

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

INTRODUCTION 1

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET..... 4

SECTION 1 : PRESENTATION DU MILIEU 4

SECTION 2 : HISTORIQUE DU PROJET 7

SECTION 3 : CARACTERISTIQUES DU PROJET..... 10

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE 15

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE VISE..... 15

SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE..... 18

SECTION 3 : ANALYSES DE LA DEMANDE 19

SECTION 4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE 22

SECTION 5 : PART DE MARCHE VISE PAR LE PROJET 25

CHAPITRE III : STRATEGIE ET MARKETING A ADOPTER 29

SECTION 1 : LES STRATEGIES A ADOPTER 29

SECTION 2 : LE MARKETING MIX 30

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET 34.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE 35

SECTION 1 : CHOIX DE L'ESPECE..... 35

SECTION 2 : TECHNIQUE D'ELEVAGE 36

SECTION 3 : IDENTIFICATION DES MATERIELS 57

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE ET EVOLUTION DU

CHIFFRE D'AFFAIRES..... 59

SECTION 1 : PRODUCTION ENVISAGEE 59

SECTION 2 : DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION 65

SECTION 3 : EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 66

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE 67

SECTION 1 : ORGANISATION DE TRAVAIL..... 67

SECTION 2 : ORGANIGRAMME 68

SECTION 3 : GESTIONS DES RESSOURCES HUMAINES 71

SECTION 4 : CHRONOGRAMME DE REALISATION..... 74

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	76
CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS	77
SECTION 1 : COUT DES INVESTISSEMENTS	77
SECTION 2 : AMORTISSEMENTS.....	79
SECTION 3 : LES COMPTES DE GESTION.....	83
SECTION 4 : PLAN DE TRESORERIE DE LA PREMIERE ANNEE ET FONDS DE ROULEMENT INITIAL	88.
SECTION 5 : PLAN DE FINANCEMENT	90
CHAPITRE II : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	92
SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	92
SECTION 2 : LE PLAN DE TRESORERIE	93
SECTION 3 : BILAN PREVISIONNEL	94
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	104
SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE SUR LES OUTILS D'EVALUATION	104
SECTION2: ÉVALUATION SELON LES CRITERES D'EVALUATION....	108
SECTION 3 : EVALUATION ECONOMIQUE.....	108
SECTION 4 : EVALUATION SOCIALE	109.
SECTION 5 : CADRE LOGIQUE DU PROJET	109
CONCLUSION GENERALE.....	112
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	

REMERCIEMENTS

Ce présent mémoire n'aurait pas vu le jour sans la collaboration de nombreuses personnes. Ainsi, nous ne saurions commencer sans présenter nos vifs remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de cette étude.

- Monsieur RAJERISON Wiloson, professeur titulaire, Président de l'université d'Antananarivo.
- Monsieur RANOVONA Andriamaro, Maître de conférences, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie ;

Veillez accueillir nos respects les plus sincères

- Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier, Maître de conférences, chef de département Gestion de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie de l'Université d'Antananarivo qui m'a autorisé à soutenir ce mémoire ;
- Madame RAVALITERA Faraso, Professeur, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion ;

Veillez trouver ici, le témoignage de notre profonde admiration et l'assurance de notre respectueuse considération.

- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Professeur, Responsable de l'option agricole et administration de l'entreprise Stratégique ;
- Monsieur ANDRIANTSEHENO Daniel, maître de conférences, Responsable de l'option Marketing ;
- Monsieur RALISON Roger, maître de conférences, responsable de l'option Finance et Comptabilité, qui m'a encadré mon travail avec sérénité.

Veillez agréer nos vifs remerciements les plus sincères

- Docteur Ingénieur RAZAFINDRAJONA Jean Marie, Maître de conférence à l'Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques, qui a déployé ses connaissances et expériences en mon service pour pouvoir sortir ce travail de valeur.

Veillez agréer Monsieur l'expression de notre profonde gratitude.

- Au président du Jury et à tous les membres du Jury qui ont accepté d'assister à la soutenance de ce mémoire et ont donné leur appréciation. Tous les enseignants permanents et vacataires ainsi que tous les personnels administratifs et techniques de l'Université d'Antananarivo qui

ont apporté leurs aides et leurs soutiens au cours de nos formations théoriques

Veillez agréer nos vifs remerciements.

Nos remerciements s'adressent également :

- ***Dieu***
- A mon père, mon petit frère, ma petite sœur
- A mon mari
- A toute ma famille
- A tous mes amis et amies
- A tous ce qui m'ont soutenu moralement et financièrement pendant mes études. Soyez tous assurés de ma profonde reconnaissance.

LISTE DES ABREVIATIONS

CA : Chiffre d'affaire

DRCI : Délai de Récupération de Capital Investi

G : Gramme

IMVAVET : Institut Malgache des Vaccins Vétérinaires

J : Jour

KG : Kilogramme

M : Mètre

MAEP : Ministère de l'Agriculture, d' Elevage et de la Pêche

MBA : Marge Brut d'Autofinancement

MMB : Matériels et Mobiliers de Bureau

MS : Matière sèche

RN : Route National

SARL : Société à Responsabilité Limité

TRI : Taux de Rentabilité Interne

UFL : Unité Fromagère Lait

VAN : Valeur Actuel Net

LISTES DES FIGURES

Figure 1 : Disponibilité de marché de fromage	27
Figure 2 : Disponibilité de marché de l'animal	27
Figure 3 : Part de marché de fromage	28
Figure 4 : Part de marché de l'animal	29
Figure 5 : Processus de fabrication de fromage	51
Figure 6 : Organigramme de l'entreprise	70

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01	: Répartition de la superficie par district	4
Tableau n°02	: Importation de chèvre	8
Tableau n°03	: Evaluation de la demande des provinces d'Antananarivo et de Fianarantsoa en produits laitiers	10
Tableau n°04	: Classification de l'entreprise selon le fondateur	11
Tableau n°05	: Les principaux types juridiques d'entreprise	12
Tableau n°06	: Récapitulation de la forme de notre société	13
Tableau n°07	: La région d'Amoron'i Mania en chiffres	16
Tableau n°08	: Effectif des bovins et caprins	17
Tableau n°09	: Les produits laitiers existants dans les deux régions	17
Tableau n°10	: Clientèles cibles	19
Tableau n°11	: Récapitulation des demandes de fromage de chèvre	20
Tableau n°12	: Récapitulation des demandes des animaux vivants sur quelques boucheries	20
Tableau n°13	: Types de consommateurs	21
Tableau n°14	: Approvisionnement de chaque catégorie de consommateurs ..	22
Tableau n°15	: Les offres des concurrents	24
Tableau n°16	: Les concurrents indirects	24
Tableau n°17	: Les points forts et les points faibles des concurrents	25
Tableau n°18	: Les pourcentages des parts de marché	26
Tableau n°19	: Part de marché visé par le projet	28
Tableau n°20	: Mode d'alimentation de chevreau	38
Tableau n°21	: Tableau d'alimentation selon l'état physiologique	43
Tableau n°22	: Les plantes fourragères consommées par les chèvres	44
Tableau n°23	: Proposition d'un concentré à base de maïs	44
Tableau n°24	: Caractéristiques alimentaires de ce concentré	45
Tableau n°25	: Traitement médical	46
Tableau n°26	: Traitement curatif et préventif Antiparasitaires	47
Tableau n°27	: Caractéristique de lait de chèvre	48
Tableau n°28	: Quantité de lait obtenu en quatre mois	49
Tableau n°29	: Eau et électricité	58
Tableau n°30	: Matériel et mobilier de bureau	58
Tableau n°31	: Production de fromage de la première année	59

Tableau n° 32 : Evolution de cheptel	60
Tableau n°33 : Calendrier de vente de fromage et production de la première année	61
Tableau n°34 : Calendrier de vente des animaux et production de la première année	61
Tableau n°35 : Tableau de production et vente de fromage sur 5 ans	63
Tableau n°36 : Chiffres d'affaires de la première année.....	67
Tableau n°37 : Chiffre d'affaire sur 5 ans	67
Tableau n°38 : Composition des personelles	72
Tableau n°39 : Salaire des personelles	73
Tableau n°40 : Chronogramme de réalisation	74
Tableau n°41 : Coûts des Agencements, Aménagement, Installation	78
Tableau n°42 : Coûts des matériels et mobiliers de bureau	79
Tableau n°43 : Amortissement frais de développement	79
Tableau n°44 : Amortissement de la construction	80
Tableau n°45 : Amortissement matériel et outillage	80
Tableau n°46 : Amortissement matériel de transport	81
Tableau n°47 : Amortissement des Agencements, Aménagements, Installation durant les 5 premières années	81
Tableau n°48 : Amortissement des matériels et mobiliers de bureau.....	82
Tableau n° 49 : Amortissement des matériels informatiques.....	82
Tableau n°50 : Décomposition du chiffres d'affaires durant les 5 premières Années.....	83
Tableau n°51 : Tableau des achats de matières premières	84
Tableau n°52 : Charges liées à l'activité de l'entreprise	85
Tableau n° 53 : Charges non liées à l'activité de l'entreprise	85
Tableau n°54 : Charges de personnel	86
Tableau n°55 : Amortissement des cinq premières années	87
Tableau n° 56 : Charges financières	87
Tableau n°57 : Plan de trésorerie et fond de roulement initial	89
Tableau n°58 : Récapitulations des investissements.....	90
Tableau n°59 : Source de financement	90
Tableau n°60 : Remboursement de l'emprunt	92
Tableau n°61 : Compte de résultat prévisionnel par nature pendant 5 ans	93
Tableau n°62 : Budget de trésorerie de TANTSAHA VAOVAO	94

Tableau n° 63 : Présentation du bilan	95
Tableau n° 64 : Situation des capitaux propres	95
Tableau n°65 : Situation de l'emprunt de TANTSAHA VAOVAO	96
Tableau n°66 : Valeur de l'actif non courant.....	97
Tableau n°67 : Actif courant	98
Tableau n°68 : Bilan d'ouverture	98
Tableau n°69 : Bilan année N.....	99
Tableau n°70 : Bilan année N+1.....	100
Tableau n°71 : Bilan année N+2	101
Tableau n°72 : Bilan année N+3	102
Tableau n°73 : Bilan année N+4.....	103
Tableau n°73 : Somme de la MBA	104
Tableau n°75 : Cadre logique du projet.....	110

INTRODUCTION

La population de Madagascar est estimée à 15 millions d'habitants soit une densité moyenne de 25,5 habitants au kilomètre carré. Elle est inégalement répartie sur le territoire. Elle est essentiellement jeune et rurale (80%). C'est un pays à vocation agricole où l'élevage joue un rôle importante dans l'économie des ménages ruraux. En effet, il constitue une source de revenus et entre dans l'alimentation de la population.

A Madagascar, l'élevage de chèvre laitière s'est considérablement développé dans la filière lait, Il tient une place importante dans les plans de développement rural. Il est maintenant considéré comme une activité économique à part entière.

Un premier grand problème que l'on doit résoudre en matière de planification est de savoir dans quel domaine les productions pourront être les plus importantes et les plus rentables. A vrai dire, les buts poursuivis dans ces deux domaines ne sont pas identiques bien qu'ils visent un même objectif, c'est-à-dire élever des chèvres laitières. L'élevage caprin familiale et traditionnelle ont essentiellement un rôle social : celui de mieux nourrir des certaines de milliers de famille. Par contre, l'élevage caprin dans une ferme, nourrit largement les éleveurs et leurs familles et vise essentiellement une production orientée vers la vente des produits à base de lait de chèvre dans les centre et dans les régions plus pauvres en produit laitier.

Il est vrai que l'élevage de vache laitière produit de grandes quantités de lait pour produire de fromage. Mais l'élevage caprin en produit aussi. Toute foi, ces qualités de fromage ne sont pas encore suffisantes. Beaucoup de régions sont privées de produit laitier (fromage), souvent trop cher et / de mauvaise qualité.

Avant l'utilisation d'un système de production, l'homme avait recours à la chasse. Ces méthodes qui sont encore en cours, présentent le grave inconvénient de l'épuisement des ressources, qui ne sont pas malheureusement inépuisable. Ce problème nécessite donc une sérieuse prise de conscience et des recherches nouvelles techniques de production.

En réponse, il est possible de produire des chèvres laitières, c'est-à-dire de l'élevage caprin dans une ferme construites et contrôlées avec ou sans l'intermédiaire des dispositifs divers. En effet, l'élevage de chèvre laitière dans une ferme est un système de production qui est plus efficace que l'élevage extensif.

C'est pourquoi que nous envisageons de redynamiser l'élevage caprin (chèvre laitière) afin d'exploiter rationnellement la filière lait à Madagascar. Avec 80% de la population important pouvant et devant être exploité, l'agriculture et l'élevage constituent un pilier de l'économie malgache.

La région d'Amoron'i Mania dispose d'atouts majeurs pour une intense exploitation en présence des divers plantes fourragères consommés par les animaux, ainsi que les conditions climatiques favorables à l'élevage. C'est la raison d'être de notre projet qui s'intitule : « Projet de création d'une ferme d'élevage de chèvre laitière dans la région d'Amoron'i Mania ».

L'objectif de cette étude est de promouvoir l'élevage de chèvre laitière afin de favoriser le développement économique de Madagascar, tels que : l'amélioration des conditions de vie et de revenu par l'exploitation de la filière laitière et de créer des emplois pour améliorer le revenu des employés.

La méthode que nous avons adoptée pour la réalisation de notre projet repose d'abord sur l'entretien avec les spécialistes et les encadreurs, ensuite par la recherche bibliographique pour mieux comprendre le projet et la descente sur terrain pour voir de visu la réalité vécue et pour connaître les problèmes socio-économique, et enfin le travail de conception avec les encadreurs.

Le présent mémoire comprend trois parties auxquelles :

- Primo, l'identification du projet
- Secundo, l'étude de faisabilité du projet
- Tertio, l'étude financière du projet

PREMIERE PARTIE :
IDENTIFICATION DU
PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

L'élevage des chèvres laitières est une activité qui contribue à l'alimentation, au revenu par l'exploitation de la filière lait, à l'emploi, aux échanges économiques et au bien être de la population. Elle apporte une sécurité alimentaire pour les générations présentes et futures. Leur exploitation doit définir des principes et des techniques pour garantir la préservation, la gestion et le développement de l'exploitation de la filière lait de chèvre

L'organisation reste un des éléments essentiels du travail pour le développement d'un pays ou d'une région et notamment d'une filière bien déterminée citée dans le « Madagasikara Amperin'asa » (MAP)

En effet, le MAP est impossible sans l'activité durable dans le développement et l'amélioration de la filière lait à Madagascar, en ce sens que l'élevage de vache et de chèvre laitier devient une réalité économique.

L'élevage de chèvre laitier joue donc un nouveau rôle mais importante dans le développement rural et régional. C'est une source d'emploi et donc une importance primordiale pour la structure sociale et le développement de l'économie nationale.

Pour cela, la présentation de notre projet s'avère nécessaire en premier lieu pour pouvoir analyser l'étude de marché qui conditionne les stratégies et le politique marketing que nous allons adapter.

CHAPITRE I – PRESENTATION DU PROJET

La présentation du projet consiste à savoir tout d'abord la présentation du milieu, ensuite l'historique de ce projet et enfin sa caractéristique.

Section 1 : Présentation du milieu :

Aucun objectif ne saurait être atteint sans une connaissance du milieu.

1-1 : Localisation administrative :

La région d'Amoron'i Mania se trouvant dans la partie centrale des hautes terres Sud (Région de Haute Matsiatra) est constituée par les districts d'Ambatofinandrahana, d'Ambositra, de Fandriana et de Manandriana.

Elle est limitée :

- au Nord par les sous - préfectures d'Antanifotsy, d'Antsirabe et de Betafo (province d'Antananarivo) ;
- à l'Est par la sous – préfecture d'Ifanadiana ;
- au Sud par les sous – préfectures d'Ambohimahasoa et d'Ikalamavony ;
- et à l'Ouest par les sous – préfectures de Mahabo et de Miandrivazo.

La région d'Amoron'i Mania est délimitée entre :

- 45°7' et 47°7' longitude Est
- 19°8' et 21°0' latitude Sud

La région correspond 54 communes (Inventaire des Fivondronana de Madagascar 2001), couvre une superficie égale à 17516 km², soit environ 17% de la province autonome de Fianarantsoa.

Les superficies de chaque district de la région d'Amoron'i Mania sont données dans le tableau qui suit :

Tableau n° 01 : Répartition de la superficie par district :

District	Superficie (km ²)
Ambatofinandrahana	10132
Ambositra	3161
Fandriana	2947
Manandriana	1272
Ensemble région	17516

Source : Direction de l'Agriculture – circonscription de l'Agriculture – Ambositra.

La région présente dans l'ensemble un fort aspect rural. Seuls le Chef – lieu du district d'Ambositra a une vocation urbaine.

1-2. Localisation géographique :

1-2-1. Milieu physique :

a) Relief et paysage :

Du Nord au Sud de la région s'étend le long de la RN7 (Antananarivo – Toliara), la partie méridionale des Hautes Terres Centrales. Elle correspond à la zone d'affleurement la moins large du socle ancien. Le pays betsileo présente un relief montagneux, heurté par des massifs vigoureux isolés et sillonnés par des dépressions étroites. A l'Ouest se trouve une succession de plaines d'altitude qui vers le centre, s'élève brusquement et atteint les 2000m. La partie Est (Ambositra et Fandriana) est caractérisée par la dominance d'un paysage de collines.

b) Régions climatiques :

Les relevées climatiques de la région d'Amoron'i Mania sont variables selon les années. La saison pluvieuse débute vers le mois d'octobre pour se terminer vers le mois d'avril, et la période sèche de mai à fin septembre.

c) Sols et végétation :

La région d'Amoron'i Mania est caractérisée par des sols ferralitiques jaune/rouges, de superficies assez importantes, mais discontinues.

La région est caractérisée par la prédominance des grandes superficies de savanes. Les savanes sont très importantes dans cette région et couvrent sa patrie centrale sous forme allongée du nord au sud.

1-2-2. Milieu humain :

La densité moyenne de la population pour l'ensemble de la région est de 30 habitants/Km². La sous – préfecture d'Ambositra qui couvre 18% de la superficie de la région et contient 35% de la population totale est la plus densément peuplée (70 habitants/Km²).

Les femmes de la région d'Amoron'i Mania paraissent plus fécondes si on regarde le taux de fécondité pour l'ensemble de la province (148‰).

On observe une forte natalité dans la Région (36‰) : ceci provient du fort taux de fécondité évidemment. Pour la région d'Amoron'i Mania, le taux est compris entre 32‰ et 42‰

1-2-3. Milieu économique :

Ambositra est une ville essentiellement agricole. La majorité de la population tire leur revenu de l'agriculture et des activités qui y sont liées.

Le secteur agricole occupe plus de 80% de la population active. La performance de ce secteur par rapport aux deux autres (secondaire et tertiaire) reste encore modeste.

1-3. Raison du choix d'implantation

La raison du choix d'implantation de notre projet sera justifiée par le moyen interne et externe.

1-3-1. Interne

Gérer une ferme est une activité rémunératrice comme tous les autres. L'élevage de chèvre est facilement exploitable mais presque méconnue dans le secteur d'élevage. L'élevage caprin permet d'obtenir des résultats rapides. Il n'existe pas d'animal plus affectif, plus sociable que la chèvre. De plus, la chèvre est essentiellement un animal rustique et très robuste qui s'adapte très bien à des conditions climatiques difficiles.

Etant natif de cette région, notre choix s'est posé à Ambositra, dans la commune de Tsarasaotra. De plus, cette zone est favorable à l'implantation de notre projet, vu que le marché y est encore très accessible avec l'existence des clients à acquérir. C'est également une région agricole dont on connaît la conglomération avec l'élevage.

1-3-2. Externe

L'idée de notre projet c'est tout d'abord, la contribution à la production de notre pays par la création d'emploi, en raison d'améliorer le revenu des employés et améliorer les conditions de vie par l'exploitation de la filière lait de chèvre à Madagascar puisque l'élevage caprin est relativement délaissé sur notre pays. Pourtant, cet animal, grâce à son extraordinaire fécondité peut fournir pour le consommateur et le producteur beaucoup de viande excellente pour la formation de chair et surtout de bon lait.

En d'autre terme, nous avons donc le privilège de créer ce projet dans cette région, vu par à des conditions climatiques adaptés aux animaux et par l'accessibilité et l'existence des clients

2-1 – Historique de l'élevage de chèvre :

Ses origines se situent en Asie Mineur en Turquie d'Asie où les plus réputés vivent dans la région chevrrière de Beybazar, centre du district d'Angora où l'on situe le berceau de la race.

C'est donc la Turquie que sont partis des ancêtres des grands troupeaux que comptent actuellement les grands pays producteurs de mohair, autres que la Turquie à savoir : l'Australie, l'Union Sud-africaine, les Etats-Unis d'Amérique. Ces pays commencèrent leurs importations de reproducteurs à partir de la Turquie, dans la seconde moitié du siècle dernier et développèrent rapidement leurs troupeaux.

En Europe, les tentatives d'introduction furent toutes vouées à l'échec. C'est l'Afrique du Sud qui réussit la première à acclimater la chèvre Angora après une importation datant de 1838 qui fut suivie de nombreux autres apports en grand nombre, dont un de 720 sujets en 1869.

La chèvre angora n'est donc pas une chèvre d'origine malgache et pourtant l'on peut dire qu'il existe maintenant une chèvre angora- malgache.

2-2 – L'élevage de chèvre laitière à Madagascar

La première tentative d'importation de chèvres de race Angora datait de 1897 mais elle fut un échec. Les importations suivantes sont résumées ci-après :

Tableau n° 02 : Tableau d'importation de chèvre

Date d'importation	Nombre	Origine
1914	3 mâles et 3 femelles	Afrique du Sud
1924	8 mâles et 13 femelles	Afrique du Sud
1963	150 sujets	Afrique du Sud
1974	400 sujets 134 ont péri pendant la quarantaine à Ivato	Texas

C'est en 1914 que le vétérinaire CAROUGEAU opéra la première introduction couronnée de succès. Au cours d'une mission en Afrique du Sud ayant pour but l'achat d'autruche, il réussit à acquérir quelques sujets purs : trois mâles et trois femelles qu'il envoya à Mambassa où 2 mâles insuffisamment vigoureux furent échangés grâce à l'obligeance du directeur de l'Agriculture de Nairobi. Ces six animaux de choix furent embarqués à destination de Majunga et arrivèrent à l'autrucherie de Befanany à la fin de l'année 1914.

En 1919, le troupeau comptait 38 animaux, ce qui permit de céder quelques boucs à des éleveurs de la région qui procédèrent à des croisements avec la race locale.

En février 1924, le vétérinaire GEOFFROY se rendit en Afrique du Sud pour procéder à l'achat de moutons mérinos pour le compte de la chambre de commerce de Tourcoing. Il ramena 428 mérinos auxquels s'ajoutaient 8 bous et 16 chèvres angoras destinés à Madagascar.

Le nombre total des animaux importés à Tuléar s'est élevé à Tuléar s'est élevé à 95 sujets de 1914 à 1945. Plus récemment une importation de 150 sujets a été faite en 1963 par le Docteur CHAVATTE qui fut envoyé spécialement en Afrique du Sud.

Au début, les animaux importés furent entretenus et multipliés entre eux au CPR de Befanany à 7 km de Tuléar, et quelques cessions furent faites à des éleveurs de la région.

L'importation des semences caprines a été très rare et non enregistrée. La dernière importation répertoriée a été réalisée en 1996 par la FAO pour le projet DELSO, dans le cadre de l'amélioration génétique des races dans la région du Sud-Ouest, notamment autour de Tuléar.

Au fil du temps, les impacts des importations des animaux vivants et des semences n'ont pas pu atteindre tous les éleveurs. Pour palier à ce déficit, chaque éleveur a consenti à faire un effort de sélection massale à l'intérieur de son troupeau. C'est ainsi que la sélection des reproducteurs mâles et/ ou femelles s'est automatiquement multipliée. Elle a été essentiellement vouée à répondre aux besoins personnels ou familiaux.

2-3 – Place de la production dans la filière lait à Madagascar :

Du point de vue culturel, il importe de souligner que la consommation de lait est facultative à Madagascar, c'est-à-dire que les produits laitiers se mettent en place secondaire dans les habitudes alimentaires. A l'époque des royaumes, les maigres rations de laits étaient réservées aux bébés, enfants et personnes âgées. Si le riz constitue l'aliment de base de la population, des différences sont cependant notables, s'agissant de la place qu'occupe le lait dans les régimes alimentaires entre les différentes ethnies. Les populations des hautes terres centrales, c'est-à-dire les Merina et les Betsileo, consomment un peu plus de lait que les populations des zones côtières.

En ce qui concerne le lait de chèvre, bien qu'il existe en quantité notable, la population locale n'en consomme que très peu. Ce qui occasionne des gaspillages énormes.

Les pays ne sont pas motivés pour produire plus de lait de chèvre, alors qu'il peu servir en y apportant de la valeur ajoutée à la fabrication de fromage, pour approvisionner les différentes villes du pays et particulièrement du capital où le pouvoir d'achat reste fort.

Le constat de ce quasi-gaspillage ou sous l'utilisation du lait de chèvre nous a donné l'impulsion de transformer ce lait en fromage.

