordes		Mètre	200

Source : recherche personnelle juillet 2008

d) Matériels et mobiliers de bureau (MMB)

Les MMB nécessaires sont mentionnés ci-après

Tableau n°11 : Matériel nécessaire pour le MMB

Désignation	Caractéristiques	Unité	Quantité
Armoire	Bois	Pièce	3
Bac à ordure	Plastique	Pièce	2
Table	Bois	Pièce	5
Chaise	Bois	Pièce	7
Etagère	Bois	Pièce	2

Source: recherche personnelle juillet 2008

e) Matériel informatique

Au démarrage, l'entreprise devra acquérir les matériels suivants :

- ordinateur avec accessoires complets (clavier, souris, imprimante, onduleur,...)

Tableau n°12 : Matériel nécessaire pour l'informatique

Désignation	Caractéristiques	Unité	Quantité
Ordinateur		Pièce	1
Onduleur		Pièce	1
Imprimante		Pièce	1

Source: recherche personnelle juillet 2008

III-LES MATIERES PREMIERES

Les matières premières sont les porcelets qui devront être achetés auprès des fournisseurs et/ou producteurs de porcelet ; les nourritures des porcs sont également considérées comme matières premières.

1- Les besoins en aliment des porcs

L'alimentation¹ d'un être vivant doit lui fournir tout ce qui est nécessaire pour vivre, pour croître et pour produire. La ration doit donc couvrir les besoins d'entretien, les besoins de croissance et les besoins de production; Elle doit contenir aussi bien des aliments énergétiques, protéiniques et des éléments minéraux, acides aminés et vitamines indispensables, à une proportion bien déterminée.

¹ Manuel pour le développement de la porciculture à Madagascar Organisation des Nations Unis pour l'alimentation et l'agriculture Antsirabe

2- Les matières nécessaires pour la fabrication des provendes

a) Sources d'énergie

Tableau 13: Tables de composition de quelques matières utilisées dans l'alimentation des porcs

Caractéristiques (p.100 de produit brut)	CEREALES ET LEURS ISSUES							AUTRES SOURCES D'ENERGIE					
	Mais	Sorgho avec tannin	Millet	Riz paddy	Son de blé	Son vrai de riz	Farine basse de riz	Manioc	Banane mure entière	Patate douce	Mélasses de canne	Graisse animale	Huile végétale
Matière sèche	86	86	88	87	87	90	89	87	22	33	75	99	99
Énergie brute (kcal /kg)	3860	3820	3950	3700	3950	4170	4300	3560	900	1400		9370	9450
Extractif non azoté	69.0	68.3	59.8	63.7	52.8	41.1	45.8	78.0	192	29.2			
- amidon	60.5	56.8	52.1	41.8	16.5		20.4	69.5	1.5	22.3			
- sucre	2.1		1.3	4.0	4.7		5.9	3.5	14.8	3.0			
Matière grasse	4.2	3.0	3.7	2.1	4.0	13.8	14.6	0.7	0.2	0.4	98.4	98.7	
Cellulose brute	2.2	3.0	9.3	8.6	9.6	11.6	6.7	3.0	0.8	1.1			
Protéines brutes	9.0	10.0	11.5	8.0	15.0	12.8	13.3	2.2	1.3	1.6			
- lysine	0.25	0.23	0.19	0.28	0.56	0.56	0.35	0.08	0.06	0.06			
- Méthionine	0.19	0.16	0.49	0.16	0.20	0.22	0.27	0.03	0.01	0.02			
- Méthionine+ cystine	0.39	0.33	0.68	0.35	0.50	0.42	0.56	0.05	0.03	0.04			
- Tryptophane	0.06	0.09	0.16	0.09	0.24	0.13	0.13	0.02		0.03			
- Thréonine	0.32	0.33	0.44	0.28	0.54	0.44	0.48	0.06	0.05	0.09			
Cendres brutes	1.35	1.65	3.73	4.53	5.60	10.7	8.6	3.13	1.10	1.17			
- Calcium	0.01	0.04	0.04	0.05	0.13	0.07	0.04	0.20	0.01	0.04			
- Phosphore total	0.27	0.34	0.28	0.26	1.20	1.40	1.3	0.15	0.03	0.05			
- phosphore dispon. (1)	0.05	0.05	0.08	0.10	0.60	0.14	0.19	0.05		0.02			
Energie digestible pour le porc (Kcal/Kg)													
Energie métabolisable pour les volailles (Kcal/kg)	3400	3060	2870	2750	2450	2800	3320	3360	750	1200	2530	7900	8500
	3250	2810	2860	2760	1470		2980	2850			2230	85000	9250

Source : Mémento de l'agronomie INRA 2005

b) Sources de protéines et de minéraux

Tableau 14: Tables de composition de quelques matières utilisées dans l'alimentation des porcs

Caractéristiques (p.100 de produit brut)	TOURTEAUX						
	Arachid e 50	Coprah	Coton	Palmiste	Soja44	Soja50	Tourneso non décortiqué
Matière sèche	91	90	91	90	88	88	90
Énergie brute (kcal/kg)	4360	3850	4280	4030	4150	4200	4100
Extractif non azoté	25,0	43,9	29,1	50,9	30,3	28,5	26,0
amidon	6,9			3,00	3,3	3,1	5,0
sucres		9,0		1,0	10,0	8,7	2,0
Matière grasse	1,4	1,6	1,4	1,7	1,8	1,9	1,8
Cellulose brute	10,0	16,0	13,0	15,0	7,4	3,4	26,5
Protéine brutes	49,2	21,5	41,0	18,5	42,5	48,0	29,5
lysine	1,70	0,66	1,72	0,66	2,70	3,05	1,07
méthionine	0,49	0,32	0,59	0,32	0,59	0,66	0,73
méthionine+cystine	1,18	0,63	1,24	0,70	1,27	1,43	1,26
tryptophane	0,49	0,15	0,49	0,19	0,57	0,65	0,38
thréonine	1,33	0,067	1,39	0,61	1,67	1,88	1,06
Cendres brutes	5,40	7,00	6,46	3,90	6,00	6,20	6,22
calcium	0,16	0,18	0,20	0,28	0,30	0,27	0,35
phosphore total	0,60	0,60	1,00	0,60	0,62	0,69	0,90
phosphore disponible(1)	0,06	0,09	0,10	0,09	0,10	0,10	0,15
Energie digestible pour le porc (kcal/kg)	3640	2800	2490	1700	3430	3570	2200

Source : Mémento de l'agronomie INRA 2005

IV-LES SOINS VETERINAIRES

En zone tempérée, la médecine vétérinaire est une médecine de soins. On soigne l'animal malade. En zone tropicale, on applique surtout des mesures de prophylaxie collective qui visent à maintenir le troupeau en bonne santé.

Les soins à des animaux malades ne doivent être donnés que si le traitement est économique, rapidement efficace et que l'animal guéri peu reprendre sa place dans le troupeau, y supporter les conditions habituelles d'entretien, sans risque pour les autres animaux (porteurs sains)

Les plans de vaccination systématique contre la peste porcine classique (PPC), pasteurellose, pneumo porc, ... ont diminué considérablement les pertes et permis le développement de l'élevage. Le respect du calendrier des vaccinations est un impératif catégorique pour lutter contre les maladies que les porcs peuvent attraper et que l'on peut regrouper en deux catégories : les maladies infectieuses et les maladies parasitaires

1- Maladies infectieuses

a) Maladie de Teschen

Cause : virus

Symptômes : paralysie, pédalage, température de 40 à 42°C, tremblement, cou tendu, démarche hésitante.

Traitement : aucun traitement des locaux ;

prophylaxie :

Désinfection des locaux ;

Isolement des animaux atteints ;

Vaccination Teschenvax.

b). Pneumonie contagieuse et pasteurellose

Cause : bactérie, virus ;

Symptômes : trouble respiratoires, toux, amaigrissement, température à 41°C, manque d'appétit, ralentissement de croissance, sortie de sécrétion nasale.

Traitement : antibiotiques ou sulfamide.

Prophylaxie :

- destruction des cadavres ;

- désinfection des locaux et matériels ;

- vaccination pneumo porc.

c) Peste porcine classique

Cause : virus

Symptômes : température à 42°C, perte d'appétit, diarrhée rebelle, paralysie, amaigrissement, troubles respiratoires, sortie des tâches rouges au ventre, à l'oreille, crise d'excitation, conjonctive d'un seul ou de deux yeux, retard de développement, démarche hésitante.

Traitement : aucun médicament efficace

Prophylaxie :

- désinfection des locaux
- abattage des malades
- enterrement des cadavres

d) Peste Porcine Africaine (PPA)

Comme son nom l'indique, c'est une épidémie très mortelle d'origine africaine qui n'a aucune vaccination et aucun traitement.

Cause : virus

Symptômes : température à 42°C, perte d'appétit, diarrhée rebelle, paralysie, amaigrissement, troubles respiratoires, sortie de tâches rouges au ventre, à l'oreille, crise d'excitation, conjonctive d'un seul ou de deux yeux, retard de développement, démarche hésitante.

Traitement : aucun médicament efficace

Prophylaxie :

- désinfection des locaux ;
- abattage des malades ;
- enterrement des cadavres ;
- ne pas donner des déchets alimentaires ;
- on ne laisse pas vagabonder les porcs.

e) Gastro enterite

C'est une maladie qui ravage essentiellement les porcelets de 45 à 60 jours d'âge, causée par le changement brusque d'aliment c'est-à-dire de l'aliment lactation en provende.

Symptôme : diarrhée profuse jaunâtre, pas d'appétit.

Traitement : Ganidan, veto-anti-diar, Izocol ou injection sulfamide.

2- Les maladies parasitaires

a) La galle (a l'extérieur)

Cause : parasite microscopique

Symptômes : démangeaison, amaigrissement, partie du corps dépourvue de poil, apparition des plaies sur la peau.

Traitement : nourriture saine et abondante, ramollissement des croûtes avec la vaseline, puis lavage à l'eau tiède et frictions vigoureuses à la brosse, bains insecticides ou pulvérisation insecticide.

Prophylaxie :

- isolement des animaux atteints ;
- désinfection des locaux.

b) Cysticercoses hepato-peritoneales (a l'intérieur)

Cause : vers microscope, ténia

Symptômes : hyperexcitation, dépression, tristesse, perte d'appétit, attitudes anormales (flexion de la tête sur l'encolure), démarche hésitante.

Traitement : aucun

Prophylaxie :

- éviter l'ingestion par les carnivores, des cervelles des animaux infectés ;
- stérilisation de leurs fèces.

Dans tout élevage rationnel, l'hygiène et la prévention sont des armes nécessaires, car c'est en respectant l'audace : 'il vaut mieux prévenir que guérir' que l'éleveur diminuera au maximum l'incidence économique due à la pathologie. Ainsi, les différentes porcheries doivent faire l'objet d'un nettoyage une fois par semaine, et suivi d'une désinfection à l'entrée d'un nouveau lot. Aussi, les matériels seront désinfectés après chaque utilisation, il faut avoir la qualité des aliments propres et sains.

V-PROCESSUS DE PRODUCTION

Il s'agit de définir toutes les démarches à entreprendre pour la production de porc. Mais avant de définir ce processus, notons que le projet doit au moins remplir quatre fonctions principales, à savoir: la fonction technique: chargée de trouver la meilleure démarche technique à suivre, compte tenu des ressources (matérielles et humaines) pour atteindre au mieux les objectifs fixés. La fonction commerciale : c'est la fonction d'approvisionnement et de distribution. La première a pour rôle d'identifier les fournisseurs ; de passer les commandes, et de gérer les stocks en magasin. La deuxième a pour rôle d'assurer la prévision des ventes et d'orienter la consommation des matières, de les provoquer par le biais de la publicité et de la promotion de vente, la fonction financière nécessaire au bon moment. La fonction administrative et sociale : elle assure la prévision, l'organisation, le suivi et le contrôle au sein du projet

Pour y parvenir, le processus comporte plusieurs étapes à savoir : procéder à l'étude de marché compte tenu de l'environnement, fixer les objectifs à atteindre, tant qualitatifs que quantitatifs, effectuer l'étude de rentabilité et de faisabilité du projet, établir les plans d'actions, mettre en place tout ce qui est nécessaire pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

Nous présentons ci –après le processus de production de porc:

Construction des parcs de porc à trois pièces

Achat de porcs

Achat de maïs, son de riz, poisson, arachide, manioc ,sel ,graisse animal, ou bien provende ou herbe verte

Distribution des aliments

La distribution des aliments est l'un des facteurs influant sur la production et qui ne doit être sous estimée surtout celle de l'élevage de porc. La mauvaise gestion de distribution peut entraîner de grosses pertes sur le résultat. De ce fait, les rations devraient être distribuées régulièrement le matin de bonne heure, et au début de l'après midi

CHAPITRE II: ORGANISATION PREVISIONNELLE

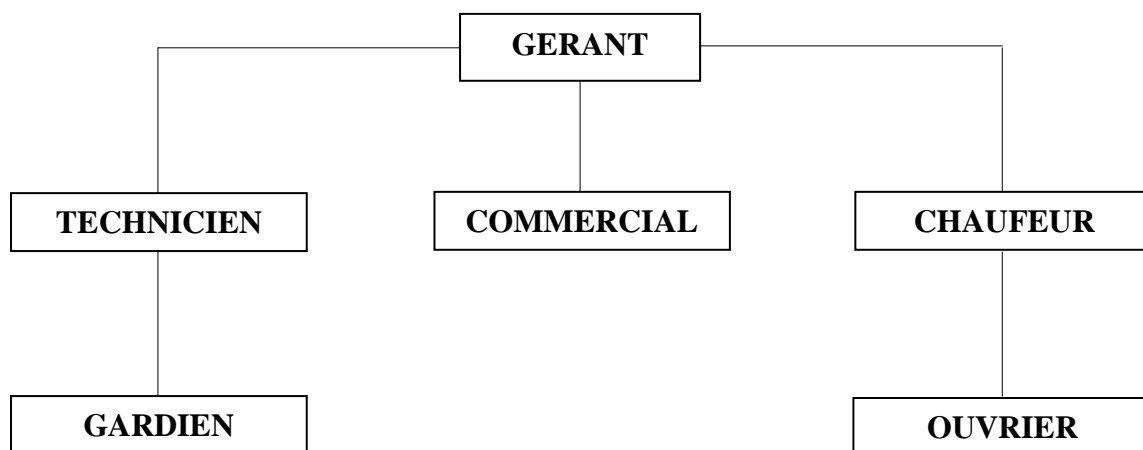
Le présent chapitre traite de manière globale l'organisation de l'entreprise, ainsi que l'organisation de l'entreprise, et la politique de gestion des ressources humaines à adopter. En effet, deux sections sont prévues dans ce chapitre :

Section I : ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

I-ORGANIGRAMME DE L'ENTREPRISE

L'entreprise serait dotée d'une organisation légère, adaptée par rapport aux activités prévues par l'exploitation. Cette organisation est appréciée à travers l'organigramme présenté comme suit :

Figure n°2 : Organigramme de l'entreprise



Source : recherche personnelle, Aout 2008

II- DESCRIPTION DES PRINCIPALES FONCTIONS DU PERSONNEL

1- Le Gérant

Le gérant qui est le premier responsable de l'entreprise s'occupera de l'administration générale de l'entreprise, notamment les volets administratifs, financier; dans ce cadre, il sera en charge de l'exécution des activités suivantes :

- fixer les objectifs et élaborer le Programme de Travail Annuel (PTA)
- mettre en place un dispositif de gestion de la production afin d'assurer le respect de la technique de l'élevage

- tenir une comptabilité simplifiée
- assurer la gestion du personnel
- s'occuper de la vérification et du contrôle de la production

2-Commercial

Il est le responsable de la commercialisation des produits et assure la relation avec le client

Il assure l'approvisionnement en intrant et en consommables divers et définit la politique commerciale à adopter et s'occupe des activités de marketing, des relations à caractères professionnels. De plus, il organise l'acheminement des produits vers les différentes localités de vente dans la région et dans la capitale, tout en assurant la fiabilité de conditionnement

3-Le technicien spécialisé

Il est responsable de la gestion technique de la ferme. Il assure le suivi de l'entretien des matériels et des logements de la santé des porcs et de leur développement Il est le chef direct des ouvriers et du gardien. De plus, il assure l'alimentation des porcs et le suivi de leur développement

4- Le chauffeur

Il est responsable de la livraison des porcs et le transport des matières premières

5- Les ouvriers

Ils sont chargés :

- du nettoyage de l'habitat
- de la désinfection des locaux et des matériels
- de la distribution des aliments

Ils assistent les techniciens et exécutent leurs ordres émis

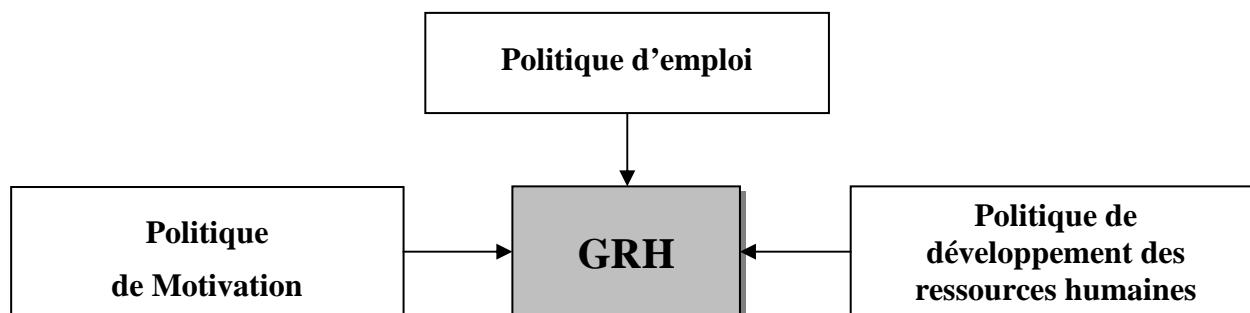
6-Gardien

Il a comme principale mission la surveillance et la sécurité de la ferme, notamment pendant la nuit pour éviter le vol

Section II : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH)

La gestion des ressources humaines englobe les mises en œuvre de la politique de l'emploi, du système de motivation, du système de l'évaluation et du développement des ressources. Elle est appréciée d'une façon globale à travers le schéma qui suit :

Figure n°3 : Champ d'action de GRH



Source : recherche personnelle, Aout 2008

I-COMPOSITION ET EVOLUTION DE L'FFECTIF

L'effectif du personnel de l'entreprise au démarrage de l'activité est arrêté suivant les besoins prévus par l'organigramme présenté précédemment

Le recrutement sera fait de manière réglementaire par un appel à candidature local. Une sélection par dossier, un test écrit et un entretien individuel seront entrepris.

L'évolution ainsi que les qualifications du personnel sont données par le tableau ci-dessous :

Tableau n°15 : Evolution et qualification du personnel.

Composition de l'effectif	Categorie professionnel	Evolution de l'effectif					PROFIL ET CARACTERISTIQUE
		AN1	AN2	AN3	AN4	AN5	
Administration							
Gérant	HC	1	1	1	1	1	Bacc + 4
Commercial	2B	1	1	1	1	1	Bacc +2 section commerciale
Production							
Ouvriers	M2	2	2	2	2	2	CEPE (savoir, écrire) connaissance sur l'élevage porcin
Technicien	B3	2	2	2	2	2	Bacc et avoir des connaissances sur l'élevage porcin
Chauffeur	B1	1	1	1	1	1	BEPC, avoir un permis de conduire
Gardien	M1	1	1	1	1	1	CEPE et bonne condition physique
TOTAL		8	8	8	8	8	

Source : recherche personnelle, Aout 2008

Le tableau ci-dessus montre que l'entreprise garde le même effectif de personnel durant les cinq (5) premières années d'exercice.

II-POLITIQUE DE MOTIVATION

Elle englobe les systèmes salariaux et d'avancement à adopter par l'entreprise. En effet, tout salarié a droit à une rétribution en contrepartie du travail qu'il a fourni ; il s'agit de la rémunération du travail appelée communément salaire.

Le salaire brut renferme le salaire de base, ainsi que les autres avantages en numéraire et en nature.

Le salaire net reflète la somme à payer au salarié, après déduction des différentes retenues (CNAPS, OSTIE, autres). Le salaire à payer est constitué du salaire net déduit d'impôt.

L'entreprise adoptera également une politique d'avancement après 3ans d'exercice pour chacun de son personnel, si le concerné n'a pas fait l'objet de mesure disciplinaire pendant cette période. En effet, les sanctions retardent l'avancement à l'ancienneté (de 1, 2 ou 3ans selon la nature de la sanction).

Le tableau ci-dessous présente l'évolution du salaire mensuel du personnel durant les 5 premières années d'exercice :

Tableau n°16 : Salaire mensuel du personnel (en Ariary)

POSTE	Nbre	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Gérant	1	400 000	400 000	448 000	448 000	448 000
Comptable	1	160 000	160 000	179 200	179 200	179 200
Techniciens	2	280 000	280 000	313 600	313 600	313 600
Chauffeur	1	90 000	90 000	100 800	100 800	100 800
Ouvriers	2	140 000	140 000	156 800	156 800	156 800
Gardien	1	70 000	70 000	78 400	78 400	78 400

Source : recherche personnelle, Aout 2008

Dans ce cadre, les charges de personnel durant les 5 premières années d'exercice sont présentées dans le tableau qui suit :

Tableau n°17: Salaire annuelle du personnel (en Ariary)

Composition	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
<i>Gérant</i>	4 800 000	4 800 000	5 376 000	5 376 000	5 376 000
<i>Comptable</i>	1 920 000	1 920 000	2 150 400	2 150 400	2 150 400
<i>Technicien</i>	3 360 000	3 360 000	3 763 200	3 763 200	3 763 200
<i>Chauffeur</i>	1 080 000	1 080 000	1 209 600	1 209 600	1 209 600
<i>Ouvriers</i>	1 680 000	1 680 000	1881600	1881600	1881600
<i>Gardien</i>	840 000	840 000	940 800	940 800	940 800
(1)Salaire brut	13 680 000	13 680 000	15 321 600	15 321 600	15 321 600
<i>CNaPS 13%</i>	1 778 400	1 778 400	1 991 808	1 991 808	1 991 808
<i>OSTIE 5%</i>	684 000	684 000	766 080	766 080	766 080
(2)TOTAL	2 462 400	2 462 400	2 757 888	2 757 888	2 757 888
(1) + (2)	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488

Source : recherche personnelle, Aout 2008

Le tableau ci-dessus montre que l'entreprise adoptera une grille salariale s'appuyant sur le barème de salaire fixé par le Journal Officiel, dont le salaire minimum d'embauche (SME) s'élève à Ar 50 612.