L'accroissement des importations, de la consommation de lait est lié à l'importation de la demande des grandes villes des Hautes terres en produits laitiers, en particuliers de la capitale et secondairement de Fianarantsoa

Tableau n°03 : Evaluation de la demande des provinces d'Antananarivo et de Fianarantsoa en produits laitiers

Produit	Antananarivo	Fianarantsoa
Lait frais ou pasteurisé	55 202 000 litres	9 246 000 litres
Yaourt	12 560 000 pots de 125cl	2 560 000 pots de 125cl
Fromage	610 T	58 T
Beurre	1610 T	174 T

Source : ROMA/FPE, 1998

La province d'Antananarivo se démarque nettement de celle de Fianarantsoa avec des demandes élevées sur tous les types de produits laitiers. Ce tableau souligne que la demande en Yaourts de la province d'Antananarivo (regroupe son agglomération, Ambatolampy et Antsirabe) est six fois plus supérieure à celle de la province de Fianarantsoa (rassemble son agglomération, Ambositra). Il en est de même pour le lait frais ou pasteurisé. Les demandes en beurre et en fromage d'Antananarivo sont chacune dix fois supérieures à celles de la province de Fianarantsoa.

Section 3 : Caractéristiques du projet :

Pour connaître la caractéristique du projet, il est évident d'annoncer de classer l'entreprise selon sa forme juridique, afin de déterminer le but, les objectifs et les intérêts de ce projet pour visionner de près sa fiche signalétique.

3-1 : Forme juridique

3-1-1 : Classification des entreprises

On peut classer une entreprise selon son secteur d'activité, sa dimension et son aspect juridique.

a. Selon le secteur d'activité

Le secteur d'activité est défini comme le regroupement d'activités conduisant à la production des biens de même nature. On peut distinguer les entreprises agro-alimentaires, les entreprises industrielles, les entreprises commerciales et les entreprises de services.

b. Selon la dimension

On peut distinguer 3 sortes d'entreprises :

- Les micro entreprises qui emploient 0 à 10 salariés,
- Les Petites et Moyennes Entreprises qui emploient 10 à 500 salariés et
- Les grandes entreprises qui emploient plus de 500 salariés

c. Selon l'aspect juridique

Il y a 2 sortes d'entreprises selon l'aspect juridique : l'entreprise privée et l'entreprise publique :

- Les entreprises privées sont des entreprises dont les capitaux et les moyens de production appartiennent à des personnes physiques ou morales ou des particuliers.
- Les entreprises publiques sont des entreprises appartenant à l'Etat ou placées sous son contrôle.

Tableau n° 04 : Classification de l'entreprise selon le fondateur

Fondateur	Une seule personne	Groupe de personne	Etat
<i>Classification</i>	Entreprise individuelle	Entreprise sociétaire ou société	Entreprise publique
<i>Forme</i>	Entreprise artisanale Entreprise commerciale	Société des capitaux Société de personne	Travaux publics
<i>Caractéristique</i>	Une seule personne apporte le capital Une seule personne décide Une seule personne décide Une seule personne fait le travail	Les associés apportent les capitaux Les salariés font le travail Le gérant décide	L'Etat apporte les capitaux Les entreprises publiques fournissent les services publics

Source : **économie d'entreprise, classe seconde G2**

Ce tableau nous montre les formes d'entreprise selon le fondateur, la forme qu'elle peut avoir et les caractéristiques essentielles de chacun.

Tableau n°05 : Les principaux types juridiques d'entreprise

	Société individuelle	SNC	SARL	SA
<u>Apporteur de capitaux</u> Nom	Entreprise individuelle	Associés	Associés	Actionnaires
Nombre	1	2 au moins	2 à 5	7 au moins
Responsabilités à l'égard ses dettes	illimités sur les biens personnels du monétaire	illimité et solidaire pour chaque associés	limité aux apports	limité aux apports
Nom des titres possédé par des apporteurs de capitaux	aucun	Parts sociales	Parts sociales	actions
<u>Droit des apporteurs</u> Direction	Entreprises individuelles	Gérants	Gérant associés	Conseil d'administration
Droit au bénéfice	Revenu de l'entrepreneur individuel	En fonction du nombre de part possédé	En fonction du nombre de part possédé	En fonction du nombre d'actions détenues (dividendes)

Source : économie d'entreprise, cours du seconde G2

Nous voyons dans ce tableau les 4 grands types d'entreprises. Elles se distinguent par le nom, le nombre et la responsabilité des apporteurs de capitaux ; le nom du capital qu'ils apportent et leurs droits à l'égard de ses apports.

3-1-2 : Forme de notre société

Voici le tableau récapitulatif de la forme de notre société d'après les critères énumérés ci-dessus :

Tableau n° 06: récapitulatif de la forme de notre société

CLASSIFICATION	CHOIX
Secteur d'activité	Entreprise commerciale
Dimension	Micro- entreprise
Aspect juridique	SARL

Nous vendons des produits, nous sommes alors une société commerciale. Nous emploierons plus de 10 salariés, dans ce cas nous sommes une micro entreprise. Enfin, on a choisi la SARL pour différentes raisons :

- La Société à responsabilité limitée (SARL) est caractérisée par l'absence de négociabilité des parts formant son capital, conjuguée avec la limitation de la responsabilité des associés au seul montant de leurs apports. Elle est assurée par un ou plusieurs gérants nommés dans les statuts ou postérieurement. Quelque soit leur mode de nomination, ils ne sont pas en principe révocables que pour motifs légitimes, mais la révocation du gérant statutaire impliquant une modification des statuts doit être décidée par décision extraordinaire, alors qu'on ce qui concerne celle du gérant non statutaire, la décision ordinaire est suffisante.
- A part ses caractéristiques évoquées auparavant, un autre avantage de cette forme de société est le capital assez réduit mais suffisant pour une taille petite et moyenne et une grande souplesse dans la gestion. Du fait de sa simplicité (formalité, constitutives et modalités de fonctionnement), la forme de SARL attire souvent les investisseurs parce qu'elle s'adapte aux besoins des PME et n'exige qu'un nombre minimum de 2 associés.

3-2 : But et objectif du projet :

« Un projet est un ensemble organisé et structuré d'objectif et des moyens. Il définit donc un ensemble d'axe d'opérateur d'objectif chiffré à atteindre, de moyens chiffrés à mettre en œuvre qu'il convient d'exprimer de manière cohérente. »

En général, un objectif est toujours défini comme répondant à une finalité. Ainsi, l'objectif global de ce projet est d' « améliorer les conditions de vie et de revenu par l'exploitation de la filière laitière »

Le second objectif consiste à « créer des emplois pour améliorer le revenu des employés »

Enfin, le dernier objectif est de « valoriser les connaissances acquises à l'université, ainsi que la recherche du profit »

Le but de ce projet s'intitule l'« amélioration des conditions de vie des marchés par l'exploitation de la filière lait à Madagascar »

3-3 : Intérêt du projet

L'éventail du projet peut être très large. Plusieurs points peuvent être considérés comme la rentabilité du projet qui est dans le contenu de ce dossier. D'abord par la prolificité et rusticité de la chèvre qui a des conséquences majeures dans la vie de la population, comme la vente rapide, les impacts très significatifs sur la santé et la vie sociale des éleveurs par la consommation de produit de lait de chèvre. L'élevage caprin est aussi un élément qui favorise le développement et l'accroissement de la vie des éleveurs car ils se sentent secourus, épaulés et sortis de leur mauvaise situation.

Ensuite, par la création d'emploi ; et enfin par le profit que l'Etat peut en tirer. Nous avons donc un aliment de premier ordre, qui peut remplacer avec succès non seulement le lait d'autres espèces animales, mais encore les aliments azotés donnés à certains jeunes.

3-4 : Fiche signalétique du projet :

Nom de l'unité : TANTSAHA VAOVAO

Coût du projet : 70 875 700 Ar

Part des promoteurs : 21 262 710 Ar

Chiffres d'affaires : 101 808 000 Ar

Bénéfice annuel : 33 639 369 Ar

Nombre de personnels : 11

VAN : 29 522 193 Ar

TRI : 33,5

IP : 1,42

DRCI : 3 ans 2 mois 24 jours

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ

Connaître un marché, c'est connaître les agents et les produits de ce marché, les relations entre eux.

L'objectif de l'étude de marché est de pouvoir s'adapter plus efficacement à la concurrence, au besoin et au désir de la clientèle ciblée face à la tendance de la macro économie (environnement économique, socioculturel, politique).

L'étude du marché peut contenir plusieurs étapes allant de la description du marché, l'analyse de l'offre, l'analyse de la demande, et l'analyse de la concurrence, enfin la part de marché visé par le projet.

Section 1 : Description du marché visé

Pour le projet de création d'une ferme d'élevage de chèvre laitière, nous avons besoin de savoir la localisation du marché visé et d'analyser ensuite la capacité du marché ciblé.

1-1. Localisation du marché visé

Le marché d'un produit est le lieu de rencontre à une date donnée de la volonté des consommateurs exprimée par leur demande et des désirs des producteurs exprimée par l'offre.

Comme le lieu d'implantation de ce projet est dans la région d'Amoron'i Mania, district d'Ambositra, commune de Tsarasaotra, et que le produit principal à offrir auprès de consommateurs est le fromage de chèvre, ainsi que l'animal plus précisément le chèvre qui est le produit secondaire de notre ferme ; nous allons donc écouler ce produit auprès des clients localisés qui n'est autre que le marché de proximité c'est à dire à Ambositra, ainsi qu'auprès des clients fidèles qui arrivent chaque jour à acheter les produits, ce sont les clients identifiables à Antananarivo qui apprécient mieux les produits de lait de chèvres.

1-2. Capacité du marché ciblé

Nous avons comme produit le fromage de chèvre et l'animal vif et vendre ce produit dans deux marchés distants. Par conséquent, l'écoulement de ces produits nous pousse à étudier le marché dans chaque région à savoir leur capacité sur les produits que nous allons offrir.

Pour cela, plusieurs enquêtes ont été effectuées auprès du marché. Ci-dessous les tableaux qui montrent les résultats de notre enquête.

Tableau n°07 : La région d'Amoron'i Mania en chiffres

Sous-préfecture	Densité	Effectifs bovins	Effectifs vaches	Effectifs caprins
Ambatofinanadrahana	14	66 300	375	-
Ambositra	78	45 900	3 300	-
Fandriana	62	28 000	3 200	-
Manandriana	74	15 000	150	-
Total	57	15 200	7 025	-

Source : Circonscription de l'agriculture d'Ambositra, 2002

Il convient de noter que l'élevage ne se réduit pas aux bovins. Les porcs sont parfois présents. Il en est de même pour les volailles, l'élevage caprin reste négligeable.

Tableau n°08 : Effectif des bovins et caprins à Antananarivo

Province	Culture	1999	2000	2001	2002
Antananarivo	Bovins	820 639	916 863	1 007 918	1 070 990
	Caprins	1037	408	743	721

Source : MAEP

D'après ce tableau, nous pouvons dire que l'élevage de bovin est élevé par un nombre plus important à chaque année. L'élevage caprin est plutôt faible.

Tableau n° 09: Tableau des produits laitiers existants dans les deux régions

Produits	Ambositra	Antananarivo
Lait frais ou pasteurisé	x	x
Yaourt	x	x
Beurre	x	x
Fromage de vache	x	x
Fromage de chèvre	-	x

Source : Auteur, 2007

Ce tableau retrace les produits laitiers locaux existants sur nos marchés ciblés vendus dans les grandes surfaces et les épiceries équipées de réfrigérateurs et de congélateurs. Les fromages de vache sont couramment consommés que les fromages de chèvres. Ces derniers ne sont consommés qu'occasionnellement, voire négligeable surtout à Ambositra.

Bref, ces différents tableaux nous montrent la faiblesse de l'élevage et surtout des produits laitiers de chèvres dans les deux régions. Ce qui nous permet de dire que la capacité du marché est encore faible, plutôt vaste. Le marché est encore monopôle à Ambositra ; il est plutôt promoteur à Antananarivo, c'est-à-dire non saturé. Le marché est donc, loin d'être saturé.

Section 2 : Analyse de l'offre

Il y a deux façons de définir le mot « offre » selon V.DE RIVE⁹:

Soit par la quantité de biens ou services que les agents économiques d'un marché (producteurs, distributeurs) en tant que vendeurs sont disposés à fournir aux acheteurs, soit par la formulation concrète d'une proposition de vente d'un bien pour une entreprise à ses clients.

Pour notre projet, nous étudierons d'abord la quantité et la quantité de produit à offrir, ensuite la clientèle cible.

2-1 : Qualité et quantité de produit à offrir

Certes, en milieu de production laitière, on peut trouver divers types de produits sur le marché, mais notre firme envisage de produire le fromage à base de lait de chèvre. Ce qui emporte d'avantage, c'est la qualité que nous pourrions offrir. En effet, nous projetons d'offrir des produits de meilleure qualité par rapport aux concurrents, notamment le respect des normes en matière d'élevage et de production, d'où la normalisation de la qualité. En d'autre terme, nous pratiquons la norme pour la production de fromage, surtout dans le cadre de fabrication : utilisation de machine écrémeuse. L'utilisation de cette machine nous permet d'enlever la grande quantité de cholestérol dans le lait de chèvre.

2-2. Clientèle cible

Auparavant, les responsables des entreprises ne cherchent que d'augmenter les rendements en produisant les produits. Ils ne pensent que produire et vendre seulement en négligeant le marché. Mais actuellement, grâce à l'évolution technologique, le concept du marketing qui se développe. Les responsables exercent des études fiables concernant le marché. Ils appliquent la politique de vendre avant de produire. Par conséquent, la recherche de clientèle se fait avant d'écouler les produits sur le marché. Nous avons deux marchés différents pour deux produits à écouler.

⁹ V DE RIVE, Action marchande

Ci-dessous le tableau qui montre les clientèles cibles sur deux marchés

Tableau n° 10 : Clientèles cibles

Produit	Marché cible	Clientèles cibles	Nombre
Fromage	Ambositra	Hôtel Mania	1
		Tanamasoandro	1
		Grand Hôtel	1
		Oasisse	1
		Môtel violette	1
	Antananarivo	Grande surface	2
		Crèmerie	1
		Hôtel-restaurants	2
Animaux	Antananrivo	Boucherie	2
		Analakely	

Source : Auteur

Ce tableau retrace nos clientèles cibles et les produits à offrir auprès d'eux. Dans un premiers temps, nous envisageons de cibler les grands restaurants à Ambositra. Puis, en second temps, les hôtels-restaurants, les crèmeries, et surtout les grandes surfaces dans la ville d'Antananarivo. Pour notre produit secondaire, nous comptons cibler les boucheries musulmanes et les éleveurs.

Section 3 : Analyse de la demande

La demande est constituée par l'ensemble des personnes qui sont susceptibles de satisfaire leur besoin à l'égard de nos produits.

Pour pouvoir analyser la demande, on devrait voir successivement sa caractéristique, et l'estimation des besoins de consommateurs. Plusieurs enquêtes ont été réalisées.

3-1 : La caractéristique de la demande

Afin d'analyser la caractéristique de la demande, il est nécessaire d'établir le tableau qui montre la consommation des produits dans les zones d'études.

Pour cela, nous avons obtenus des réponses sur l'enquête qu'on a pu réalisé auprès de quelques individus, figurant le mode et la consommation de fromage et la viande de chèvre.

Tableau n° 11: Tableau récapitulatif des demandes de fromages de chèvres (pour 20 ménages)

Nombre de personne enquêté	Ménage	
	Consommateur	Non consommateur
40	19	21
Raisons	- Santé (conseil médecin) - Moins cher - Pour le bébé (conseil du pédiatre) - Simple préférence par rapport au fromage de vache	- insuffisance de produit locale (pas de choix) - Habitude d'acheter le produit de vache - Influencer par les produits TIKO

Source : Auteur, 2007

Tableau n° 12: Tableau récapitulatif des demandes de chèvre (vif) sur quelques boucheries

Nombre de boucherie enquêtée	Ce qui vend	Ne vend pas
10	4	6
Raisons	- ne vend pas de viande de porc - pour compenser les produits vendus - faible concurrence	- trop cher - les gens n'ont pas l'habitude de cuisiner la viande de chèvre

Source : Auteur, 2007

Vu de ces deux tableaux, nous pouvons connaître les raisons qui poussent les consommateurs finales et les détaillants à consommer les produits. Pourtant, ces différentes raisons ne suffisent pas à répondre à l'étude de la demande, mais il est nécessaire de citer les catégories de consommateurs qui achètent les produits.

Tableau n° 13 : Types de consommateurs

Produits	Catégories de consommateurs
Fromages	Grandes surfaces Crèmerie Grands restaurants français Pizzeria Ménages Epiciers
Animal (vif)	boucheries musulmanes charcuterie

Source : Auteur, 2007

3-2. Estimation des besoins des consommateurs

Grâce au tableau n° qui récapitule les catégories des consommateurs, nous pouvons estimer alors les besoins de consommateurs dans la zone d'étude. Dans ce cas, on peut résumer dans un tableau leurs consommations sur les deux produits.

Tableau n° 14: Tableau d'approvisionnement de chaque catégories de consommateurs

Produits	Nom	Approvisionnement hebdomadaire	Approvisionnement annuel
Fromage	Jumbo Score	300	14 400
	Janlou Ambodifilao	30	1 440
	Crèmerie Analakely	30	1 440
	Hôtel Colbert	15	7 20
	Pizzeria	60	2 880
	Epiciers	90	4 320
	Ménage	20	1920
	TOTAL	565	27120
Animaux	Boucherie Analakely (pavillon)	50	2400
	Autres boucheries	20	960
	Charcuterie	3	414
	TOTAL	73	3504

Source : Enquête, 2007

D'après ce tableau, on en déduit que les produits que nous envisageons d'offrir connaissent des remarquables volumes de demandes. On peut dire que les habitants surtout dans la région d'Antananarivo en consomment beaucoup sur les produits.

Section 4 : Analyse de la concurrence

On sait que l'analyse des concurrents demande l'étude de catégories des concurrents, ainsi que leur force et faiblesse.

3-2-1. Les catégories de concurrents

Il y a deux types de concurrent: les concurrents directs et les concurrents indirects.

Les concurrents directs sont ceux qui exercent les mêmes activités que nous ; les concurrents indirects sont les associations ou les organismes publiques qui visent à améliorer l'élevage, et offrir autres produits laitiers comme (fromage de vache, de brebis.....)

On peut citer quelques concurrents directs et indirects à Madagascar

- **Concurrents directs :**

Nous avons déjà vu que les produits de lait de chèvres sont insuffisants et assez méconnues à Madagascar, surtout les produits locaux. Pourtant, l'insuffisance de ces produits locaux entraîne la faiblesse des concurrents. Parmi les concurrents, il existe deux concurrents par lesquelles leurs produits couvrent la majorité sur les marché (grande surface, crèmerie, pizzeria....) : le fromagerie d'Itasy et le fromagerie d'Ambatolampy.

La présence des fromages importés ne présente pas une menace directe pour notre projet.

Pour notre produit secondaire, nous avons tous connus que la majorité des éleveurs des chèvres se trouvent au sud de Madagascar, plus précisément dans la zone d'Androy, sans oublier l'existence des éleveurs d'Analavory et d'Ampitataika à Antananarivo. La plupart d'entre eux pratiquent l'élevage de type familial, certains pour l'élevage de chèvre Angora pour la fabrication des tapis mohair mais non de la production de fromage de chèvre.

Il est à noter que la plupart des fournisseurs des boucheries viennent au sud de Madagascar, en vraie dire venant de Tuléar.

Tableau n°15 : Les offres des concurrents

Produits	Producteur	Production hebdomadaire	Production annuelle
Fromage	Fromagerie d'Itasy	200	9600
	Fromagerie d'Ambatolampy	40	1 920
	Fromagerie Ny Aina	25	1200
	Total	265	12720
Animaux	Eleveur Tuléar	25	1200
	Ampitatafika	5	240
	Analavory	3	144
	Total	33	1584

Source : enquête auteur

- **Concurrents indirects**

Pour notre projet, des produits de substitution existent sur le marché et constituent des concurrents indirects de nos produits.

Ci-dessous les tableaux qui constituent les différents concurrents indirects de nos produits.

Tableau n°16: Concurrents indirects

Produit	Concurrents indirects
Fromages	TIKO, Ny angavo, Toky, Ny Antsika
Animaux (viande)	Bœufs, porcs, volailles, lapin

Source: Auteur

D'après ces tableaux, nous pouvons dire que chaque produit a des concurrents différents. Tous cela nous facilite de voir les forces et faiblesses de ces concurrents.

3-2-2. Force et faiblesse des concurrents

L'analyse de la position concurrentielle éclaire la place relative de l'entreprise et contribue à orienter la force de vente. Cette analyse permet de savoir les raisons de succès de la concurrence dans le but d'améliorer et d'augmenter production envisagée en quantité et en qualité. Elle peut faire apparaître des créneaux localisant le produit. Donc, le tableau ci-dessous nous montre les points forts et les points faibles des projets des concurrents d'après l'enquête que nous avons amené auprès de chacun d'eux.

Tableau n°17 : Les points forts et les points faibles des concurrents

Concurrents	Points forts	Points faibles
Fromage de chèvre Ambatolampy	- Relation énorme avec les clients	Fromage à base de lait de chèvre et lait de vache
Fromagerie d'Itasy	- Possède la part de marché importante - Forte stratégie marketing (politique de produit) : bien emballé... - Avoir plusieurs points de vente dans la région	Achète du lait pour la fabrication Prix un peu plus cher pour les produits finis

Source : Auteur

On a vu successivement, la description du marché visé, L'analyse de l'offre, de la demande et des concurrents. Pour cela, quel doit être la part de marché de notre projet ? C'est ce que nous allons voir dans la section suivante.

Section 5 : Part de marché

On entend par part de marché le rapport entre la vente de l'entreprise et le total des ventes de toutes les entreprises.

5-1. Marché total disponible

D'un point de vue, rappelons que, il y a des endroits où l'offre n'existe pas face à l'insuffisance des concurrents. C'est notre cas ici, car dans notre zone d'étude à Ambositra, aucun concurrent n'existe, ni sur le produit principal, ni sur le produit secondaire. Nous pouvons affirmer alors que, le marché est monopole, la totalité du marché est disponible (part de marché : 100%).

Pour le marché d'Antananarivo, la consommation annuelle en fromage dépasse largement l'offre sur le marché, même cas pour notre produit secondaire.

Tableau n°18 : Les pourcentages des parts de marché

Produits	Désignation	Quantités	Pourcentage de parts
Fromage	Demande globale	27 120	100%
	Marché déjà occupé	12 720	46 ,9%
	Marché total disponible	14 400	53,1%
Animaux	Demande globale	3054	100%
	Marché déjà occupé	1584	45,2%
	Marché total disponible	1920	54,8%

Source : Auteur

D'après le tableau n°18, les producteurs n'arrivent qu'à produire 46,9% de la consommation annuelle de la population en fromage, et de 45,2% en animal. Ce qui nous permet de dire que le marché est encore vaste. Le marché total disponible en fromage est donc de 53,1%, et de 54,8% pour l'animal.

Figure 1 : Disponibilité de marché de fromage

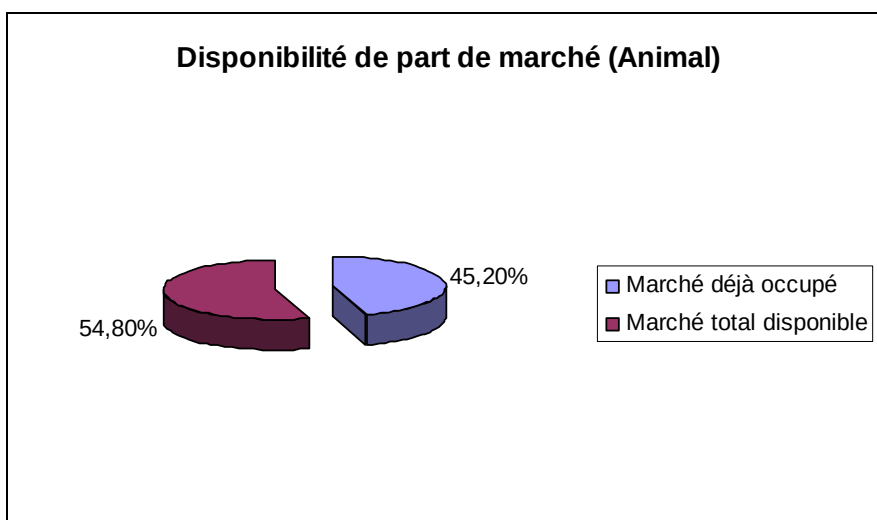
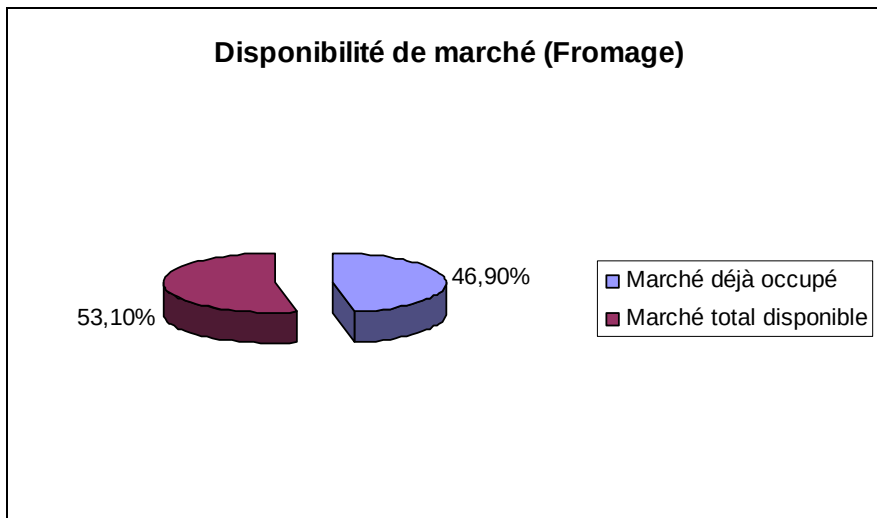


Figure 2 : Disponibilité de marché de l'animal

5-2 : Marché visé par le projet

La production de fromage de l'entreprise pour la première année est de 9360 pièces. Par rapport à la demande de la population, la production de l'entreprise constitue 34,5% du marché total.