III-POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Pour une meilleure productivité, l'entreprise adoptera un plan de formation approprié aux exigences de l'entreprise.

Au démarrage, l'entreprise organisera à l'embauche une formation en faveur de son personnel, pour lui permettre de maîtriser rapidement les attributions et les tâches qui lui sont confiées.

Souvent, il s'agit d'une formation sur le tas, c'est-à-dire, d'une formation organisée en interne, à travers un dispositif de compagnonnage.

Des séances de perfectionnement s'adressent également au personnel qui souhaite bénéficier de formation, pour mieux accomplir leurs tâches et les responsabilités au même poste qui leur a été confié, la formation vise à accroître la productivité du personnel.

CHAPITRE III : COUT DU PROJET

Le présent chapitre est divisé en trois sections, à savoir :

- Investissement
- Fonds de roulement
- Calendrier de réalisation du projet

Section I : INVESTISSEMENTS

I-NATURE ET COUT DES INVESTISSEMENTS

Les investissements sont généralement constitués par les immobilisations incorporelle et corporelle. Ce sont des biens achetés à usage permanent au sein l'entreprise ; ils peuvent être distingués selon leur nature.

1-Les immobilisations

a) Immobilisation incorporelle

Ce ne sont pas des objets tangibles, parmi lesquels sont figurent les services effectués dans les démarches administratives pour la constitution de l'entreprise, pour la construction des locaux et l'acquisition des moyens d'exploitation pour l'entreprise. Les frais y afférents sont évalués à la somme de Ar 1 200 000.

b) Immobilisation corporelle

Ce sont des biens qui permettent à l'entreprise d'assurer son bon fonctionnement (divers facteurs de production), tels que : Terrain, Constructions (bâtiment, porcherie), Agencement, aménagement et installation (AAI), Matériel et mobilier de bureau (MMB), Matériel et outillage, Matériel de transport, Matériel informatique.

Les caractéristiques ainsi que les coûts respectifs de ces matériels sont donnés dans le tableau suivant :

Tableau n°18 : Coûts respectifs de ces matériels (en Ariary)

Désignation	Caractéristiques	Unité	Qtté	P.U. (en Ar)	Montant (en Ar)
1. TERRAIN					
Terrain	-	m2	9 000	500	4 500 000
<i>Sous-total 1</i>					4 500 000
2. CONSTRUCTION					
2.1. Bâtiment		Forfait	-	-	13 000 000
2.2. Porcheries					
Tôle	Transparent	Pièce	130	10 000	2 000 000
Planche		Mettre	600	1000	600 000
Ciment	Sac	Pièce	100	18 000	1 800 000
Madrier	7x17 de 4m	Pièce	70	4000	280 000
Madrier	7x17 de 5m	Pièce	70	5000	350 000
Tige filetée	12x600	Pièce	400	2 000	800 000
Bois dur	3x20	Pièce	100	6 000	600 000
Point	Fer	kg	140	4000	560 000
<i>Sous-total 2</i>					20 000 000
3. AGENCEMENT, AMENAGEMENT ET INSTALLATION (AAI)					
AAI		Forfait	-	-	200 000
<i>Sous-total 3</i>					200 000
4. MATERIEL ET MOBILIER DE BUREAU (MMB)					
Armoire	Bois	Pièce	3	100 000	300 000
Bac à ordure	Plastique	Pièce	2	10 000	20 000
Table	Bois	Pièce	5	80 000	400 000
Chaise	Bois	Pièce	7	15 000	105 000
Etagère	Bois	Pièce	2	20 000	40 000
<i>Sous-total 4</i>					865 000

Désignation	Caractéristiques	Unité	Qtté	P.U. (en Ar)	Montant (en Ar)
5. MATERIEL ET OUTILLAGE					
Tuyaux	5m	mettre	4	30000	120 000
Balance	Capacité 200kg	Pièce	5	100 000	500 000
Seau de 15l	métallique	Pièce	10	2 000	20 000
Brouette	métallique	Pièce	6	50 000	300 000
Sac	Plastique	Pièce	100	4 000	400 000
Broyeur		Pièce	1	40 000	60 000
Mangeoires	Bois	Pièce	50	2000	100 000
Abreuvoirs	Bois	Pièce	30	1 000	30 000
pelle			8	2000	16 000
Râteau			5	2000	10 000
Cordes		mettre	200	100	20 000
<i>Sous-total 5</i>					<i>1 576 000</i>
6. MATERIEL DE TRANSPORT					
Camionnette		Pièce	1	16 000 000	16 000 000
<i>Sous-total 6</i>					<i>16 000 000</i>
7. MATERIEL INFORMATIQUE					
Ordinateur		Pièce	1	1 050 000	1 050 000
Onduleur		Pièce	1	110 000	110 000
Imprimante		Pièce	1	150 000	150 000
<i>Sous-total 7</i>					<i>1 310 000</i>
TOTAL GENERAL EN ARIARY					44 451 000

Source : recherche personnelle, Aout 2008

Ce tableau montre que le coût de l'investissement s'élève à Ar 44 451 000 on note que le coût de la construction est le plus élevé, avec un montant de Ar 20 000 000.

NB : le terrain sera apporté par le promoteur qui est à la fois le gérant de l'unité

2-.Récapitulation des immobilisations

Tableau n°19 : Récapitulation des immobilisations (en Ariary)

Désignation	Montant en Ariary
Immobilisation incorporelle	1 200 000
Immobilisation corporelle	44 451 000
Total en Ariary	45 651 000

Source : recherche personnelle, Aout 2008-

Le coût des immobilisations constitué par l'immobilisation corporelle et l'immobilisation incorporelle s'élevé à Ar 45 651 000

Section II : FOND DE ROULEMENT

Le fonds de roulement (FR) est la partie des ressources stables qui n'est pas utilisée pour le financement des emplois stables (approches par le haut du bilan). Il est ainsi déterminé à travers la formule suivante :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

On peut déterminer également le FR d'une autre manière. En effet, il s'agit d'une marge de sécurité constituée par l'excédent des actifs circulants sur les dettes à court terme (approche par le bas du bilan), selon la formule suivante :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Actifs circulants} - \text{Dettes à court terme}$$

Par ailleurs, les actifs circulants non financés par le FR constituent les Besoins en Fonds de Roulement (BFR) qui doivent être contractés auprès d'une institution financière au démarrage de projet.

Les FR et BFR sont donc déterminés à travers l'exploitation des différents achats qui regroupent les acquisitions de matières premières, des matières consommables, des fournitures non stockées. On peut citer, entre autre, l'achat de porcelet, les alimentations des

porcs, les fournitures de bureau, ainsi que les charges externes, les impôts et taxes, les charges de personnel.

1-Les détails des différents achats:

Tableau n°20 : L'achat de porcelet(en Ariary)

Désignation	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Porcelet	7 000 000	8 400 000	9 450 000	10 500 000	11 900 000
TOTAL en Ariary	7 000 000	8 400 000	9 450 000	10 500 000	11 900 000

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Tableau n°21 : Besoins en alimentations (en Ariary)

Désignation	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
alimentations	11 300 000	13 560 000	15 155 000	16 950 000	19 210 000
TOTAL en Ariary	11 300 000	13 560 000	15 155 000	16 950 000	19 210 000

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Tableau n° 22: Soins et traitement

Désignation	AN 1	AN 2	AN 3	AN 4	AN 5
Vaccin	400 000	480 000	540 000	600 000	680 000
Vitamine	460 000	552 000	621 000	690 000	782 000
TOTAL en Ariary	860 000	1 032 000	1 161 000	1 290 000	1 462 000

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Tableau n°23 : Achat de fourniture de bureau (en Ariary)

Désignation	Unité	Qtté	P.U.(en Ar)	Montant (en Ar)
Stylos, règle	Pièce	10	200	2 000
Rames de papier	Pièce	10	6 000	60 000
Manifold	Pièce	5	1 000	5 000
Encre	Pièce	5	3 000	15 000
Autres				20 000
TOTAL				102 000

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

2-Les charges externes :

Au niveau des charges externes, elles sont données par le tableau suivant :

Tableau n°24 : Récapitulation des charges externes (en Ariary)

Les charges externes	Montant (Ar)
Services extérieurs	
Entretien et réparation	300 000
Eau et électricité	400 000
Carburant	500 000
Prime d'assurance	110 000
Total (1)	1 310 000
Autre services extérieurs	
Publicité	500 000
Poste et télécommunication	50 000
Assistance technique	50 000
Total (2)	600 000
TOTAL (1)+(2)	1 910 000

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Pour les impôts et taxes, ils sont fixés sur la base d'un impôt synthétique afin de faciliter les calculs. En effet, l'ensemble de la taxe professionnelle, l'impôt foncier et autre est estimé à Ar 70 000.

3-Charge de personnel

Les charges de personnel sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau n°25 : Charge de personnel (en Ariary)

Désignation	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
TOTAL en Ariary	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Il s'agit en fait l'ensemble de la rémunération de personnel de l'entreprise lié par un contrat de travail.

4-Récapitulatif des charges durant la première année d'exercice

Tableau récapitulatif des charges durant la première année d'exercice:

Tableau n°26 : Récapitulatif des charges (en Ariary)

Charges	Montant (Ar)
Achat des porcelets	7 000 000
Besoin en alimentation	11 300 000
Soin et traitement	860 000
Achat de fourniture de bureau	102 000
Charges externes	1 910 000
Charges de personnel	16 142 400
Impôts et taxes	70 000
TOTAL	37 384 400

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

De tout ce qui précède, on peut établir maintenant le bilan d'ouverture, afin de permettre, par la suite, de déterminer les FR et BFR.

Tableau n°27 : Le bilan d'ouverture (en Ariary)

Bilan de départ			
Rubriques	Montant	Rubriques	Montant
Immobilisation incorporelle		Capitaux propres	
Frais d'établissement	1 200 000	Capital	29 062 390
Immobilisation corporelle			
Terrain	4 500 000		
Bâtiment	13 000 000	Dettes	
Porcherie	7 000 000	Dettes à LMT	33 214 160
Matériels et outillages	1 576 000	Dettes à CT	20 758 850
Matériels de transport	16 000 000		
Aménagement installation	200 000		
Matériels et mobiliers de bureau	865 000		
Matériels informatiques	1 310 000		
Trésorerie	37 384 400		
TOTAL	83 035 400		83 035 400

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Les immobilisations sont évaluées à Ar 45 651 000

Le tableau ci-dessus montre que le promoteur devrait apporter une part évaluée à Ar 29 062 390 qui va se constituer en capital de l'entreprise.

Le recours à un emprunt à long et moyen terme (LMT) d'Ar 33 214 160 auprès d'une institution financière sera envisagé pour financer une partie de l'investissement au démarrage du projet.