Pour notre produit secondaire, nous avons quand même une part de marché de 6,8% pour la production annuelle année de 240 têtes (production a la phase de maitrise)

Tableau n°19 : Part de marché visé par le projet

Produits	Producteur	Production annuelle	Pourcentage des parts
Fromage	Fromagerie d'Itasy	14 400	53,1%
	Fromagerie d'Ambatolampy	1920	7,1%
	Fromagerie Ny Aina	1200	4,4%
	Mania Fromage	9360	34,5%
	Reste de la part	240	0,9%
	Total	27 120	100%
Animaux	Eleveur Tuléar	1 200	34,2%
	Ampitatafika	240	6,8%
	Analavory	144	4,1%
	Mania chèvre	240	6,8%
	Reste de la part	1680	47,9%
	Total	3504	100%

Source : Enquête personnel

Figure 3 : Part de marché de fromage

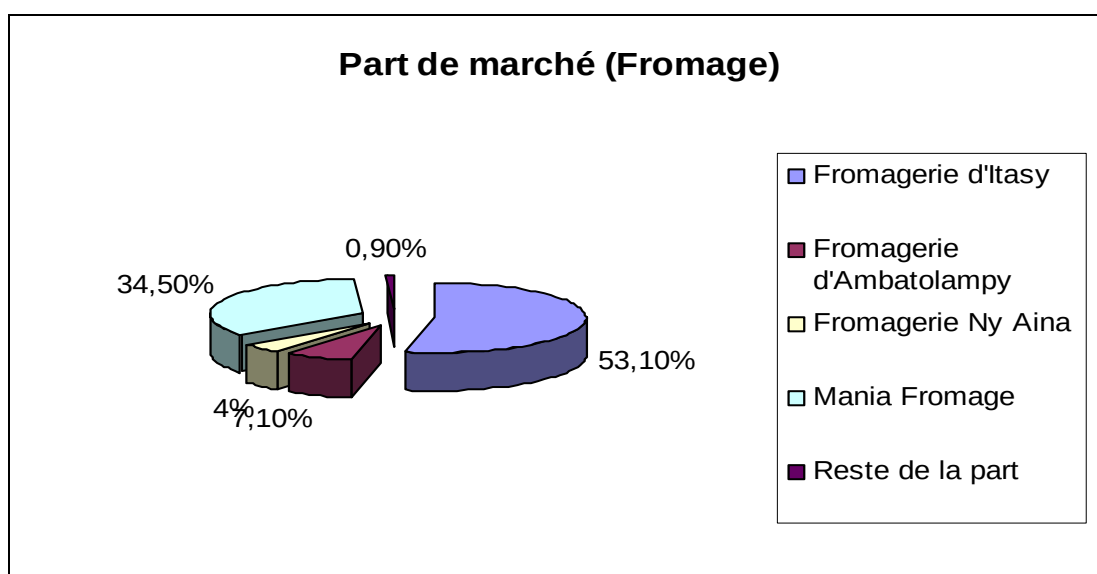
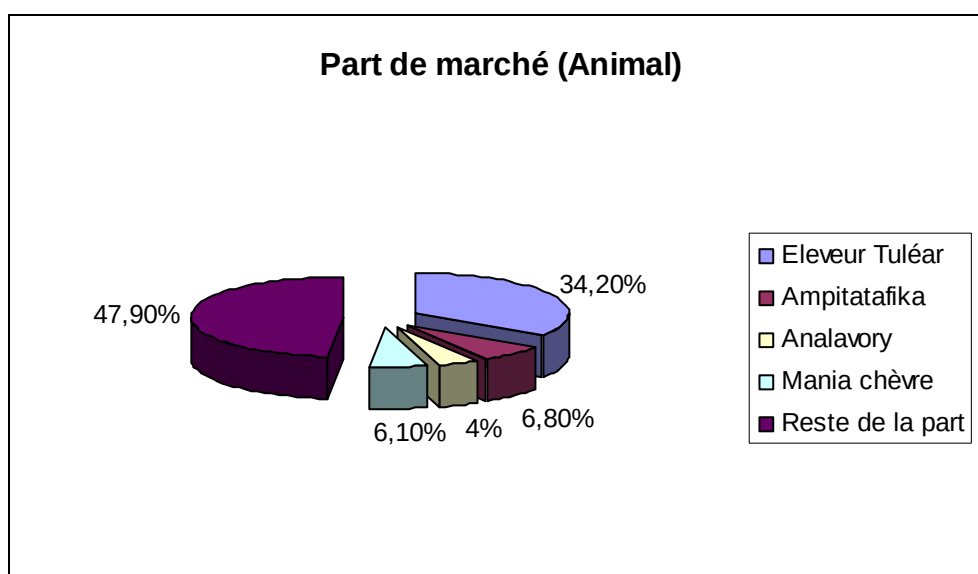


Figure 4 : Part de marché de l'animal



La description du marché visé nous permet d'analyser successivement l'offre et la demande, afin d'étudier les concurrents existants pour avoir la disponibilité total de marché, ainsi que la part de marché visé par le projet.

Nous serons alors capable d'adopter les stratégies marketing, et le marketing Mix dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III : STRATEGIE ET MARKETING A ADOPTER

Le Marketing est une attitude mentale, profonde et permanente qui accorde à la gestion d'une importance primordiale aux relations d'une organisation avec le public dont elle dépend.

Et un ensemble de technique et d'outils de détermination de la demande des besoins et des motivations du marché ainsi que des meilleurs canaux de distribution pour vendre ses biens et des services.

5-1 : Les stratégies à adopter

Après avoir analysé la concurrence et à partir des enquêtes que nous avons fait sur terrain, les concurrents ne peuvent pas couvrir tout le marché.

Notre stratégie marketing est tout d'abord la stratégie « PUSH » qui consiste à pousser le produit vers le consommateur par le moyen du marketing direct. Cette stratégie nous sera très efficace dans notre marché de proximité à Ambositra en raison de l'inexistence des produits de lait de chèvres. L'objectif de l'entreprise dans ce cas sur le produit est d'utiliser la force de vente et la promotion commerciale pour

pousser le produit à travers les canaux de distribution. Nous venons directement auprès de la clientèle pour le faire savoir notre existence et la convaincre à venir nous consulter.

Pour cela, nous utiliserons la technique de stimulation des vendeurs de la promotion auprès des distributeurs ; ensuite, nous donnerons des dégustations gratuites sur un lieu de vente pour stimuler les clients et à faire connaître son goût par rapport aux produits de vaches. Enfin, nous appliquerons aussi la vente promotionnelle, et la réduction des prix pour ceux qui achètent plus de cinq (5) pièces.

Pour l'animal, que ce soit à Antananarivo le lieu de vente nous venons directement auprès de notre client pour ramener l'animal auprès de chacun d'eux pour leur satisfaction et de mieux surveiller la demande des clients. Pour la stratégie à adopter sur le marché ciblé à Antananarivo, nous utiliserons à la fois les deux stratégies c'est-à-dire la stratégie « PUSH » à dominance « PULL ». La stratégie pull est la stratégie par laquelle on tire les clients vers le produit. Encore de la stratégie push, par le fait que notre produit est encore nouveau, ensuite par l'existence des concurrents direct, mais à dominance pull puisque nous sommes encore dans la phase de lancement et de créer la notoriété, enfin par notre relation publique pour pouvoir créer un climat de confiance dans le milieu avec laquelle nous sommes en rapport et généralement dans le public, en vue de soutenir leur activité et d'en favoriser le développement , et pour pouvoir contribuer à la création favorable de l'entreprise et de notre produit.

Bref, cette stratégie nous permet d'appliquer par exemple la stratégie des prix, de la publicité, par la festivité des commerciaux telles la vente exposition.

5-2 : Le marketing Mix

En marketing, le marché se définit en terme de public composé d'individus dont les attitudes et les comportements peuvent avoir une influence sur le succès ou l'échec de la société. L'unité envisage la politique du Marketing-Mix.

Le Marketing-Mix intègre l'ensemble des variables dont l'entreprise dispose pour influencer le marché ciblé.

Les éléments constitutifs de Marketing-Mix sont le produit, le prix, la mise en place ou distribution, et la promotion ou communication.

5-2-1 : Politique de produit

Composante essentielle du marketing-mix, la politique de produit se matérialise la réponse de l'entreprise aux attentes du marché. En marketing, un produit est une association complexe entre les caractéristiques non fonctionnelles : l'aspect, le total, la qualité.

Nous avons deux produits à écouler sur le marché : le fromage de chèvre et l'animal

Concernant le fromage, il sera emballé dans un sachet plastique transparent pour la protection ; pesé de 100 gramme ; mentionné en face une étiquette la marque de notre produit : «Mania fromage », accompagné d'un dessin de notre ferme et d'une chevrette pour pouvoir se référer notre produit par rapport aux produits concurrents.

Pour l'animal, il ne sera vendu seulement qu'à partir de quatre mois pour pouvoir gérer des troupeaux dans notre ferme, c'est-à-dire à partir de 30 kilogramme.

5-2-2 : Politique de prix

La politique de prix est une composante très sensible de l'action marketing : elle détermine fortement la volume de vente, la marge unitaire et l'image de la firme sur ses marchés. La fixation de prix joue un rôle très important aux stratégies de l'entreprise.

Pour la politique de prix de notre entreprise, nous allons choisir comme stratégie de prix : le prix différencié pour notre produit de fromage de chèvre. Cette stratégie consiste à fixer plutôt un prix bas de 7 000 Ar la pièce pour certaine catégorie de client à conquérir comme le marché d'Ambositra car cette zone est encore mal couverte. Mais un prix de 8 000 Ar la pièce plutôt élevé à Antananarivo de façon à toucher une clientèle restreinte.

Quant aux animaux vivants, il sera noter que l'entreprise pratique le prix de pénétration qui consiste à faire un prix de vente relativement bas de façon à conquérir rapidement une part de marché importante. Ce prix sera alors fixé de 120 000 Ar/ tête

5-3-3 : Politique de placement :

La politique de placement veut dire ensemble des activités exercées entre le moment où le produit est mis en vente par les producteurs et celui des consommateurs où le consommateur en prend possession.

Autrement dit, l'ensemble des moyens et des opérations permettant de mettre les biens et les services produits par l'entreprise à la disposition des consommateurs.

Pour la politique de placement de notre entreprise, nous allons faire la vente directe c'est-à-dire sans intermédiaire pour mieux connaître les attentes des consommateurs, ainsi que les évolutions générales du marché.

Les fromages de chèvres seront vendus surtout auprès des grands restaurants à Ambositra qui n'est autre que le marché de proximité. Pour le marché en grande consommation c'est-à-dire à Antananarivo, ils seront vendus à la grande surface, à la crèmerie, à la pizzeria, au grand restaurant. Les animaux seront vendus à Antananarivo auprès des boucheries, à la charcuterie

Tous ces produits seront transportés par une camionnette, et seront livrés auprès de chaque client. Le livreur doit mener d'un badge, et d'un cahier de charge pour pouvoir surveiller les commandes et les livraisons effectués qui facilite le travail de notre secrétaire comptable.

5-4 : Politique de promotion et de publicité :

La publicité est un des vecteurs importants, avec la force de vente de cette notoriété et de cette image ; surtout ces deux là sont contrôlés par l'entreprise

La politique de promotion est un ensemble cohérent des efforts déployés d'une part pour organiser et pour conduire la campagne de vente et d'autre part pour stimuler les achats des consommateurs et l'efficacité des vendeurs.

La stratégie publicitaire a pour objectif ultime d'influencer les comportements d'un public et particulier ses comportements d'achat de consommations.

Nous allons faire le maximum de publicité dans la région d'exploitation et aussi dans la région le plus consommateur de ce produit. L'émission à la radio (FM 104 Ambositra, MBS) et à la télévision (TVM et MBS) du nom de la ferme **TANTSAHA VAOVAO** et de son produit nommé **Mania Fromage**, d'une durée de 30 secondes et trois fois par jour dans deux mois dans la phase de lancement. On prendra comme slogan « **Mania fromage, tsara tsiro** »

A chaque nouvelle année l'unité va distribuer des calendriers pour les clients potentiels et les autres clientèles à cibler.

Notre firme participera au sponsoring des activités économiques, socioculturelles, ou les grandes fêtes dans la région comme le « savika » ou le « volam-be tohaka ». L'entreprise acceptera aussi des visites.

Bref, l'étude de marché est un moyen permettant d'avoir des renseignements fiables et pertinents sur un cible donnée. Elle est nécessaire, avant de commencer la production. Compte tenu de cet étude, on a pu constater que notre projet connu une demande massif, et malgré l'existence des concurrents, on possède encore 51,1% pour le fromage et 21,7% pour les animaux. On a décidé de prendre 19,6% de part de marché sur le fromage et de 3,6% de ce marché disponible pour l'animal.

Donc, pour plonger à la concurrence, on a pu adopter la stratégie PUSH à Ambositra et PUSH à dominance PULL à Antananarivo, et les 4 P de marketing comme politique marketing adopté.

L'étude au cours de cette première partie montre que le lait est nécessaire à la vie de l'être humain. Pourtant, le marché du lait à Madagascar est loin d'être saturé.

L'environnement géographique de la région favorise l'élevage laitier. Ela nous permet déjà de dire, en partie, que ce projet est faisable.

Cependant, la réussite du projet dépend de la bonne maîtrise des techniques d'élevage et de bonne gestion et rationalisation du potentiel humain.

L'étude de faisabilité de projet de la deuxième partie que nous allons aborder.

DEUXIEME PARTIE :
ETUDE DE FAISABILITE
DE PROJET

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE DE PROJET

Un projet est une conception théorique élaborée par un groupe de personnes. Il y a toujours une notion de risques et d'aventures parce que rien ne permet de garantir que l'avenir sera conforme à ce que l'on imagine à l'heure actuelle et de plus il n'y a pas de méthodologie infaillible et absolue.

Malgré ce risque, tout projet constitue un élément de base de l'avenir. En conséquence, il joue le rôle moteur de développement. Il est donc toujours nécessaire d'élaborer un projet.

Comme notre projet concerne l'élevage de chèvre laitière de type semi intensif, les principaux objectifs constituent tout d'abord d'implanter la production de chèvres dans la région d'Amoron' i Mania et puis améliorer les conditions de vie et de revenu par l'exploitation de la filière lait de chèvre.

Le projet doit veiller à planifier et à exécuter essentiellement les investissements et la production. Il faut tenir compte des contextes économiques, politiques et sociaux qui sont à évolution permanente. De ce fait, la méthode de travail doit être rationnelle.

A l'instar de tout projet, la mise en place de l'élevage caprin devra passer par les phases suivantes :

- La phase d'élaboration du projet,
- La phase de mise en œuvre,
- La phase de fonctionnement,
- La phase d'évolution.

CHAPITRE 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Pour aboutir à un résultat positif et afin d'exploiter au mieux, la connaissance de technique de production s'avère nécessaire. Pour cela, il est utile de savoir en premier lieu le choix des espèces, en second lieu la technique d'élevage et de distribution, et enfin l'identification des matériels.

Section 1 : Choix des espèces

1-1 : Choix du terrain

Le choix d'un bon terrain est primordial en élevage caprin. Il conditionne la réussite de l'exploitation. De ce choix dépendra non seulement la réussite, mais aussi les coûts d'aménagement, la dimension d'exploitation, les facilités d'entretien.

La chèvre est essentiellement un animal rustique et très robuste qui s'adapte très bien à des conditions climatiques. C'est aussi la raison pour laquelle nous implantons notre ferme à Tsarasaotra qui possède un terrain vaste pour permettre d'éventuelle extension et prévu des plantes d'espèces fourragères, ensuite il est près d'une source d'eau, enfin le sol est perméable.

Les caractéristiques de notre terrain sont favorables à l'établissement de l'élevage caprin. On peut donc construire notre ferme. Mais quelles seront donc les espèces retenues ?

1-2 : Espèce retenue :

Le produit essentiel d'un troupeau de chèvre étant le lait et le presque totalité du lait commercialisé l'étant en vue de sa transformation en fromage.

Il est évident que l'objectif prioritaire de l'éleveur sera, dans des conditions, d'une part, l'augmentation de la quantité de lait produite par la chèvre, d'autre part, l'amélioration de la qualité fromagère de ce lait.

Dans ces conditions, les objectifs de la sélection peuvent se résumer comme suit :

- Haute production laitière, avec un lait de bonne valeur technologique
- Fécondité
- Aptitude à la traite
- Type : bonne conformation et forte constitution

La sélection de la chèvre est beaucoup plus facile et beaucoup plus efficace que celle de la vache.

Dans ce cas, nous n'avons pas le choix de cette espèce car à Madagascar, il n'existe que deux races : la race Angora et la race locale. Mais la race la plus adaptée dans notre projet est celle de la race locale car elle peut produire beaucoup de lait et obtenir plus de viande que celle de la race Angora.

La race locale est introduite à Madagascar probablement par les commerçants arabes avant l'époque coloniale. Elle est bien adaptée aux régions situées entre la côte et les Hautes Plateaux, de Diego Suarez à Amboasary Sud.

La race locale est prolifique et rustique. Son élevage optimisé (amélioration des mesures sanitaires, amélioration de l'alimentation, gestion de la fertilité et de la reproduction,...) sont des atouts et des opportunités à saisir. Son élevage s'intègre déjà dans le contexte socio-économique et culturel local.

Compte tenu des critères sus cités concernant le choix du terrain qui est favorable pour notre ferme, ainsi que la race retenue pour notre élevage, la technique d'élevage et sa distribution s'avère nécessaire, ce que nous allons voir dans la section suivante.

Section 2 : Technique d'élevage

Tous les éleveurs caprins doivent connaître les principaux caractères des chèvres et la façon qu'ils vivent. Ces connaissances permettent de comprendre les relations de chèvre avec le milieu dans laquelle il est placé et la façon dont il peut en tirer profit. On étudiera donc d'abord, son cycle de production puis son conduite d'élevage et enfin sa transformation et distribution des produits.

2-1 : Cycle de production

Pour étudier le cycle de production de chèvre, il est utile d'avoir des connaissances sur le mode de reproduction, et ce qui différencie l'élevage de chevreau et de chèvre

2-1-1 : Reproduction

La reproduction a pour objet la multiplication des animaux et, en outre, chez la chèvre comme la vache, on l'utilise pour provoquer le « déclenchement » de la sécrétion du lait, leur produit principal.

1) Caractéristique de la reproduction du bouc :

Peu de temps après la naissance, le comportement sexuel du jeune bouc se manifeste déjà. Cependant, c'est seulement vers l'âge de cinq mois que celui-ci devient apte à produire des spermatozoïdes, et donc à pouvoir assurer la saillie.

A partir de la huitième année, le comportement sexuel du bouc décroît : cependant, les causes d'élimination des boucs sont généralement indépendantes de la fonction de reproduction et, de ce fait, les boucs sont souvent éliminés dès la cinquième année.

2) Caractéristique de la reproduction de la chèvre :

a) Cycles sexuels et chaleurs

Les premiers cycles sexuels de la chevrette apparaissent vers l'âge de cinq mois. Sous les tropiques, la saison de reproduction est continue, c'est-à-dire que les cycles se déroulent tout au long de l'année. La durée la plus fréquente du cycle sexuel est de 21 jours. La durée de chaleur est de 32 heures en moyenne avec des écarts de 1 à 4 jours. Le comportement de la chèvre en chaleur est significatif : nervosité, bêlement, agitation de la queue. L'ovulation intervient de 30 à 36 heures après le début observé des chaleurs.

b) La gestation :

Quand la chèvre est conduite au bouc en temps opportun, l'accouplement est extrêmement rapide. Il y a deux sortes de signes qui indiquent la gestation :

- rationnels : absence de chaleurs jusqu'à la mise bas, l'élargissement de ventre, l'amollissement,...
- signes certains : eux ne peuvent être relevés qu'après trois mois de conception : palpation abdominale et auscultation obstétricale.

La durée de gestation est de 5 mois. Elle est réduite de quelques jours (3 ou 4 chevreaux) et rallongée lorsqu'il n'y a qu'un chevreau.

c)La mise bas :

La méthode pratiquée pour la reproduction des 120 chèvres et 12 boucs est le regroupement des chaleurs, pour stabiliser la quantité de lait traité. Nous avons divisés ces troupeaux en trois catégories en raison de compenser la quantité de lait obtenue.

Nous ne dirons que peu de chose sur la mise bas de la chèvre : la mise bas ne présente généralement pas de problèmes particuliers. Celle-ci débute par l'arrivée de la poche des eaux (amnios et allantoïde) ; la délivrance a lieu dans l'heure qui suit.

2-1-2 : Elevage de chevreau

Il est à noter que dès la naissance au troisième mois, on dit qu'il est encore un chevreau. Ce qui différencie à l'élevage de chèvre est son alimentation. Pour ce moment, le chevreau est encore faible, en pleine formation, et que si la nature lui a donné le lait de sa mère, c'est qu'il a besoin de ce lait pour accumuler de la force, de la résistance aux maladies, de la rusticité, et surtout pour former ses os, des vitamines du lait de chèvre destinées à stimuler sa croissance et lui éviter le rachitisme, des albumines incomparablement digestives du lait de chèvre pour grossir ses muscles et lui permettre de se faire, peu à peu, un estomac robuste, capable de digérer normalement.

Tableau n° 20 : Mode d'alimentation de chevreau

Age	Quantité d'aliment
0-3 j	colostrum
4-31 j	1.5 kg de lait aliment concentré foin (max 1 kg de foin) eau (max 1l/ j)
32 j	1 kg de lait de chèvre
33-42 j	0.5 kg de lait de chèvre
Sevrage	
43-120 j	foin (2 kg de foin /j) aliment concentré (max 300 g)
+ 121 j	foin (max 5 kg/ j) aliment concentré
150 j	aliment concentré

Source : Technique agricole

2-1-3 : Elevage de chèvre

L'alimentation, compte tenu de ses répercussions sur le prix de revient du litre de lait, doit retenir particulièrement l'attention des éleveurs. La chèvre, en raison de sa prolificité élevée de sa haute aptitude laitière et de son comportement alimentaire bien particulier, demande des techniques bien adaptées à ses propres caractéristiques.

Pour avoir des meilleures chèvres du troupeau, avoir des chèvres reproductrices pour le lait, et produire des jeunes destinés à la vente, il est possible de mettre en exergue son alimentation et le contrôle de croissance. Ce que nous verrons dans la technique d'élevage retenu par le projet.

2 -2 : Conduite d'élevage :

2-2-1 : Facteur de performance :

Une sous-alimentation ou une malnutrition masquent très sensiblement les possibilités de production des animaux. Pour qu'une chèvre exprime entièrement son potentiel génétique, elle doit recevoir une alimentation qui couvre en quantité et en qualité ses besoins d'entretien et de production (gestation, lactation) dans des conditions adaptées à ses comportements alimentaires.

On examinera quelques besoins d'entretien et de production et les besoins cumulés des chèvres laitières.

a. Besoins énergétiques

- **Entretien :**

Les petits animaux ont une surface d'échange thermique à celle des animaux plus gros, si on la rapporte au kilogramme de poids vif. C'est pourquoi la chèvre a proportionnellement des besoins d'entretien supérieurs à ceux de la vache. Le métabolisme de base des caprins est légèrement plus élevé que celui des ovins.

- **Gestation :**

Bien que les besoins de gestation de la chèvre ne soient pas faciles à estimer en raison du nombre variable de chevreaux par portée, nous pouvons considérer qu'ils doivent représenter 40 à 50 % des besoins d'entretien pendant les 8 dernières semaines précédant la mise basse.

- **Lactation :**

Puisque la digestibilité de l'énergie et son utilisation pour la production laitière sont comparables à celles des vaches dans le cas des rations intensives et qu'un lait de vache ou de chèvre de même composition contient la même énergie, les besoins de production ne sont guère différents chez ces deux espèces

b. Besoins en matières azotées

La chèvre est assez peu sensible à la qualité des matières azotées alimentaires, car la flore du rumen lui fournit des protéines de haute valeur biologique. Cependant, il faut lui procurer une quantité de matières nécessaires au renouvellement de ses protéines tissulaires et aux pertes azotées, en particulier celles dues à la sécrétion protéique de la mamelle.

- **Entretien :**

Les besoins d'azotées d'entretien des caprins ont été estimés à 0.6 – 0.8 grammes de matières azotées digestibles par kg de poids vif.