De tout ce qui précède, le FR permettant de financer une partie de l'actif circulant est déterminé comme suit :

FR= (Capita+emprunt LMT) - Investissement

FR = (29 062 390 +33 214 160) – 45 651 000

= 62 276 550 - 45 651 000

FR = Ar 16 625 550

En outre, un BFR qui financera une partie des actifs circulants non financés par le FR et remboursable à travers un emprunt à CT est déterminé comme suit :

$BFR = \text{Actif circulant} - \text{Fond de roulement}$

$BFR = 37\,384\,400 - 16\,625\,550$

BFR = Ar 20 758 860

Le coût du projet qui est constitué par l'ensemble de l'investissement et du fonds de roulement pour un montant global s'élevant à Ar 83 035 400 est donné par le tableau récapitulatif ci-après :

Tableau n°28 : Récapitulatif coût du projet (en Ariary)

Désignation	Montant en Ariary
Investissement	45 651 000
Fonds de roulement (FR)	16 625 550
Besoin en fonds de roulement (BFR)	20 758 860
Coût total des investissements en Ariary	83 035 400

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Section III : CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET

La réalisation du présent projet sera conditionnée par la disponibilité de financement. Pour une hypothèse optimiste, dans la mesure où aucun problème ne sera produit, la durée de préparation et de l'installation est de 12 mois, selon le diagramme présenté ci-dessous :

Tableau n°29 : Calendrier de réalisation.

RUBRIQUES	AN1												
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	
Etude de faisabilité du projet													
Préparation des dossiers administratifs													
Recherche et disponibilité de financement													
Construction et aménagement du local													
Lancement de commande des équipements													
Construction et installation													
Recrutement et formation de personnel et préparation au lancement de l'exploitation													

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Le diagramme ci-dessus est explicité de la manière suivante :

- La période de l'étude de faisabilité est celle consacrée à l'élaboration du présent document après collecte des données nécessaires durera 3 mois
- La préparation des dossiers administratifs qui durera 2 mois est celle réservée aux démarches de l'institutionnalisation ou de formalisation de l'entreprise, de l'élaboration de documents statutaires, en passant par le paiement de l'impôt synthétique, en contre partie de l'acquisition de différentes pièces de légalisation : carte statistique, carte professionnelle, Numéro d'Identification Fiscale (NIF), ...
- La recherche et la disponibilité de financement signifient que pour réaliser le présent projet, le titulaire compte contracter un crédit auprès des institutions financières ; les démarches y afférentes dureraient de 3 mois environ
- Les autres points sont facilement compréhensibles à travers le diagramme ci-dessus.

TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET

Cette dernière partie présente premièrement la finance du projet qui montre le plan de financement et les comptes de gestion

Nous allons voir ensuite l'analyse de la rentabilité et de la faisabilité du projet détermine le compte de résultat, le plan de trésorerie et le bilan prévisionnel

Et enfin, nous allons montrer l'évaluation économique, financière et sociale

CHAPITRE I : FINANCE DU PROJET

Ce chapitre est divisé en deux sections :

Plan de financement

Compte de gestion

Section I : PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement est un document prévisionnel pluriannuel, établi pour une durée de 3 à 5 ans, et qui regroupe :

- Ressources durables dont l'entreprise dispose pour chaque année
- Emplois durables dont l'entreprise devra supporter pour chaque année.

En effet, pour la réalisation du présent projet, on doit disposer de fonds assez importants, dont une grande partie destinée aux investissements. Le schéma de financement y afférent est présenté dans le tableau ci-après :

Tableau n°30 : Présentation du schéma de financement

EMPLOIS	MONTANT	%	RESSOURCES	MONTANT	%
Investissement	45 651 000	55	Fonds Propres	29 062 390	35
Fond de Roulement	16 625 550	20	Emprunt à LT	33 214 160	40
Besoin en FR	20 758 860	25	Emprunt à CT	20 758 850	25
TOTAL	83 035 400	100	TOTAL	81 125 400	100

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

D'une façon globale, le schéma de financement ci-dessus peut être synthétisé de la manière suivante :

Tableau n°31 : Récapitulatif du schéma de financement

INVESTISSEMENTS 55%	RESSOURCES DURABLES 35% + 40% = 75%
ACTIFS CIRCULANTS 20% + 25% = 45%	RESSOURCES CYCLIQUES 25%

Source : recherche personnelle, octobre 2008

I -RESSOURCES DURABLES

Elles sont formées par l'ensemble du fonds propre du promoteur et de l'emprunteur à LMT, contracté par l'entreprise auprès d'une institution financière. Les ressources durables financent la fonction d'investissement et également une partie de la fonction du cycle d'exploitation qui représente le Fond de Roulement Initial (FRI). Le LMT pour un montant s'élevant à Ar 33 214 160 est remboursable sur 6 ans selon le plan de remboursement présenté ci-dessous.

RESSOURCES DURABLES = FONDS PROPRE + EMPRUNT LT

II-RESSOURCES CYCLIQUES

Il s'agit d'un financement contracté auprès d'une institution financière pour financer l'approvisionnement d'une partie des actifs circulants d'exploitation, c'est-à-dire le BFR présenté dans le tableau du schéma de financement plus haut, pour un montant s'élevant à Ar 20 758 860. Les caractéristiques de ce prêt avec la modalité de remboursement sont présentées ci-dessous.

III-PLAN DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS

1-Crédit à LMT

Les caractéristiques du crédit à LMT ainsi que les modes de calcul adoptés sont les suivants :

- Montant de l'emprunt : Ar 33 214 160
- Taux d'intérêt : 20% l'an
- Durée de remboursement : 5 ans avec différé de 1 an
- Périodicité : Annuelle
- Amortissement constant (a) : Montant emprunt/durée de remboursement
- Intérêt (I) : Montant de l'emprunt x Taux d'intérêt
- Total à verser : Amortissement + intérêt
- Capital à la fin de la période : Capital début de période - amortissements

Le tableau de remboursement y afférent est présenté dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°32 : Remboursement des dettes

Année	Capital début de période	Intérêt	Amortissement	Total à verser	Capital fin de période
AN 1	33 214 160	6 642 832	6 642 832	13 285 664	26 571 328
AN 2	26 571 328	5 314 266	6 642 832	11 957 098	19 928 496
AN 3	19 928 496	3 985 699	6 642 832	10 628 531	13 285 664
AN 4	13 285 664	2 657 133	6 642 832	6 645 489	6 642 832
AN 5	6 642 832	1 328 566	6 642 832	7 971 398	0

Source : recherche personnelle, Septembre 2008

Le tableau de remboursement des dettes fait état des coûts des emprunts qui présentent les charges financières pour chaque exercice. Le premier remboursement aura lieu à la fin de la première année de l'exercice.

2- Crédit à CT

Le prêt contracté pour financer le BFR sera remboursé en une seule échéance selon les caractéristiques suivantes :

- Montant : Ar 20 758 850
- Taux : 25 %
- Durée de remboursement : 12 mois
- Intérêt : $\text{Capital} \times t \times n / 1200$ avec $t = \text{taux d'intérêt}$
et $n = \text{durée en mois}/12$

$$= 20\,758\,850 \times 25 \times 12 / 1200$$

$$= 6\,227\,655\,000 / 1200$$

$$= \text{Ar } 5\,189\,712$$

- **Montant total à rembourser = Montant + intérêt**

$$\text{Montant total à rembourser} = \text{Ar } 25\,948\,562$$

3- Récapitulation des charges financières

Les charges financières durant les 5 premières années d'exercice sur ces deux types de crédit sont données par le tableau suivant :

Tableau n°33 : Les charges financières

	AN	AN1	AN2	AN3	AN4
Charges financières	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133

Source : recherche personnelle Septembre 2008

Les charges financières de la première année sont constituées par l'intérêt intercalaire généré par le crédit LMT s'élevant à Ar 6 642 832 et les intérêts du crédit CT s'élevant à Ar 5 189 712. (6 642 832+ 5 189 712=11 832 544)

Seul le crédit à CT est remboursé durant la première année d'exercice. Le crédit à LMT serait remboursé à partir de la deuxième année d'exploitation étant donné la période de différé de 1 an.

Section II: LES COMPTES DE GESTION

Certaines opérations ne peuvent pas être enregistrées dans les comptes du bilan, car elles ne correspondent pas à des achats ou ventes de valeur du patrimoine de l'entreprise. Elles représentent au contraire des acquisitions ou cessions de service ou des matières consommables.

Ces dernières opérations découlant d'une activité normale affectant le résultat d'exploitation sont enregistrées dans les comptes de charges ou produits d'exploitation et financiers.

I-LES COMPTES DES CHARGES

Ils enregistrent des emplois définitifs correspondant à un approvisionnement de l'entreprise.

Les charges d'exploitation correspondent à des dépenses ou à des dépréciations liées au fonctionnement du présent projet.

Les différentes charges prévues sont présentées dans le tableau ci-dessous.

De manière générale, certaines charges ne varient pas durant les cinq premières années d'exercice, telles que les autres services extérieurs, les impôts et taxes, les dotations aux amortissements. Ce qui n'était pas les cas pour les charges relatives aux achats (matières premières, fournitures consommables,...) et les services extérieurs.

D'une façon globale les variations pour les charges évolutives sont respectivement 15% par an pour les matières consommables, 10% pour les services extérieurs qui changent à partir de la 3^{ème} année d'exercice, 12% pour les salaires à partir de la troisième année.

Le calcul est établi en hors taxe parce que l'entreprise compte demander une exonération de taxe jusqu'à cinq (5) an au lieu de 3 ans prévus par le code général des impôts.

Avant de calculer le total des charges, nous allons calculer la dotation aux amortissements

1-Calcul de la dotation aux amortissements

DOTATION AUX AMORTISSEMENTS= SOMME DE L'ANNUITE
D'AMORTISSEMENT

a)Amortissement de frais d'établissement :

$$V_0 = 1\,200\,000$$

$$n = 5 \text{ ans}$$

$$t = 100/5 = 20\%$$

$$a = 1\,200\,000 \times 20\% \\ = 240\,000$$

Avec: a = annuité d'amortissement

V_0 = Valeur d'acquisition

t = taux d'amortissement où $t = 100/n$

n = durée de vie

b) Amortissement de construction

$$V_0 = 20\,000\,000$$

$$n = 20 \text{ ans}$$

$$t = 100/20 = 5\%$$

$$a = 20\,000\,000 \times 5\% \\ = 1\,000\,000$$

c) Amortissement A.A.I

$$\begin{aligned}V_0 &= 200\ 000 \\n &= 5 \text{ ans} \\t &= 100/5 = 20\% \\a &= 200\ 000 \times 20\% \\&= 40\ 000\end{aligned}$$

d) Amortissement M.M.B

$$\begin{aligned}V_0 &= 865\ 000 \\n &= 10 \text{ ans} \\t &= 100/10 \\&= 10\% \\a &= 865\ 000 \times 10\% \\&= 86\ 500\end{aligned}$$

e) Amortissement matériel et outillage

$$\begin{aligned}V_0 &= 1\ 576\ 000 \\n &= 8 \text{ ans} \\t &= 100/8 = 12.5\% \\a &= 1\ 576\ 000 \times 12.5 \\&= 197\ 000\end{aligned}$$

f) Amortissement matériel informatique

$$\begin{aligned}V_0 &= 1\ 310\ 000 \\n &= 5 \text{ ans} \\t &= 100/5 = 20\% \\a &= 1\ 310\ 000 \times 20\% \\&= 262\ 000\end{aligned}$$

g) Amortissement matériel de transport

$$\begin{aligned}V_0 &= 16\ 000\ 000 \\n &= 10 \text{ ans} \\t &= 100/10 = 10\% \\a &= 16\ 000\ 000 \times 10\% \\&= 1\ 600\ 000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Dotation aux amortissements} &= 240\ 000 + 1\ 000\ 000 + 40\ 000 + 86\ 000 + 197\ 000 + 262\ 000 + 1\ 600\ 000 \\&= 3\ 425\ 000\end{aligned}$$

Tableau n°34 Tableau des charges

CHARGE TTC	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
<u>Matières consommables</u>					
Porcelet	7 000 000	8 400 000	9 450 000	10 500 000	11 900 000
Alimentation	11 300 000	13 560 000	15 255 000	16 950 000	19 210 000
Sous total 1	18 300 000	21 960 000	24 705 000	27 450 000	31 110 000
<u>Autre charges</u>					
Fourniture de bureau	102 000	102 000	112 200	112 200	112 200
Soins et traitement	860 000	1 032 000	1 161 000	1 290 000	1 462 000
Sous total 2	962 000	1 134 000	1 273 200	1 402 200	1 574 200
Total achats	19 262 000	23 094 000	25 978 200	28 852 200	32 684 200
<u>Services extérieurs</u>					
Entretien et réparation	300 000	300 000	330 000	360 000	390 000
Eau et électricité	400 000	400 000	440 000	480 000	520 000
Carburant	500 000	500 000	550 000	600 000	650 000
Prime d'assurance	110 000	110 000	121 000	132 000	143 000
Total Services extérieurs	1 310 000	1 310 000	1 441 000	1 572 000	1 703 000
<u>Autre service extérieur</u>					
Poste et télécommunication	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Publicité					
Assistance technique	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Total autres services extérieurs	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Impôts et taxes	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Charge de personnel	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
<u>Dotation aux amortissements</u>					
Frais d'établissement					
Construction	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
AAI	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
MMB	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Matériel et outillage	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000
Matériel de transport	197 000	197 000	197 000	197 000	197 000
	262 000	262 000	262 000	262 000	262 000
Total dotation aux amortissements	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000

Source : recherche personnelle octobre 2008

Tableau n°35: Récapitulation des charges toutes taxes comprises

LIBELLES	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Achat	19 262 000	23 094 000	25 978 200	28 852 200	32 684 200
Services extérieures	1 310 000	1 310 000	1 441 000	1 572 000	1 703 000
Autre services extérieurs	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Impôt et taxes	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Charge du personnel	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
Charge financière	11 832 544	13 285 664	5 314 266	3 985 699	2 657 133
Dotation aux amortissements	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
TOTAL TTC	52 641 944	57 927 064	54 907 954	56 584 387	59 218 821

Source : recherche personnelle octobre 2008

Seuls les achats, les services extérieurs et les autres services extérieurs sont comptabilisés pour le montant de T.V.A

Tableau n°36: Récapitulation des charges hors taxes

LIBELLES	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
ACHAT	16 051 667	19 245 000	21 648 500	24 043 500	27 236 833
SERVICES EXTERIEURS	1 091 667	1 091 667	1 200 833	1 310 000	1 419 167
AUTRES SERVICES EXTERIEURES	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
IMPOT ET TAXES	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
CHARGES DU PERSONNEL	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
CHARGE FINANCIERE	11 832 544	13 285 664	5 314 266	3 985 699	2 657 133
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
TOTAL HT	49 113 278	53 759 731	50 238 087	51 413 687	53 387 621

Source : recherche personnelle octobre 2008

2-Les comptes de produit

Ces comptes enregistrent les ressources générées par les ventes de la production ; il s'agit en fait des chiffres d'affaires réalisés par l'entreprise, ils sont présentés dans le tableau qui suit :

Tableau n°37 : Compte de produit HT

PRODUCTION HT	N1	N2	N3	N4	N5
Poids moyen d'un porc (kg)	180	180	180	180	180
Nombre des porcs engraisés	100	120	135	150	170
Poids total des porcs (kg)	18 000	21 600	24 300	27 000	30 600
Prix unitaire	3 200	3 200	3 200	3 200	3 400
Chiffres d'affaires	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000

Source : recherche personnelle, octobre 2008

On estime que le poids moyen d'un porc engraisé pour notre projet est de 180 kg

Le tableau ci-dessus montre que l'entreprise réalisera des chiffres d'affaire positifs d'un exercice à un autre.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE LA FAISABILITE DU PROJET

Ce chapitre traite trois (3) principales sections à savoir :

- le compte de résultat prévisionnel et les tableaux de grandeur caractéristique de gestion (TGCG)
- le plan de trésorerie
- le bilan prévisionnel.

L'objectif est d'apprécier la faisabilité du projet.

Section I : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

I-PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Ce compte de résultat est un document financier de synthèse où sont virés les soldes des comptes de charge et de produit à la fin d'un exercice, il reflète ainsi la performance de l'entreprise.

Il ne tient pas compte des délais de rentrée des flux (encaissement) et ceux de la sortie des flux financiers (décaissement).

Tableau n°38 : Présentation du compte de résultat prévisionnel

RUBRIQUES	ANNEES				
	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
CHARGES					
ACHAT	16 051 667	19 245 000	21 648 500	24 043 500	27 236 833
SERVICES EXTERIEURS	1 091 667	1 091 667	1 200 833	1 310 000	1 419 167
AUTRES SERVICES EXTERIEURES	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
IMPOT ET TAXES	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
CHARGES DU PERSONNEL	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
CHARGE FINANCIERE	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
Sous total 1	49 113 278	47 116 899	50 238 087	51 413 687	53 387 621
PRODUITS					
Ventes des porcs engraisés	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000
Sous-total (2)	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000
RESULTAT AVANT IMPOT (2-1)	8 486 722	22 003 101	27 521 913	34 986 313	50 652 379
IBS 30%				10 495 894	15 195 714
RESULTAT NET	8 486 722	22 003 101	27 521 913	24 490 419	35 456 665

Source : recherche personnelle Octobre 2008

En vertu du code général des impôts, l'entreprise nouvellement créée bénéficie de l'exonération de la taxe sur les résultats positifs réalisés ; cela est fait dans le délai de trois ans. Par conséquent, à partir de l'année AN4, le résultat net de l'entreprise régresse à cause de l'application de la taxe.

En somme, dès la première année d'exploitation, ce projet dégage un résultat positif et il augmente progressivement, malgré l'existence de l'IBS à partir de la 4^{ème} année d'exploitation. Tout cela signifie une rentabilité certaine de l'activité, et présente ainsi une possibilité d'expansion.

II-PRESENTATION DU TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION (TGCG)

Il s'agit du compte de résultat d'exploitation présenté sous une forme analytique. Il permet de mesurer la performance de l'exploitation sur deux ou plusieurs années d'exercice. C'est un
Donc un outil de gestion permettant de faire l'analyse de l'activité et de l'avenir du projet, à partir des Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG).

Tableau n°39 : Présentation du TGCG

RUBRIQUES	ANNEES				
	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
1- MARGE COMMERCIALE	-	-	-	-	-
Production vendue	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000
2- PRODUCTION DE L'EXERCICE	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000
Achats	16 051 667	19 245 000	21 648 500	24 043 500	27 236 833
Charges externes	1 591 667	1 591 667	1 700 833	1 810 000	1 919 167
3- CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	17 643 334	20 836 667	23 349 333	25 853 500	29 156 000
Production de l'exercice	57 600 000	69 120 000	77 760 000	86 400 000	104 040 000
Consommations intermédiaires	17 643 334	20 836 667	23 349 333	25 853 500	29 156 000
4- VALEUR AJOUTEE (VA)	39 956 666	48 283 333	54 410 667	60 546 500	74 884 000
Valeur ajoutée	39 956 666	48 283 333	54 410 667	60 546 500	74 884 000
Impôt et taxes	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Charges du personnel	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
5- EXCEDENT BRUTE D'EXPLOITATION	23 744 266	32 070 933	36 261 179	42 397 012	56 734 512
Excédent brut d'exploitation	23 744 266	32 070 933	36 261 179	42 397 012	56 734 512
Dotations aux amortissements	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
6- RESULTAT D'EXPLOITATION	20 319 266	28 645 933	32 836 179	38 972 012	53 309 512
Charge financières	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
7- RESULTAT FINANCIER	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
Produit exceptionnel					
Charge exceptionnelle					
8- RESULTAT EXCEPTIONNEL					
Résultat d'exploitation	20 319 266	28 645 933	32 836 179	38 972 012	53 309 512
Résultat financier	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
Résultat exceptionnel					
9- RESULTAT AVANT IMPOT	8 486 722	22 003 101	27 521 913	34 986 313	50 652 379
Résultat avant impôt	8 486 722	22 003 101	27 521 913	34 986 313	50 652 379
IBS 30%				10 495 894	15 195 714
10- RESULTAT NET	8 486 722	22 003 101	27 521 913	24 490 419	35 456 665

Source : recherche personnelle, Octobre 2008

Le tableau ci-dessus montre que l'entreprise réalisera des résultats nets positifs d'un exercice à un autre. Une valeur ajoutée importante sera produite pour permettre de rémunérer les capitaux investis (état, personnel).

Il est à préciser que la valeur ajoutée (VA) et l'excédent brut d'exploitation (EBE) ne cessent d'augmenter d'année en année même si on augmente les différentes charges, comme les charges de personnel de 12% ; les matières consommables à 15%, les consommations intermédiaires à 10%, comme stipuler plus haut.

Section II : PLAN DE TRESORERIE

Le plan de trésorerie est un document dans lequel sont inscrits tous les mouvements de l'argent au sein de l'entreprise.

Pour l'élaboration d'un plan de trésorerie, il s'avère nécessaire de déterminer la capacité d'autofinancement (CAF) et les trésoreries initiales prévisionnelles, afin de connaître la situation au début de l'exercice suivant. Cette démarche permettrait de savoir si la société sera capable de rembourser ses dettes.

La CAF correspond ainsi à l'ensemble des ressources propres dégagées par l'entreprise qui se calcule comme suit :

CAF = RESULTAT DE PRODUIT NON ENCAISSABLE + CHARGES NON DECAISSABLES

Tableau n°40 : Tableau de la capacité d'autofinancement

LIBELLES	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Résultat	8 486 722	22 003 101	27 521 913	24 490 419	35 456 665
Dotations aux amortis	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
CAF	11 911 722	25 428 101	30 937 913	27 915 419	38 881 665

Source : recherche personnelle, Octobre 2008

De ce qui précède, le plan de trésorerie est présenté de la manière suivante

Tableau n°41: Plan de trésorerie

LIBELLES	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
TRESORERIE INITIALE		37 463 578	56 248 847	81 872 494	111 897 778
RESSOURCES					
CAF	11 911 722	25 428 101	30 937 913	27 915 419	38 881 665
FONDS PROPRES	29 062 390				
EMPRUNT	53 973 010	62 891 679	87186760	109787913	144683879
Total 1	94 947 122	25 428 101	30 937 913	27 915 419	36 355 913
EMPLOIS					
INVESTISSEMENT	45 651 000				
REBEST D'EMPRUNT	11 832 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
Total 2	57 483 544	6 642 832	5 314 266	3 985 699	2 657 133
TRESORERIE FINALE	37 463 578	56 248 847	81 872 494	105 802 214	142 026 746

Source : recherche personnelle, Octobre 2008

Le tableau ci-dessus montre que le projet dégage un excédent de trésorerie ; ce qui veut dire que l'entreprise pourra rembourser ses dettes par le biais de ses propres fonds et pourrait également faire des placements ou des prêter de l'argent après le remboursement de l'ensemble de ses engagements financiers.

Section III : BILAN PREVISIONNEL

Le bilan est un tableau récapitulatif de la situation patrimoniale de l'entreprise. Il se subdivise en deux parties, dont l'une à gauche où figurent tous les soldes des éléments d'actif, et l'autre à droite résumant les soldes des éléments du passif.