- **Gestation :**

Les besoins de gestation se situent à environ 50% des besoins d'entretien, soit 20 à 30 g de M.A.D par jour pendant les 8 dernières semaines de la gestation.

- **Lactation :**

Pour produire un kg de lait à 3.5% de taux butyreux, 55 g de matières azotées digestibles sont nécessaires d'après FEHR. La réduction de cette norme à 40 – 50 g de M.A.D peuvent s'accompagner d'une diminution de la production laitière.

c. Besoins en matières grasses

L'alimentation d'une chèvre, soit trop riche, soit trop pauvre en graisses, a des conséquences néfastes sur la production laitière et sur le taux butyreux. On pense généralement que la chèvre doit consommer par jour un gramme de matières grasses par kilogramme de poids vif. La matière sèche de la ration doit contenir environ 2 à 5 % de lipides.

Besoins en minéraux

- Calcium et phosphore
- Chlorure de sodium

d. Besoins en eau

Pour satisfaire leur soif, les chèvres doivent à tout moment disposer d'eau potable et saine. Une légère restriction d'eau fait baisser rapidement la production laitière. Il est préférable de ne pas distribuer une eau glacée qui perturbe les fermentations du rumen.

2-2-2 : Alimentation

a) Comportement alimentaire

Le comportement alimentaire de la chèvre se différencie sensiblement de celui de mouton par une tendance à consacrer plus de temps à l'ingestion de fourrages. La chèvre, comme la vache ou le brebis, passe une partie importante de son temps, surtout la nuit, à ruminer (8 heures par jour dont 6 la nuit). Son cycle de rumination est généralement plus long que celui du mouton (60 s contre 50 s).

Au pâturage, la chèvre a un comportement assez décevant. Le choix de l'herbe avant l'ingestion lui prend souvent du temps, si bien que la quantité de matière sèche consommée est fréquemment insuffisante et qu'un complément de fourrage doit être distribué à l'auge.

A l'auge, les chèvres, le plus souvent, font d'abord l'inventaire de ce qui est distribué avant de commencer à manger.

La chèvre a la renommée, d'ailleurs justifiée, d'être une forte consommatrice. Son appétit est en effet en relation avec son potentiel laitier élevé. Ainsi, cet animal a une capacité d'ingestion remarquable, sensiblement supérieure à celle de la vache et de la brebis. C'est surtout son aptitude à consommer de grandes quantités de fourrages qu'il serait nécessaire d'exploiter au maximum.

b) Digestion et digestibilité des aliments

La digestion des caprins ressemble fortement à celle des autres ruminants. La chèvre, grâce aux fermentations du rumen, est capable de digérer les glucides et, notamment, les glucides membranaires des végétaux. Les produits terminaux de leur dégradation sont essentiellement les acides gras volatils qui doivent être considérés comme les principaux nutriments énergétiques des caprins. Alors, il est probable que la chèvre digère aussi bien, et probablement légèrement mieux que les autres ruminants.

2-3 Technique d'élevage retenue par le projet

2-3-1 : Technique d'élevage adopté

Pour le type d'élevage adopté, nous allons voir successivement le type d'élevage retenu, la mode de reproduction, et les mesures d'hygiène.

En ce qui concerne l'élevage retenu de notre ferme, nous allons adopter l'élevage semi intensif, c'est-à-dire, nous élevons les cheptels à la chèvrerie, nous servons les aliments et eaux à la chèvrerie. Mais ce qui différencie cet élevage à celle de la traditionnelle c'est que nous donnons des compléments d'aliments à part des foins, comme les provendes, des tourteaux d'arachides, des sons de maïs...

Quant au mode de reproduction des cheptels, nous adoptons « la monte naturelle » car nous possédons au début, c'est-à-dire à la première année de 120 chèvres et 12 boucs.

L'identification de la couleur de la robe, la couleur, ainsi que la présentation des tâches ne suffisent pas pour nous de les distinguer, mais nous pratiquons le mode de marquage, soit par des entailles aux oreilles, soit par les tatouages, soit par le boucle d'oreille. Cette méthode est faite pour éviter la consanguinité des animaux, et de les repartir par classe d'âge les cheptels.

Le dressage d'un calendrier des interventions de la mise à la reproduction, le mise bas, la vaccination, le sevrage est nécessaire pour notre élevage.

Pour la chèvrerie, nous prendrons soins de son habitat, par exemple, évitons la stagnation d'urine ou d'eau, nettoyer quotidiennement le sol, et par semestre les murs et le dessous du toit, désinfecter en cas de maladie contagieuse.

2-3-2 : Alimentation et contrôle de croissance

Le régime de la chèvre, comme celui des autres ruminants, se compose de fourrages verts ou conservés et d'aliments concentrés.

L'alimentation dépend de l'état physiologie de l'animal : sexe, âge, sexe, stade physiologique (en gestation, en lactation, et en reproduction)

Tableau n° 21 : Tableau de l'alimentation selon l'état physiologique

	Age (mois)	Poids vifs –kg)	Foin	Concentré
Au sevrage	< 3 mois	8-9 kg	Ad libitum (à volonté)	50-100g de concentré
Chevrette	3 mois		600-700 g	400 g de concentré
4 mois-7 mois (saillie)			850-1200 g	
Saillie-3 mois de gestation			Ad libitum	100-200g / kg de foin
Saillie-5mois de gestation			Ad libitum	400-500g de céréales/ kg de foin
Lactation			Ad libitum	400-500g de concentré

Il est à noter que l'animal doit peser chaque mois. Pour mieux contrôler l'évolution de chaque cheptel, il est nécessaire de suivre le norme de l'élevage en respectant le tableau ci-dessous :

Tableau n° 22 : Evolution de poids vifs selon le sexe :

Age (mois)	Poids vif de la chevrette (kg)	Poids vif du bouc (kg)
3 semaines	6	
0-3	6+1 kg/ sem	7+1.2 kg/ sem
4	30	32
5-6	35	37
7-8	37	39

Comme le type d'élevage adopté est le type semi intensif, nous serions alors obligés de respecter la norme et les quantités d'aliments cités ci-dessous :

a. Les fourrages :

Les fourrages verts ou les foin sont très appréciés par la chèvre, mais plus sous forme long ou sous forme hachée.

Tableau n°08 : Les plantes fourragères consommées par les chèvres

Arbres fourragers	Herbes fourragères
Sanganakoholahy	Tachadenus carinatus
Sofinakanga	
Bageda	Ipomoea batatas
Fandrotrara, kindresy	Cynodon dactylon
Voaroy	

Source : SNGF, 2007

b. Aliments concentrés

L'introduction d'aliments concentrés dans le régime permet d'améliorer la production laitière.

Tableau n°23: Proposition d'un concentré à base de maïs

Matières premières	Quantité en kg
Son de maïs	75
Tourteau d'arachides	20
Poudre de l'os calciné	5
Minéraux (distribution à part à raison de 2.5%)	2.5

Source : Support de formation, 10 et 11 juillet 2007 (recherche appliquée sur le thème production de lait de chèvres et de laine)

Tableau n° 24: Caractéristiques alimentaire de ce concentré

	Unité	Quantité
UFL	UFL/kg de MS	1.10
PDIN	g / kg de MS	100
PDIE	g / kg de MS	85
MG	g / kg de MS	82

Source : Support de formation (AGRO), 10 et 11 juillet 2007

UFL : Unité Fourragère Lait

MS : Matière Sèche

Consommation en eau (ad libitum) : 6 litres/jour/adulte

2-3-3 : Sanitaire

Pour le traitement et invention sanitaire de cheptel, nous abordons la description des maladies, ensuite de dégager les mesures prophylactiques contre les maladies courantes des chèvres, et enfin, nous donnerons le traitement nécessaire pour les maladies.

a) Description des maladies

- **Menatsinay**

C'est une maladie des caprins qui affecte toutes catégories d'animaux se manifestant par une crise spectaculaire suivie d'une mort subite, l'évolution est rapide.

- **La gale**

C'est une maladie parasitaire des ruminants, caractérisée par des lésions inflammatoires sous forme de côûtes sur la peau

- **Mendivoly**

C'est une maladie rencontrée chez les chèvres sous forme de diarrhée avec une sécrétion de glaire. La maladie peut apparaître pendant toute l'année, mais la plupart des cas sont observés durant les mois de mars en juin et d'octobre en décembre.

- **Ecthyma ou bay vava**

C'est une maladie des chevreaux, se manifestant par des lésions au niveau du museau. L'animal prouve une difficulté dans la préhension d'aliments.

- **Loate**

C'est une maladie du foie se manifestant par une hypertrophie de ce dernier, une lésion causée par un parasite, aggravée par une infection bactérienne.

b) Mesures prophylactiques

Nous abordons les trois mesures prophylaxie que nous appliquons contre les maladies courantes des chèvres.

D'abord, les mesures défensives qui sont la protection de la ferme et de la chèvrerie, la gestion de l'élevage c'est-à-dire distinction des troupeaux (isolement).

Ensuite, des mesures offensives c'est-à-dire que les maladies doivent être traités énergiquement ; les infectés, les infestés, les porteurs, les réservoirs et les vecteurs doivent être traités préventivement ou supprimés.

Enfin, des mesures de soutien de l'orgasme, c'est-à-dire que l'animal en bon état puisse naturellement contre les maladies à l'aide de l'alimentation suffisante, équilibrée et à base de fourrage, et la vaccination.

c) Traitement de maladies

Beaucoup d'éleveurs ne connaissent pas le nom des produits vétérinaires qu'on utilise pour traiter ou prévenir ces maladies. Néanmoins, les produits suivants sont utilisés pour les traitements.

Tableau n°25 : Traitement médical

Maladies	Traitement médical
Menatsinay	Oxytétracycline, Ivomec, Pénicilline
Gale	Ivomec + vitamine, Douchage, Vermitan, Cooperzon 30
Helminthoses	Ivomec, Albendazole, Vermitan, Intermec, Alfamec
Mendivoly	Albendazole, Alfamec, Ivomec, Oxytétracycline
Ecthyma	Ciprigan, Bleu de méthylène, Antiseptiques

Source : Razafinandraina Oelinirina, 2006

Toujours dans les mesures de soutien de l'organisme, le traitement curatif et préventif parasitaire s'avère nécessaire et se fait tous les trois mois.

Tableau n°26 : Traitement curatif et préventif Antiparasitaires

Abedanzole	Valbazen	Strongles Ascaris, Oxyures- Monezia dose 10 à 20 mg/kg (liquide) sauf les gestante
Febendazole	Panacur	Strongles- Ascaris-Oxyures- Trichures 7.5 mg/kg
Tetramizole	Nemicide Vermium Vadephen	Strongles Ascaris 10 mg/kg
Levamisole	Solaskil Nemisole Citarine Levamikel Kelaphen (300 mg)	Strongles Ascaris 5mg/kg 1 mg/ 10 KG 1 mg/ 10 kg 1 bolus/adulte
Niclosamide	Cestocid Trédemine	Monezia, oestres tenia 80mg/ kg
Ivermectine	Ivomec	Strongles-astres_Acariens 0.5 mg/25 kg en S/C
Anti-infectieux Atibiotiques	Oxytetracycline 4% Tenaline Penstrep	1 ml /10 kg/ J 1 ml /10 kg/ J 1 ml /10 kg/ J
Autre anti-infectieux	Phénol à 5% Formol 5%	2-3 ml/ adulte SC 2-3 ml/ adulte IV

Source : Support de formation AGRO, 2007

Le vaccin contre l'anthrax : **CAPRICHAR** lui aussi nécessaire et qui se fait tous les ans. Nous n'avons pas pourtant des vétérinaires permanents dans notre ferme, mais nous les appelons en cas de maladie des animaux.

2-3-4 : Traite

Pendant longtemps, la traite mécanique des chèvres laitières n'a pas fait l'objet de recherches visant à déterminer avec rigueur les divers paramètres de fonctionnement à respecter en fonction des caractéristiques anatomiques et physiologiques de la chèvre.

Cependant, le développement de la constitution de gros troupeaux, dans lesquels la traite mécanique s'imposait pour des raisons techniques et sociales nous a permis d'inciter quelques idées à des installations spécialement conçues pour les caprins et qui donnent désormais satisfaction.

Avant de citer les conditions exigées pour la traite de chèvre, il est nécessaire de parler d'abord l'importance de lait de chèvre.

Selon le congrès internationale de la répression des fraudes, en 1909 : « on entend par lait entier de chèvre, le produit sans modification de sa composition et tel qu'il est obtenu par la traite régulière et totale, ininterrompue et complète, de chèvre saine, convenablement nourries et non surmenées. Il doit être recueilli proprement et ne doit contenir de « colostrum » ». Cette définition s'applique aussi bien au lait destiné à être consommé comme tel qu'à celui qui doit être servir à la préparation d'autres produits.

Tableau n°27: Caractéristique du lait de chèvre

Matières	Pourcentage
Eau	89
Matière sèche (MS)	11
Protéines (par rapport à la MS)	3.2
Lipides (par rapport à la MS)	3.3
Glucide (par rapport à la MS)	4.3
Matières minérales brutes (Calcium, phosphore, magnésium, potassium) (par rapport à la MS)	0.6

Source : Support de formation (recherche appliquée sur le thème production de lait de chèvres et de laine)

On a vu tous les éléments, nécessaires portés par le lait de chèvre, ce qui nous reste à viser c'est la mise en place de la traite de ce lait qui conditionne notre production.

a) La traite de chèvre

Il y a bien des manières de traite. La meilleure est celle que la chèvre, toujours très sensible, supporte le mieux et que l'opérateur exécute le plus aisément. Sauf à une première mise bas, car la jeune chèvre est parfois chatouilleuse, on éprouve généralement peu de difficultés à traire.

Nous avons vu que la durée de lactation de chèvre est de 3 mois. En moyenne, on peut obtenir 0.5 l par jour pour une chèvre, pourtant, la quantité de lait obtenu n'est pas stable.

Ci-après le tableau qui résume la quantité de lait donnée pour une chèvre

Tableau n°28 : Quantité de lait obtenu en quatre mois (en litre)

1^{er} mois	2^{ème} mois	3^{ème} mois	4^{ème} mois
0.3	0.5	0.3	0.2

Source : Docteur Ingénieur RAZAFINDRAJONA Jean Marie

b) Préparatifs et conditions de traite

La traite doit être tranquille. Les chèvres sont des animaux craintifs, rapides et faits à fond.

Il est bon, avant la traite, d'enlever à la brosse de chiendent les poussières et débris de foin posés sur le pelage et qui pourraient tomber dans le lait. Le plus souvent, si la chèvre est libre dans sa loge, il n'est pas besoin de l'attacher pour le traire.

c) La méthode employée pour la traite

Par la méthode rigoureusement exclusive, car les trayons sont conformés de façon différentes.

Traite veut dire tirer ; or, il y a des méthodes de traite dans lesquels on tire, ce sont des traite manuelles, tirés sur place, c'est-à-dire on tire par les mains. Mais en cas de difficulté, nous utiliserons de banc de traite

2-4 : Transformation et distribution des produits

2-4-1 : Lait

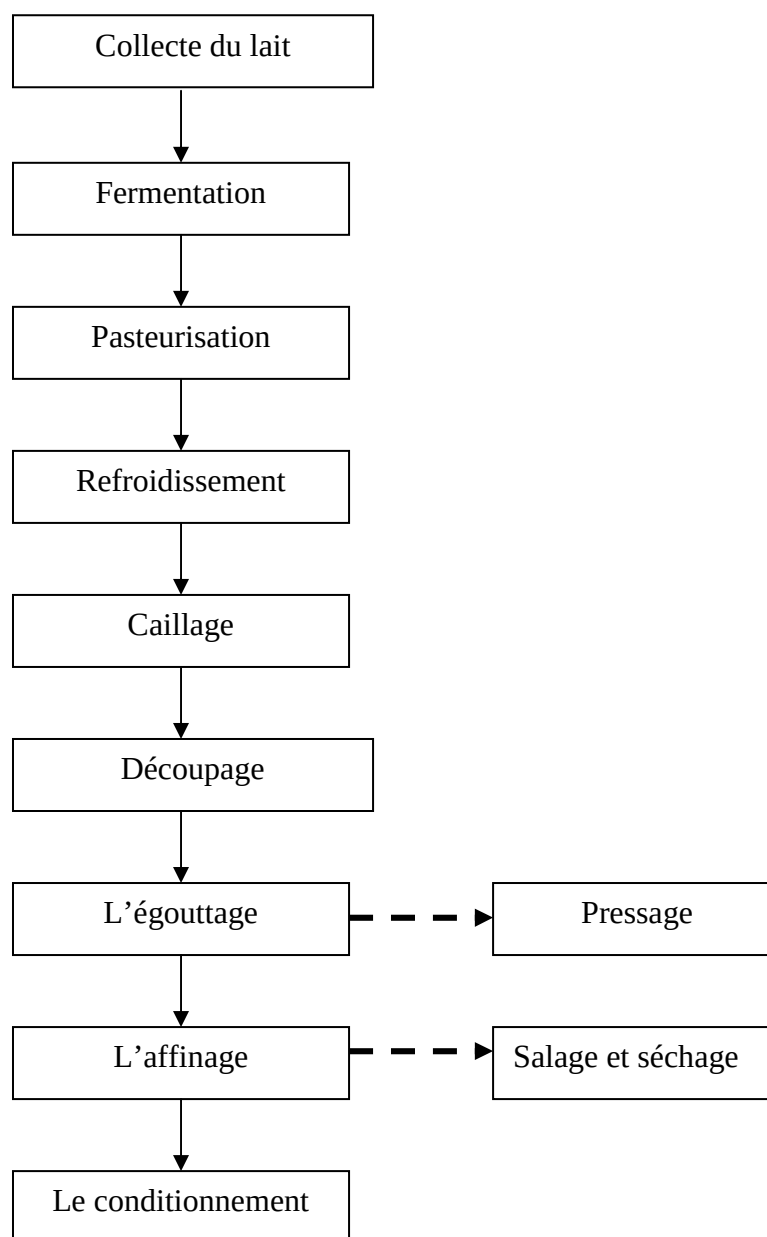
Le but de notre projet est essentiellement d'élever des troupeaux de chèvres pour le lait. On comprend que tous les efforts techniques des éleveurs soient axés sur l'alimentation de la productivité laitière des troupeaux.

Par ailleurs, alors que le lait de vache connaît différentes destinations (lait en nature, en poudre, beurre, fromage), le lait de chèvre n'est utilisé que pour la fabrication des fromages.

Pour notre projet, nous fabriquons des fromages par jour, la quantité de lait obtenu journalière varie de 8 à 20 litres.

Ci-dessous les processus des techniques de fabrication de fromage :

Figure 5 : Processus de fabrication de fromage



Source :

a. Collecte du lait

La collecte de lait est un élément principal pour la technique de notre entreprise. C'est l'activité, et aussi le but de notre projet d'avoir des quantités de lait pour collecter comme matières premières.

Le lait collecté le matin de bonne heure à la salle de traite est aussitôt apporté à la fromagerie. Il est indispensable de veiller à la parfaite propreté des récipients de collecte, de protéger le lait de la poussière et de la pluie ; En effet, un lait sale prend une forme compacte impropre à la production.

A la réception, le lait apporté par le trayeur est mesuré individuellement, puis filtré afin d'enlever les impuretés.

b. La fermentation

La fermentation est un outil important dans l'entreprise de transformation laitière. Les productions laitières fermentées dépendent du type de fermentation : lactique ou acide de type mixe.

- ❖ La fermentation peut être obtenue naturellement sans apport de ferments ni ensemencement microbien. La flore lactique ambiante (streptocoque et lactobacilles) se développe spontanément et produit de l'acide lactique et provoque le caillage.
- ❖ La fermentation peut également être obtenue de façon artificielle par l'introduction de levain ou ferment. Le lait est d'abord porté à l'ébullition pendant 10 minutes pour détruire la population microbienne. Il ne faut pas prolonger le chauffage plus longtemps, pour ne pas dénaturer les protéines et détruire les vitamines. Puis introduit dans le lait refroidi un levain ou un ferment (provenant souvent du lot précédent). La température d'incubation est maintenue entre 30° et 38° C durant tout les temps de fermentation (3 à 4 heures). Cette température ne doit pas être dépassée, sinon le lait présente une vilaine apparence ; une température trop basse ralentit le processus de fermentation et favorise le développement des micro-organismes indiscernables. Cette méthode ne nécessite pas de récipients particuliers.

c. La pasteurisation du lait :

La pasteurisation est la destruction de certain nombre de bactérie nuisibles à la fabrication du fromage.

- Elle s'effectue alors par le chauffage de lait à une température de 80 à 85°C d'une durée de 20 secondes, et vérifiée à l'aide d'un thermomètre.

Si le lait est très sale, il doit être stérilisé, c'est-à-dire chauffé pendant 3 ou 4 secondes à une température de plus de 100°C. La quasi-totalité des micro-organisme présents dans le lait est alors détruite.

- En cas des quantités importantes de lait, la pasteurisation dispose d'un matériel adapté (pasteurisateur, centrifugeuse, refroidisseur,) et d'un circuit de distribution du lait qui n'est pas à la portée de tous les petits producteurs.

Par contre, pour des petits quantités de lait, on peut appliquer la pasteurisation dite »la ménagère » qui consiste à chauffer le lait dans une marmite jusqu'à l'ébullition.

Le matériel employé dépend de l'énergie disponible localement. La chaudière bain-marie est une pasteurisation très simple : elle fonctionne avec du bois, du charbon ou de la tourbe et peut être fabriquée en briques cuites, pierres et tôles.

d. Le refroidissement :

A la suite de ce traitement par la chaleur, le lait doit être refroidi très rapidement pour éviter qu'il ne s'abîme et que se multiplie des micro-organismes qui se développent entre 10 et 40°C.

Pour refroidir le lait chaud, on le transvase dans un bidon propre placé dans un bac à eau froide. Quand la température atteint 40°C, on retire le bidon de l'eau. On peut aussi utiliser deux fûts, de la tuyauterie de plomberie de 2 centimètres de diamètre et une vanne à deux voies, l'eau capte à la source passe des fûts de refroidissement à la réserve d'eau. Cette circulation continue permet u refroidissement rapide.

e. Le caillage

Le caillage est une coagulation du lait et provoque sa séparation en un caillé solide et résidu liquide, le sérum, composé d'eau, de lactose, et de sel minéraux.

Le lait refroidi à 40°C est versé dans la cuve de fabrication et est nouveau filtré pour enlever les impuretés.

Le fromager verse la présure pendant que son aide agite le lait. La température de lait est de 36°C.

La température doit se faire entre 32 et 36°C, zone optimale pour l'action enzymatique de la présure. A ce moment là, le fromager et son aide plonge les arrêteurs dans la cuve pour stopper le mouvement tournant du lait. Les arrêteurs sont retirés quand le lait ne tourne plus. Après 40 minutes, le lait a durci : il est coagulé.

Le caillage nécessite une cuve en aluminium munie d'un robinet pour l'écoulement du sérum. Le modèle le plus courant, une simple cuve demi- sphérique de 80 cm de diamètre, peut traiter de 50 à 100 litres de lait. Sa forme facilite le travail du lait, surtout lors du caillage.

Pour des quantités plus importantes (jusqu'à 500 litres), une cuve plus élaborée sert à la pasteurisation, au refroidissement (avec circulation d'eau froide dans la double paroi) et à la coagulation.

f . Le découpage

Une fois achevée la phase de coagulation, on procède au découpage. Quand la masse est bien solide, le fromager la découpe à l'aide d'une tranche caillée généralement en acier inoxydable. Le décaillage fractionne le caillé en petits grains blancs. Un liquide jaunâtre s'écoule : le sérum, on arrête le découpage du caillé quand les grains atteignent la taille de grains de café. Le temps pour le découpage est de 7 minutes. La température des grains est de 32°C à la fin de l'opération.

g. L'égouttage :

Un des buts de l'égouttage est de contrôler la teneur en eau du fromage

Au cours de cette opération, le caillé se contacte et expulse une partie du liquide qu'il contient le lactosérum. Celle-ci emporte une partie des éléments solubles (sels, lactose, protéine solubles).

L'égouttage se poursuit pendant 15 à 36 heures selon les types de fabrication et les laits employés. Un lait est plus long à s'égoutter. On peut accélérer l'égouttage en pratique de 2 ou 3 retournements des fromages dans le moule. Des couvercles en bois posés directement sur le caillé rendent également l'égouttage plus rapide.

h. Le pressage :

L'égouttage peut être renforcé au moyen d'un pressage. Le sérum est bien entendu séparé de la caille et récupéré. Lors de pressage, le caillé découpé est placé dans un moule. Le pressage doit être progressif afin d'expulser correctement le sérum résiduel. Faible au début, il devient plus fort une heure après. La durée totale de pressage peut être de 12 heures.

Il existe différentes méthodes de pressage :

- La méthode la plus rudimentaire consiste à poser sur les fromages démoulés un parpaing ou des dalles de béton de 50x50x8 cm reposant sur une planche de bois. Cette méthode convient aux fromages de taille petite et moyenne
- La presse à vis verticale est réservée aux gros fromages de 40 à 50 kg

i. L'affinage :

C'est une opération délicate des locaux frais et une hygiène stricte de la matière première et des conditions de fabrication.