Pour le présent projet, il est nécessaire d'établir le bilan prévisionnel sur cinq années d'exercices pour permettre de planifier le financement de l'activité. Il est à souligner qu'à chaque fin d'exercice, l'entreprise capitalisera les bénéfices réalisés.

Tableau n°42 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN1

ACTIF	VAL BRUTE	AMORT	VAL NETTE	PASSIF	MONTANT
<u>IMMOB INCORP</u>				<u>CAPIT PROP</u>	
Frais d'étab	1 200 000	240 000	960 000	Capital	29 062 390
<u>IMMOB CORP</u>					
Terrain	4 500 000		4 500 000	Résultat	8 486 722
Construction	20 000 000	1 000 000	19 000 000		
AAI	200 000	40 000	160 000	<u>DETTES</u>	
MMB	865 000	86 500	778 500	Emprunt à LMT	33 214 160
Mat et out	1 576 000	197 000	1 379 000		
Mat et transp	16 000 000	1 600 000	14 400 000		
Mat info	1 310 000	262 000	1 048 000		
<u>DISPONIBLE</u>					
Banque			16 449 100		
TOTAL		3 425 500	70 763 272		70 763 272

Source : recherche personnelle, octobre 2008

Tableau n°43 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN2

ACTIF	VAL BRUTE	AMORT	VAL NETTE	PASSIF	MONTANT
<u>IMMOB INCORP</u>				<u>CAPIT PROP</u>	
Frais d'étab	960 000	240 000	720 000	Capital	24 597 500
<u>IMMOB CORP</u>					
Terrain	4 500 000		4 500 000	Résultat	22 003 101
Construction	19 000 000	1 000 000	18 000 000	Report à nouveau	8 486 722
AAI	160 000	40 000	120 000	<u>DETTES</u>	
MMB	778 500	86 500	692 000	Emprunte à LMT	26 571 328
Mat et out	1 379 000	197 000	1 182 000		
Mat et transp	14 400 000	1 600 000	12 800 000		
Mat info	1 048 000	262 000	786 000		
<u>DISPONIBLE</u>					
Banque			42 858 6514		
TOTAL		3 425 000	81 658 651		81 658 651

Source : recherche personnelle, octobre 2008

Tableau n°44: Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN3

ACTIF	VAL BRUTE	AMORT	VAL NETTE	PASSIF	MONTANT
<u>IMMOB INCORP</u>				<u>CAPIT PROP</u>	
Frais d'étab	720 000	240 000	480 000	Capital	24 597 500
<u>IMMOB CORP</u>					
Terrain	4 500 000		4 500 000	Résultat	27 521 913
Construction	18 000 000	1 000 000	17 000 000	Report à nouveau	30 489 823
AAI	120 000	40 000	80 000	<u>DETTES</u>	
MMB	692 000	86 500	605 500	Emprunte à LMT	19 928 496
Mat et out	1 182 000	197 000	985 000		
Mat et transp	12 800 000	1 600 000	11 200 000		
Mat info	786 000	262 000	524 000		
<u>DISPONIBLE</u>					
Banque			67 163 232		
TOTAL		3 425 000	102 537 732		102 537 732

Source : recherche personnelle, octobre 2008

Tableau n°45 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN4

ACTIF	VAL BRUTE	AMORT	VAL NETTE	PASSIF	MONTANT
<u>IMMOB INCORP</u>				<u>CAPIT PROP</u>	
Frais d'étab	480 000	240 000	240 000	Capital	24 597 500
<u>IMMOB CORP</u>					
Terrain	4 500 000		4 500 000	Résultat	24 490 419
Construction	17 000 000	1 000 000	16 000 000	Report à nouveau	58 011 736
AAI	80 000	40 000	40 000	<u>DETTES</u>	
MMB	605 500	86 500	519 000	Emprunte à LMT	13 285 664
Mat et out	985 000	197 000	788 000		
Mat et transp	11 200 000	1 600 000	9 600 000		
Mat info	524 000	262 000	262 000		
<u>DISPONIBLE</u>					
Banque			88 436 319		
TOTAL		3 425 000	120 385 319		120 385 319

Source : recherche personnelle, octobre 2008

Tableau n°46 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN5

ACTIF	VAL BRUTE	AMORT	VAL NETTE	PASSIF	MONTANT
<u>IMMOB INCORP</u>				<u>CAPIT PROP</u>	
Frais d'établis	240 000	240 000	0	Capital	24 597 500
<u>IMMOB CORP</u>					
Terrain	4 500 000		4 500 000	Résultat	35 456 665
Construction	16 000 000	1 000 000	15 000 000	Report à nouveau	82 502 155
AAI	40 000	40 000	0	<u>DETTES</u>	
MMB	519 000	86 500	432 500	Emprunte à LMT	6 642 832
Mat et out	788 000	197 000	591 000		
Mat et transport	9 600 000	1 600 000	8 000 000		
Mat info	262 000	262 000	0		
<u>DISPONIBLE</u>					
Banque			120 675 652		
TOTAL		3 425 000	149 199 152		149 199 152

Source : recherche personnelle, octobre 2008

D'après le bilan des cinq années successives, on a pu observer chaque année une augmentation nette des valeurs disponibles en banque pour le centre. Le résultat de l'exercice s'améliore toujours et la dette est remboursée à partir de l'année 5. Par conséquent, c'est la croissance progressive de la production de chaque année qui entraîne l'augmentation du chiffre d'affaire.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Le présent chapitre traite l'évaluation économique du projet, à savoir l'évaluation financière et l'évaluation sociale. Chaque évaluation requiert des analyses à travers les études des ratios pour permettre de confirmer la rentabilité du projet, de juger la croissance et son autonomie, de savoir l'équilibre du point de vue social et économique du projet.

Section I : EVALUATION ECONOMIQUE

Toutes entreprises légales implantées dans une nation peuvent participer à l'amélioration de l'économie nationale, ce qui est le cas du présent projet qui contribuera au développement de l'économie nationale, notamment celle de la région de l'Alaoira Mangoro.

Par ailleurs, ce projet contribuera également à la consolidation des recettes publiques à travers le paiement des différents impôts. Enfin, il favorise l'encaissement des opérations financières au profit des établissements financiers tels que les frais bancaires, intérêts et services bancaires sur les emprunts, et il améliore également la rentrée des flux financiers en faveur de la caisse de prévoyance sociale et des organismes sanitaires

I- LES VALEURS AJOUTEES

L'entreprise générera de la valeur ajoutée formant le PIB qui permettra de mesurer et d'apprécier les revenus attribués aux différents facteurs de production tels que les salaires, les impôts, ainsi que de mesurer le taux de croissance économique du pays.

Le tableau ci- dessous montre l'évaluation des valeurs ajoutée

Tableau n° 47: La valeur ajoutée (VA)

Année	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Valeur ajoutée	39 956 666	48 283 333	54 410 667	60 546 500	74 884 000

Source : recherche personnelle, octobre 2008

En effet, l'analyse de ces données nous démontre qu'il y ait une amélioration des revenus de l'année et évidemment une participation du projet dans l'amélioration de la situation macro-économique

Il est à rappeler que la valeur ajoutée exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale. Elle est fournie par des éléments constituant la comptabilité nationale.

II- LES RATIOS

De tout ce qui précède, il est jugé nécessaire de déterminer les différents types de ratio de performance économique du projet .Nous le montrons dans le tableau suivant :

Tableau n°48 : Tableau des éléments nécessaires pour le calcul des ratios

Eléments	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Effectif	8	8	8	8	8
Charge de personnel	16 142 400	16 142 400	18 079 488	18 079 488	18 079 488
Résultat net	8 486 722	22 003 101	27 521 913	24 490 419	35 456 665

Source : recherche personnelle, octobre 2008

1- Rendement de la main d'œuvre :

$$R 1 = \frac{\text{Valeur Ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

2- Efficacité du facteur de travail :

$$R 2 = \frac{\text{Charges de Personnel}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

3- Performance économique:

$$R1 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

Alors on a

Tableau n°49: Les différents types de ratio de performance économique

RATIO	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Ratio 1	4 994 583	6 035 417	68 013 333	7 568 313	9 360 500
Ratio 2	40	33	33	30	24
Ratio 3	21	46	51	40	47

Source : recherche personnelle, Octobre 2008

Commentaire :

- R 1 : Ce projet a un rendement croissant d'une année à l'autre
- R 2 : Ce taux a diminué d'un exercice à l'autre, il est du aux charges du personnel constantes sur les trois dernières années.
- R 3 : Cet indicateur s'améliore malgré l'IBS grevant les résultats nets de l'exercice pour l'année AN4.

Section II : EVALUATION FINANCIERE

L'évaluation financière est un processus adapté pour l'analyse d'un projet dans le cadre de profit financier et de rentabilité.

L'évaluation financière exige la détermination des principaux critères suivants :

- Le cash-flow prévisionnel
- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)
- La valeur actuelle nette (VAN)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- L'indice de profitabilité (IP)

I-LE CASH-FLOW PREVISIONNEL

Il s'agit de la Marge Brute d'Autofinancement (MBA) qui désigne les ressources secrétées par l'exploitation que le projet peut utiliser pour son fonctionnement. Il correspond également au potentiel de financement de l'activité de l'entreprise. Le cash-flow est déterminé par la formule suivante :

$$\text{CASH-FLOW} = \text{BENEFICE NET} + \text{AMORTISSEMENT}$$

Les cash-flows prévisionnels des cinq (5) premières années de l'exercice sont ainsi présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°50 : les cash-flows prévisionnels

LIBELLES	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
Résultat	8 486 722	22 003 101	27 521 913	24 490 419	35 456 665
Dotation aux amortissements	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000	3 425 000
CASHFLOW	11 911 722	25 428 101	30 937 913	27 915 419	38 881 665

. Source : recherche personnelle, octobre 2008

II-DELAI DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS

(DRCI)

Le délai de récupération du capital investi (DRCI) est la date à laquelle le capital investi recouvre entièrement le cumul de la marge brute d'autofinancement (MBA) c'est-à-dire la période au bout de laquelle le montant des marges brutes d'autofinancement est égal au montant des capitaux investis.

Les DRCI des cinq (5) premières années de l'exercice sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°51 : Récapitulatif de DRCI

ANNEE	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
INVESTISSEMENTS	62 276 550	50 364 828	24 936 727	-6 001 186	-33 916 605
MBA (Cash-flow)	11 911 722	25 428 101	30 937 913	27 915 419	38 881 665
SOLDE	50 364 828	24 936 727	(6 001 186)	(33 916 605)	(72 798 270)

Source : recherche personnelle, Novembre 2008

NB : les chiffres entre parenthèses sont négatifs.

D'après le tableau ci-dessus, le DRCI peut être déterminé de la manière suivante :

$$2 < \text{DRCI} < 3$$

$$24\,936\,727 > 0 > -6\,001\,186$$

$$\text{DRCI} - 3 \quad 0 - 6\,001\,186$$

$$\frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad} =$$

$$3 - 2 \quad 6\,001\,186 - 24\,936\,727$$

$$= 18\,935\,541$$

$$\text{DRCI} - 3 = \frac{-6001\,186}{18\,935\,541}$$

$$18\,935\,541$$

$$\text{DRCI} = -0,32 + 3$$

$$= 2,68 = 2 \text{ ans}$$

$$0,68 \times 12 \text{ mois} = 8,16 = 8 \text{ mois}$$

$$0,8 \times 30 \text{ jour} = 24 \text{ jours}$$

$$\text{DRCI} = \mathbf{2 \text{ ans } 8 \text{ mois } 24 \text{ jours}}$$

D'après le calcul ci- dessus, au bout de 2 ans 8 mois 24 jours, le capital investi est récupéré. Le délai de récupération est court et il est bien inférieur à la durée de vie du projet qui est de 5 ans ; la nous montre que le projet est rentable.