On affine le fromage pour deux raisons :

- Pour accroître la durée de conservation du produit. Ceci peut être obtenu en séchant le fromage ou en salant (salage de caillé)
- Pour donner davantage de goût au fromage. L'affinage permet au fromage d'acquérir sa personnalité spécifique. Le type de maturation dépend de l'oxygène, de l'humidité, du salage, de l'acidité, des ferments,..... etc.

L'affinage peut durer de quelques jours à plusieurs mois, dans des conditions particulières :

- Une température assez basse associée à une humidité élevée règle l'activité microbienne et enzymatique ;
- Une bonne aération assure les besoins en oxygène de la flore superficielle.

Ceci implique le cantonnement des fromages à affiner dans des zones privilégiées (en altitude par exemple) ou à certaines périodes plus fraîches. L'affinage se dépend aux conditions climatiques, ils sont réduits dans le pays chaud. Il faut prévoir une climatisation des locaux.

Le salage et le séchage :

- Le sel joue un rôle important dans la fabrication du fromage car il favorise l'égouttage, oriente le développement microbien et relève la saveur de la pâte.
- Le séchage ou ressuyage, consiste à placer les fromages dans un courant d'air pendant deux à quatre jours, à l'ombre ou au soleil suivant le type de fromage souhaité. Quand un fromage est séché, cette opération s'effectue après l'égouttage

j. Le conditionnement :

Un bon conditionnement doit être léger, hygiénique, solide et de manipulation facile. Une solution simple : des caisses en bois dans lesquelles les fromages reposent sur un fond garni de feuilles séchées. Ils doivent être aérés et ne pas être empilés les uns sur les autres.

Des caisses en bois propres suffisent pour le transport des fromages. Il faut faire particulièrement attention au conditionnement des fromages affinés. Ils constituent un produit fragile qui placé dans de mauvaises conditions de conservation et de manipulation, est susceptible de se dégrader très rapidement.

2-4-2 : Animal

Concernant notre produit secondaire, nous ne vendons qu'ils arrivent à la quantité vendable, c'est-à-dire à partir de 30 kg pour les boucs et les chèvres.

Nous vendons des animaux vivants sur place pour les éleveurs, et nous les transportons en ville pour les boucher. Quant à Antananarivo, nous possédons des matériels de transports pour les amener. Il est à noter que nous ferions la livraison tous les mois à partir du quatrième mois de la première année

Section3 : Identification des matériels

3-1 : Terrain

La réalisation du projet nécessite en premier lieu la construction et l'aménagement du terrain. Il nous faudra donc faire l'acquisition du terrain de 1.5ha qui est disponible d'ailleurs.

Après avoir construit la ferme, il faudra a priori des bâtiments pour la réalisation de ce projet et chaque bâtiment sera numéroté pour faciliter de surveillance, et surtout pour les visiteurs.

- Bâtiment n°1 pour l'administration
- Bâtiment technique n°2 pour la fabrication
- Bâtiment n°3 pour le magasin de stockage

3-2 : Matériels de productions des activités techniques

3-2-1 : Matériels en fromagerie

Ce sont des matériels nécessaires à l'usage des ouvriers

3-2-2 : Matériels d'élevage

Ce sont des matériels nécessaires à l'usage des ouvriers

(cf.Voir annexe pour tout le détaille)

3-2-3 : Eau et électricité

L'installation d'eau et électricité est nécessaire pour le fonctionnement de l'entreprise

Tableau n°29 : Eau et électricité

Désignation	Unité	Quantité
EAU		
Tuyau	mètre	20
Robinet	pièce	3
ELECTRICITE		
Interrupteur	pièce	10
Fil	mètre	50
Poteau	pièce	1
Compteur	pièce	2

3-2-4 : Matériel de transport

Nous ferons l'acquisition d'une camionnette pour la distribution des produits finis vers la capitale (Antananarivo) et la distribution locale (Ambositra)

3-3 : Matériel des administratifs et financiers

Ce sont des matériels à l'usage des personnels administratifs

3-3-1 : Matériel et mobilier de bureau**Tableau n° 30 : Matériel et mobilier de bureau**

Matériels requis	Unité	Quantité
Armoire	pièce	1
Armoire	pièce	2
Table	pièce	3
Papier	rame	2
Stylo	pièce	10
Encre	pièce	1
Calculatrices	pièce	1

3-3-2 : Matériel informatique

Un ordinateur est nécessaire pour le traitement des informations administratives et financières.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D’AFFAIRES

Section 1 : Production envisagée

On appelle capacité, les possibilités d'exécution durant une période déterminée de l'unité.

L'objectif du projet est d'avoir le maximum de production et d'améliorer le revenu dans la filière lait de chèvre.

1-1 : Cycle de production

Le principe d'élevage est d'obtenir plus de quantité de lait pour avoir plus des quantités de fromages. Cela a des conséquences sur la reproduction des chèvres

Le calendrier ci-après résume la quantité de lait obtenu pour 120 chèvres et 4 boucs, ainsi que la quantité de fromage obtenu à partir de ces quantités de lait

Tableau n°31 : Production de fromage de la première année

	ANNEE 1											
MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Troupeau 1						12	20	12	8			12
Troupeau 2										12	20	12
Troupeau 3												
Production journalière	0	0	0	0	0	12	20	12	8	12	20	24
Production mensuelle	0	0	0	0	0	360	600	360	240	360	600	720
Production annuelle	3240											

Il est à noter que nous avons fait l'achat des 40 chèvres et 4 boucs le mois de janvier, la période de mise bas sera alors le mois d'octobre sur laquelle nous commencerons de fabriquer le fromage.

D'après ce tableau, nous avons divisé le cheptel en trois troupes en raison d'uniformiser la quantité de lait traité à cause de tarissement des chèvres (case grisé). De cette manière, nous aurons alors, de 8 à 12 litre par jour, soit 3240 litre de lait la première année. Dans ce cas, nous produisons 3240 pièces par an.

Nous n'avons plus de quantité de lait traité que si les chèvres ne reproduisent. Par conséquent, la gestion des troupes est alors nécessaire pour notre ferme pour éviter le surnombre des cheptels élevés.

Ci-dessous le tableau qui montre l'évolution des 80 chèvres et 8 boucs de la première année.

Tableau n° 32: Evolution de cheptel

		ANNEE 1											
		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Troupeau 1	Chèvres	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
	Boucs	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Troupeau 2	Chèvres					40	40	40	40	40	40	40	40
	Boucs					4	4	4	4	4	4	4	4
Troupeau 3	Chèvres									40	40	40	40
	Boucs									4	4	4	4
Chevreaux 1 ^{ère} génération							20	20	20		20	20	40
Chevrette 1 ^{ère} génération							20	20	20		20	20	40
Jeunes chèvres										20			
Jeunes boucs										20			
Total mensuel		44	44	44	44	88	128	128	128	132	172	172	212
Total annuel		1376											

Sur les 80 chèvres et 8 boucs, nous avons obtenu dans une année des nombres massifs de 1376 animaux. Sur les 40 boucs et 40 chèvres qui viennent de naître, ils commencent à devenir jeune le 4^{ème}, qui est d'ailleurs destinée à la vente.

1-2 : Calendrier de vente et production de la première année

Il convient de dire au début que 10 litres de lait de chèvre donneront 1 kg de fromage. Pour cela nous pouvons calculer la production envisagée de l'entreprise dans une année d'après le tableau n° 34

Tableau n°33 : Calendrier de vente de fromage et production de la première année

Vente (pièce)												
Vente mensuelle (pièce)	0	0	0	0	0	360	600	360	240	360	600	720
Vente annuelle (pièce)	3240											

Le tableau ci-dessus montre la production annuelle de fromage, nous pouvons produire 3240 pièces de fromages de 100g dans une année.

Par ailleurs, la gestion de troupeau de notre ferme nous oblige à vendre les animaux comme produit secondaire.

Tableau n° 34: Calendrier de vente des animaux vivants et production de la première année (tête)

	VENTE											
Chevrette									20			
Chevreau									20			
Chèvre reformée												
Bouc reformé												
Vente mensuelle												
Vente mensuelle	0	0	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0
Reste	44	44	44	44	88	128	128	128	132	172	172	212
Vente annuelle	40											
ANIMAUX RESTANTS	1336											

D'après ce tableau, nous pouvons dire que l'élevage de 80 chèvres et 8 bous nous donne en moyenne 1336 animaux. Pour éviter le surnombre des animaux dans notre ferme, on est obligé de vendre les 40 animaux pour avoir la stabilisation et l'uniformisation des quantités de lait traité par la première année.

1-3 : Production annuelle sur 5 ans

1-3-1 : Production annuelle de fromage sur 5 ans

D'après le tableau n° 34 , nous pouvons voir la production annuelle de fromage sur 5 ans

Tableau n°35 : Production de fromage sur 5 ans

	ANNEE 1												ANNEE 2											
MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Troupeau 1						12	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8			12
Troupeau 2										12	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12
Troupeau 3														12	20	12	8			12	20	12	8	
Production journalière	0	0	0	0	0	12	20	12	8	12	20	24	28	24	28	24	28	24	28	24	28	24	28	24
Production mensuelle	0	0	0	0	0	360	600	360	240	360	600	720	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720
Production annuelle	3240												9360											
Vente (pièce)																								
Vente mensuelle (pièce)	0	0	0	0	0	360	600	360	240	360	600	720	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720
Vente annuelle (pièce)	3240												9360											

	ANNEE 3												ANNEE 4											
MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Troupeau 1	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8			12
Troupeau 2	8			12	20	12	8			12	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8
Troupeau 3		12	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8			12	20	12	8	
Production journalière	28	24	28	24	28	24	28	24	28	24	20	20	20	24	40	32	20	20	20	24	40	32	20	20
Production mensuelle	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720	600	600	600	720	1200	960	600	600	600	720	1200	960	600	600
Production annuelle	9600												9360											
Vente (pièce)																								
Vente mensuelle (pièce)	840	720	840	720	840	720	840	720	840	720	600	600	600	720	1200	960	600	600	600	720	1200	960	600	600
Vente annuelle (pièce)	9600												9360											

Suite du Tableau n°35

	ANNEE 5											
MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Troupeau 1	20	12	8			12	20	12	8			12
Troupeau 2			12	20	12	8			12	20	12	8
Troupeau 3		12	20	12	8			12	20	12	8	
Production journalière	20	24	40	32	20	20	20	24	40	32	20	20
Production mensuelle	600	720	1200	960	600	600	600	720	1200	960	600	600
Production annuelle	9360											
Vente (pièce)												
Vente mensuelle	600	720	1200	960	600	600	600	720	1200	960	600	600
Vente annuelle	9360											

Section 2 : Différents facteurs de production

Tout ce dont nous servons pour produire s'appelle le facteur de production

2-2: Moyens matériels

Il a été toujours dit que la fin justifie les moyens. Pour une entreprise, la gestion des ressources matérielles doit être en fonction des idées directrices sur lesquelles repose l'exploitation. Ces ressources matérielles recouvrent essentiellement les moyens en immobilisation et les stocks.

Pour notre ferme, ce sont des matériels nécessaires à l'accomplissement des tâches au niveau de l'élevage, à savoir :

- Terrain pour la chèvrerie ;
- Bâtiment pour les bureaux ;
- Les matériels et équipements intervenant dans la production et de l'élevage.
- Les matériels premiers (aliments des animaux,.....)

2-2 : Moyens humains

Les ressources humaines sont connues parmi les plus importantes dans la gestion d'une entreprise. Définies comme étant une communauté d'hommes et de femmes, l'entreprise repose tout son exploitation sur les aspects humains et sociaux. On parle de l'homme comme étant le centre d'intérêt de toute entreprise.

C'est la tête consensuelle qui conçoit de réaliser qui conçoit et élabore la politique générale, l'objectif, la stratégie et les plans d'action à accomplir. Ce sont les membres chargés de réaliser les opérations relatives aux idées directrices à exploiter.

De même, la fonction économique de l'entreprise c'est-à-dire les relations avec l'extérieur (fournisseur, client, administration...) permettent en exergue la vocation à satisfaire les besoins humains à travers la production et la vente des produits.

Les travaux d'élevage ont besoin de personnels qualifiés directement proportionnels au nombre et à la vente des produits

De plus, ils ont un rôle de décision pour rendre facile toute réalisation et toute répartition des tâches adoptées.

2-3: Moyens temporels

La gestion et l'exploitation de l'entreprise reposent sur la maîtrise du temps, aussi bien du point de vue de développement que du point de vue des programmes d'actions à entreprendre.

Au point de vue de développement, l'entreprise doit suivre l'évolution de la situation. Cette évolution est programmée sur une assez longue période de la vie entrepreneuriale.

Le programme d'action est généralement répertorié sur un chronogramme où représentent à la fois les opérations à effectuer et les délais de réalisation de chaque opération.

Tous les personnels doivent consacrer du temps pour effectuer leurs tâches.

2-4: Moyens informationnels

La réussite organisationnelle de la ferme repose sur la maîtrise de ce que les personnels veulent effectuer pour l'entreprise suivant les moyens matériels dont ils disposent, compte tenu de l'évolution des conjonctures économiques, des conditions ou contraintes socioculturelles et de la structure de gestion.

Pour cela, les responsables différents échelons hiérarchiques doivent avoir ceux dont ils ont besoin pour assumer leur fonction de la plus rationnelle possible. Cela qu'interviennent le système et le circuit d'information à travers lesquels les décisions vont être prises.

La circulation des informations entre les différents niveaux hiérarchiques se fait l'intermédiaire des documents administratifs.

Section 3 : Evolution du chiffre d'affaires

3-1 : chiffres d'affaires de la première année

Le chiffre d'affaires de la première année est donné dans le tableau ci-après

Tableau n° 36: Chiffres d'affaires de la première année

Désignation	Marché	N
Fromage	Ambositra	4 536 000
	Antananarivo	20 736 000
Animaux	Antananarivo	4 800 000
TOTAL		30 072 000

3-2 : chiffres d'affaires sur 5 ans

Ce tableau ci-dessous montre l'évolution du chiffre d'affaires sur cinq ans

Tableau n°37 : Chiffres d'affaires sur 5 ans

Désignation	Marché	N	N+1	N+2	N+3
Fromage	Ambositra	4 536 000	13 104 000	13 104 000	13 104 000
	Antananarivo	20 736 000	59 904 000	59 904 000	59 904 000
Animaux	Antananarivo	4 800 000	24 000 000	39 360 000	28 800 000
TOTAL		30 072 000	97 008 000	112 368 000	101 808 000

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Organisation de travail

1-1 : Grandes étapes de cycle de production

Pour la mise en pratique de l'élevage caprin, les opérations à considérer sont :

- la gestion des troupeaux : il faut gérer les troupeaux pour éviter la consanguinité des animaux, et ensuite le surnombres dans notre ferme, enfin pour combler la production de lait à cause de tarissement de deux mois des chèvres après l'allaitement.
- La pratique de l'alimentation : la nourriture doit être distribuée régulièrement et aussi que possible. Un même poids de nourriture profite beaucoup mieux chèvres s'il est donné par petites quantités trois fois par jour plutôt qu'en une seule fois par jour.
- L'entretien de la chèvrerie : Nous devons consacrer deux fois par semaine pour l'entretien de la chèvrerie.

1-2 : Travail journalier

Le suivi rigoureux d'élevage caprin entraîne des soins journaliers.

- la surveillance sanitaire des animaux en gestation, en allaitement, les reformés
- L'alimentation
- Le contrôle de croissance
- La propreté de la chèvrerie

Section 2 : Organigramme

Toute activité humaine organisée doit répondre à deux exigences fondamentales contradictoires :

- la division de travail entre les différentes tâches à accomplir
- la coordination de ces tâches pour la réalisation du travail

La structure d'une organisation peut être définie comme la somme totale des moyens employés pour satisfaire ces deux types d'exigence.

A mesure que l'organisation croît :

- il est nécessaire d'adopter une division technique du travail plus étudiée
- le besoin de coordination de travail se fait sentir avec une intensité croissante.

Et c'est ainsi qu'à la division technique du travail, assurée par des spécialistes, s'ajoute une division administrative du travail : entre ceux qui font le travail et ceux qui les supervisent (contrôle, coordination....)

2-1 : Organisation de la fonction technique

Les membres de l'organisation appartenant à ce centre sont appelés « opérateurs ». Leur travail est directement lié à la production. Ils s'occupent de l'emploi régulier des moyens en exécutant les opérations d'exploitation au jour le jour.

2-1-1 : Responsable fromagerie

Il ordonne l'exécution du travail. Il assure :

- L'approvisionnement des matières premières
- La gestion des stocks des intrants
- Le suivi des commandes

- L'assistance technique des ouvriers

2-1-2 : Responsable ferme

Il assure

- L'approvisionnement des fournitures de la ferme
- La gestion des troupeaux (intrans, reformés, ...)
- La gestion des aliments
- L'assistance technique des ouvriers

2-1-3 : Responsable commerciale

Il assure

- La gestion des stocks des sortants
- Le suivi des commandes
- Livraison

Il occupe aussi la surveillance de vente de commande à Antananarivo.

2-1-4 : Ouvriers :

Ils sont sous la subordination du responsable fromagerie et de la ferme chargés de l'exécution des opérations et travaux envisagés dans la production.

Ils assurent l'exécution du travail demandé par les responsables.

2-1-5 : Chauffeurs :

Il assure la livraison des produits sur le marché local et les autres.

2-1-6 : Gardien

Il assure la surveillance de nuit. Il protège les biens et les personnes contre le vol, l'inondation..... c'est-à-dire toute mesure qui donne à l'entreprise la sécurité.

2-2 : Organisation de la fonction administrative

Cette organisation est aussi plus importante pour la bonne marche de l'entreprise. Elle constitue la gérance et le secrétariat.

Tous les personnels ont tous des attributions spécifiques.

2-2-1 : Le gérant :

Il se charge de la gestion globale de l'entreprise telle que :

- L'élaboration de la politique générale et la planification stratégique ;
- La gestion des ressources humaines ;
- La surveillance de la réalisation des programmes de production ;
- La direction et le contrôle
- La détermination des buts et objectifs de l'entreprise.

Toutes les décisions utiles à l'exploitation passent par lui.

2-2-2 : Le secrétaire

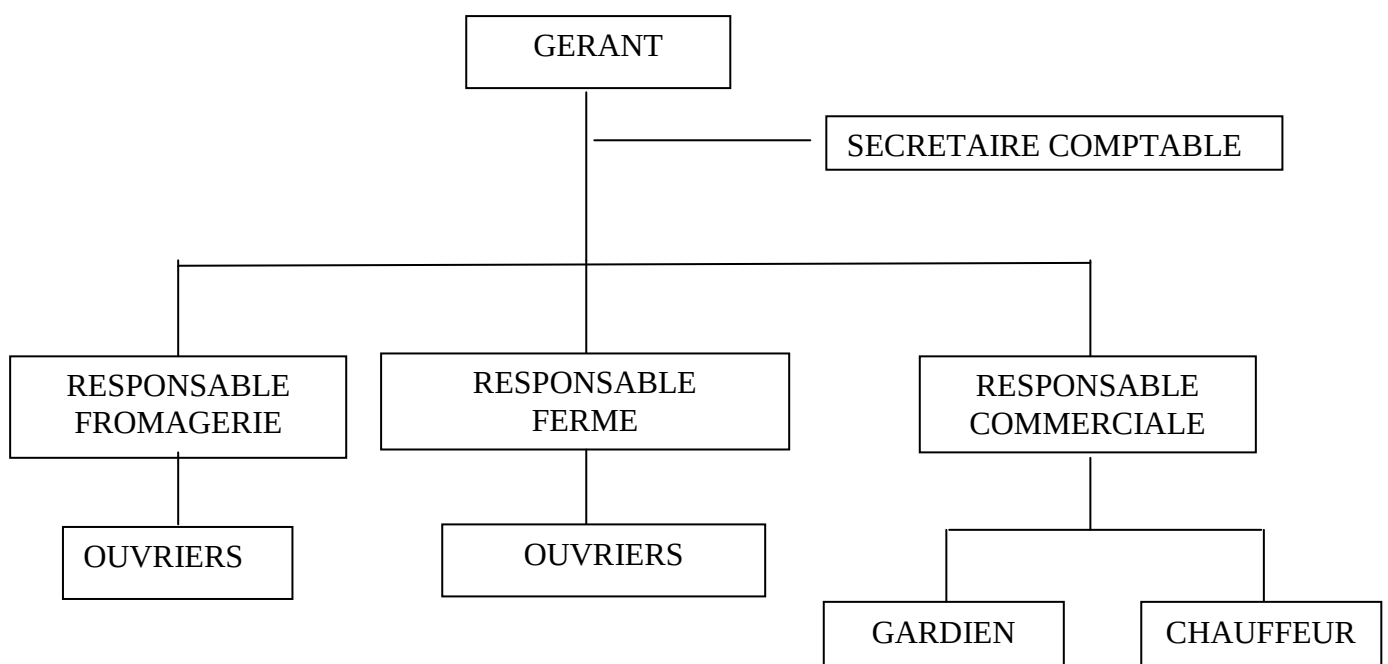
Il s'occupe de toutes les opérations comptables de la ferme. De plus, il doit effectuer les rapports journaliers aux hiérarchies supérieures.

2-3 : Organigramme de la ferme

A l'instar d'une entreprise, ce projet d'élevage de chèvre laitière lui aussi un organigramme mais qui est très simple.

L'organigramme est une représentation schématique de l'ensemble de la structure du projet. Il est donné ci-après

Figure n°5: Organigramme de l'entreprise



Sur cet organigramme, on peut trouver :

- La répartition des tâches (division de travail) entre les organes de l'entreprise et entre les composantes de chaque organe ;
- Les liaisons hiérarchiques entre les organes, leurs niveaux (ou échelons de structure) leur éventail de subordination (ou surface de contrôle).

Le premier niveau attribué à la gérance avec une structure d'état major. Elle se retrouve au plus haut niveau hiérarchique pour lui permettre de coordonner et de contrôler.

Le second niveau qui s'occupe de l'encadrement des ouvriers sur les activités techniques journalières de la ferme et de la fromagerie

Le niveau inférieur regroupant les ouvriers, le chauffeur et le gardien. Ce sont les exécutants.

Section3 : Gestion des ressources humaines

La gestion des ressources humaines concerne toutes les personnes liées à l'exploitation et leur façon de gérer les travaux internes et externes du parc.

Dans cette partie, nous allons détailler l'ensemble des moyens humains qui nous sont nécessaire pour assurer la production correspondant à nos objectifs commerciaux.

3-1 : Politique de recrutement

La politique de recrutement du projet se fait à plusieurs niveaux :

- Les emplois non qualifiés sont recrutés dans les communes avoisinantes du projet ;
- Les classifications intermédiaires sont recrutées localement ou dans la province.
- Les cadres sont recrutés au niveau national.

3-1-1 : Profils des postes

a. Le gérant

Comme nous avons déjà vu le promoteur est le propriétaire du projet. Elle est diplômée en maîtrise de gestion, elle maîtrise le français et l'anglais ; elle est dynamique et elle a ses sens de responsabilités.

b. Le responsable fromagerie

Ayant déjà l'expérience dans le domaine de fromagerie. Avoir le sens d'organisation

c. Le responsable de la ferme

Avoir le sens de responsabilité avec une connaissance dans le domaine de l'élevage caprin.

d. Le responsable commerciale :

Ayant déjà passé à l'étude supérieur au moins 2 ans (Bac + 2), et une expérience dans le domaine commerciale

e. Le secrétaire comptable

Bac+3 minimum ; plus formation en secrétariat et comptabilité.

f. Les ouvriers et le gardien

Les ouvriers ont des expériences en fromagerie et en élevage caprin (aimer la filière)

Le gardien a fait aux moins l'école secondaire. Il doit être dynamique avec bonne condition physique.

g. Le chauffeur

Ayant le permis de conduire catégorie C ; au moins deux ans d'expérience.

3-1-2 : Composition du personnel

Le tableau n° montre la composition du personnel

Tableau n° 38 : Composition du personnel

Désignation	Effectif
Gérante	1
Secrétaire comptable	1
Responsable fromagerie	1
Responsable ferme	1
Responsable commerciale	1
Ouvriers	4
Chauffeur	1
Gardien	1
TOTAL	11

3-2 : Politique de rémunération

Chacun sait que le salaire est soumis à différentes charges sociales et fiscales obligatoires et facultatives fréquemment actualisées en raison de la variabilité de taux et surtout des assiettes de calcul (plafond)

De plus, la politique de rémunération peut être comme un processus de transaction. Mais également, elle exerce le plus grand nombre d'incidences directes et indirectes sur l'entreprise.

Les rémunérations du personnel sont déterminées en fonction du poste occupé, de la performance personnelle de chacun

Le tableau ci-après présente les salaires mensuels du personnel de l'unité/

Tableau n°39 : Salaire du personnel

Fonction	PU	Effectif	Montant (Ar)
Secrétaire comptable	240 000	1	240 000
Responsable Fromagerie	200 000	1	200 000
Responsable de la ferme	220 000	1	220 000
Responsable commerciale	200 000	1	200 000
Ouvriers	120 000	4	480 000
Chauffeur	100 000	1	100 000
Gardien	80 000	1	80 000
TOTAL	1 160 000	10	11 600 000

La masse salariale représente la somme des rémunérations et des charges sociales et permet ainsi d'obtenir le total des charges du personnel.

3-3 : Politique de motivation

Il y aura une augmentation de 10% de salaire mensuel à partir de la troisième année d'exploitation. Cette augmentation a pour but de motiver les personnels. Chaque travailleur bénéficie annuellement un mois de congé.

3-4 : Politique de développement des ressources humaines

Pour parfaire leurs connaissances des métiers de l'élevage caprin, tous les personnels recrutés bénéficient ensuite d'une formation que ce soit en interne (au sein des différentes unités de groupe) ou en externe (en province).

Section 3 : Chronogramme de réalisation

Le chronogramme des activités consiste à établir le calendrier de la réalisation du projet. Il est donné ci-après.

Tableau n°40 : Chronogramme de réalisation

	ANNEE 0												ANNEE 1												ANNEE 2												ANNEE 3											
Désignation	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation de dossier																																																
Achat de terrain																																																
Aménagement de terrain																																																
Commande matériels																																																
Recrutement personnels																																																
Achat des matériels																																																
Construction																																																
Achat des animaux																																																
Achat des animaux																																																
Achats des animaux																																																
Achat des aliments																																																
Entretien																																																
Fabrication des fromages																																																
Vente des animaux																																																
Vente des fromages																																																

A l'issue de cette étude technique, il en ressort que :

La réalisation de l'élevage de chèvre laitière est possible dans la région d'Amoron'i Mania, plus précisément, dans la commune de Tsarasaotra, district d'Ambositra. En effet, les conditions du milieu se prêtent bien à l'élevage.

Par ailleurs, les espèces à élever sont les chèvres à races locales, qui s'adapte très bien au milieu et peuvent atteindre au poids vendables, c'est-à-dire à partir de 30 kg pour son quatrième année.

Quant à l'alimentation, divers produits et foins sont disponibles localement et permettent d'élaborer plusieurs types d'aliments. La production totale des animaux s'élèverait de 1338 à 2568 têtes l'an avec un poids moyen de 30 kg.

La rentabilité de l'opération est fondamentale pour la ferme. Une étude financière déterminant ce critère fera l'objet de la troisième partie.

TROISIEME PARTIE :
ETUDE FINANCIERE
DU PROJET

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière du projet est la synthèse de toutes les informations rassemblées pendant l'étude de faisabilité du projet. En effet, l'étude financière permet de vérifier la cohérence de toutes les options retenues.

Cette partie est plus importante puisqu'elle s'intéresse beaucoup de personnes à noter particulièrement le créateur qui veut apprécier la viabilité et la faisabilité de son projet.

Elle est destinée également aux tiers comme la banque et les partenaires qui veulent financer le projet.

A souligner que les objectifs principaux de l'étude financière sont l'appréciation de la rentabilité et les bénéfices, et la vérification de l'équilibre financier, c'est-à-dire si les ressources disponibles couvrent les besoins.

CHAPITRE 1 : Coûts des investissements

Les coûts des investissements entrepris par TANTSAHA VAOVAO seront traités dans ce chapitre où on verra les investissements incorporel, les investissements corporels qui sont les acquisitions de terrain, les dépenses de construction du bâtiment, l'acquisition des matériels de transport, des matériels et outillages, et les agencements, aménagements, installations ; on va voir aussi les amortissements de ces immobilisations, le plan de financement, le tableau de remboursement des dettes ; on traitera aussi les comptes de gestion qui sont caractérisés par l'ensemble des charges à supporter et produit à obtenir par l'entreprise.

Section 1 : coûts des investissements et compte de gestion

Les investissements de TANTSAHA VAOVAO sont composés par l'investissement incorporel et les investissements corporels.

1.1. : Les investissements des activités techniques

1-1.1 : Immobilisation incorporelle :

Pour notre firme, il n'existe que le frais de développement immobilisant estimé à 2 000 000 Ar

1-1-2 : Immobilisation corporelle

Les éléments composants les investissements corporels sont déjà étudiés et détaillés dans la première partie de ce mémoire. Toutefois, nous donnons ici un résumé de ces investissements.

a - Terrain 12 000 000 Ar

Actuellement la plupart du terrain n'est pas proposée par m², par exemple le propriétaire du terrain que nous avons contacté. Ce dernier nous propose 12 000 000 Ar un terrain de 20 000 m².

b - Construction

Le coût de la construction est évalué à 150 000 Ar par m²

Or le détail de la construction est :

- Un bureau pour l'Administration est 64 m²
- Une fromagerie 50 m²
- Une maison de Stockage 64 m²

- Une ferme en bois avec une toiture en tôles 336 m² à 10 000 Ar par m²

D'où $(178 \text{ m}^2 \times \text{Ar } 150\,000) + (336 \times 10\,000) \text{ Ar} = \text{Ariary } 30\,060\,000$

La valeur de la construction est alors évalué a 30 060 000 Ar

c - Matériel et outillage

Ce sont les moyens matériels nécessaires à la création et aux fonctionnements de l'entreprise. Le cout de matériels de la fromagerie s'élève a **2 768 000 Ar**

La valeur des matériels d'élevage est de **1 526 000Ar**

d - Matériel de transport

On n'utilise qu'une voiture pour le début de l'activité. Une voiture camionnette est estimée à une valeur de **12 000 000**

e - Agencement, aménagement, installation

Ils sont constitués par les Installations d'eau et électricité

Tableau n°41: Coût des AAI

Désignation		Quantité	Prix	Montant
EAU				
Tuyaux		20	4 000	80 000
Robinet		3	7 000	21 000
ELECTRICITE				
Ampoules		15	500	7 500
Prises		6	1 000	6 000
Interrupteur		10	1 000	10 000
Fil		50	600	30 000
TOTAL				154500

1-2: Investissements des administratives

1-2-1: Matériels informatiques

Les ordinateurs et accessoires sont évalués **1 000 000 Ar**

1-2-2 Matériel et mobilier de bureau :

Ce sont des matériels à l'usage des personnels administratifs

Tableau n°42 : Coût des matériels et mobilier de bureau

Désignation		Quantité	Prix	Montant
Armoire		2	120 000	240 000
Chaise		6	8 000	48 000
Tables		3	15 000	45 000
Calculatrice		1	10 000	10 000
TOTAL				343 000

Section 2 : Tableau d'amortissement

2-1 : Amortissement des investissements techniques

2-1-1 : Amortissement Frais de développement immobilisant

Le coût du frais de développement immobilisant est évalué à 2 000 000 Ariary et sera amortissable linéairement sur 5 ans.

Le plan d'amortissement du frais de développement immobilisant pendant cinq premières années est donné par le tableau suivant :

Tableau n°43 : Amortissement frais de développement

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
1	2 000 000	400 000	400 000	1 600 000
2	2 000 000	400 000	800 000	1 200 000
3	2 000 000	400 000	1 200 000	800 000
4	2 000 000	400 000	1 600 000	400 000
5	2 000 000	400 000	2 000 000	0

2-1-2 : Amortissement de la construction

Le coût de la construction est évalué à 66 700 000 Ariary et sera amortissable linéairement sur 20 ans.

Le plan d'amortissement de la construction pendant cinq premières années est donné par le tableau suivant :

Tableau n°44 : Amortissement de la construction durant les cinq premières années

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
1	30 060 000	1 503 000	1 503 000	28 557 000
2	30 060 000	1 503 000	3 006 000	27 054 000
3	30 060 000	1 503 000	4 509 000	25 551 000
4	30 060 000	1 503 000	6 012 000	24 048 000
5	30 060 000	1 503 000	7 515 000	22 545 000

2-1-3 : Amortissement de matériels et outillages

Les coûts de tous les matériels et outillages sont évalués à 4 294 000 Ariary et seront amorties linéairement sur cinq ans.

Voici donc le tableau d'amortissement prévu pour les matériels et outillage :

Tableau n°45: Amortissement matériel et outillage

Année	Valeur à amortir	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur
		annuel		comptable
1	4 294 000	858 800	858 800	3 435 200
2	4 294 000	858 800	1 717 600	2 576 400
3	4 294 000	858 800	2 576 400	1 717 600
4	4 294 000	858 800	3 435 200	858 800
5	4 294 000	858 800	4 294 000	0

2-1-4 : Amortissement matériel de transport

Le coût des matériels de transport est évalué à 10 millions d'Ariary, amortissable linéairement sur cinq ans. Le plan d'amortissement prévu pour les matériels de transport est donné par le tableau suivant :

Tableau n°46 : Amortissement matériel de transport

Année	Valeur à amortir	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur
		annuel		comptable
1	10 000 000	2 000 000	2 000 000	8 000 000
2	10 000 000	2 000 000	4 000 000	6 000 000
3	10 000 000	2 000 000	6 000 000	4 000 000
4	10 000 000	2 000 000	8 000 000	2 000 000
5	10 000 000	2 000 000	10 000 000	0

2-1-5 : Amortissement des Agencements, Aménagements, Installations

Le coût des installations, aménagements, agencements est évalué à 154 500 Ariary, amortissable linéairement sur dix ans. Le plan d'amortissement des agencements, aménagements et installations est donné par le tableau suivant :

Tableau n°47 : Amortissement des Agencements, aménagements, Installations durant les cinq premières années.

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
1	154 500	15 450	15 450	139 050
2	154 500	15 450	30 900	123 600
3	154 500	15 450	46 350	108 150
4	154 500	15 450	61 800	92 700
5	154 500	15 450	77 250	77 250

2-2 : Amortissement des activités administratives

2-2 -1: Amortissement des matériels informatiques

Le coût des matériels informatiques est évalué à 1000 000 Ariary, amortissable linéairement sur quatre ans. Voici donc le tableau d'amortissement des matériels informatiques :

Tableau n°48 : Amortissement des matériels informatique

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
1	343 000	34 300	34 300	308 700
2	343 000	34 300	68 600	274 400
3	343 000	34 300	102 900	240 100
4	343 000	34 300	137 200	205 800
5	343 000	34 300	171 500	171 500

2.-2-2 : Amortissement des matériels et mobilier de bureau

Le coût des matériels et mobilier de bureau est évalué à 343 000 Ariary, amortissable linéairement sur dix ans. Voici donc le tableau d'amortissement des matériels et mobilier de bureau durant les cinq premières années :

Tableau n°49 : Amortissement des matériels et mobilier de bureau

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable
1	1 000 000	250 000	250 000	750 000
2	1 000 000	250 000	500 000	500 000
3	1 000 000	250 000	750 000	250 000
4	1 000 000	250 000	1 000 000	0

2.3 : Total des amortissements

Le cout total des amortissements est donné dans le tableau n°55, page 87

Section 3 : les comptes de gestion

Les comptes de gestion sont caractérisés par l'ensemble des charges à supporter et produit à obtenir par l'entreprise.

En réalité, le bilan suffit pour présenter en entier la totalité de la comptabilité, en effet les éléments non compris dans le bilan sont affectés directement dans les comptes de résultat.

3.1 : Les produits prévisionnels

Les produits de l'entreprise sont composés par les produits d'exploitations qui sont obtenus par les chiffres d'affaires de l'activité de l'entreprise.

3.1.1 : Produits d'exploitation

Les produits d'exploitations sont constitués principalement par les ventes ou les chiffres d'affaires prévisionnels envisagés par l'entreprise c'est-à-dire les ventes des lapins.

- Chiffre d'affaires

Cet ensemble regroupe les productions vendues (ventes des produits finis, ventes des produits intermédiaires ou résiduels, dont nous avons déjà vu dans la deuxième partie.

Ainsi, nous avons le tableau suivant en Ariary :

Tableau n°50: Décomposition du chiffre d'affaires durant les 5 premières années.

Désignation	Marché	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fromage	Ambositra	4 536 000	13 104 000	13 104 000	13 104 000	13 104 000
	Antananarivo	20 736 000	59 904 000	59 904 000	59 904 000	59 904 000
Animaux	Antananarivo	4 800 000	24 000 000	39 360 000	28 800 000	28 800 000
TOTAL		30 072 000	97 008 000	112 368 000	101 808 000	101 808 000

- Production stockée

Cette rubrique est la différence entre le stock initial et le stock final de produits de l'entreprise. Elle peut être positive en cas de stockage, ou négative en cas de déstockage. Les stocks sont évalués à leur prix de revient.

Pour TANTSAHA VAOVAO, et également pour les autres entreprises qui pratique l'élevage caprin, les produits finis sont les fromages et les animaux. Et c'est positif en cas de stock. Nous supposons que tous les fromages fabriqués devront être écoulés. Donc il n'existe pas de production stockée pour TANTSAHA VAOVAO.

- **Produits financiers**

Les produits financiers représentent les gains de change, lors du règlement. Comme notre entreprise n'accepte pas le règlement en devises, donc TANTSAHA VAOVAO n'a pas de produits financiers.

3.2 Charges prévisionnelles

Les charges de l'entreprise sont les charges d'exploitations qui sont les achats des matières premières, consommable, les autres achats et charges extérieurs, les impôts et taxes, les charges de personnel, les dotations aux amortissements et les charges financières constituées par tous les intérêts versés par l'entreprise auprès de son prêteur.

3.2.1 Charges d'exploitations

- **Matières premières**

Ce sont les achats effectués durant les exercices moins la variation des stocks : (stock initial – stock final) auxquels s'ajoutent certains frais accessoires (transport,...). Les matières premières celles qui réalisent une production.

Le tableau suivant montre l'achat de matières effectuées par TANTSAHA VAOVAO durant les 5 premières années :

Tableau n°51 : Le tableau des achats des matières premières

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Aliments concentrés	7 072 800	18 078 812	20 150 343	18 078 812	18 047 425
Achats animaux	1 320 000			3 960 000	
Besoin complémentaire	285 000	724 311	807 305	724 311	723 054
Présure	0	187 200	187 200	187 200	180 000
Sel	9 000	18 000	18 000	18 000	18 000
Bois de chauffage	240 000	1 285 556	1 285 556	1 285 556	1 236 111
TOTAL	8 926 800	20 293 879	22 448 403	24 253 879	20 204 590

- Autres achats et charges externes

Ce poste est composé d'éléments très divers qui vont de frais de déplacement ou de télécommunication, en un mot tous les services achetés à des tiers. Certaines charges sont liées à l'activité de l'entreprise, tandis que d'autres continuent à courir même s'il n'y a pas de lapins vendus :

Les charges liées à l'activité de l'entreprise sont estimées comme suit en Ariary :

Tableau n°52 : Charges liées à l'activité de l'entreprise

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Eau et électricité	270 000	270 000	270 000	310 500	310 500
Traitement des animaux	15 100	65 800	61 929	75 301	67 559
Transport et déplacement	840 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000
Publicité	200 000	400 000	400 000	450 000	450 000
TOTAL	1 325 100	2 415 800	2 411 929	2 515 801	2 508 059

Ces estimations sont basées sur la situation actuelle à Madagascar, que les eaux et les branchements électriques sont très coûteux.

Les autres charges non liées à l'activité sont comme suit, en Ariary :

Tableau n°53 : Charges non liées à l'activité de l'entreprise

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fourniture de consommable	50 000	105 000	105 000	110 000	110 000
Petit outillage	35 000	95 000	95 000	100 000	100 000
TOTAL	85 000	200 000	200 000	210 000	210 000

- Impôts et taxes

Cette rubrique prend en compte tous les versements obligatoires à l'Etat : taxe professionnelle, impôts de licence, ... Or la loi n° 89 026 du 29/12/89, décret d'application n° 90 070 du 21/02/90 en son article premier ne stipule que le code

des investissements à pour but d'inciter des capitaux tant nationaux que étrangers à s'investir dans les activités productives et directement liées à la production qui sont de nature à contribuer à la réalisation des objectifs de développement du pays. Pour atteindre ces objectifs, l'Etat offre des avantages fiscaux pour la création d'entreprise. Comme TANTSAHA VAOVAO est une entreprise nouvellement créée, elle bénéficie des avantages fiscaux tels que : exonération de la taxe professionnelle pendant trois ans d'exploitation et aussi exonération totale de l'IBS (Impôts sur les Bénéfices des Sociétés) pendant les trois premières années d'exploitation effectives.

- Charges de personnel

Ce sont les salaires et les traitements c'est-à-dire l'ensemble des rémunérations du personnel et d'autre part les congés payés, les primes et gratifications, les versements aux institutions sociales. Par ailleurs, l'investisseur ne reçoit aucune rémunération, car il a été rémunéré par son bénéfice.

Ces charges de personnel sont estimées comme suit en Ariary :

Tableau n°54 : Charges de personnel

Fonction	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Secrétaire comptable	2 880 000	2 880 000	2 880 000	3 168 000	3 168 000
Responsable Fromagerie	1 400 000	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000
Responsable de la ferme	2 640 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000	2 904 000
Responsable commerciale	1 400 000	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000
Ouvriers	4 560 000	5 760 000	5 760 000	6 336 000	6 336 000
Chauffeur	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 320 000	1 320 000
Gardien	960 000	960 000	960 000	1 056 000	1 056 000
TOTAL	15 040 000	18 240 000	18 240 000	20 064 000	20 064 000

Nous signalons qu'il y a un accroissement de 10% tous les deux ans pour les charges de personnel.

- Dotations aux amortissements

Ces charges représentent les dépréciations de l'actif subi au cours de l'exercice ; nous précisons que ces dépréciations ne donnent lieu à aucun décaissement, mais sont prises en compte dans le résultat.

Nous donnons ici le tableau résumé de ces dotations :

Tableau n°55 : Amortissement des cinq premières années

Année	1	2	3	4	5
DAP	5 061 550	5 061 550	5 061 550	5 061 550	4 811 550

A la quatrième année, les matériels informatiques sont amortis, les matériels et outillages et les matériels de transport et le frais de développement immobilisable sont amortis à la fin de la cinquième année d'exercice.

- Charges financières

Ce sont tous les intérêts versés par TANTSAHA VAOVAO, à ses prêteurs. Nous voyons dans le tableau ci-dessous ces intérêts :

Charges financières de TANTSAHA VAOVAO durant les cinq premières années

Tableau n°56 : les charges financières

ANNEE	1	2	3	4	5
Charges financières	9 922 598	8 930 338	7 938 078	6 945 819	5 953 559

L'emprunt sera contracté au taux de 20% et sera remboursé en dix ans par amortissement constant.

Dans ce chapitre nous avons vu les coûts des investissements qui sont matérialisés par les coûts des immobilisations incorporels et corporels, c'est-à-dire les frais de développement immobilisable et ainsi que les acquisitions de terrain, matériel et outillage, matériel de transport coût des agencements, aménagements, installations et les coûts de construction du bâtiment ; nous avons vu aussi les tableaux d'amortissement des immobilisations, le plan de financement, le tableau de

remboursement des dettes, et enfin les comptes de gestion qui sont les produits prévisionnels et les charges prévisionnelles.

Section 4: Plan de trésorerie et Fond de roulement

Le plan de trésorerie permettra d'avoir une analyse dynamique fonctionnelle des ressources et emplois.

La trésorerie mensuelle est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses. Elle est nécessaire à la première année d'exploitation pour trouver le Fond de Roulement Initial. Le plan de trésorerie est donné dans le tableau ci-après

Tableau n°57 : Le fond de roulement initial en millier d'Ariary

Mois	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Octobre	Nov	Déc	TOTAL
Recettes													
Vente													
Fromage						2 808,0	4 680,0	2 808,0	1 872,0	2 808,0	4 680,0	5 616,0	25 272,0
Animaux									4 800,0				4 800,0
TOTAL DES RECETTES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2 808,0	4 680,0	2 808,0	6 672,0	2 808,0	4 680,0	5 616,0	30 072,0
Charges													
Achat Animaux	1 320,0				1 320,0				1 320,0				3 960,0
Aliments concentrés	415,8	415,8	415,8	415,8	831,6	915,6	915,6	915,6	1 247,4	1 331,4	1 331,4	1 331,4	10 483,2
Besoin complémentaire	30,0		30,0		60,0	15,0	60,0	15,0	90,0	15,0	90,0	15,0	420,0
Traitement des animaux	7,9				7,9	7,2			7,9	7,2			38,2
Présure	64,8												64,8
Sel	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	18,0
Bois de chauffage	30,0	45,0	30,0	25,0	30,0	45,0	50,0	60,0	30,0	25,0	30,0	45,0	445,0
Fourniture de consommable	30,0			25,0				25,0				25,0	105,0
Eau et électricité	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	540,0
Petit outillage	25,0				35,0				35,0				95,0
Transport et déplacement	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	1 680,0
Publicité						200,0						200,0	400,0
Charges de personnel	880,0	880,0	880,0	880,0	880,0	1 520,0	1 520,0	1 520,0	1 520,0	1 520,0	1 520,0	1 520,0	15 040,0
TOTAL CHARGES	2 990,0	1 527,3	1 542,3	1 532,3	3 351,0	2 889,3	2 732,1	2 722,1	4 436,8	3 085,1	3 157,9	3 322,9	33 289,2
Solde mensuel	-2 990,0	-1 527,3	-1 542,3	-1 532,3	-3 351,0	-81,3	1 947,9	85,9	2 235,2	-277,1	1 522,1	2 293,1	-3 217,2
Solde cumulé	-2 990,0	-4 517,3	-6 059,6	-7 591,9	-10 942,9	-11 024,2	-9 076,3	-8 990,4	-6 755,3	-7 032,4	-5 510,3	-3 217,2	

Le fond de roulement initial (FRI) est le solde cumulé négatif le plus élevé du solde mensuel. D'après ce tableau, la valeur du FRI s'élève à 11 024 200, c'est-à-dire le mois de juin.

Section 5 : Plan de financement

5-1 : Les investissements

Les investissements à réaliser sont récapitulés par le tableau ci-dessous :

Tableau n°58 : Récapitulations des investissements

ELEMENTS	VALEURS EN Ar	
IMMOBILISATION INCORPORELLE		2 000 000
Frais de développement immobilisable	2 000 000	
IMMOBILISATION CORPORELLE		57 851 500
Terrain	12 000 000	
Construction.....	30 060 000	
Matériel et outillage.....	4 294 000	
Matériel de transport	10 000 000	
Matériel et mobilier de bureau.....	343 000	
Agencement, Aménagements, Installations	154 500	
Matériel informatique	1 000 000	
TOTAL	59 851 500	59 851 500

5-2 : Présentation schématique des ressources financières

La réalisation de ce projet nécessite un financement extérieur de 70% du total de fonds de démarrage c'est-à-dire les investissements et le fonds de roulement initial. Les financements sont à appuyer par un établissement financier ou bailleur de fonds.

Donc le total des immobilisations et le fonds de roulement initial sont Ariary 59 851 500 et divisés comme suit :

Tableau n°59 : Source de financement

EMPLOIS	MONTANT	%	Ressources	MONTANT	%
Immobilisation	59 851 500	88	Capital	21 262 710	30
F.R.I	11 024 200	12	Emprunt	49 612 990	70
TOTAL	70 875 700	100	TOTAL	70 875 700	100

D'après ce tableau, le montant total des fonds nécessaires pour mettre en place ce projet est d'Ariary 77 875 700

Mais l'apport de l'entreprise ne couvre que Ariary 21 262 710, soit environ 30% seulement des fonds nécessaires. Pour compléter le reste, l'entreprise doit contracter un crédit d'Ariary, 49 612 990 soit 70% de l'investissement, auprès des banques ou autre institutions financières.

5-3 : Remboursement des dettes

5-3-1 : Caractéristique du prêt

D'après les renseignements que nous avons collectés auprès des différentes banques et institutions financières, les conditions d'emprunt appliquées en générale sont les suivantes :

- Taux : 20%
- Différé de 1 an
- Amortissement : constant
- Durée de remboursement : 10 ans

Les crédits à long terme sont constitués d'un crédit d'investissement accordé par l'institution financière pour le financement des immobilisations et le fonds de roulement initial.

Pour faciliter le calcul, on utilise l'intérêt simple au frais financier supporté par TANTSAHA VAOVAO.

$$I_n = C_n \times i$$

Avec : I_n = frais financier

C = capital au début de période

i = taux d'intérêt

$$\text{Pour l'année 1 : } I_1 = 49\,612\,90 \times 20\% \times 5/12 = \text{Ariary } 4\,961\,299$$

Comme la première échéance est différé de 1 an et 5 mois c'est-à-dire que l'année 3 l'entreprise commencera à payer la première annuité.

Le tableau ci-après présente le mode de remboursement du capital emprunté ainsi que le paiement des intérêts (en Ar).

5-3-2 : Remboursement de l'emprunt

Tableau n°60 : Remboursement de l'emprunt

ANNEE	Capital Au Début	Annuité	Intérêt	Amortissement	Capital restant
N	49 612 990	14 883 897	9 922 598	4 961 299	44 651 691
N+1	44 651 691	13 891 637	8 930 338	4 961 299	39 690 392
N+2	39 690 392	12 899 377	7 938 078	4 961 299	34 729 093
N+3	34 729 093	11 907 118	6 945 819	4 961 299	29 767 794
N+4	29 767 794	10 914 858	5 953 559	4 961 299	24 806 495
N+5	24 806 495	9 922 598	4 961 299	4 961 299	19 845 196
N+6	19 845 196	8 930 338	3 969 039	4 961 299	14 883 897
N+7	14 883 897	7 938 078	2 976 779	4 961 299	9 922 598
N+8	9 922 598	6 945 819	1 984 520	4 961 299	4 961 299
N+9	4 961 299	5 953 559	992 260	4 961 299	0

Chapitre II : Analyse de la rentabilité

L'Analyse de la rentabilité est la recherche qui doit permettre de savoir si les résultats du projet sont positifs. En outre, un projet est viable quand il est capable de produire un niveau acceptable de bénéfices pendant une période assez longue. Dans ce chapitre, nous allons voir en premier lieu les comptes de résultats prévisionnels durant les cinq premières années d'exercices, le plan de trésorerie, et les bilans prévisionnels durant les cinq premières années d'exploitation.

Section 1 : les comptes de résultats prévisionnels

Le compte de résultat prévisionnel permet de mettre en évidence que les ressources créées sont suffisantes pour couvrir la totalité des charges.

Tableau n°61 : Compte de résultat prévisionnel par nature pendant cinq ans.

ELEMENTS	1	2	3	4	5
CA	30 072 000	97 008 000	112 368 000	101 808 000	101 808 000
I- Production de l'exercice	30 072 000	97 008 000	112 368 000	101 808 000	101 808 000
Achat consommé	8 926 800	20 293 879	22 448 403	24 253 879	20 204 590
Service extérieur et autres consommations	1 410 100	2 615 800	2 611 929	2 725 801	2 718 059
II- Consommation de l'exercice	10 336 900	22 909 679	25 060 332	26 979 680	22 922 649
III- Valeur ajoutée d'exploitation (I - II)	19 735 100	74 098 321	87 307 668	74 828 320	78 885 351
Charge de personnel	15 040 000	18 240 000	18 240 000	20 064 000	20 064 000
Impôts et taxes					
IV- Excédent Brut d'Exploitation	4 695 100	55 858 321	69 067 668	54 764 320	56 013 351
DAP	5 061 550	5 061 550	5 061 550	5 061 550	4 811 550
V- Résultats Opérationnel	-366 450	50 796 771	64 006 118	49 702 770	54 009 801
Produits financiers					
Charges financières	9 922 598	8 930 338	7 938 078	6 945 819	5 953 559
VI- Résultats financiers	-9 922 598	-8 930 338	-7 938 078	-6 945 819	-5 953 559
VII- Résultats avant impôts (V +VI)	-10 289 048	41 866 433	56 068 040	42 756 951	48 056 242
Impôts exigibles sur résultats				12 827 085	14 416 873
VIII- Résultats net des activités ordinaires					
IX- Résultats extraordinaires					
X- Résultats net de l'exercice	-10 289 048	41 866 433	56 068 040	29 929 866	33 639 369

Section 2 : Le plan de trésorerie

Tout projet peut se présenter de façon synthétique sous la forme d'un tableau récapitulant année par année les recettes et les charges d'exploitation, les dépenses d'investissement et renouvellement.

Voici donc le plan de trésorerie de TANTSAHA VAOVAO en Ariary durant les cinq premières années :

Tableau n°62 : Budget de trésorerie de TANTSAHA VAOVAO

Rubrique	1	2	3	4	5
Encaissement					
Capital	21 262 710				
Emprunt	49 612 990				
C A	30 072 000	97 008 000	112 368 000	101 808 000	101 808 000
Total Encaissement	100 947 700	97 008 000	112 368 000	101 808 000	101 808 000
Décaissement					
Investissement	59 851 500				
Achat de consommé	8 926 800	20 293 879	22 448 403	24 253 879	20 204 590
Salaire et appointement	15 040 000	18 240 000	18 240 000	20 064 000	20 064 000
Autres charges d'exploit	1 410 100	2 615 800	2 611 929	2 725 801	2 718 059
Charges financières	9 922 598	8 930 338	7 938 078	6 945 819	5 953 559
Remboursement d'emprunt		4 961 299	4 961 299	4 961 299	4 961 299
Impôts exigible sur résultats				12 827 085	14 416 873
Total décaissement	95 150 998	55 041 316	56 199 709	71 777 883	68 318 380
TRESORERIE	5 796 702	41 966 684	56 168 291	30 030 117	33 489 620
TRESORERIE CUMULEE					
	5 796 702	47 763 386	104 267 677	134 297 794	167 787 414

Section 3 : le bilan prévisionnel

Le bilan de l'exercice comptable est l'image de patrimoine brut de l'entreprise à un moment donné (son patrimoine net correspondant aux capitaux propres). Il expose la situation des ressources financières à la disposition de l'entreprise, ainsi que la situation des emplois effectués.

Bref, le bilan donne une image de la vitalité financière de l'entreprise à une date précise.

Tableau n°63 : PRESENTATION DU BILAN

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
ACTIF NON COURANT		CAPITAUX PROPRES	
ACTIF COURANT		PASSIF NON COURANT	
		PASSIF COURANT	
TOTAL DES ACTIFS		TOTAL DES PASSIF	

3.1 Le passif prévisionnel

Le plan comptable général 2005 a choisi, pour classer les postes du passif, un critère juridique permettant de mettre en évidence les apports des propriétaires et ceux des créanciers. C'est pourquoi deux grandes distinctions sont faites au sein du passif. Les capitaux propres et les dettes.

3.1.1 Les capitaux propres

Il représente l'évaluation comptable à la fin de l'exercice de la masse des fonds investis par le propriétaire. Ils apparaissent sous différents rubriques : le capital social, le report à nouveau (des bénéfices dont l'affectation est différé), les réserves (des bénéfices conservés au sein de l'entreprise) et le résultat de l'exercice ;

La situation des capitaux propres durant les six premières d'exercice comptable se présente comme suit en Ariary :

Tableau n°64 : Situation des capitaux propres de TANTSAHA VAOVAO durant les cinq premières années.

Année	1	2	3	4	5
Capital	21 262 710	21 262 710	21 262 710	21 262 710	21 262 710
Résultat de l'Exercice	-10 289 048	41 866 433	56 068 040	29 929 866	31 673 769
Capitaux propres	10 973 662	63 129 143	77 330 750	51 192 576	52 936 479

3.1.2 : Les dettes

Les dettes financières représentent les emprunts de l'entreprise auprès des institutions financières.

Tableau n°65: Situation de l'emprunt de TANTSAHA VAOVAO

Année	1	2	3	4	5
Dettes financières	49 612 990	44 651 691	39 690 392	34 729 093	29 767 794

3.2 L'actif prévisionnel

Le plan comptable général 2005 a regroupé les différents postes selon leur destination en deux grandes rubriques : l'actif non courant et l'actif courant.

3.2.1 L'actif non courant

L'actif non courant regroupe des biens dont l'utilisation se fait sur longue période et dont la rotation est lente tels que :

Les immobilisations incorporelles : les frais de développement immobilisable.

Ce sont des frais attachés à des opérations qui conditionnent l'existence et le développement de l'entreprise mais dont le montant n'est pas lié à des productions de bien ou de services déterminées.

Les immobilisations corporelles : il s'agit des biens physiques comme les terrains, construction,... Ces immobilisations sont comptabilisées à leur prix d'acquisition (immobilisation brute) minoré par les dépréciations subies au cours du temps (amortissement) pour donner une valeur comptable (immobilisation nette).

Les immobilisations financières : regroupent tous les titres de participations, et toutes formes que peuvent prendre les participations dans la vie économique : créances rattachées à des participations, prêts, dépôt et cautionnement.

Parmi ces trois catégories d'immobilisations, celles existant dans notre cas sont présentées comme suit en millier d'Ariary :

Tableau n°66 : Valeur de l'actif non courant

Année	1	2	3	4	5
Immobilisation incorporelle	1 600 000	1 200 000	800 000	400 000	0
Immobilisation corporelle					
Terrain	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Construction	28 557 000	27 054 000	25 551 000	24 048 000	22 545 000
Matériel de transport	8 000 000	6 000 000	4 000 000	2 000 000	0
A.A.I	139 050	123 600	108 150	92 700	77 250
Matériel et outillage	3 435 200	2 576 400	1 717 600	858 800	0
M.M.B	308 700	274 400	240 100	205 800	171 500
M.I	750 000	500 000	250 000	0	

3.2.2 Actif courant

L'actif courant répertorie les actifs correspondant à des éléments de patrimoine qui, en raison de leur nature, n'ont pas vocation à rester durablement dans l'entreprise.

Les stocks et en cours : représentent toutes les matières premières, les produits intermédiaires ou frais destinés à la transformation durant le processus de production.

La politique d'approvisionnement est dictée par " stock final = 0 en fin de mois " c'est-à-dire que les responsables veilleront à ce que les quantités de matières premières achetées soient transformées dans la production et que les matières premières à acheter soient estimées écouler. C'est ce stock final qui figure dans le bilan au 31/12/N. (À noter que c'est le stock final du mois dernier qui est le stock initial du mois suivant).

Les créances : englobent toutes les créances à court terme à l'égard des tiers : clients, avances versés au personnel, ... Comme pour les stocks, si certaines créances deviennent irrécouvrables, nous constatons la baisse de valeur de l'actif en passant une provision égale au montant estimé de la perte probable.

Placement et équivalent de trésorerie : regroupent des titres différents de ceux qui sont pris en compte dans les immobilisations, car ils sont acquis par l'entreprise en vue de réaliser un gain en capital à court terme.

Les disponibilités : correspondent aux liquidités détenues par l'entreprise dans sa caisse, ses comptes bancaires.

L'actif courant de TANTSAHA VAOVAO est estimé comme suit en Ariary durant les cinq premières années :

Tableau n°67 : Valeur de l'actif courant de TANTSAHA VAOVAO

Année	1	2	3	4	5
TOTAL ACTIF COURANT	5 796 702	47 763 386	103 931 677	133 961 794	165 485 814

Nous avons vu les éléments du bilan. Nous pouvons résumer comme suit :

Tableau n°68 : BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	V.B	PASSIF	V.B
Actif non courant		Capital	21 262 710
Immobilisation incorporelles			
Frais de développement immobilisable	2 000 000		
Immobilisation corporelles		Total capitaux propres	21 262 710
Terrain	12 000 000		
Construction	30 060 000	Passif non courant	
Matériel de transport	10 000 000		
A.A.I	154 500	Emprunts et dettes financières	49 612 990
MMB	343 000		
Matériel et Outillage	4 294 000	Total passif non courant	49 612 990
Matériel informatique	1 000 000		
Total actif non courant	59 851 500		
Actif courant			
Disponibilité	11 024 200		
TOTAL DES ACTIFS	70 875 700	TOTAL DES PASSIFS	70 875 700

Tableau n°69 : BILAN N

ACTIF	V.B	Amorti	VNC	PASSIF	VN
<u>Actif non courant</u>				Capital	21 262 710
Immobilisation incorp				Report à nouveau	-10 289 048
Frais de développement immo	2 000 000	800 000	1 200 000	Résultat net	10 973 662
Immobilisation corp				Total des CP	52 840 095
Terrain	12 000 000		12 000 000	Passif non courant	
Construction	30 060 000	3 006 000	27 054 000	Emprunts et dettes fin	49 612 990
Matériel de transport	10 000 000	4 000 000	6 000 000		
AAI	154 500	30 900	123 600	Total PNC	49 612 990
Matériel et Outillage	4 294 000	1 717 600	2 576 400		
MMB	343 000	68 600	274 400		
Matériel informatique	1 000 000	250 000	750 000		
Total actif non courant	59 851 500	5 061 550	54 789 950		
<u>Actif Courant</u>					
Trésorerie	5 796 702		5 796 702		
TOTAL DES ACTIFS	107 614 886	10 123 100	97 491 786	TOTAL DES PASSIFS	60 586 652

Tableau n°70 : Bilan de l'année N+1

ACTIF	V.B	Amorti	VNC	PASSIF	VN
<u>Actif non courant</u>				Capital	21 262 710
Immobilisation incorp				Report à nouveau	31 577 385
Frais d'établissement	2 000 000	800 000	1 200 000	Résultat net	56 52 840 095
Immobilisation corp					
				Total des CP	52 840 096
Terrain	12 000 000		12 000 000	Passif non courant	
Construction	30 060 000	4 000 000	6 000 000		
Matériel de transport	10 000 000	4 000 000	6 000 000		
AAI	154 500	30 900	123 600	Emprunts et dettes fin	44 651 961
Matériel et Outillage	4 294 000	1 717 600	2 576 400	Total PNC	44 651 691
MMB	343 000	68 600	274 400		
Matériel informatique	1 000 000	500 000	500 000		
Total actif non courant	59 851 500	10 123 100	49 728 400		
<u>Actif Courant</u>					
Trésorerie	47 763 386		47 763 386		
TOTAL DES ACTIFS	107 614 886	10 123 100	97 491 786	TOTAL DES PASSIFS	97 491 786

Tableau n°71 : Bilan de l'année N+2

ACTIF	V.B	Amorti	VNC	PASSIF	VN
<u>Actif non courant</u>				Capital	21 262 710
Immobilisation incorp				Report à nouveau	31 577 385
Frais d'établissement	2 000 000	1 200 000	800 000	Résultat net	56 068 040
Immobilisation corpo				Total des CP	108 908 135
Terrain	12 000 000		12 000 000	Passif non courant	
Construction	30 060 000	6 000 000	25 551 000	Emprunts et dettes fin	39 690 392
Matériel de transport	10 000 000	6 000 000	4 000 000		
AAI	154 500	46 350	108 150	Total PNC	39 690 392
Matériel et Outillage	4 294 000	2 576 400	1 717 600		
MMB	343 000	102 900	240 100		
Matériel informatique	1 000 000	750 000	250 000		
Total actif non courant	59 851 500	15 184 650	44 666 580		
<u>Actif Courant</u>					
Trésorerie	103 931 677		103 931 677		
TOTAL DES ACTIFS	163 783 177	15 184 650	148 598 527	TOTAL DES PASSIFS	148 598 527

Tableau n°72 : Bilan de l'année N+3

ACTIF	V.B	Amorti	VNC	PASSIF	VN
<u>Actif non courant</u>				Capital	21 262 710
Immobilisation incorp				Report à nouveau	87 645 425
Frais d'établissement	2000000	1 600 000	400 000	Résultat net	29 929 866
Immobilisation corp				Total des CP	138 838 001
Terrain	12 000 000		12 000 000	Passif non courant	
Construction	30 060 000	6 012 000	24 048 000	Emprunts et dettes fin	34 729 093
Matériel de transport	10 000 000	8 000 000	2 000 000		
AAI	154 500	61 800	92 700	Total PNC	34 729 093
Matériel et Outillage	4 294 000	3 435 200	585 800		
MMB	343 000	137 200	205 800		
Matériel informatique	1 000 000	1 000 000			
Total actif non courant	58 851 500	20 246 200	39 605 300		
<u>Actif Courant</u>					
Trésorerie	133 691 794		133 961 794		
TOTAL DES ACTIFS	193 813 294	20 246 200	173 567 094	TOTAL DES PASSIFS	173 567 094

Tableau n°73 : Bilan de l'année N+4

ACTIF	V.B	Amorti	VNC	PASSIF	VN
<u>Actif non courant</u>				Capital	21 262 710
Immobilisation incorp				Report à nouveau	117 575 291
Frais d'établissement	2000000	2 000 000	2 000 000	Résultat net	31 673 769
Immobilisation corp				Total des CP	170 511 770
Terrain	12 000 000		12 000 000	Passif non courant	
Construction	30 060 000	7 515 000	22 545 000	Emprunts et dettes fin	29 767 794
Matériel de transport	10 000 000	10 000 000	0	Total PNC	29 767 794
AAI	154 500	77 250	77 250		
Matériel et Outillage	4 294 000	4 294 000	0		
MMB	343 000	171 500	171 500		
Matériel informatique					
Total actif non courant	58 851 500	24 057 750	34 793 750		
<u>Actif Courant</u>					
Trésorerie	165 485 814		165 485 814		
TOTAL DES ACTIFS	224 337 314	24 057 750	200 279 564	TOTAL DES PASSIFS	200 279 564

Dans ce chapitre nous avons vu l'analyse de la rentabilité qui est matérialisée par les états financiers pluriannuels, c'est-à-dire pour les cinq premières années d'exercices comptables. D'abord le compte de résultat, après les estimations des produits et des charges de TANTSAHA VAOVAO, nous a permis de savoir que nous avons dégagés un bénéfice sauf pour la première année. Pour les années 1,2, 3, 4, 5, les résultats sont respectivement de **(10 289 048), 41 866 433, 56 068 040, 29 929 866, 31 673 769, Ariary**. Ensuite le plan de trésorerie présente les encaissements et les décaissements annuels. Ce compte nous a permis de savoir la variation annuelle de la trésorerie. La trésorerie est toujours positive. Enfin, le bilan pluriannuel nous donne l'image de la vitalité financière de TANTSAHA VAOVAO à chaque fin d'année. Les ressources de notre entreprise y sont exposées, ainsi que les emplois effectués.

Chapitre III : Evaluation du projet

Le dégagement d'un bénéfice positif ou de la bonne trésorerie n'est pas suffisant pour apprécier la rentabilité d'un projet. Pour cela, nous allons faire une évaluation financière qui permet de connaître la rentabilité de ce projet ainsi que ses effets sur l'économie nationale et la vie sociale. Dans ce chapitre intitulé évaluation du projet, nous évaluons ce projet sous trois angles :

- La première évaluera financièrement le projet
- La deuxième l'évaluera économiquement
- Et la troisième sera une évaluation sociale

Section 1 : Evaluation financière du projet

Les évaluations financières sont les plus cruciales dans la prise de décision d'investir. En effet, un projet doit nécessairement être rentable financièrement pour être réalisé.

1.1 Calcul de la valeur actuelle nette (VAN)

Différence entre la valeur nette actuelle des flux qu'il dégage l'investissement de départ

$$VAN = \sum_{j=1}^n MBA (1+i)^{-n} - C$$

Or $MBA = \text{Résultat net} + \text{Amortissement} - \text{Provision}$

Tableau n° 74: Somme de la MBA

Année	1	2	3	4	5	TOTAL
Résultat net	-10 289 048	41 866 433	56 068 040	29 929 550	31 673 769	149 248 744
DAP	5 061 550	5 061 550	5 061 550	5 061 550	4 811 550	25 057 750
MBA	-5 227 498	46 927 983	61 129 590	34 991 100	36 485 319	174 306 494
$MBA(1+i)^{-n}$	-4 427 691	33 694 292	37 166 791	18 020 417	15 944 084	100 397 893
MBA actualisée cumulée	-4 427 691	29 266 601	66 433 392	84 453 808	100 397 893	

$$VAN = \sum_{j=1}^n MBA(1 + 0.18)^{-n} - C$$

$$VAN = 100\,397\,893 - 70\,875\,700$$

VAN = 29 522 193 Ariary > 0, donc le projet est acceptable par les organismes financiers, notamment les banques avec la valeur actuelle nette positive, ce qui signifie que les fonds investis ont été récupérés et que les capitaux ont bien été rémunérés à taux moyen minimal.

La VAN permet donc de mesurer l'enrichissement en valeur absolue, mais elle ne fournit pas d'indication sur la rentabilité du projet lui-même, ni à quelle date les fonds sont récupérés.

1-2 : Taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI représente le taux de rentabilité des capitaux investis pour financer un investissement. Son calcul consiste à rechercher le taux d'actualisation qui annule la VAN.

$$TRI = \sum_{j=1}^n MBA (1 + i)^{-n} - C = 0$$

Calcul préalable avec un taux d'actualisation de 40%

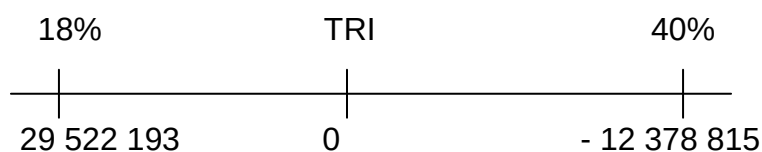
$$TRI = [-5227498 * (1.4)^{-1} + 46927983 * (1.4)^{-2} + 61129590 * (1.4)^{-3} + 34991100 * (1.4)^{-4} + 36485319 * (1.4)^{-5}] - 70875700$$

$$= [-3\,733\,927 + 23\,942\,848 + 22\,277\,547 + 9\,108\,470 + 6\,783\,877] - 70\,875\,700$$

$$= 58\,378\,815 - 70\,875\,700$$

$$VAN = -12\,496\,885 < 0$$

Faisons une interpolation entre ces deux VAN



$$\frac{18 - TRI}{18 - 40} = \frac{29522193 - 0}{29522193 + 12378815}$$

$$\frac{18 - TRI}{-22} = \frac{29522193}{41901008}$$

$$754\,218\,144 - 41\,901\,008\,TRI = -649\,488\,246$$

$$1\,403\,706\,390 = 41\,901\,008\,TRI$$

$$TRI = \frac{1403706390}{41901008}$$

TRI = 33.5%

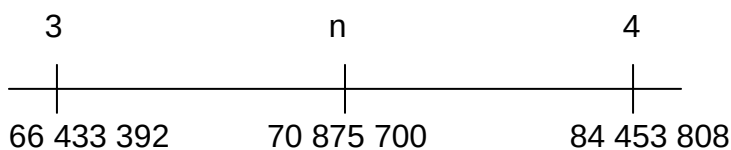
Le projet est acceptable suivant ce critère d'évaluation car le TRI est supérieur au taux d'actualisation retenu (18%). Et dire que notre projet a une marge de sécurité de 15.5%.

1-3 : Délai de récupération des capitaux investis

(DRCI)

Le délai de récupération des capitaux investis (en anglais : pay back) s'agit de mesurer la durée nécessaire pour que le cumul des recettes attendues (cash-flows) égale au montant des sommes investies, c'est-à-dire en combien de mois ou d'années TANTSAHA VAOVAO peut rembourser les fonds qu'elle a investis.

$$DRCI = \sum_{j=1}^n MBA(1+i)^{-n} = C$$



$$\frac{3 - n}{3 - 4} = \frac{66433392 - 70875700}{66433392 - 84453808}$$

$$\frac{3 - n}{-1} = \frac{-4442308}{-18020416}$$

$$\frac{3 - n}{-1} = 0.2465$$

$$\begin{aligned}
3 - n &= -0.2465 \\
-n &= -0.2465 - 3 \\
n &= 3.2465 \\
n &= 3 \text{ ans} + (0.2465 \times 12 \text{ mois}) \\
n &= 3 \text{ ans} + 2 \text{ mois} + (0.958 \times 30 \text{ jours}) \\
n &= 3 \text{ ans} + 2 \text{ mois} + 28 \text{ jours} \\
\text{Or } n &= \text{DRCI} \\
\mathbf{\underline{\text{DRCI} = 3 \text{ ans} + 2 \text{ mois} + 28 \text{ jours}}}
\end{aligned}$$

Si l'exploitation de TANTSAHA VAOVAO commence le 1^{er} Janvier de l'année N, le capital investis est donc récupéré le 28 Mars de l'année n+3.

1-4 : Indice de profitabilité

Pour pallier en partie les difficultés d'interprétation de la VAN, nous avons imaginé de relativiser son montant en le rapportant à l'investissement, c'est l'indice de profitabilité : Mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n \frac{MBA}{(1+i)^j}}{C}$$

$$IP = \frac{100397893}{70875700}$$

$$\mathbf{\underline{IP = 1.42}}$$

Comme IP = 1.42, cela veut dire que 1 Ariary de capital investi rapporte 0.42 Ariary de bénéfice.

Avec un indice de profitabilité supérieure à 1, le projet est jugé acceptable par les organismes financiers, inversement nous signalons que nous parlerons d'un projet non rentable en taux d'actualisations choisi si l'indice est inférieur à 1.

Section 2 : Selon les critères d'évaluation

2-1 : La pertinence

La création de TANTSAHA VAOVAO est pertinente car elle contribue aux objectifs et priorités du gouvernement Malgache à pousser les investisseurs nationaux et étrangers de s'investir dans la filière élevage caprin.

2-2 : L'efficience

Le projet de création de TANTSAHA VAOVAO est efficient car ce projet recourt toujours aux ressources disponibles localement (compétences et équipements) et plus les intrants et les extrants sont disponibles dans les délais requis.

2-3 : Viabilité et durée de vie du projet

Comme la MBA du projet atteint jusqu'à 100 397 893 Ariary pendant cinq ans d'exercice et que les résultats des cinq premières années sont positifs sauf pour la première année, donc le bénéficiaire peut supporter les charges de fonctionnement du projet. Le projet est donc viable. Et la durée de vie projet est estimée à 99 ans.

Section 3 : Evaluation économique

L'évaluation économique nous permet de connaître ses impacts sur le plan économique de la région et pour la nation.

3-1 : Valorisation du secteur agricole

La création de ce projet permet de promouvoir l'agriculture dans le lieu d'implantation. En effet, les principaux produits agricoles utilisés dans l'alimentation des animaux proviennent généralement du secteur agricole et que ces produits sont cultivables dans la région d'implantation de notre projet. La création de ce projet permet de promouvoir l'agriculture dans le lieu

3-2 : Contribution à l'économie nationale

Ce projet ne prétend pas résoudre tous les problèmes de la nation, mais peut apporter un atout plus au développement de l'économie nationale par la

création, l'augmentation de la valeur ajoutée si l'entreprise fonctionne normalement.

Section 4 : Evaluation sociale

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social de la région d'Amoron'i Mania. Leur analyse sera basée sur la création d'emploi, ainsi que sur l'amélioration de la nutrition.

4-1 : Création d'emplois

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social de notre pays. Pour lutter contre ce chômage, il faut créer des emplois aux gens, c'est pour cette raison qu'on peut présenter ce projet.

4-2 : Amélioration de la nutrition

Les produits à base de lait de chèvre ont pris une place importante dans le régime de l'humanité » à savoir :

- Le développement du jeune enfant en croissance et son état de santé
- Le maintien en bonne santé de l'adulte conditionne essentiellement de son activité

Section 5: Le cadre logique du projet

Le cadre logique est un outil qui permet d'organiser les informations pertinentes relatives au but, objectifs spécifiques, critère et moyen de vérification de succès et ainsi que les hypothèses de base de son environnement.

Tableau n°75 : Cadre logique du projet

	Logique d'intervention	IOV	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
Objectifs globaux	Améliorer les conditions de vie et de revenu des malgaches par l'exploitation de la filière chèvre laitière	Diminution de 10% des maladies dues à la carence protéique au moins les deux zones ciblées	-Rapport du ministère de la santé	Appui de l'Etat
Objectif spécifique	Professionnaliser le technique production des chèvres laitières	Augmentation de 10% de par de marché	Rapport d'activité	Formation des personnels sur la technique de production
Résultat Attendus	Elevage de chèvre laitière	-Une grande ferme construit dans la région d'Amoron'i Mania (Tsarasaotra) -122 chèvres et 12boucs -Production de 1376 à 2688 animaux sur 5 ans	-Rapport d'activité semestrielle	Respect de la gestion des troupeaux, et de l'alimentation (éviter la consanguinité, bonne condition climatique)
	Fromage fabriqués et vendus	-Existence d'une unité de fromagerie -Production de 9600 pièces de fromages sur un an	-Rapport semestriel des activités de projet -Bon de réception	Compétitivité sur le marché pour promouvoir la production
	Vente des animaux	240 animaux vendus en moyenne sur une année	-Rapport du responsable commerciale, -Bon de réception	Respect de délai de production des animaux (vente des reformés)
Activités	Construction de la ferme	Une ferme de 336m ² construite	-Bon de réception -Plan de la ferme	Respect de la norme de la chèvrerie
	Achats des animaux de la race locale	-Relation avec les autres éleveurs de cette race -Nombre d'animaux achetés : 120 chèvres et 12 boucs	-Bon de livraison -Facture	Consentement des fournisseurs à livrer les cheptels à temps
	Acquisition des matériels d'activités administratives et techniques	Types et nombres d'équipements Equipements installés : mobilier de bureau	Bon de livraison	Disponibilité des matériaux après des fournisseurs
	Rémunération des personnels	1 gérants, 1 secrétaire comptable, 1 responsable commerciale, 1 responsable de la ferme, 1 responsable fromagerie, 4 ouvriers, 1 gardien, 1 chauffeur	Fiche de paie	Polis et expérience exigées

	Vente de fromage et animaux	Bénéfice annuel	-Facture	Respect de la politique de distribution et de placement
Intrants	Ressources financières	70 875 700Ar	Relève bancaire	Bonne gestion
	Techniciens spécialisés	1 technicien en fabrication de fromage 1 technicien en élevage de chèvre laitière	Contrats	
	Amélioration des mesures sanitaire Alimentation Cheptel de chèvre et boucs	-2 à 5kg de foin/j -100 à 500g d'aliment concentré -eau -vaccin	Facture d'achat	Les aliments sont disponibles localement Les vaccins sont disponibles chez les vétérinaires
			Condition préalables	-Existence des animaux -Autorisation du chef de région -Source de -Financement disponible

CONCLUSION

L'élevage de chèvre laitière dans la région d'Amoron'i Mania est encore loin d'être satisfaisante. Parfois, l'insuffisance de cette production provient des problèmes, liés aux techniques d'élevage pratiqué : élevage traditionnel à faible rendement. Le moyen convenable pour lutter contre ce manque permanent est l'accroissement et l'amélioration de cette production pour pouvoir améliorer le revenu des malgaches. Il est alors indispensable d'élever des chèvres laitières performantes comme la race locale.

L'obtention du rendement satisfaisante est assurée par la bonne conduite d'élevage et l'utilisation de méthodes et techniques adéquates : vaste femme, matériels d'élevage et, l'alimentation de cheptel...

Ce qui nous nécessite la création d'une femme d'élevage de chèvre laitière dans la région d'Amoron'i Mania qui pratique l'élevage à caractère semi-industriel dont les produits sont destinés à être vendus, afin d'approvisionner régulièrement le marché. Nous avons vu au cours de notre étude que notre projet répond parfaitement à ces diverses conditions de l'élevage pratiqué. En effet, ce projet va produire et vendre de 3240 à 9600 fromages de consommation par an et de 40 à 372 animaux vivants annuellement.

Avec un investissement total d'Ariary 70 875 700 dont 22 262 770Ar apport personnel et 49 612 990Ar d'emprunt à long terme, notre projet à un taux de rentabilité interne de 33,5% ; l'exploitation va dégager un bénéfice qui varie de 33 639 369 à 54 404 040Ar.

Aussi, notre projet va contribuer à l'augmentation de la richesse nationale grâce à la création de la valeur ajoutée. Encore que d'autres effets sont attendus de notre projet, telles les contributions de la situation financière de l'Etat, la création d'emploi et la source de revenu.

La réalisation de notre projet permet d'améliorer le niveau de vie d'une partie de la population locale.

Notre projet concourt alors à la réalisation des objectifs de développement économique et social du pays. Aussi, les différentes études effectuées nous montrent que le présent projet est techniquement viable.

Finalement donc, il s'avère que l'élevage de chèvre laitière en particulier a un bon avenir à cette région d'Amoron'i Mania. Il peut être reproduit dans d'autre région. Il peut être reproduit dans d'autre région.

ANNEXES

ANNEXE 1

THEORIES GENERALES SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

Outils d'évaluation du projet

Tout investissement représente un engagement de capitaux dans une opération où l'on attend des gains futurs étalés dans le temps.

Il faut donc faire un choix avant de prendre une décision fondée sur un maximum de données et de prévisions. L'une des méthodes pour le faire, c'est la méthode de choix d'investissement en avenir certain.

Les critères de choix d'investissements sont :

- o La valeur actuelle nette (VAN) qui mesure la création de valeur engendrée par l'investissement,
- o Le taux de Rentabilité interne qui mesure le taux de rentabilité actuariel de l'investissement,
- o Le délai de récupération qui mesure le temps nécessaire à la récupération de l'investissement,
- o L'indice de profitabilité.

La Valeur Actuelle Nette (VAN)

Définition

On appelle Valeur Actuelle Nette (VAN) d'un projet d'investissement la différence entre la valeur actuelle des flux qu'il dégage l'investissement de départ.

En outre, tout projet d'investissement nécessite d'être financé au tout début de son existence : c'est l'investissement de départ, autrement dit, le montant des liquidités nécessaires pour que le projet devienne réalité.

Formule

Soient : CF_t = Cash Flow pour chaque période t ;

I_0 = Investissement initial en $t = 0$

r = Le taux d'actualisation

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Interprétation

- 1) Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la VAN soit positif. Un projet est d'autant plus intéressant que sa VAN est grand.
- 2) Si l'on est confronté à des projets mutuellement exclusifs
 - De même durée, on retient le projet qui a la VAN la plus grande
 - De durées différentes, la comparaison se fait selon l'une des trois méthodes :
 - a. Le renouvellement à l'identique du projet le plus court (méthode utilisable dans le cas où la durée de projet long est un multiple de la durée du projet le plus court)
 - b. L'alignement sur la durée du projet le plus court
 - c. La méthode de l'annuité constante équivalente (cette méthode consiste à calculer l'annuité constante qui permettrait d'amortir un emprunt dont le montant est égal à la VAN ; On retient le projet qui a l'annuité constante la plus importante)

Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Définition

On appelle Taux de Rentabilité Interne (TRI) d'un investissement le taux d'actualisation qui annule sa valeur nette actuelle.

Autrement dit, le TRI d'un investissement est le taux pour lequel l'investissement de départ du projet est égal à la valeur actuelle de ses flux futurs.

Le taux de rentabilité interne (TRI) est le taux d'actualisation pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble du Cash Flow.

Formule

Soient encore : C_t : Cash Flow pour chaque période t ;

I_0 : Investissement initial en $t=0$

r : le taux d'actualisation

Le TRI est aussi le taux pour lequel la VAN est nulle.

Interprétation

En utilisant le TRI, l'investisseur connaît immédiatement sa rémunération pour un niveau de risque donné et peut la comparer au taux de rentabilité qu'il exige. La décision est alors relativement aisée.

Si le TRI de l'investissement est supérieur au taux de rentabilité qu'exige l'investisseur, e ce dernier décidera de l'entreprendre. Dans le cas contraire ; il renoncera

Règle de décision :

- 1) Pour qu'un projet soit retenu, il est nécessaire que son TRI soit supérieur au taux de rentabilité minimum exige par l'entreprise ou au coût du capital. Dans le cas inverse le projet est rejeté.
- 2) Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TRI EST 2LV2 ; Ainsi, si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement mutuellement exclusif, on accepte le projet qui a un TRI le plus élevé et supérieur au taux de rentabilité minimum exigé.
- 3) Le calcul du TRI suppose le réinvestissent des flux au TRI.
- 4) Pour un même projet, le VAN et le TRI peuvent donner des résultats opposés. La pratique donne une préférence à a VAN. En effet, l'hypothèse de réinvestissement des flux au TRI est difficile à soutenir vu le niveau des taux d'intérêt sur le marché financier.

Le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI)

Définition

C'est un outil d'évaluation permet de connaître que par son autofinancement lui-même de l'unité, à quelle date elle peut récupérer les capitaux investis au moment de la création.

C'est la méthode très utilisée dans la PME. Elle s'intéresse plus à la liquidité du projet qu'à sa rentabilité.

Le délai de récupération est le temps (calculé en année ou en mois) au bout duquel le montant cumulé du cash flow actualisés est égal au capital investi.

Formule

Il existe deux méthodes de calcul soit à partir du cash flow sans actualisation soit à partir du cash flow actualisé.

Interprétation

- 1) L'entreprise fixe arbitrairement une limite ou norme qui lui permet de rejeter les projets pour lesquels le Délai de Récupération est supérieur à cette limite ;
- 2) Si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement exclusifs, on retiendra le projet qui a la Délai de Récupération le plus petit à condition que celui-ci soit inférieur à la norme fixée par l'entreprise.

Indice de profitabilité

Définition

L'indice de Profitabilité (IP) mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet.

Formule

Soient : CF_t : Cash Flow pour chaque période t ;

I_0 : Investissement initial en $t = 0$

r : le taux d'actualisation

Interprétation

- 1) Un projet sera retenu si $I_p > 1$;
- 2) Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de Profitabilité est grand
- 3) En cas de rationnement du capital, la méthode de l'IP permet de hiérarchiser les projets à financer

Les critères d'évaluation du projet

La pertinence

La pertinence 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 programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles. Les objectifs du programme sont – ils pertinents par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires.

L'efficacité

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations). C'est le degré des réalisations des objectifs ou des résultats.

L'efficacité s'apprécie par apport à des objectifs de références qui peuvent être exprimés en termes physiques (augmentation du chiffre de la productivité.....) ou en termes monétaires (augmentation du chiffre d'affaires, augmentation de la marge....)

L'efficience

L'efficacité et l'efficience font souvent l'objet d'appréciation convergente. Il en va ainsi chaque fois que des progrès de productivité favorise la réalisation des objectifs assignés à une unité. Ainsi, la réalisation d'un objectif d'augmentation du chiffre d'affaire (test d'efficacité) peut être assurée par la

diminution des consommations intermédiaires (signe d'efficience) qui, en réduisant le coût de production, améliore la compétitivité –prix de l'entreprise sur le marché.

L'efficience se réfère aux coûts et rythmes auxquels les interventions sont transformées en résultat.

Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

L'appréciation de l'efficience renvoi à la notion de productivité et met en rapport les ressources consommées et à la production obtenue de façon générale, elle s'attache à évaluer la maîtrise par l'entreprise de processus technico-économiques qu'elle manifeste leur aptitude à tirer parti au mieux des ressources qui lui est confiée. L'efficience traduit donc la productivité d'une entité.

Durée de vie de projet

La durabilité ou viabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à sa poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieur (nationale ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

ANNEXE 2

CONSTRUCTION ET PREPARATION DE LA FERME

Très nombreux sont encore les élevages de type traditionnel, de quelques chèvres. Cependant, les unités spécialisées, dont le format excède souvent la certaine de chèvres, vont en se multipliant ; le travail y est facile, grâce à des aménagements fonctionnels et une mécanisation des tâches, rendues nécessaires par une pénurie toujours croissante de la main-d'œuvre salariée. Les solutions techniques adoptées par les éleveurs pour les bâtiments et leur équipement sont variées à l'extrême, chacun ayant dû innover, en l'absence de référence de matériel bien adapté.

Actuellement, de toutes les réalisations récentes, il est possible d'extraire un certain nombre d'idées directrices intéressantes dont peuvent profiter les nouveaux candidats à la construction ou à l'aménagement d'une chèvrerie.

Définition et rôle de la chèvrerie

La chèvrerie est le bâtiment où se sont logés les chèvres en lactation, les chevrettes de remplacement, les agneaux et les boucs. Une chèvrerie peut comprendre, par ailleurs, un certain nombre de locaux annexes tels que :

- Salle de traite et laiterie
- Local de fabrication d'aliments,.....
- Un stockage de fourrage, sous forme de foin ou d'ensilage, complète l'unité de production caprine.

L'importance du rôle que peut jouer le bâtiment est maintenant bien perçue par les éleveurs.

o D'une part, le bâtiment doit assurer aux animaux les meilleures conditions d'ambiance, afin que l'état sanitaire soit satisfait et que le troupeau puisse y exprimer, de façon optimale, son potentiel de production, qu'il s'agisse de lait ou de viande.

o D'autre part, grâce à une conception fonctionnelle, ce bâtiment doit permettre une exécution plus rapide des divers tâches (traite, manipulation des animaux, remplacement de la litière.....) et ce avec le minimum de fatigue et en faisant appel, le cas échéant, à la mécanisation.

Caractéristique de la chèvrerie

- ❖ Dimension :
 - o Jeune : 1 m² par chevrette
 - o Adulte : stabulation libre 1.5 m² par chèvre
 - o Adulte : stabulation entravée 0.7 à 1 m² par chèvre
 - o Hauteur : 3 m
 - o Volume : 5 à 6 m³ par chèvre
- ❖ Mangeoire : 0.40 m par chèvre adulte.
- ❖ Orientation : perpendiculaire au vent dominant
- ❖ Matériaux :
 - o Moellons pour fonds cimentés
 - o Mur en bois
 - o Toiture : tôle ou mieux chaume
 - o Bois carrés, bois ronds
- ❖ Pâturage : 20 à 25 m² /jour / 10 chèvres.

ANNEXE 3

CARACTERISTIQUE DE LA RACE LOCALE

- Couleur de la robe : grande variété de mélanges entre le noir, rouge et le jaune, uni, tacheté, pas de dominance de couleur entre mâle et femelle
- animal hypo métrique (petite taille) hauteur au garrot : 60-70 m
- âge adulte : 10-12 mois
- poids vif à l'âge adulte : 30 kg pour la femelle et 45 kg pour le mâle
- production de laine : nulle
- production de lait : 0.100 – 0.150 kg de lait/ jour
- durée de lactation : 90 jours
- production de viande : - 25 kg de carcasse pour la femelle
- 40 kg de carcasse pour le mâle

ANNEXE 4

MATERIELS D'ACTIVITE TECHNIQUE

Matériel de fabrication de fromage

Matériels requis	Quantité	Prix	Montant
Acidimètre Dornic	2	20 000	40 000
Armoire de rangement	1	100 000	100 000
Bac	2	4 000	8 000
Bac	2	5 000	10 000
Becher	2	10 000	20 000
Bottes	2	8 000	16 000
Calot	2	1 500	3 000
Combinaison	2	15 000	30 000
Couloir à lait (Filtre)	2	3 000	6 000
Cuvettes	2	2 500	5 000
Eprouvettes	2	6 000	12 000
Etagère	1	15 000	15 000
Etalage	3	15 000	45 000
Lactodensimètre	1	30 000	30 000
Louche	3	3 000	9 000
Machine écrémeuse	1	1 000 000	1 000 000
Marmites	2	40 000	80 000
Masques	2	1 500	3 000
Moules perforées	45	2 000	90 000
Récipients de dilution de la présure	1	20 000	20 000
Récipient de collecte	2	15 000	30 000
Réfrigérateur	1	1 000 000	1 000 000
Salière	2	2 000	4 000
Sceaux	2	2 000	4 000
Spatules	2	1 500	3 000
Tables	1	30 000	30 000
Tables	1	15 000	15 000
Thermomètre	1	120 000	120 000
Tuyaux	10	2 000	20 000
TOTAL			2 768 000

Matériels d'élevages

Désignation	Quantité	Prix	Montant
Mangeoire	30	20 000	600 000
Abreuvoir	30	15 000	450 000
Râtelier	30	10 000	300 000
Sceaux	6	2 000	12 000
Bottes	3	8 000	24 000
Tuyaux	30	2 000	60 000
Brouettes	2	40 000	80 000
TOTAL			1 526 000

ANNEXE 5

FICHED'ENQUETE

1/ Est-ce que vous aimez le fromage de chèvre ?

Nombre personnes enquêtes : 40

Nombre de personne enquête	Ménage	
	Consommateur (OUI)	Non Consommateur (NON)
40	19	21
Raisons	- Santé (conseil médecin) - Moins cher - Pour le bébé (conseil du pédiatre) - Simple préférence par rapport au fromage de vache	- insuffisance de produit locale (pas de choix) - Habitude d'acheter le produit de vache - Influencer par les produits TIKO

2/Quand est ce que vous mangez le fromage de chèvre ?

1 fois par semaine	1 fois par mois	1 fois par an	Jamais
3	8	15	14

3/Pour quel raison vous consommez le fromage de chèvre ?

FETE	PIZZA
16	3 PIZZERIA

4/Quels sera le prix qui vous semble être abordable ?

Inférieur à 8 000Ar	8 000Ar moyenne	Plus de 8 000Ar
8	9	2

5/Est-ce que vous cuisinez les fromages pour votre menu ?

OUI	NON
12	7

BIBLIOGRAPHIE

- 1) ANDRIANALY Saholiarimanana. Organisation 1^{ère} année. 2003
- 2) ANDRIANTSEHENO Lodwig. Organisation 2^{ème} année. 2004
- 3) CEDRIC MICHEL. Conseil et Création, acquisition sur l'Internet. 2007
- 4) Jean KEILING, Marcel MARTIN, Jaques ASALIS. Techniques Agricoles, Tome 7 et 8. 455 pages
- 5) Mbola LOYENS ; MARKETING 1^{ème} année. 2003
- 6) MEMINA Sanongo. Crée une petite fromagerie
- 7) Mourad ABDIRASSOUL. Politique Général de l'Entreprise, 4^{ème} année. 2006
- 8) Pierre VERNIMMEN ; Finance d'Entreprise, Analyse de gestion. Ed Dalloz 1981, 455 pages.
- 9) Professeur Jean de Neupomuscène, Docteur Ingénieur Jean Marie RAZAFINDRAJONA, Docteur Sehen. Technique d'élevage optimisé de chèvre à Madagascar. Département élevage et IAA ; 2007
- 10) RABEMANAMBOLA Maholy Felicien. « Le triangle laitier malgache ». Contribution à l'étude d'une filière alimentaire et de son inscription spatiale dans un pays en voie de développement. Thèse grade de docteur à l'Université de Clermont-ferrand. 2007
- 11) RALISON Roger. Gestion de Stratégie 4^{année} année. 2007
- 12) RANDRIAMASIMANANA Origène. Gestion de trésorerie 4^{année} année. 2006
- 13) RANOROVOLOLONA Aimé Rahajarizaka. Comptabilité des Sociétés, Comptabilité général. 2003, 2004, 2005
- 14) RAVALITERA Farasoa. Entrepreneuriat et Gestion de Projet 4^{année} année. 2006

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	3
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	4
Section 1 : Présentation du milieu	4
1-1 : Localisation administrative	4
1-2 : Localisation géographique	5
1-3 : Raison du choix d'implantation	6
Section 2 : Historique du projet	7
2-1 : Historique du projet.....	7
2-2 : L'élevage de chèvre laitière à Madagascar	8
2-3 : Place de la production dans la filière lait à Madagascar	9
Section 3 : Caractéristiques du projet.....	10
3-1 : Forme juridique de l'entreprise	10
3-2 : But et objectif du projet.....	14
3-3 : Intérêt du projet	14
3-4 : Fiche signalétique	14
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE	15
Section 1 : Description du marché visé	15
1-1 : Localisation du marché visé	15
1-2 : Capacité du marché ciblé	16
Section 2 : Analyse de l'offre	18
2-1 : Quantité et qualité de produit à offrir.....	18
2-2 : Clientèle cible.....	18
Section 3 : Analyses de la demande	19
3-1 : Caractéristique de la demande.....	19
3-2 : Estimation des besoins de consommateurs	21
Section 4 : Analyse de la concurrence.....	22
4-1 : Les catégories des concurrents	23
4-2 : Force et faiblesse des concurrents	25
Section 5 : Part de marché visé par le projet	25
5-1 : Marché total disponible	26
5-2 : Marché visé par le projet	27

CHAPITRE III : STRATEGIE ET MARKETING A ADOPTER	29
Section 1 : Les stratégies à adopter	29
Section 2 : Le marketing Mix	30
2-1. Politique de prix	31
2-2. Politique de prix	31
2-3. Politique de placement	32
2-4. Politique de promotion et de publicité	33
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET	34
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE	35
Section 1 : Choix de l'espèce	35
1-1. Choix du terrain	35
1-2. Espèce retenue.....	36
Section 2 : Technique d'élevage.....	36
2.1. Cycle de production.....	36
2.1.1 La reproduction.....	36
2.1.2 Elevage de chevreau	38
2.1.3 Elevage de chèvre	39
2.2. Conduite d'élevage	39
2.2.1 Facteurs de performance.....	41
2.2.2 Alimentation.....	42
2.3 Technique d'élevage retenue par le projet	42
2.3.1 Technique d'élevage adopté.....	43
2.3.2 Alimentation et contrôle de croissance.....	45
2.3.3 Sanitaire	48
2.3.4 Traite.....	50
2.4 Transformation et distribution des produits.....	50
2.4.1 Lait.....	50
2.4.2 Animal	56
Section 3 : Identification des matériels.....	57.
3-1. Terrain	57
3-2. Matériels de production des activités techniques	57
3-3. Matériels des administratifs et financiers	58
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE ET EVOLUTION DU	
CHIFFRE D'AFFAIRES	59
Section 1 : Production envisagée.....	59

1-1. Cycle de production.....	59
1-2. Calendrier de vente et production de la première année	61
1-3. Production annuelle sur 5 ans.....	62
Section 2 : Différents facteurs de production	65
2-1. Moyens matériels	65
2-2. Moyens humains.....	65
2-4. Moyens temporels	66
2-5. Moyens informationnels.....	66
Section 3 : Evolution du chiffre d'affaires	66
3-1. Chiffre d'affaires de la première année	66
3-2. Chiffre d'affaires sur 5 ans	67
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	67
Section 1 : Organisation de travail	67
1-1. Grandes étapes d'un cycle de production.....	67
1-2. Travail journalier	68
Section 2 : Organigramme	68
2-1. Organisation de la fonction technique.....	68
2-2. Organisation de la fonction administrative	69
2-3 Organigramme de la ferme.....	70
Section 3 : Gestions des ressources humaines.....	71
3-1. Politique de recrutement.....	71
3-2. Politique de rémunération	73
3-3. Politique de motivation et sanction	73
3.4. Politique de développement de ressources humaines	73
Section 4 : Chronogramme de réalisation.....	74
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	76
CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS.....	77
Section 1 : Coût des investissements.....	77
1-1 Investissement des activités techniques	77
1-2 Investissement des activités administratives	78
Section 2 : Amortissements	79
2-1. Amortissements des investissements techniques	79
2.2. Amortissements des investissements administratifs	82
2.3. Total des amortissements.....	83

Section 3 : Les comptes de gestion.....	83
3-1. Les produits prévisionnels.....	83
3 2. Les charges prévisionnelles	84
Section 4 : Plan de trésorerie de la première année et fonds de roulement initial.....	88
Section 5 : Plan de financement	90
5-1 : Les investissements	90
5-2 : Source de financement	90
5-3 : Remboursement des dettes	91
CHAPITRE II : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	92
Section 1 : Les comptes de résultat prévisionnel.....	92
Section 2 : Le plan de trésorerie	93
Section 3 : Bilan prévisionnel.....	94
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	104
Section 1 : Evaluation financière sur les outils d'évaluation.....	104
1-1 : Valeur actuelle nette	105
1-2 : Le taux de rentabilité interne.....	106
1-3 : Le délai de récupération du capital investi.....	107
1-4 : L'indice de Profitabilité	107
1-5 : Ratios de structure et rentabilité financière	108
Section2: Évaluation selon les critères d'évaluation	108
1-1 : La pertinence	108
1-2 : L'efficience	108
1-3 : La durée de vie du projet.....	108
Section 3 : Evaluation économique	108
3-1 : Valorisation des produits agricoles	108
3-2 : Contribution à l'évolution nationale	108
Section 4 : Evaluation sociale.....	109
4-1 : Création d'emploi.....	109
4-2 : Amélioration de la	109
Section 5 : Cadre logique du projet	109
CONCLUSION GENERALE.....	112
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	