III-VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

Elle représente la différence entre la dépense initiale et la somme des cash-flows actualisés générés par l'investissement tout au long de la durée de vie du projet. La VAN et donc déterminée en fonction de la formule suivante :

$$\text{VAN} = -\mathbf{I} + \sum_{t=0}^n \text{CF}(t) [1 + a]^{-t}$$

Avec :

CF(t) : Cash-flow prévu de l'année t

a : Taux d'actualisation qui est égal à 20% (c'est le taux d'emprunt)

n : Durée de vie de l'investissement qui est de 5 ans

I : Investissement initial

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= 11\,911\,722(1,2)^{-1} + 25\,428\,101(1,2)^{-2} + 30\,937\,913(1,2)^{-3} + 27\,915\,419(1,2)^{-4} + 38\,881\,665(1,2)^{-5} - 62\,276\,550 \\ &= (11\,911\,722 \times 0,833\,333) + (25\,428\,101 \times 0,694\,444) + (30\,937\,913 \times 0,578\,704) + (27\,915\,419 \times 0,482\,259) + (38\,881\,665 \times 0,401\,878) - 62\,276\,550 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&= (9\,926\,431,029\,426 + 17\,658\,392,170\,844 + 17\,903\,894,004\,752 + 13\,462\,462,051\,521 + \\
&15\,625\,685,76\,687) - 62\,276\,550 \\
&= 74\,576\,865,023\,102 - 62\,276\,550 \\
&= 12\,300\,315,023\,102
\end{aligned}$$

VAN = 12 300 315

En effet, pour le présent projet, l'on considère un facteur d'actualisation de 20%, et la VAN est donc égal à 12 300 315 qui est positive ; le projet est ainsi acceptable.

IV-TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)

Le taux de rentabilité interne représente le taux d'actualisation qui correspond à une VAN nulle. De façon plus précise, c'est le taux pour lequel l'ensemble des cash-flows équivaut au capital investi.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son taux de rentabilité interne soit supérieur au taux de rentabilité exigé par l'entreprise. Autrement dit, un projet est d'autant plus intéressant que son taux de rentabilité interne est élevé.

Pour le cas du présent projet, il est nécessaire de calculer le taux de rentabilité en utilisant la méthode itérative par essai successif.

$$\text{VAN} = 0$$

$$\text{Si } t = 20\% \text{ on a une VAN} = 12\,300\,315$$

Si on prend

$$t = 50\%$$

$$\begin{aligned}
\text{VAN} &= 11\,911\,722(1,5)^{-1} + 25\,428\,101(1,5)^{-2} + 30\,937\,913(1,5)^{-3} + 27\,915\,419(1,5)^{-4} + 38\,881\,665(1,5)^{-5} - 62\,276\,550 \\
&= (11\,911\,722 \times 0,666\,666) + (25\,428\,101 \times 0,444\,444) + (30\,937\,913 \times 0,296\,296) + (27\,915\,419 \times 0,197\,530) + (38\,881\,665 \times 0,131\,687) - 62\,276\,550 \\
&= 7\,941\,140,058\,852 + 11\,301\,366,920\,844 + 9\,166\,779,870\,248 + 5\,514\,132,715\,07 + 5\,120\,209,818\,855 - 62\,276\,550 \\
&= 39\,043\,629,383\,869 - 62\,276\,550
\end{aligned}$$

VAN = - 23 232 921

Ainsi, le TRI est déterminé par la méthode de l'interpolation linéaire suivante :

$$20\% < \text{TRI} < 50\%$$

$$12\ 300\ 315 > 0 > (23\ 232\ 921)$$

$$50 - \text{TRI} \quad 0 - 23\ 232\ 921$$

$$\frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad} =$$

$$20 - 50 \quad -23\ 232\ 921 - 12\ 300\ 315$$

$$50 - \text{TRI} = -23\ 232\ 921$$

$$20 - 50 \quad -35\ 533\ 236$$

$$50 - \text{TRI} = -0,65 \times -30$$

$$\text{TRI} = 50 - 19,5$$

TRI = 30,5%

Le TRI se situe donc entre 20% et 50%.

V-INDICE DE PROFITABILITE (IP)

L'indice de profitabilité est présenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme du capital investi.

$$\text{IP} = 74\ 576\ 865 / 62\ 276\ 550 = 1,20$$

IP = 20 %

Calculé sur 5 ans avec un taux d'actualisation de 20%, l'indice de profitabilité est égal à 1,20. Cela indique que le chiffre d'affaires est égal à 1,20 fois le coût de fonctionnement de l'entreprise, en tenant compte des coûts d'investissement. En effet, Ar 1 investi génère Ar 0,20 de chiffre d'affaires.

Section III : EVALUATION SOCIALE

Le but de l'évaluation financière est de veiller à la rentabilité des capitaux investis par l'entreprise, tandis que l'évaluation sociale présente la contribution apportée par le projet au niveau social.

I-CREATION D'EMPLOI

L'intérêt de ce projet est surtout la contribution à la lutte contre le chômage. Sa réalisation crée de nouveau emploi de huit personnes, et évidemment, il concourt à l'amélioration du niveau de vie des foyers de ces nouveaux embauchés. Par conséquent, il stimule le pouvoir d'achat de ces nouveaux employés.

II-DEVELOPPEMENT DE LA REGION ET AUTOSUFFISANCE ALIMENTAIRE

Ce projet contribue au développement de la région pour des raisons multiples, telles que :

- Résolution de certains problèmes sociaux comme la malnutrition. C'est à dire ce projet permet de contribuer à la lutte contre la malnutrition du fait de la production et de la distribution du produit alimentaire de haute valeur nutritive
- Réduction de la carence en protéine animal pour l'ensemble de la population
Il est à souligner que la malnutrition fait partie des caractéristiques particulières des pays en développement. Elle affecte la productivité de la population et rend les conditions sanitaires précaires.

A ce titre, le projet s'inscrit dans le cadre des priorités sociales, et notamment dans celui de l'autosuffisance alimentaire.

III-RECOMMANDATIONS :

D'une manière générale, la filière porcine a besoin d'une restructuration générale et une nouvelle organisation des différents acteurs. Pour que cette filière soit rentable dans la région, il faudra diminuer les menaces des nouveaux entrants et le pouvoir des fournisseurs de la filière ;

Il est ainsi préconisé :

- De mettre en place des structures de proximité pour professionnaliser les éleveurs pour être à la hauteur de la concurrence ;
- De mettre en place une usine de transformation pour que les produits finis suivent la norme internationale ;
- De former les pratiquants en culture entrepreneuriale (manœuvres stratégiques) en vue de la pérennisation de l'activité ;
- D'élaborer une politique spécifique pour assurer la pérennité de la filière.

CONCLUSION

La recherche que nous avons effectuée dans le district d'Ambatondrazaka permet de dégager un certain nombre de problèmes en matière d'élevage porcin, les produits offerts sont non seulement chers mais aussi insuffisants

Sur le plan commercial, le marché est satisfaisant, grâce à la qualité de la viande qui a une haute valeur nutritive et qui est compétitive avec les autres viandes. En plus les concurrences sur le lieu d'exploitation ne sont pas dures, parce que les autres éleveurs ont une faible production par rapport aux besoins du marché. Ce dernier est donc loin d'être saturé. Mais le producteur ou vendeur de poulet domine encore sur le marché à cause de l'insuffisance du produit.

En ce qui concerne le politique marketing, nous avons adopté comme politique l'amélioration de la position de l'entreprise vis-à-vis de concurrents sur le marché. Sur la politique de prix, il suffit 'écraser tout simplement le prix pratiqué de concurrent sur le marché. Pour la politique de distribution, nous utiliserons la stratégie intensive pour atteindre le maximum de client

En effet, le présent projet contribue à la réduction du chômage car il pourrait créer huit emplois directs et une cinquantaine environ d'emplois indirects à travers les activités d'acheminement, de distribution et de vente auprès des marchés et de plusieurs points de vente dans les régions Alaotra Mangoro et Analamaga.

Le projet créera ainsi de la valeur ajoutée par la rémunération des membres du personnel et le paiement des différents impôts et taxes en faveur de l'état.

Sur le plan financier, le projet a une excellente rentabilité, car par cette méthode, on peut apprécier la rentabilité de l'investissement par la confrontation du flux de sortie de liquidité, représentée principalement par le prix de l'équipement et le fonds de roulement nécessaire à l'exploitation d'une part et par les flux d'entrée d'autre part.

Pour l'organisation de l'entreprise, nous avons choisi un organigramme de l'entreprise pour faciliter le contrôle et suivi du personnel. Sur les investissements s'élève à Ar de 45 651 000 dont le capital propre est d'Ar 29 062 390 et à financer s'élève à Ar de 33 214 160 de dette à long terme et Ar de 20 758 850 de dette à court terme. Le remboursement des capitaux

investis est fixé de cinq ans avec un différé de 1 ans

Après le calcul des différents critères c'est-à-dire le DRCI, le VAN, le TRI, l'IP nous pouvons conclure que l'investissement est acceptable. La VAN est égal à 12 300 315 qui est positif, cela montre la faisabilité de ce projet. Ensuite, au bout de 2 ans 8 mois 24 jours, le capital investi est récupéré. Cela veut dire que le délai de récupération est court et il est bien inférieur à la durée de vie du projet qui est de 5 ans ; ce qui nous indique que le projet est rentable. En plus, nous constatons que l'IP est supérieur à 1, donc la rentabilité est aussi supérieure au taux de capitalisation. . Cela indique que le chiffre d'affaires est égal à 1,20 fois le coût de fonctionnement de l'entreprise, en tenant compte des coûts d'investissement. En effet, Ar 1 investi génère Ar 0,20 de chiffre d'affaires.

Nous pouvons donc affirmer qu'en investissant dans cette activité, la rentabilité est garantie car toutes les conditions sont réunies.



BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

ALEXANDRE Fronty « porcin culture» numéro d'édition 15414 - Edition RUSTICA Paris, 1997 ,301 pages

CLAUDE Allab et VINCENT Durruty « L'élevage porcin et la charcuterie salaison à Madagascar »Edition GRET 211-213 rue la FAYETTE 75010 Paris France 85 pages

GREGORY Pierre, MARKETING deuxième édition, 1996,210 pages :

HATIER « Dictionnaire du Marketing », Ouvrage collectif, Année 1997,200 pages

MULTON J.L « La qualité des produits alimentaires politique, incitation, gestion et contrôle Edition APRIA 35, Rue du général Foy-75008 Paris, 481 Pages

REFET Michel : « l'analyse financière »Presse Universitaire de France (PUF) Paris 1994, page40

DOCUMENTS

Centre de formation de l'élevage de porcine culture de Bevalala Antananarivo

Ministère de la coopération et de développement, Mémento de l'Agronome, 4è édition 1601 pages

COURS DISPENSES A LA FACULTE DE GESTION

Cours de Gestion Financière 2^{ème} Année Gestion

RAVELSON Vololonirina ; Cours de gestion budgétaire, 3^{ème} Année

HORACE Gatién, cours de management II, 4^{ème} Année

RATOVOSON Seth cours de Système Agro Industrielle (S.A.I) I et II, 3^{ème} et 4^{ème} Année

ROGER Martial cours de marketing I et II, 3^{ème} et 4^{ème} Année

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Liste des communes du district d'AMBATONDRAZAKA (6967 km ²	14
Tableau n°2 : Prix des divers produits présentés sur le marché	22
Tableau n°3: Evolution du prix de viande porcine (Ar/kg).....	25
Tableau n°4: Prix annuel de la viande porcine et valeur de la production.....	25
Tableau n°5 : Mode de commercialisation utilisée	26
Tableau n 6: Plan de rationnement de porcs engraisés	37
Tableau n°7 : Variation de nombre des porcs vendus.....	38
Tableau n°8: Chiffre d'affaire pendant 5 ans	39
Tableau n°9: Matériel nécessaire pour la fabrication de porcherie	41
Tableau n 10: Matériel nécessaire pour l'exploitation et nettoyage.....	43
Tableau n°11 : Matériel nécessaire pour le MMB	43
Tableau n°12 : Matériel nécessaire pour l'informatique.....	44
Tableau 13: Tables de composition de quelques matières utilisées dans l'alimentation des porcs	45
Tableau 14: Tables de composition de quelques matières utilisées dans l'alimentation des porcs	46
Tableau n°15 : Evolution et qualification du personnel.	53
Tableau n°16 : Salaire mensuel du personnel (en Ariary)	54
Tableau n°17: Salaire annuelle du personnel (en Ariary)	55
Tableau n°18 : Coûts respectifs de ces matériels (en Ariary)	57
Tableau n°19 : Récapitulation des immobilisations (en Ariary).....	59
Tableau n°20 : L'achat de porcelet(en Ariary).....	60
Tableau n°21 : Besoins en alimentations (en Ariary)	60
Tableau n°22: Soins et traitement	60
Tableau n°23 : Achat de fourniture de bureau (en Ariary)	61
Tableau n°24 : Récapitulation des charges externes (en Ariary)	61
Tableau n°25 : Charge de personnel (en Ariary).....	62
Tableau n°26 : Récapitulatif des charges (en Ariary)	62
Tableau n°27 : Le bilan d'ouverture (en Ariary).....	63

Tableau n°28 : Récapitulatif coût du projet (en Ariary).....	64
Tableau n°29 : Calendrier de réalisation.	65
Tableau n°30 : Présentation du schéma de financement.....	68
Tableau n°31 : Récapitulatif du schéma de financement.....	68
Tableau n°32 : Remboursement des dettes	70
Tableau n°33 : Les charges financières.....	71
Tableau n°34 Tableau des charges	74
Tableau n°35: Récapitulations des charges tout taxes comprises	75
Tableau n°36: Récapitulations des charges hors taxes.....	75
Tableau n°37 : Compte de produit HT	76
Tableau n°38 : Présentation du compte de résultat prévisionnel	78
Tableau n°39 : Présentation du TGCG.....	80
Tableau n°40 : Tableau de la capacité d'autofinancement.....	81
Tableau n°41: Plan de trésorerie	82
Tableau n°42 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN1	82
Tableau n°43 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN2.....	83
Tableau n°44: Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN3.....	84
Tableau n°45 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN4.....	84
Tableau n°46 : Tableau du bilan prévisionnel au 31/12/AN5.....	85
Tableau n° 47: La valeur ajoutée (VA)	86
Tableau n°48 : Tableau des éléments nécessaires pour le calcul des ratios.....	87
Tableau n°49: Les différents types de ratio de performance économique	88
Tableau n°50 : les cash-flows prévisionnels	89
Tableau n°51 : Récapitulatif de DRCI	89

LISTE DES SCHEMAS ET DE FIGURE

Figure n°1 : Force de porter pour la filière porcine.....	18
Schéma 1 : Les porcelets de la race large White.....	40
Schéma 2 : La femelle de la race Large White	41
Schéma 4 : Abreuvoir.....	43
Schéma 3 : Mangeoire.....	42
Figure n°2 : Organigramme de l'entreprise.....	51
Figure n°3 : Champ d'action de GRH.....	53

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

GLOSSAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS DES SIGLES ET ACRONYMES

METHODOLOGIE DE TRAVAIL

INTRODUCTION.....	8
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	10
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	12
Section I : HISTORIQUE DU PROJET	12
I-GENERALITE	12
II-ELEVAGE PORCIN A MADAGASCAR	12
1- Niveau de technologie utilisé : FAIBLE.....	12
2-Effectif global	12
3- Correctifs.....	13
4-Nombre de truies.....	13
Section II : PRESENTATION SUCCINCTE DE LA REGION	13
I-HISTORIQUE	13
II-SITUATION GEOGRAPHIQUE ET CLIMATIQUE	14
1-Type de sols et végétations	14
2- Climat.....	15
3-Température	15
4- Pluviométrie.....	15
III-ACTIVITE ECONOMIQUE	16
1-Agriculture	16
2-Pêche et ressources halieutiques	16
3-Elevage.....	17
Section III : CARACTERISTIQUE DU PROJET	17
I-DESCRIPTION GLOBALE DU PROJET.....	17
II-OBJECTIFS DU PROJET	17
1-Objectifs financiers	18
2- Objectifs sociaux et économiques.....	18

III- CINQ FORCES DE PORTER POUR LA FILIERE PORCINE.....	18
IV-INTERET DU PROJET.....	19
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE VISE OU CIBLE	20
Section I: DOMAINE D'ETUDE	20
I-PRODUIT ETUDIE	20
II-ZONE D'ETUDE.....	20
III-CLIENTELE CIBLE	20
Section II : VOLUME DU MARCHE POTENTIEL.....	21
I- ANALYSE DE L'OFFRE.....	21
II- ANALYSE DE LA DEMANDE.....	22
1-Evaluation théorique et prévisionnelle de la demande	22
2-Habitude alimentaire des consommateurs :	23
3- Analyse des barrières à la consommation du produit :	23
III- PART DE MARCHE VISE PAR L'ENTREPRISE.....	24
Section III : ANALYSE COMPARATIVE DE PRIX.....	25
I-EVOLUTION DES PRIX	25
II-MODE DE COMMERCIALISATION ET DE COMMUNICATION.....	25
1-Mode de commercialisation :.....	25
2- Mode de communication.....	26
SECTION IV: STRATEGIE DE MARKETING MIX ET DE COMMERCIALISATION ADOPTEE.....	27
I-POLITIQUE DE PRODUIT.....	27
II-POLITIQUE DE PRIX.....	27
III-.POLITIQUE DE DISTRIBUTION	28
1-Circuit ultracourt :	28
2- Circuit court :	28
3- Circuit long :	28
IV-POLITIQUE DE COMMUNICATION	29
V -STRATEGIE MARKETING A ADOPTER.....	29
1- Stratégies pull :	29
2- stratégie push	30
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERE D'EVALUATION DU PROJET.....	31
Section I : LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET.....	31

I-LA VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN).....	31
II- LE TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)	32
III-L'INDICE DE PROFITABILITE(IP)	32
IV-DELAI DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS (DRCI).....	33
Section II: LES CRITERES D'EVOLUTION DU PROJET.....	33
I-LA PERTINENCE	33
II-L' EFFICIENCE	33
III- L'EFFICACITE	34
IV- L'IMPACT DU PROJET	34
V- LA VIABILITE DU PROJET.....	34
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	35
CHAPITRE I : PRODUCTION ENVISAGEE.....	37
Section I: DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ENVISAGEE.....	37
I-ADAPTABILITE AU SITE D'ELEVAGE	37
II-CARACTERISTIQUE TECHNIQUE:	37
1- Condition en alimentation.....	37
2-Condition physique :	37
III-PLANNING DE PRODUCTION ET DE VENTE.....	38
1-Planning de production sur 5 ans :.....	38
2-Planning de vente sur 5 ans.....	38
Section II: TECHNIQUE DE PRODUCTION	39
I-LES RACES	39
1- Définition	39
2-Différente races existantes	39
3-Choix de la race à élever pour le projet	40
II- LOGEMENT ET MATERIEL D'ELEVAGE	41
1- Logement des porcs	41
2-Matériel d'élevage	42
III-LES MATIERES PREMIERES	44
1- Les besoins en aliment des porcs	44
2- Les matières nécessaires pour la fabrication des provendes	45
IV-LES SOINS VETERINAIRES	47
1- Maladies infectieuses	47
2- Les maladies parasitaires	49

V-PROCESSUS DE PRODUCTION	50
CHAPITRE II: ORGANISATION PREVISIONNELLE.....	51
Section I : ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	51
I-ORGANIGRAMME DE L'ENTREPRISE.....	51
II- DESCRIPTION DES PRINCIPALES FONCTIONS DU PERSONNEL.....	51
1- Le Gérant	51
2-Commercial.....	52
3-Le technicien spécialisé	52
4- Le chauffeur	52
5- Les ouvriers.....	52
6-Gardien.....	52
Section II : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH).....	52
I-COMPOSITION ET EVOLUTION DE L'FFECTIF.....	53
II-POLITIQUE DE MOTIVATION	54
III-POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES	55
CHAPITREIII : COUT DU PROJET	56
Section I : INVESTISSEMENTS	56
I-NATURE ET COUT DES INVESTISSEMENTS.....	56
1-Les immobilisations	56
Section II : FOND DE ROULEMENT	59
1-Les détails des différents achats:.....	60
2-Les charges externes :	61
3-Charge de personnel.....	61
4-Récapitulatif des charges durant la première année d'exercice	62
Section III : CALENDRIER DE REALISATION DU PROJET.....	64
TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET	66
CHAPITRE I : FINANCE DU PROJET.....	68
Section I : PLAN DE FINANCEMENT	68
I -RESSOURCES DURABLES	69
II-RESSOURCES CYCLIQUES	69
III-PLAN DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS	69
1-Crédit a LMT	69
2- Crédit à CT.....	70
3-Récapitulation des charges financières	70

Section II: LES COMPTES DE GESTION	71
I-LES COMPTES DES CHARGES	71
1-Calcul de la dotation aux amortissements.....	72
2-Les comptes de produit	75
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE LA FAISABILITE DU PROJET	77
Section I : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	77
I-PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	77
II-PRESENTATION DU TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION (TGCG)	79
Section II : PLAN DE TRESORERIE	81
Section III : BILAN PREVISIONNEL.....	82
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	86
Section I : EVALUATION ECONOMIQUE.....	86
I- LES VALEURS AJOUTEES	86
II- LES RATIOS	87
1-Rendement de la main d'œuvre :.....	87
2- Efficacité du facteur de travail :.....	87
3- Performance économique:	87
Section II : EVALUATION FINANCIERE	88
I-LE CASH-FLOW PREVISIONNEL	88
II-DELAJ DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS (DRCI)	89
III-VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN).....	90
IV-TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI).....	91
V-INDICE DE PROFITABILITE (IP)	92
Section III : EVALUATION SOCIALE.....	92
I-CREATION D'EMPLOI.....	92
II-DEVELOPPEMENT DE LA REGION ET AUTOSUFFISANCE ALIMENTAIRE.....	93
III-RECOMMANDATIONS :.....	93
CONCLUSION	94
BIBLIOGRAPHIE	96
LISTE DES TABLEAUX	97
LISTE DES SCHEMAS ET DE FIGURE	99
TABLE DES MATIERES	100

Rapport-gratuit.com 
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES