

Liste des tableaux

- Tableau n1 : Activité économique dans certain région
Tableau n2 : effectif du cheptel porcin au niveau national
Tableau n3 : maladie courant et situation en 2004
Tableau n4 : répartition des ménage par province
Tableau n5 : statistique d'abattage de 2001-2004
Tableau n6 : nombre d'animaux abattu journalière dans les abattoirs
Tableau n7 : points forts et faiblesse des concurrents directs
Tableau n8 : points forts et faiblesse des concurrents indirects
Tableau n9 : détermination du cash flow
Tableau n10 : transformation d'aliment du porc
Tableau n11 : les besoins du porc charcutier
Tableau n12 : classification des aliments du porc charcutier
Tableau n13 : fabrication des provendes
Tableau n14 : consommation de provende selon l'âge du porc
Tableau n15 : les différents maladies du porc
Tableau n16 : liste des vaccins utilisés
Tableau n17 : liste des antibiotiques utilisés
Tableau n18 : échantillon de sulfamide
Tableau n19 : plan de production
Tableau n20 : qualification du personnel
Tableau n21 : coût des bâtiments
Tableau n22 : coût des matériels
Tableau n23 : coût d'investissements
Tableau n24 : amortissements des bâtiments
Tableau n25 : amortissements des matériels et outillages
Tableau n26 : plan de financement
Tableau n27 : plan de remboursement
Tableau n28 : achat de porcelet
Tableau n29 : rémunération du personnel
Tableau n30 : les charges sociales
Tableau n31 : entretien des bâtiments
Tableau n32 : entretien des matériels
Tableau n33 : charges diverses
Tableau n34 : les services extérieurs
Tableau n35 : détermination des taxes professionnels
Tableau n36 : les taxes professionnels
Tableau n37 : coût des alimentations
Tableau n38 : les frais vétérinaires
Tableau n39 : eau et électricité
Tableau n40 : récapitulation des charges
Tableau n41 : vente des viandes
Tableau n42 : vente des abats
Tableau n43 : vente de sang
Tableau n44 : vente de composte

Tableau n45 : récapitulation des produits
Tableau : 46 : bilan d'ouverture

Tableau n 47: compte de résultat
Tableau n48 : flux de trésorerie
Tableau n49 : détermination de la MBA
Tableau n50 : détermination de la VAN

Liste des figures

Fig n1 : plan de la ferme
Fig n2 : effectif de la population
Fig n3 : part de marché
Fig n4 : circuit de distribution
Fig n5 : organigramme envisagé

Liste des photos

Photo n1 : race locale
Photo n2 : race métisse
Photo n3 : landrace
Photo n4: piétrain
Photo n5: large white
Photo n6: porcherie envisagée
Photo n7: vue profil
Photo n8: mangeoire pour engrangement de porc charcutier
Photo n9 : abreuvoir
Photo n10 : rotoluve
Photo n11 : pétiluve

Liste des Abréviations

A :Annuité
CA :Chiffres d’Affaires
CNAPS :Caisse Nationale pour la prévoyance Sociale
Ca :Calcium
CAF : Capacité d’Auatofinancement
DRCI : délais De Récupération du CapitalInvesti
ED :Energie Dépenser
EBE : Excédent Brut d’Exploitation
FRI : Fond de Roulement Initiale
GMQ : Gain Moyen Quotidien
Lys : Lysine
M : Amortissement
MA : Matière Azotée
MAEP : Ministère Agriculture Elevage et de la Pêche
MAP :Madagascar Action Plan
MPE: Malagasy Professionnel Elevage
Met : Metionine
MBA: Marge Brute d’Autofinancement
MSCV : Marge Sur Coût Variable
NaCl : Cholure de sodium
NIF : Numéro d’Identification Fiscal
PPA: Peste Porcine Africaine
P : Phosphore
INSTAT : Institut National de Statistique
IOV : Indicateurs Objectivement Vérifiables
IC :Indice de Consommation
IP :Indice de Profitabilité
OSIE : Organisation Sanitaire Inter -Entreprise
UF : Unité Fourragère
VA : Valeur Ajouté
TRI : Taux de Rentabilité Interne
TP : Taxe Professionnel

Glossaire

Indice de consommation (IC) : quantité de nourriture nécessaire à un animal pour gagner une unité de poids.

FH/L : c'est le rapport entre l'énergie dépensé par le porc et son gain de poids dans un temps donné.

Prophylaxie : La prophylaxie c'est l'ensemble des moyens mis en œuvre pour prévenir contre les différentes maladies qui peuvent frapper le porc.

INTRODUCTION

Madagascar fait partie des pays en voie de développement. D'après les statistiques, 85% de la population vivent encore des activités agricoles et artisanales. Cependant actuellement, ses secteurs activités rencontrent des problèmes comme tout pays du tiers monde, non seulement sur le plan technique, mais aussi sur les moyens mis en œuvre. Les éleveurs se limitent dans l'utilisation des techniques et des matériaux obsolètes qui ne sont plus à la mode et qui ne sont pas du tout rentables.

L'agriculture ou l'élevage intensif n'existe pas encore à Madagascar les Paysans se contentent des petites exploitations .Pourtant, notre Pays possède toutes les Ressources nécessaires pour effectuer ces types de manœuvre.

L'élevage porcin tient une grande place dans la vie économique de Madagascar vu qu'il occupe la cinquième place après : la Volaille ; les caprins ; les ovins ; les bovins. La viande de porc est considérée comme un produit de luxe, elle ne se mange qu'occasionnellement. Durant les fêtes, elle se vend bien par rapport aux autres viandes surtout dans les milieux urbains.

Après la grande épidémie de peste porcine Africaine qui a frappé l'île durant les années 1999-2000 et qui avait entraîné une hausse des prix et la baisse de production, l'Etat a prévu une politique de relance du cheptel porcin. Actuellement, il a mis en œuvre le MAP (Madagascar Action Plan) qui est un programme favorisant le développement du monde rural.

A Madagascar les races les plus fréquentes sont les races rustiques ces races s'adaptent à notre climat, elles supportent la chaleur et la plupart des maladies .Mais le problème est que ce type de race ne convient pas au type d'exploitation intensif puisque sa croissance semble moins ralenties que celle des race améliorées.

L'élevage porcin est une activité très onéreux faisant partie des sources de revenue des Paysans,

Actuellement, l'existence d'entreprises de transformation fabriquant la charcuterie est un grand atout pour les éleveurs pour la liquidation de leurs produits.

Mais leur grande difficulté est que l'offre sur le marché ne leur satisfait pas, non seulement du point de vue quantité, mais surtout sur le plan qualité. Pour avoir une bonne charcuterie, il faut que le porc sélectionné soit jeune bien portant et maigre.

Vu ces différentes situations, on a choisi notre projet intitulé : « création d'une unité de production de porc charcutier à Ambohipanja, commune rurale d'Ankadikely Ilafy » comme thème de recherche en vue de l'obtention du diplôme de maîtrise en gestion.

L'objectif global de ce projet est la relance de l'élevage porcin et l'objectif principal consiste à l'obtention d'une part de marché considérable et développement de notre image de marque pour la vente de nos produits.

Pour l'atteinte de ces objectifs, nous avons choisi la commune d' Ankadikely Ilafy Vu qu'elle est plus proche de la ville. C'est aussi une zone en développement grâce à l'extension de la ville. Pour l'écoulement de nos produit nous avons choisi la ville d' Antananarivo car là se concentrent nos principaux consommateurs, à savoir les grandes usines de transformations, les grandes surfaces, les grands restaurants

Les plus grand problème des paysans éleveurs à Madagascar résident dans l'alimentation, l'hygiène, l'habitat .Les porcs vivent dans un endroit malsains très étroit, qui manque d'aération et de luminosité. L'hygiène n'est pas du tout respectée sans parler de l'alimentation qui n'est pas nutritive. En général les porcs sont mal entretenus, à travers notre projet nous allons montrer un modèle d'élevage suivant les normes internationales de type intensif avec des matériels performants et des niveaux de technicité très élevés.

Comme méthodologie, nous avons mené des enquêtes sur terrain, rencontre avec des techniciens, consultation de sites Internet et des centres de documentation.

Notre système est conforme à la norme du PCG (Plan Comptable Gestion).

Notre étude se divisera en trois grandes parties. La première partie traitera l'identification du projet, la seconde partie parlera de la conduite du projet et enfin la troisième partie concernera l'évaluation financière et économique du projet en vue de déterminer les impacts sur le pays.

Rapport GRATUIT.COM

PARTIE I :IDENTIFICATION DU PROJET

Dans cette première partie nous allons nous consacrer à l'identification du projet . Dans cette étude nous allons voir : la présentation du projet, l'étude du marché et l'étude théorique de l'évaluation du projet.

CHAP I : PRESENTATION DU PROJET

Avant toute chose il est important d'avoir une idée concernant l'historique, et les points forts et faibles du projet.

Section 1 : Historique

1.1 Origine

La véritable origine du porc domestique n'est pas évidente. La domestication du porc s'est faite vers le VIIe ou VIè millénaire av. J.-C. Elle est répandue sur tout le pourtour méditerranéen (sauf dans le Maghreb) dès le IIIe millénaire avant notre ère. En Égypte, elle est d'abord réservée au culte d'Osiris, seigneur du royaume des morts, auquel il est sacrifié

A partir du 17è siècle, à Madagascar le cheptel porcin a commencé à se constituer. Sur les hauts plateaux, avant 11siècle, on avait introduit des porcs chinois avec la venue des migrants malaisiens ; au 16siècle en passant par le porc ibérique portugais jusqu'au anciennes races européennes telles que : Yorkshire, middle White, Berkshire, large White et craonnaise . Ces dernières furent entrées par les colons vers la moitié du 20ème siècle pour améliorer le rendement de l'exploitation.

1.2 Considération économique

1.2.1 Activité économique et élevage porcin

Certaines activités économiques sont en relation très étroite avec l'élevage porcin. L'existence de ces activités permettent la mises en œuvre de l'élevage porcin de se dérouler au mieux. A ce propos ont peut citer des industries dans la région dont les sous produits sont indispensables à notre exploitation.

Tableau n : 01 : Activités économiques dans certaines régions

Régions	Sous produits
Imerina central	Rizerie, décortiqueriez, provenderie
vakinakaratra	Brasserie, décortiqueriez
Diana	Brasserie, provenderie
Boeny	Rizerie, décortiqueriez
Alaotra	Minoterie, rizerie, décortiqueriez

Source : Cabinet l'action, avril2004

Vu ce tableau, dans l'Imerina central les activités économiques sont adéquates à notre exploitation .Ces activités nous facilitent les accès en matières premières.

Les déchets provenant de la décortiquerie et de la rizerie peuvent être les nutriments indispensables pour l'alimentation du porc.

1.2.2 Considération socio économique et culturelles

La plupart des éleveurs de porc se concentrent dans la région d'Imerina central notamment : Vakinankaratra et Arivonimamo

1. 3 Cheptel porcin

En 1988 l'effectif national était estimé autour de 700 000 têtes et devenue stagnante pendant la période de 1985 -1994 et en 1995 il avait repris son cours avec un taux de croissance de 2% qu'il avait déjà connu pendant la période de 1980-1988.Cette croissance avait été mis en évidence par l'INSTAT dans les zones de concentration .D'après l'inventaire qu'il avait effectué, on avait trouvé 740000 têtes en 1998.

Après l'année 1998 le cheptel national porcin avait connu un grand fléau PPA (Peste Porcine Africaine) qui est une maladie ayant frappé toutes les exploitations porcines de toute l'île .Cela a entraîné une diminution brusque du nombre de tête trouvé dans le pays.En 2000 on avait trouvé un effectif de 519233 têtes.

Tableau 2 : effectif du cheptel porcin au niveau national

Année provinces	2000		2001		2002		2003	
	Tête	%	Tête	%	Tête	%	Tête	%
Tananarive	80176	15	89802	19	118863	22	186990	31
Fianarantsoa	119211	23	137819	30	164422	31	174079	29
Tamatave	45195	9	53671	12	58278	11	72027	12
Mahajanga	62353	12	63274	14	66080	12	81823	14
Toliara	38310	7	30002	6	30069	6	30257	6
Diego	173979	34	87337	19	93180	18	50834	8
Madagascar	519233	100	461905	100	530892	100	605010	100

Source : MAEP, SERVICE des statistiques agricoles 2002-2003

D'après ce tableau, on constate que l'effectif porcin est plus important dans la zone des hautes terres et à l'ouest du pays .74% du cheptel porcin sont rassemblé dans la province d'Antananarivo, de Fianarantsoa et de Majunga.

1.4 Maladies et évolutions

Les éleveurs dans les pays du tiers monde ne respectent pas les normes adéquates concernant l'élevage du porcin.

Les habitats du porc manquent d'espace et d'aération. Parfois même ils n'ont pas de foyers .les animaux se promènent dans les rues, dans les bacs à ordures, pour se procurer de la nourriture .Or le porc est un animal très sensible, nécessite un suivi très rigoureux non seulement sur son habitat mais surtout sur son hygiène et alimentations qui doit être équilibrée, tout cela afin d'éviter les maladies et la contamination.

C'était le cas à Madagascar en 1983. Pendant cette époque, il était difficile de se procurer de la nourriture et des produits médicaux pour les animaux vu l'insuffisance de sous produits agro-industriels .Ainsi de nombreuses maladies sont venues frapper l'exploitation porcine à Madagascar .En 1965 le teschen ou la paralysie contagieuse du porc a fait rage ; tan disque le Montgomery, dénommée Pest Porcine Africaine (PPA) qui continue de décimer nos porcs depuis 1998.

TABLEAU n 3 : Maladie courante et situation en 2004

Maladies	Taux	Zones
PPA	31,58	Alaotra

Diarrhée	23,68	Bongolava
Parasite externe	15,79	Alaotra, Imerina, Amoron'i mania
Parasite interne	15,79	Bongolava, Bœny, Alaotra
Maladie Teschen	10 ,53	Imerina central, Amoron'i mania
Pasteurellose	7,89	Itasy
Indigestion	5,26	Bongolava, Itasy
PPC	5,26	Bongolava, Vakinankaratra
Cysticercose	2,63	Imerina central, Alaotra

Source : cabinet l'action, 2004

D'après ce tableau, la maladie qui est la plus courante est la PPA. Elle a un taux de prévalence très élevé .elle présente un grand risque pour notre projet car elle se transmet très facilement et rapidement.

Section 2 : Caractéristiques du projet

2 .1Description du projet

Ce projet s'intitule :<< la mise en place d'une unité de production de porc charcutier à AMBOHIPANJA dans la commune d'Ankadikely Ilafy>>.

Elle a pour mission de contribuer à la relance de la filière porc et de satisfaire les besoins en viande de porc charcutier dans la région d'Antananarivo .Elle a pour objectif d'obtenir une part de marché considérable et développer son image de marque.Pour l'atteinte de ces objectifs l'entreprise a entrepris des stratégies et politique bien définies

2.1.1Forme juridique

Siège social : sise à Ambohipanja commune rurale d'Ankadikely

Ferme : FERME D'AMBOHIPANJA

Forme juridique : SARL avec un capital social de AR 130 000 000

Durée du projet : 05 ans renouvelables

Activité : production porcine : porc charcutier destiné à la vente locale

Pour la légalisation de notre entité il nous faut obtenir un numéro d'identification fiscale (NIF), un numéro statistique et enregistré dans le registre du commerce (RC).

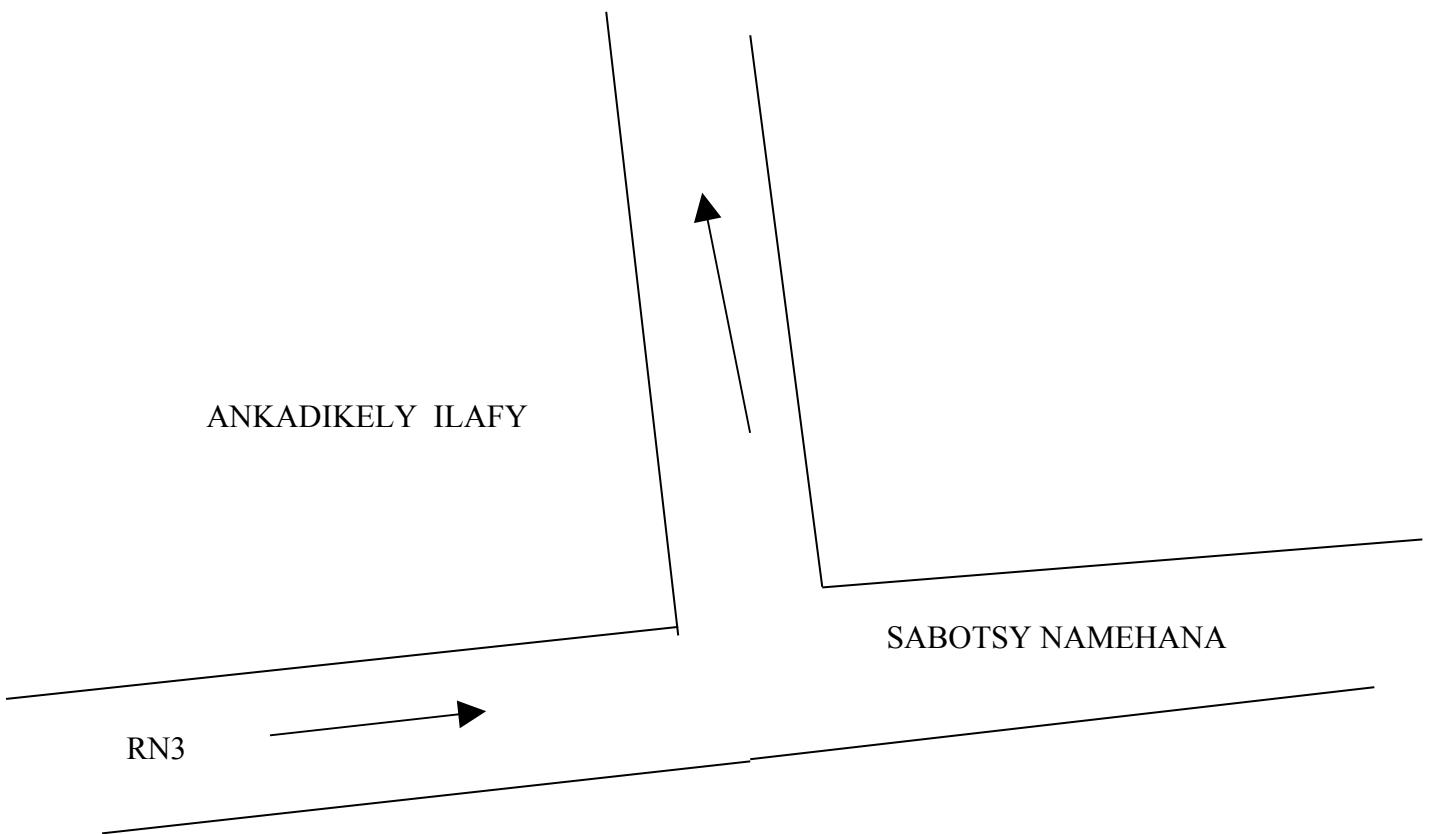
2.1.2Choix de la zone d'implantation

Notre exploitation sera implantée à AMBOHIPANJA dans la commune d'Ankadikely Ilafy .situé à environ 8 KM de la ville sur la RN3 .Elle commence et pourra se développer grâce à l'extension de la ville ; notre zone d'implantation est accessible aux taxi brousses n : 163, line H.

Fig : 1 plan de la ferme

FERME D' AMBOHIPANJA

ARRET BUS: 163



Source:Auteur

2.1.2-1 Les atouts de la commune d'Ankadikely

La commune d'Ankadikely possède des espaces non encore occupés qui nous permettront de mettre en place notre exploitation .De plus, l'accès à l'eau, l'électricité est facile car la région a déjà accès au JIRAMA. Elle n'est pas très loin de la ville. Le transport est facile grâce aux taxi brousses qui la relient de la ville toute la journée et pendant toute la semaine .Les matières premières nécessaires pour la fabrication des provendes ne sont pas des problèmes vue l'existence des rizeries, et la plupart des habitants vivent de l'agriculture .Presque toutes les conditions nécessaires pour notre exploitation se trouvent dans cette région, c'est pourquoi, nous avons opté pour cette région.

Section 3 les points forts et faiblesses du projet

3.1Points forts

L'élevage porcin a toujours été une activité rentable elle constitue 20% des revenus des ménages ruraux.

Le prix de la viande de porc s'est vraiment élevé après la dévastation du Pest Porcine Africaine (PPA). Le porc était devenu rare .On ne pouvait pas s'en procurer qu'occasionnellement, pendant les fêtes ou les grandes événements. Cette hausse du prix constitue un bénéfice pour les éleveurs.

L'élevage porcin est une activité à cycle court. La production est très rapide.Cela nous permet de récupérer très rapidement les capitaux investis.

Le cheptel porcin est favorisé par le MAP (Madagascar Action Plan) qui est un programme d'action de relance pour le développement rural.

Concernant l'exploitation l'utilisation de matériels modernes comme les Ordinateurs, machines frigorifiques,...l'existence de politique de prix et de communication permettent de satisfaire les besoins des clients, en plus la fidélité des clients en leur donnant un minimum de réduction pour les achats assez importants .De plus notre exploitation suit les normes internationales sur les qualités des produits .l'élevage porcin est adapté à notre climat tropical.

3-2Points faibles

Quoique notre projet présente des avantages, il y a aussi quelques inconvénients
L'existence des maladies comme le PPA constitue une menace pour notre projet.
A part l'insécurité le manque de financement constitue un grand obstacle pour la mise en place de notre projet.

Chap. II ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKETING DU PROJET

L'étude de marché tient une place très importante dans la réalisation d'un projet, Elle permet de vérifier si le besoin existe vraiment sur le marché, de voir que le projet puisse avoir la chance d'être mener a bien.

Pour notre projet on a choisi le marché de Tananarive pour écouler nos produits.
Notre marché est composé par les types de clients suivants :

- les unités de production
- les bouchés
- les cantines et les grands hôtels

Ainsi nous allons voir : l'étude de la demande, de l'offre des concurrences et enfin les politiques et stratégies au cours de ce chapitre

Section 1 Description du marché

La viande de porc est devenue un produit de luxe, De nos jours elle ne se mange qu'occasionnellement pendant les fête ou les grandes occasions.

1.1Le marché et clients ciblés

1.1.1le marché

Pour mener à bien l'étude marketing il nous est impératif de cibler notre marché.
Pour écouler notre produit, on a ciblé la ville de Tananarive. D'où e choix de notre zone d'implantation à la proximité de la ville. Tout cela afin de réduire le coût de transport
Et pour faciliter le déplacement ;

1.1.2 les clients

Nos clients se repartissent en quatre grandes parties :

- les unités de transformation
- les bouchers
- les grandes surfaces
- les ménages

Section2 Analyse de la demande

La demande et l'action, d'exprimer ce qu'on a décrit ou ce dont on a besoin .c'est aussi la recherche des consommateurs afin de satisfaire leurs besoins.Leurs objectif est de connaître la qualité et la quantité a mettre sur le marché à étudier, psychologiquement .L'objectif est de connaître les comportements des consommateurs.

Il existe diverses catégories de consommateurs qu'il faut étudier mais

Ceux qui nous intéressent vraiment sont :

- les unités de transformations
- les marchés publics (consommateurs directs)
- grandes surfaces

Nous allons choisir **les unités de transformations** comme nos **clients potentiels** car nos produits leur sont destinés. Les unités de transformations sont des grandes consommateurs d'où leur choix.

A travers notre projet, nous allons régler leur problème a propos de la qualité des viandes qu'ils exigent de leurs fournisseurs, en leur offrant des produits suivant des normes des qualités adéquates pour la charcuterie.

Tout cela ne veut pas dire qu'on ne va pas délaisser les autres types de client comme les consommateurs directs et les marchés publics.

On va leur attribuer quand même une partie de nos produits pour élargir notre marché.

2.1Choix des techniques d'enquête

Comme technique d'enquête nous avons choisi la méthode de la face à face grâce à son efficacité. En effet, elle développe les relations interpersonnelles, de plus elle facilite les échanges et les communications avec nos futurs clients.

Pour cela on a donc enquêté auprès de nos clients cibles : les unités de transformations, les grandes surfaces et les bouchers et aussi les institutions publiques et privées qui dont les activités touchent le domaine de l'élevage porcin : la MPE ; MAEP, INSTAT...

On a aussi recueilli des informations dans les centres de documentations, dans les bibliothèques : bibliothèque municipale, universitaire...

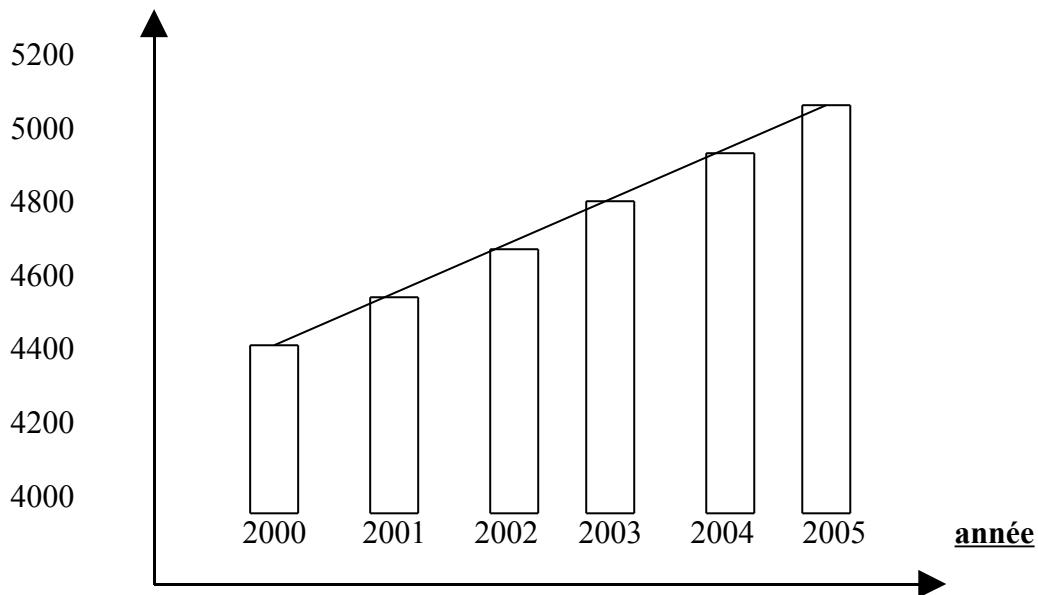
A part ces institutions on avait consulté des professionnels en la matière : des ingénieurs des techniciens.

2.2 Résultats des enquêtes

2.2.1la population

Pour la province d'Antananarivo selon les statistiques de l'INSTAT on a recensé 5 003 000 habitants y compris la population en milieu rural en 2004.

Fig : 2 Effectif population



Source : INSTAT,2004

Ce graphique nous montre que la population d'Antananarivo ne cesse d'augmenter tous les ans.

Notre population cible qui est la commune urbaine d'Antananarivo compte 986 722 habitants.

Tableau 4 : répartition des ménages par province

Provinces	Ménage	
	En milliers	%
Antananarivo	802	28.03
Fianarantsoa	517	18.06
Tamatave	456	15.93
Majunga	379	13.25
Tuléar	448	15.63
Diégo	261	9.1
Madagascar	2863	100

Source : INSTAT, 2004

Ce tableau nous montre que la province d'Antananarivo compte le plus de ménages parmi les provinces de Madagascar. Ceci justifie notre choix du cible.

2-2-2 Consommation en viande de porc

En rapportant l'effectif de la population urbaine au nombre de porcs abattus par jour, on obtient une consommation d'un porc pour 5638 habitants.
En se basant sur le nombre de population de la ville d' Antananarivo, on peut affirmer que le nombre de têtes de porcs produits ne satisfait pas les besoins ressentis

2.3Comportement d'achat du client

2.3.1les motivations

En général, il existe trois motivations qui poussent nos clients à acheter nos produits. Pour nos clients potentiels qui sont les unités de transformations ils préfèrent des produits qui sont adaptés à leur production c'est à dire des viandes qui répondent à leurs exigences, spéciales pour la charcuterie : porcs minces, bien portant et sains .Ces clients exigent que les bétails devraient passer les tueries agréées par l'Etat comme celui d'Anosipatrana qui suit les normes et standard de qualité adéquate .nos produits répondent à ces normes grâce à l'utilisation des nouvelles technologies et des techniques modernes.

De plus notre exploitation n'est pas très loin de la ville d'Analamanga qui est notre marché cible accessible aux matériels de transport .L'existence des taxi brousse est grand atout pour le projet. Le coût du transport est réduit grâce à cette facilité d'accès .cela nous permet de satisfaire nos clients en leur offrant des produits de grandes qualités et à des prix compétitifs.

2.3.2Les freins

Actuellement la plupart des fournisseurs n'arrivent pas à honorer leurs commandes vu la difficulté de trouver des produits qui répondent aux normes exigées par les clients. Si il en trouvent la quantité est insuffisante et ne parvient pas à satisfaire la demande.

La plus grande partie de nos porcs sont très gras et ne conviennent pas aux unités de transformations puisque la charcuterie nécessite des viandes maigres. Or la production d'un porc charcutier a besoin d'une très grande analyse, de sélection au niveau des races .Cela augmente le coût de production.

De plus il y a aussi les différents maladies qui peuvent frapper le porc comme le PPA, le Teschen, diarrhée, parasite externe et interne, pasteurellose, l'indigestion, le Cysticercose. Parfois si une épidémie se propage , le propriétaire serait obligé de faire abattre tous les bétails .jusqu'à maintenant les éleveurs n'arrivent pas encore à maîtriser certaines maladies comme le PPA (Peste Porcin Africaine). ..

Ces maladies constituent une grande menace pour le projet.

Et enfin le grand blocage qui touche la plupart des éleveurs est le manque de fond, de subvention leur permettant de renouveler leurs matériels d'exploitations d'adopter des nouvelles techniques.

Section 3 Analyse de l'offre

L'offre doit être égale à la demande dans le but de satisfaire les besoins ressentis sur le marché.

L'analyse de l'offre est très importante pour l'élaboration d'un projet car elle nous permet de se situer par rapport à nos concurrents, concernant la part du marché, de capacité de production d'avance technologique, d'image de marque des politiques et des stratégies.

Pour pouvoir étudier les évolutions de l'offre existant sur le marché du cheptel porcin il nous est utile de voir les statistiques d'évolution d'abattage de bétail depuis l'année 2001-2004.

Tableau n:5 statistique d'abattage de porc de l'année 2001-2004

	2001		2002		2003		2004	
	INS	NON	INS	NON	INS	NON	INS	NON
Tana	51607	508	28828	199	48623	557	77221	259
Fianarantsoa	16252	545	15723	961	10559	608	14029	193
Tamatave	10447	224	10519	1287	22330	1081	15407	249
Majunga	13893	44	6913	52	7214	70	10042	143
Tulear	6154	241	2781	291	7704	48	3166	23
Diego	3989	222	7253	366	6630	198	7316	293

Source : INSTAT ,2004

INS : nombre de porcs inspectés

NON : nombre de porcs non inspectés

De ce tableau on peut tirer que l'offre ne correspond pas aux normes exigées par la demande .on constate qu'il existe encore bon nombre de bétails qui n'ont pas été inspectés. En générale tout animaux destinés à la vente doivent passer dans les tueries agrées par l'Etat qui possèdent les matériels adéquats ;

Pour la région d'Antananarivo qui est d'ailleurs notre marché cible, avec une population de 500 3000 habitants et un cheptel de 77 480 têtes(dont 77 221 inspectés et 259 non inspectés), l'effectif porcin ne correspond pas au nombre d'habitant et les normes ne répondent pas à leur attente.

3.1 les différents lieux d'abattage dans la ville d'Antananarivo

Les principales tueries qui approvisionnent la ville se trouvent dans les quartiers suivants : Ampasika, Anosizato, Anosipatrana et Mahazo.

3.1.1 nombre de bœufs et porc abattus

Le nombre d'animaux abattus dans les abattoirs varie selon les événements qui se produisent.

Tableau n:6 nombre d'animaux abattus journalière ment dans les abattoirs

Animaux	Ampasika	Ankadindratombo	Anosizato	Mahazo	Anosipatrana	Total
Porc	55	35	45		40	175
Boeuf	100	35	30	25		190

Source : cahier de charge journalière des inspecteurs

Ce tableau nous permet de déterminer le nombre d'animaux qui passe dans les tueries de la ville afin d'analyser que l'offre ne répond pas aux normes exigées ;

3.2 Analyse de la concurrence

Avant de s'initier dans un marché quelconque, il nous faut connaître son environnement, la concurrence en fait partie.

Son étude nous permet de se positionner sur le marché. Connaître son adversaire est un atout pour pouvoir le battre .Il est important de savoir la force et la faiblesse de l'autre et ses techniques afin d'en adopter une

Politique et une stratégie pour le battre.

Sur ce il existe deux concurrents fondamentaux a savoir :

- les concurrents directs
- les concurrents indirects

3.2.1les concurrences directs

Dans notre étude les concurrents directs sont les grands et petits éleveurs de porcs qui se trouvent aux alentours de la ville et aussi dans les provinces.

Tableau n :7 points forts et faiblesses des concurrents

Points forts	Points faibles
Ils ont déjà leurs propres clients	-ils sont éloignés de la ville
-Leur image de marque	- leurs produits ne conviennent pas aux normes -leur prix moins compétitif

Source : auteur

Ce petit tableau nous permet d'analyser la concurrence afin de prendre des décisions, surtout d'établir des stratégies convenables à la situation.

3.2.2 les concurrents indirectes

Pour le bon déroulement de notre projet il nous est utile d'analyser les concurrents indirects à savoir les produits substitutifs : les viandes de boeufs, les volailles... .

Tableau n :8 points forts et faiblesses

Points forts	Points faibles
Moins chers	Qualité
Facile à trouver	goût Plus énergétique

Source : auteur

Ce tableau nous montre nos qualités et nos faiblesses par rapport aux autres produits de substitutions.

3.3determination de la part de marché

La formule suivante nous permet de déterminer notre part de marché :

$$\text{Part de marché} = \frac{\text{Marché de l'entité}}{\text{Marché potentiel}}$$

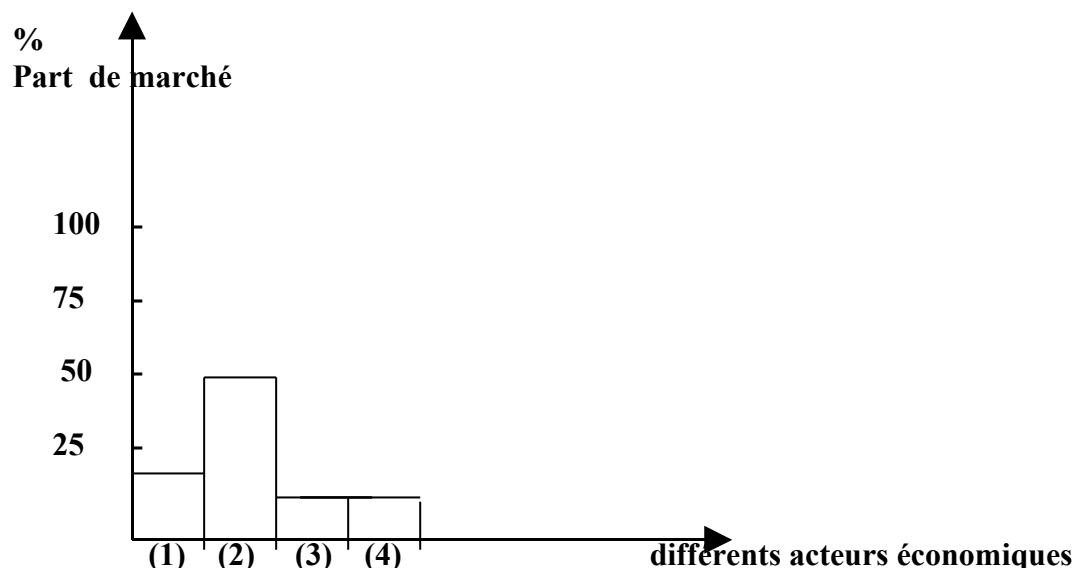
Répartition des parts de marché

Tableau n : 9 détermination du part de marché

Marché	Pourcentage
Nombre de population de la ville de Tana 986 722 habitants	100
Concurrents directs (autres éleveurs de porc) 63875 porcs	20
Concurrents indirects 69350 boeufs	50
Entité	15
Libre	15

Source : Auteur

Fig n3



- (1) : part de marché des concurrents directs
- (2) : part de marché des concurrents indirects
- (3) : part de marché de l'entité
- (4) : part de marché libre

Ce diagramme nous montre la répartition du marché et nous permet de déterminer notre part. d'après ce diagramme il présente encore 15% de marché libre en effet notre projet aura donc la chance d'élargir sa part et mérite d'être réaliser.

Chap. III STRATEGIE ET POLITIQUE MARKETING

Section 1 concept marketing

1.1 Définition

Selon le Larousse : le marketing est l'ensemble des actions qui permettent le développement des ventes d'un produits.⁽¹⁾
Pour la réussite de notre projet il nous faut des études marketing très profondes pour analyser le marché et afin d'adopter les stratégies et politiques adéquates.

1.2 Les objectifs marketing sont les suivants:

- Nous allons insister sur la qualité de nos produits que nous offrons à nos clients avec un prix à la portée de tout le monde .tout en s'adaptant aux besoins de la clientèle.
- Nous allons adopter une politique de communication et de promotion efficace pour lancer l'image de marque et la notoriété de l'entreprise et nous distinguer des concurrents.
- Satisfaction des clients du point de vue de la qualité du produit, prix...
- Acquisition d'une grande notoriété, atteindre les objectifs financier ainsi fixés

Section 2 les stratégies

Tout projet nécessite des stratégies bien fondées pour faire face à la concurrence.
Ainsi il existe plusieurs stratégies pour pouvoir affronter la concurrence

2.1 Stratégie « push »

La stratégie « push » : c'est un mot anglais qui veut dire « pousser » c'est-à-dire pousser les produits vers les clients.

2.2 Stratégie « pull »

La stratégie « pull » : c'est aussi un mot anglais qui veut dire « attirer » c'est-à-dire utiliser tous les moyens afin d'attirer les clients vers les produits.

Comme nous sommes en phase de lancement de notre projet il nous serait préférable d'adopter la stratégie « push », à partir de cette stratégie nous allons faire connaître aux différents clients cibles nos produits.

(1) : Larousse, page720

Section 3 les politiques

Comme nous sommes en phase de lancement pour faire connaître notre produit on a choisie la stratégie « push »c'est à dire pousser nos produit vers les clients.

Pour cela il nous est impératif d'étudier les 4 éléments fondamentaux du marketing Mixe.

3.1politique de produit

La viande de porc charcutier sera notre produit pour satisfaire nos clientèles cibles. Nos viandes de porc charcutier se différencient des autres par leur qualité, maigre charnue, issue d'un porc charcutier jeune bien portant de race pré- sélectionnée avec un épaisseur de lard dorsale très mince.

Nos produits diffèrent aussi par leur présentation, de leur mise en emballage portant notre logo

Ils correspondent à des standards de qualité et de propreté très haute.

Ils répondent aux attentes de nos clients à leurs exigences au niveau de la qualité de la viande, esthétique, facilité d'emplois ...et aussi l'existence des chambres froides nous permettent d'offrir a nos clients des produits frais.

3.2 politique de prix

Le prix joue un rôle très important dans l'esprit du consommateur .les acheteurs le placent toujours en première position dans le processus de décision d' achat .

Sa détermination, doit permettre à l'entreprise d'évaluer le niveau de vente et de tenir compte de la rentabilité qu'elle peut espérer.

Durant notre période de lancement sur le marché on va choisir « le prix de pénétration sur le marché ».cette politique nous permet de nous positionner très rapidement sur le marché grâce à un prix très compétitif, par rapport aux autres concurrents.

3.3 Politique de communication

3.3.1la notoriété et image de marque

➤ définition

***la notoriété**: mesure le degré d'intensité de la présence à l'esprit d'une marque par un individu ou par le public en général ; exprimant la valeur fortement reconnue par les consommateurs ou l'utilisateur d'une marque

***l'image de marque** : est en étroite corrélation avec la notoriété pour mieux positionner un produit ou un service sur le marché.

L'entreprise s'efforce non seulement de se faire connaître à son avantage mais aussi de se soigner une image de marque.

Il est vital pour l'entreprise de garder une image de marque propre à elle-même en améliorant les produits offerts afin de fidéliser la clientèle et de maintenir la confiance entre les deux parties .nous avons adopter un état d'esprit marketing efficace :

- être à l'écoute de tous, selon les besoins de la clientèle
- ayant un esprit de d'innovation et une volonté de chercher la qualité.

La communication est très importante pour les activités commerciales de l'entreprise .elle concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître ses produits, ses services, et surtout l'image qu'elle veut donner d'elle-même.

3.3.2 la publicité

Pour faire connaître nos produits on fera des publicités informatives pour la sensibilisation de nos clients et pour leur lancement .L'entreprise choisira toutes formes de medias pour lancer ses produit à savoir :

- la télévision : RTA,
- Les journaux : MIDI
- Prospectus
- Site web

On avait choisi RTA, MIDI vue leur popularité ils touchent presque tout les classes d'âge. On a choisi de crée un « **site web** »car l'Internet est très en vogue de nos jours. Grâce aux innombrables services qu'elle nous offre on pourrait faire une bonne publicité mais aussi vendre en même temps.

Cela facilitera aussi la tâche des clients car ils peuvent établir des commandes sans se déplacer, et s'informer des nouveautés qui sont lancées. Nous avons mis en place ce site pour mieux service nos clients afin de les fidéliser et aussi pour l'accomplissement de notre devise : « **NOUS TRAVAILLONS POUR NOS CLIENTS** »

3.3.3 Les promotions de vente

Nous réservons à nos clients des services après vente.Nous leur offrons des cartes de fidélité qu'ils pourraient utiliser pour avoir une réduction. Pour les achats supérieurs à 100 kg on donnera aussi des réductions de 5% sans parler des services après vente, les livraisons seront gratuites.

La société organisera des jeux et le gagnant bénéficiera de notre produit gratuitement pendant un temps donné.

Nous allons aussi participer à la foire de l'élevage qui a lieu tous les ans comme le « **FIERMADA**, vitrine de Madagascar».tout ceci afin de faire connaître aux consommateurs nos produits leurs spécificités .Lors de ces manifestations il est évident de baisser les prix afin d'attirer les clients.

On va aussi effectuer des descentes sur terrains car cela nous permettra d'établir des relations avec nos futurs clients, de connaître leurs attentes et surtout de faire connaître nos produits à travers des prospectus qui seront distribués tout au long des entretiens.

➤ le sponsoring et le partenariat

L'entreprise sponsorisera des évènements sportifs et culturels qui seront effectués à Antananarivo et être en partenariat avec les magasines. On sait très bien que sponsoriser n'est pas chose facile mais au moins cela pourrait accentuer l'image de marque de l'entreprise

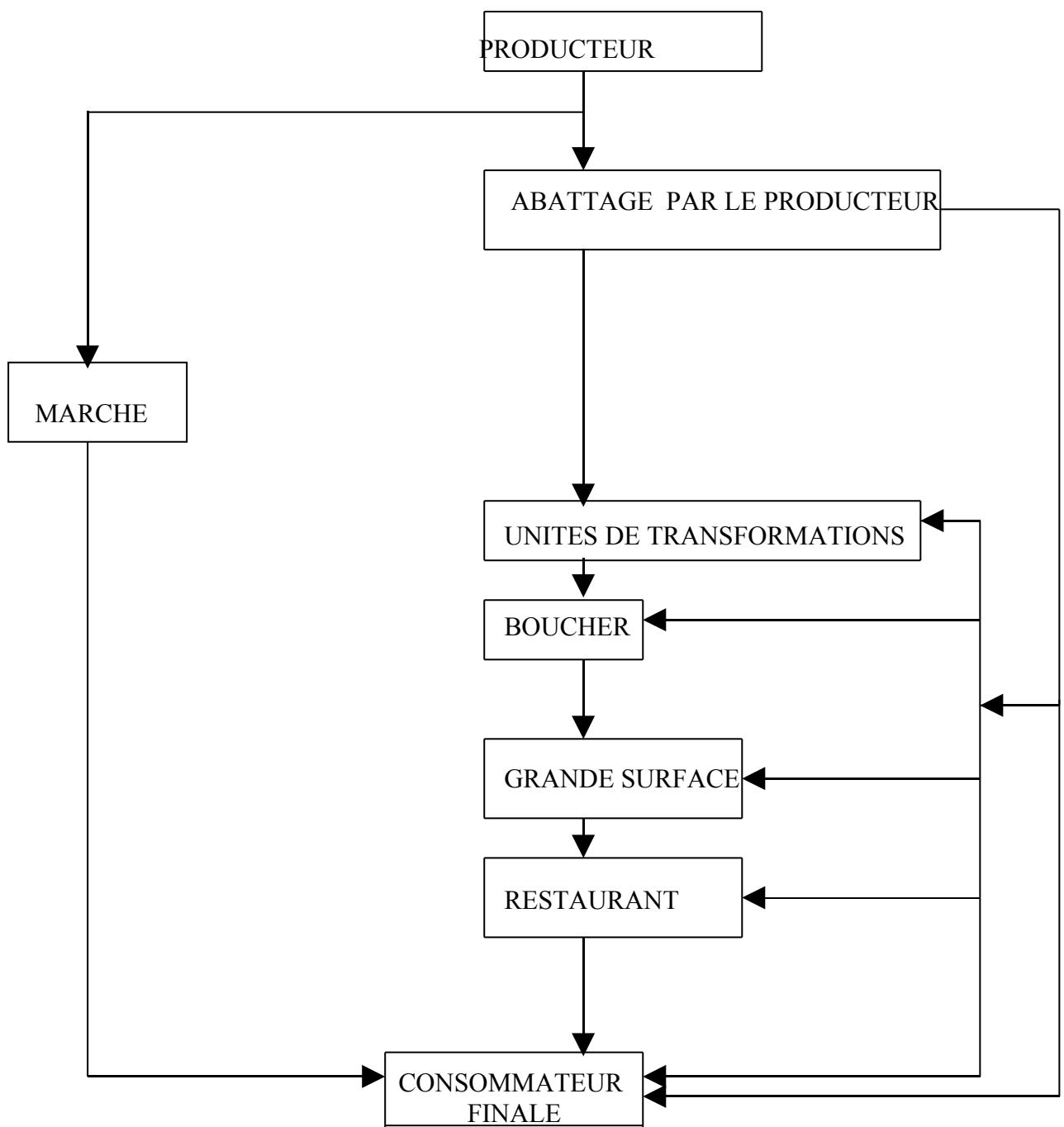
3.4 la politique de distribution

Il nous est important de définir une politique de distribution efficace afin de faciliter l'accès aux consommateurs finals de nos produits.

Notre politique de distribution va en paire avec les stratégies qu'on a adoptés c'est de pousser nos produits vers nos futurs clients.

Pour faciliter l'accès aux les consommateurs de nos produits et aussi pour minimiser les coûts de transport, on a choisi la figure ci-dessous :

Fig. :4 circuit de distribution



Source : Auteur

Pour faciliter le circuit on avait à installé une abattoir qui suit les normes pour abattre les porcs avant de les distribués aux différents consommateurs : les unités de transformations, les grandes surfaces, les restaurants...

Pour la livraison des marchandises nous disposons des voitures pour satisfaire les clients pour honorer les commandes.

Chap.: IV THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERE D'EVALUATIONS

Section 1 : Outils d'évaluations

Les capitaux investis sont comparés aux flux générés ou la marge brute d'autofinancement (MBA) ou Cash flow.

Tableau n :9 détermination du cash flow

Eléments	Montant
Recettes	R
(-) charges : >charge décaissées (avec flux) >charges calculées (sans)	-D -A
(=)Résultat imposable	M
(-) impôt sur l'entité (K%)	-MK/100
(+)Amortissement	+A
(=)MBA	M-MK/100 + A

Source : <<RALISON Roger>>, cours de contrôle de gestion

1.1 Valeur actuelle nette (VAN) ou VNA

La<< VAN>> correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant de l'investissement de laquelle on déduit le montant de ce dernier.

Le taux d'actualisation de ce flux est choisi par l'entité en fonction du coût de son capital.

Sa formule est la suivante :

$$J = n$$

$$VAN = \sum_{J=1}^n MBA_j (1+t)^{-n} - C$$

MBA_j : Marge brute d'autofinancement au temps j

t : taux d'actualisation

n : durée de vie du projet

C : capital investi

La valeur du coefficient $(1+t)^{-n}$ est toujours supérieur à 1

-si $VAN < 0$, le projet n'est pas rentable

-si $VAN = 0$, le projet est réalisable mais l'investissement doit être révisé

-si $VAN > 0$, le projet est rentable

1.2 Indice de Profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité est égal au rapport entre les MBA actualisées et le capital investi.

Pour que le projet soit rentable il faut que l' IP soit supérieur à 1

D'où la formule :

$$J=n$$

$$IP = \frac{\sum_{J=1}^n MBA_j (1+t)^{-n}}{C}$$

MBA_j : Marge brute d'autofinancement au temps j

T : taux d'actualisation

N : durée de vie du projet

C : capital investi

Si $IP < 1$ le projet n'est pas rentable

Si $IP = 1$ le projet est réalisable

Si $IP > 1$ le projet est rentable et mérite d'être réalisé

1.3 Taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux avec lequel en actualisant le Cash flow, on obtient le montant du capital investi.

La formule est la suivante :

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

Si $i > t$, la rentabilité est $> t$

Si $i = t$, la rentabilité est $= t$

Si $i < t$, la rentabilité est $< t$

MBA_j : Marge brute d'autofinancement

t : taux d'actualisation ou taux de rentabilité du capital exigé

i : TRI

n : durée de vie du projet

C : capital

Le TRI doit être supérieur au taux d'emprunt pour que le projet soit rentable. Plus ce taux est

Elevé, plus l'investissement. Est intéressant

1.4. Délai de récupération du capital investi (DRCI)

IL est représenté par le temps au bout duquel le cumul des MBA est égal au montant du

Capital investi .Il correspond au délai au bout duquel les flux nets de trésorerie générés par L'investissement initial rembourse les flux nets de trésorerie.

Cet outil d'évaluation est pertinent pour un investissement important ou à haut risque car il

Permet de déterminer au bout de combien de temps le projet génère de la liquidité.

Section 2 : Autres outils d'évaluation du projet

2.1 Seuil de rentabilité ou point mort (SR)

La seuil de rentabilité est le seuil à partir duquel l'on commence à avoir du bénéfice. Par définition, c'est le niveau de vente pour lequel l'entité ne réalise ni perte ni bénéfice ou encore le seuil pour lequel la société commence à avoir des bénéfices.

Le SR est donné par la formule suivante :

CF : charges fixes

CA : chiffres d'affaires

MSCV : marge sur coût variable

$$\boxed{\text{MSCV} = \text{CA} - \text{Coût variables}}$$

Les coûts variables comprennent les charges variables ou les charges dépendant du volume

D'activité de l'entité.

Les charges fixes sont les charges dont les montants restent stables ou à peu près stables quelque soit le niveau d'activité de l'entité

Les charges fixes sont les charges dont les montants restent stables ou à peu près stables quelque soit le niveau d'activité.

2.2 Indicateurs de performance

2.2.1 Marge commerciale

Elle exprime le bénéfice brut réalisé après déduction du coût de production .sa formule est la suivante :

$$\boxed{\text{Marge commerciale} = \text{Ventes} - \text{coût de production}}$$

$$\boxed{\text{Coût de production} = \text{stock initial} + \text{achat consommés} - \text{stock final}}$$

Plus ce taux est élevé, plus l'entité est de plus en plus performante.

2.2.2 Valeur ajoutée (VA)

Elle exprime la création de richesse. C'est l'indicateur économique qui indique le degré d'intégration de l'entité intégralement et verticalement.

$$\text{VA} = (\text{Production de l'exercice} + \text{Marge commerciale}) - \text{consommation intermédiaire}$$

2.2.3 Excédent brute d'exploitation (EBE)

Il mesure la rentabilité économique du projet.

$$\text{EBE} = \text{VA} - (\text{charge du personnel} + \text{impôts et taxes})$$

2.2.4 Capacité d'autofinancement (CAF) :

Elle exprime la capacité de l'entité à financer les nouveaux investissements pour leur performance ou autres raisons

$$\text{CAF} = \text{Report à nouveau} + \text{résultat net} + \text{Dotations aux amortissements et provisions} + \text{réserves (légale et statutaire)}$$

CAF : Capacité d'Auto Financement

2.3. Indicateurs de rentabilité

Pour connaître la rentabilité du projet, on se limitera pas à la détermination du résultat net ; en plus, il s'avère nécessaire de déterminer la rentabilité financière et la rentabilité économique .

2.3.1. Rentabilité financière

Elle exprime le rendement net des ressources investies.

RESULTAT NET

Rentabilité financière = _____

CAPITAUX PROPRE

2.3.2 Rentabilité économique

Elle exprime le rendement brut des ressources investies.

EBE

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{EBE}}{\text{ACTIF TOTAL}}$$

Grâce à tous ces indicateurs, la pérennité et la fiabilité du projet peuvent être justifiées .

Section 3 : Critères d'évaluation

Le succès d'un projet peut être apprécié selon les critères ou indicateurs ci-après :

3.1. Pertinence

Elle permet de mesurer la corrélation entre les objectifs du projet et ceux du secteur d'activité dans lequel se trouve le projet. Dans notre cas, la question est de savoir si le projet procure un avantage économique pour le pays ou non.

La pertinence est justifiée par les objectifs global et spécifiques ainsi que les résultats attendus.

3.2 Efficience

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

L'efficience est mesurée par le résultat attendu, les activités et les objectifs spécifiques.

3.3 Impact

Il nous est utile d'analyser les effets du projet sur son environnement, d'analyser ces inconvénients afin de prendre des mesures si nécessaires.

PARTIE II CONDUITE DE PROJET

Dans cette étude nous allons voir en détails les aspects techniques du projet .Dans un premier temps on va étudier la partie technique, la capacité de production et enfin l'étude organisationnelle

Chap. I ETUDE TECHNIQUE

L'étude technique concerne surtout la mode de production et l'ensemble des moyens mis en œuvre pour la réalisation du projet.

Section 1 Généralité sur le porc

L'élevage porcin représente un énorme intérêt :

1.1 intérêt général du porc

La viande de porc permet de couvrir en partie le déficit en protéine pour la population Malgache, la grande poussée démographique a comme conséquence un besoin assez important matière de viande .Or, la production bovine est stationnaire sinon régresse .à cause du phénomène « DAHALO » donc ,on doit se tourner vers l'élevage d'autre espèce a croissance rapide c'est à dire à cycle court comme l'élevage porcin .

Ainsi, le porc possède quelques atouts par rapport à d'autres espèces.

Le porc est généralement à croissance rapide, peut atteindre 100kg de 6 à 7 mois selon les races.

1. 2 systématiques du porc

Le porc est un monogastrique et omnivore c'est-à-dire peut utiliser un grand éventail d'aliment .

Règne : *animal*

Embranchement : *vertébré*

Classe : *mammifère*

Ordre : *ongulé*

Sous ordre : *artiodactyle*

Famille : *suidé*

Espèce : **sus scrofa domestica (kisoa)**

Section 2 races et types d'élevages

2.1 Races

2.1.1 Définition :

Une race est l'ensemble des animaux d'une même espèce qui présente entre eux suffisamment de caractères héréditaires communs.

Également un ensemble de gène qui à chaque nette génération, se repartissent entre un grand nombre d'individu se sont eux qui conditionnent la robe ou pelage ou conformation ou l'image de marque de la race.

Pour un éleveur une race égale probabilité d'avoir des animaux plus ou moins prolifiques, plus ou moins rustiques et faciles à vendre.

2.1.2 types de races

Pour les principales races porcines, il faut distinguer :

le profil c'est-à-dire concave ou rectiligne chez les adultes .mais chez les porcelets ,le profil doit être rectiligne dans toutes les races .

Le format est très influencé par le milieu et l'alimentation, le maximum de format est seulement atteint par le reproducteur.

Le pelage : ensemble des races qui ont des soies blanches ou marrons ou noires .Actuellement, la plupart des races porcines sont orientées vers la production de viande, donc on cherchera les races ayant un GMQ (Gains Moyen Quotidien) plus grande ou les races ayant un pourcentage plus grand de morceau nobles (jambon+longe).

Pour l'élevage, on cherchera des races plus ou moins rustique ayant une grande cavité maternelle des races prolifiques.

2.1.2-1 Race locale

Leur corps est généralement noir ou gris, leur groin cylindrée- conique, effilé à l'extrémité. Du point de vue économique cette race n'a pas beaucoup d'importance, vu sa nature rustique .elle ne peut supporter qu'une portée en 2 ans . Sa croissance est ralentie .on n'obtient que 100kg à 2ans, avec des viandes très grasses qui ne sont pas du tout faites pour les produits de charcuterie.

A Madagascar, les premiers porcs semblent appartenir à 2 races distinctes :

-types 1 : porcs à groin pointu, tête longue et oreilles horizontales, poitrine plate, dos convexe, robe noire (Hova race).

Ces premiers types de races seraient importés par des navigateurs portugais.

-types 2 : porcs de face courte, oreilles dressées, membres courts, corps arrondis, pelage gris noirâtre qui serait une importation asiatique ;

Vers 1945, il y a eu une importation venant d'Angleterre (york shire), parmi cela, il existe : le middle White, large White

Photo n1 : Race locale

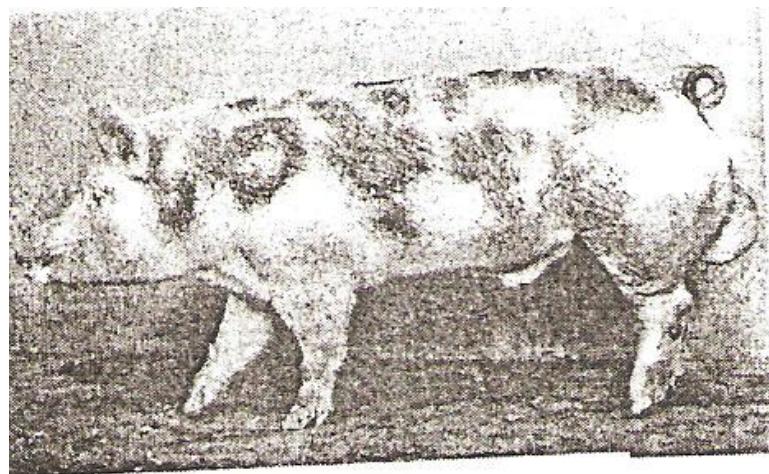


Source : MPE

2.1.2-2 porcs métis

Les porcs métis sont encore rustiques, mais présentent d'autre part des croissances un peu rapides

photo n2 : race métisse



Source : MPE

2.1.2-3 races améliorés

Ce sont des races de porc prolifiques, avec deux portées par an caractérisées par une croissance rapide de 100kg à 8 mois. Avec un rendement d'abattage de 70-75%.

➤ **La land race**

C'est la première race européenne par ces effectifs. D'origine Danemark, c'est un croisement très ancien entre large White et race de celtique (Bretagne)

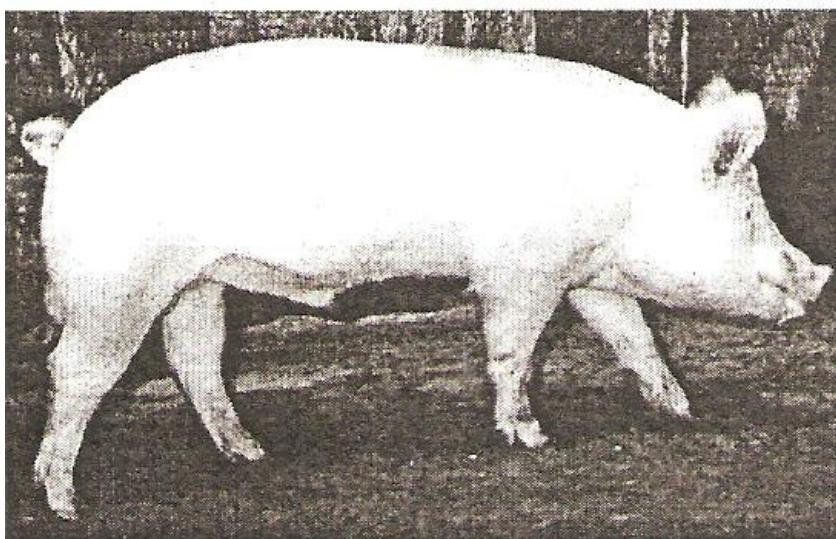
Actuellement, on associe à la race le nom de son pays d'origine d'ou son nom land race Danois,...

Ce type se distingue des autres par son caractère culard qui est le résultat d'une sélection sur le caractère culard (jambon hypertrophié) plus une infusion initiale de piétrain.

Caractéristique :

- GMQ (gain moyen quotidien) <10%
- IC (Indice de Consommation) très élevé
- très chercher pour la charcuterie
- faculté d'adaptation moyenne

Photo n3: **Landrace**



Source : MPE

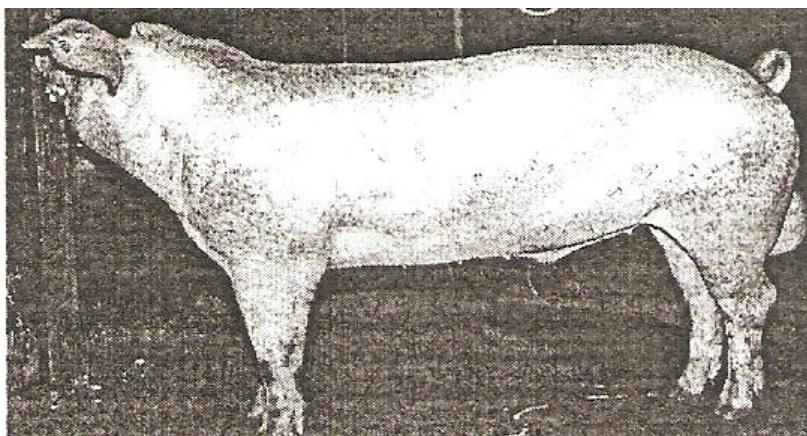
➤ **Piétrain**

Sa robe est blanche tachetée de noir, type culard d'origine belge.

Caractéristiques :

- pourcentage de morceaux nobles
- Truie ayant bonne qualité
- Elle pèse entre 260-300kg

Photo n4 : Piétrain

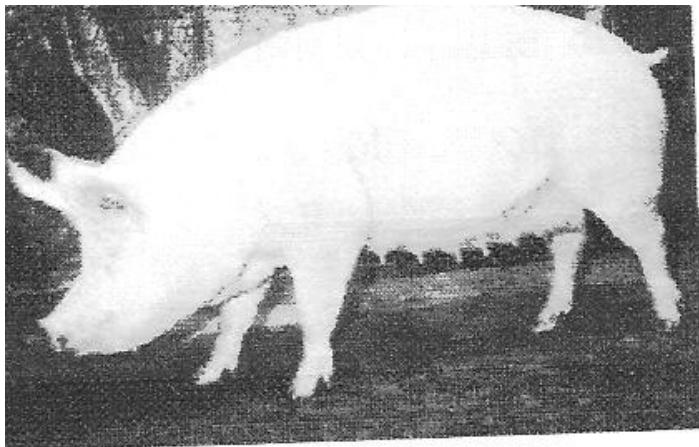


Source : MPE

➤ **Large White**

Cette race a été créée en Angleterre, de très grand format caractérisée par un corps de grande largeur, mais nullement lourd supporté par des membres fors qui lui confèrent une bonne mobilité. La tête est forte avec un front large, un groin assez large, un profil légèrement concave .ses oreilles sont grandes triangulaires et portées dressées. La ligne du dos est droite et d'abdomen bien soutenue, la poitrine est large, profonde et descend nettement au dessous du coude .le dos est large, plat et musclé ces truies sont très fécondes et bonnes nourrices.

Photo n5 : Large White



Source : MPE

2.2type d'élevage

En général il existe 3 types d'élevage à savoir

2.2.1 Élevage traditionnel

L'éleveur est conduit à négliger les possibilités de reproduction du porc domestiques .Son objectif reste la mise bas à l'époque la plus favorable pour l'approvisionnement en ressources alimentaires.

Se caractérise par de faible nombre de porcs à élevés dans un petit habitat très étroit.

2.2.2élevage fermier

Considéré comme élevage rationnel et caractérisé par l'utilisation des techniques appropriées qui permettent d'éliminer ou de corriger les influences du climat et des variation dans les disponibilités alimentaires, et d'un cheptel de bonne qualité.

2.2.3elevage classique

Elle consiste en générale, à rechercher une production max de porcelets en effectuant la saillie dès l'apparition des premières valeurs après le sevrage, et pour les jeunes truies aussi tôt que possible, à partir du poids minimal fixer.

Ces caractéristiques :

-faible lot d'animaux de tout âge et de tout poids. Ce qui complique sérieusement la préparation et la distribution des rations alimentaires.

-les bâtiments renferment en permanence des animaux d'âge différent, ce qui entraînerait considérablement des risques sanitaires.

-offrir à la vente des porcelets plus importants.

2.3 conduites d'élevage

En général, il existe deux modes de conduites d'élevages :

2.3.1conduite traditionnelle :

Concerne plus exactement les truies qui après les sevrages, sont directement mises en attentes de la saillie des qu'elles sont en chaleur

2.3.2conduite en bande :

Pour effectuer ce mode de conduite, il nous faut au minimum 18 truies avec une planification précise de sevrage avec un local composé de plusieurs salles.

Caractérisée par le regroupement de lot de porcs de même âge de même physiologie.

Section 3 Technique de production envisagée

Cette section nous permettra de déterminer les choix des moyens et techniques envisagées pour la réalisation de notre projet.

3.1 Choix des races

Pour l'atteinte de notre objectif qui est la production de viandes spéciales pour la charcuterie, le choix de la race serait très pertinente.

D'après les différents types de race que nous avons déjà vus auparavant Nous avons choisi **la land race et le Piétrain et la Land race**. Vus que ces deux races sont très recherchées pour la charcuterie connaissant leur qualité d'avoir un pourcentage de viande noble très élevée. Ces deux races sont compatibles à notre projet. Elles s'adaptent à notre climat et disponible au près de nos fournisseurs.

Du point de vue alimentation ils sont comme tout porc qui mangera un peu de tout, ce sont des omnivores.

Pour notre projet l'approvisionnement de ses deux races ne serait pas un problème pour nous car nous avons déjà notre fournisseur.

La MPE (Malagasy Professionnel Elevage) serait notre fournisseur en matière de porcelet de qualité, chez eux les animaux seront déjà vaccinés et passeront directement dans les loges d'engraissement.

3-2conduite en bande

3.2.1 Intérêt générale

Pour des raisons économique (approvisionnement de matière première ou besoin du marché).

Cette technique consiste à peupler un local préalablement désinfecté en une seule fois et à le vider en une seule fois c'est ce qu'on appelle « vide sanitaire ». Tous les animaux de la bande sont au même stade physionomique c'est-à-dire mêmes jours de sevrage .cette conduite aboutit à :

- entretenir dans un même âge et même poids
- programmer l'élevage pour que les différents groupes d'animaux se succèdent régulièrement dans chaque type de local.
- intérêt sanitaire : pouvoir vider totalement un compartiment avec l'entrée d'un autre groupes d'animaux (vide sanitaire=1 semaine au minimum + désinfection)

Ces caractéristiques sont vraiment adaptées à notre projet .C'est pour cela qu'on a choisi ce type de conduite pour atteindre notre objectif.

3.2.2determination du nombre de bande

Le nombre de bande dépend de l'espace de chaque loge

$$\text{NB} \quad \frac{\text{Durée d'occupation d'engraissement}}{\text{Intervalle entre bande}}$$

Durée d'occupation engrissement : durée d'engrissement (120jrs) + vide sanitaire (7jrs)
=127jrs

Intervalle=28jrs

$$\text{NB} \quad \frac{127}{28} =9$$

D' après cette formule, on arrive donc a environ 8 à 9 bandes par loge ;

3.3 Terrain d'implantation

Pour une bonne réussite de notre projet, les conditions suivantes doivent être respectées :

- présence d'eau potable
- existence d'une route pour le transport des produits
- il faut que la zone d'implantation soit éclairée
- il faut que tous les couloirs soient cimentés

Pour la bonne marche de notre projet nous avons pris en compte toutes ces alternatives, notamment à la mise en place d'une grande citerne en plastique pour la conservation des eaux filtrées du puits.

Notre zone d'implantation est bien éclairée .le transport des produits n'est pas un problème pour nous grâce à l'existence d'un taxi brousse reliant la ville et notre terrain d'exploitation.

3.4 Les moyens de productions

Pour pouvoir réaliser le projet et afin d'atteindre nos objectifs, il nous faut des moyens de production appropriés.

Un des facteurs clés de la réussite de la production du bétail est la mise en place d'un habitat suivant les normes, pour :

-la prévention contre les maladies : protéger le porc contre la chaleur, le froid, la pluie, le cyclone mais aussi des autres insectes qui leur sont nuisibles.

-facilite les tâches quotidiennes de la ferme : facilité de circulation, pour les nettoyages, suivie des animaux et la distribution des aliments.

-leur protection contre les voleurs, et aussi pour éviter de détruire son environnement.

3.4.1 batiments

➤ emplacement

- Doit être loin de la maison à cause de la mauvaise odeur qu'elle dégage.
- doit être tout près d'un point d'eau pour faciliter le nettoyage
- doit être bien ensoleillé

➤ sol

- loin de l'humidité
- facile à nettoyer, résistant aux pressions
- peut être en bois, moellon ou en béton

➤ les murs

- très rigide capable de résister aux porcs
- les matériaux utilisés peuvent être en bois ou en ciment

➤ **toiture**

- capable de protéger le porc contre la chaleur.

Pour atteindre notre objectif nous allons construire 60 loges de 4m2.Ces bâtiments suivent les normes requises pour l'engraissement.

Chaque loge peut contenir 8à9 porc

3.4.2 Choix de la porcherie

En général il existe 3 différents types de porcherie pour engrissement :

▪ **porcherie close :**

porcherie classique : à plusieurs cases contenant chacun un groupe de porc, suivant l'alimentation et le nettoyage plus les couloirs de service à 1ranger, à2 rangées ou à plusieurs rangers de dimensions différentes : les couloirs sont de 1.20-1, 50 m.
Nombre de porc dépend des longueurs des cases et des mangeoires

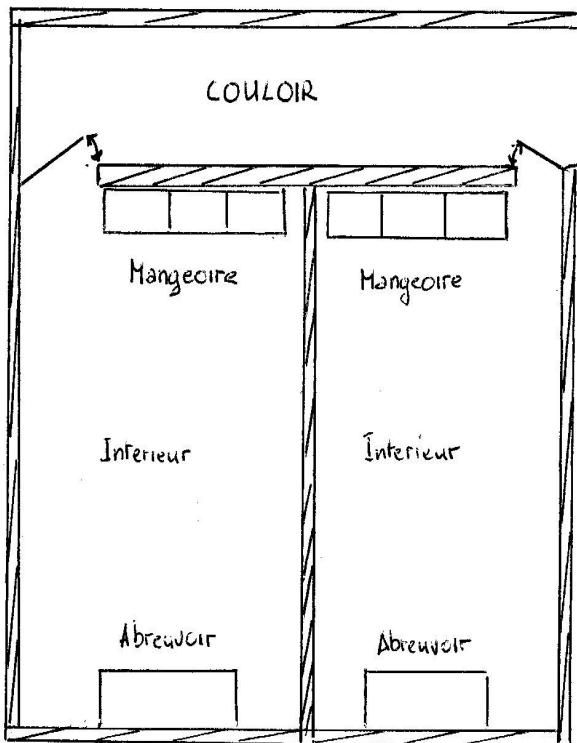
- **porcherie danoise** : à plusieurs cases de 8-15 individus les couloirs de services plus les couloirs d'éjection d'animaux 1-2 ou plusieurs rangs.

Pour engrissement de porcs .Les nettoyages des couloirs d'alimentation se fait en absence des animaux.

- **porcherie suédoise** : facilite le nettoyage à cause du couloir d'éjection central ;

Pour notre projet on va choisir un type de porcherie classique.
Schéma de notre porcherie d'engraissement :

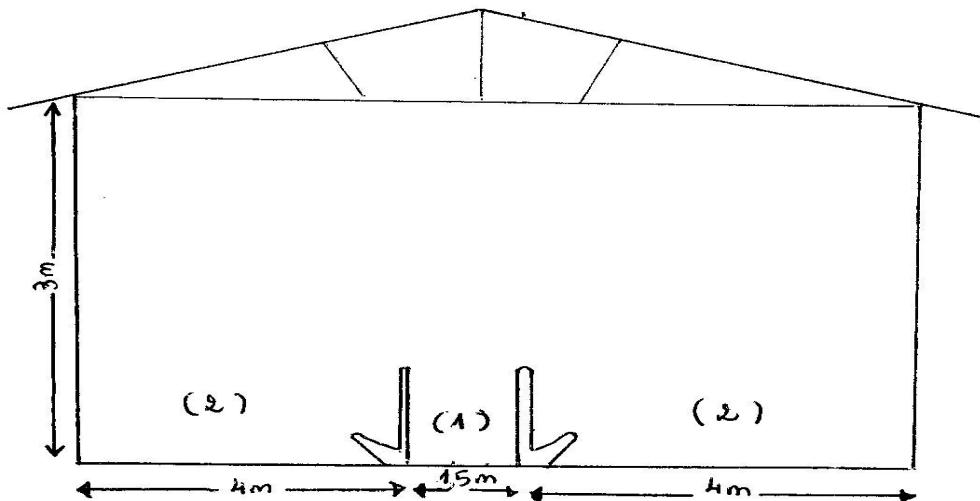
Photon6 : porcherie envisagée



Source :Auteur

Vue de profil

Photo n7 : vue profil porcherie



Source: Auteur

(2) : partie entoilée pour que le porc se repose et se protège des pluies

(1) : un couloir pour superviser les porcs et aussi pour approvisionner le porc.

On a choisi ce type de porcherie d'une part pour une question d'hygiène, d'autre part pour éviter les gaspillages : on a séparé les abreuvoirs et les mangeoires pour que les aliments ne périssent pas trop vite et aussi pour ne pas mouiller la salle de repos .

3.4.3 Gestion des ambiances

➤ Ventilation :

- pratique (avec deux fenêtres)
- dynamique (avec ventilateur)
- aide contre les gaz toxiques et les excès d'humidité.

➤ isolation thermique : les température doit être :

- moyen : pour cela il nous faut des matériaux de construction rigide et épaisse ; Il faut utiliser des lampes pour le chauffage des animaux.

➤ les surfaces : varient en fonction de condition physionomique et de l'âge

➤ aménagement intérieur : sol résistant, indispensable permettant la déjection, le sol n'est glissant

- les caniveaux : facilité d'éjection
- les mangeoires et les abreuvoirs :

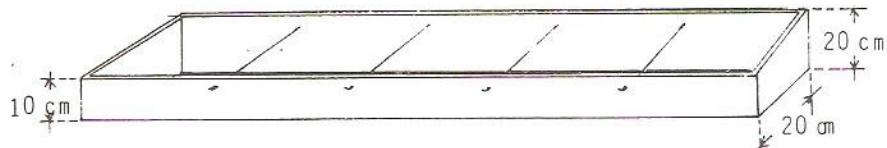
mangeoires doivent être placés tout près des portes et du couloir pour faciliter la distribution des aliments.

Les mangeoires peuvent être en :

- bois : doit être rond, plat et relier par des clous
- ciment : durable par rapport aux autres matériaux .on peut l'utiliser si les aliments distribués contiennent des liquides .mais son inconvénient est qu'il est un peu coûteux vu l'inflation du prix des matériaux aujourd'hui.

photo n8 : mangeoire pour engrissement porc charcutier

Tavy fihinanana ho an'ny Kisoa atavizina



Sary Tr. 12

pas de trop de l'eau ni de moins.

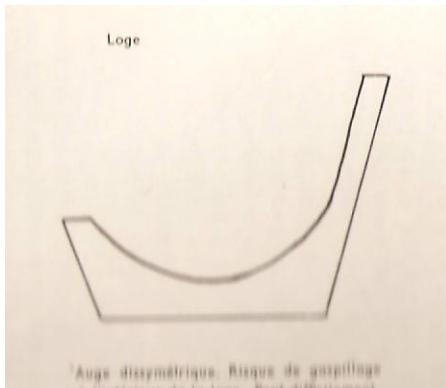
Source: Rasoloarimanana D, « Ny Fiompiana Kisoa »

Pour Nos projets, on va choisir les mangeoires cimentées vu les intérêts qu'ils nous apportent.

-les abreuvoirs

Les abreuvoirs sont faciles à construire, on peut utiliser n'importe quelle matière, du bois creusé, des cuvettes .mais il faut tout simplement veiller a ce que celles ci ne contiennent ni trop ni moins d'eau

photo n :9 abreuvoir pour porc charcutier



Source: Rasoloarimanana D, "Ny Fiompiana Kisoa"

Cette figure nous montre le genre d'abreuvoir qu'on va utiliser pour la réalisation de notre projet. Pour cela , on va choisir le bois comme matière première.

3.4.4 L'alimentation du porc charcutier

L'alimentation du porc charcutier est un peu délicat .tout d'abords il ne faut pas changer les aliments qu'on leur donne car cela peut chambouler leur organisme, peut provoquer une indigestion ou même des diarrhées. Tout cela pourrait entraîner un ralentissement garanti de leur croissance.

3.4.4-11les modes d'alimentations du porc

Il appartient aux éleveurs de choisir le mode d'alimentation convenable à leur exploitation soit / :-la nourriture libre (par vagabondage)

- la nourriture « rationnée » (les aliments sont pesés)
- la nourriture « à la volonté » (dépend de la volonté du porc)

Il est à noter qu'il est impératif de suivre la règle générale de l'alimentation des bétails.

❖ la nourriture libre

la nourriture libre par vagabondage ne nous intéresse pas ici car on avait opté pour l'élevage fermier.

❖ la nourriture rationnée

Pour la nourriture « rationnée » il faudrait les règles suivantes :

- heure du repas :

Il faut que l'heure de distribution des aliments des animaux soit fixe afin d'éviter des disfonctionnements qui pourraient ralentir leur croissance

- il faut veillez à ce que tout le monde obtient ses parts. pour cela il faut que la taille des mangeoires et des abreuvoirs convienne aux bétails dans la porcherie.
- la distribution des aliments mouillés ou non ne change pas l'alimentation du porc .Mais ce qui les différencie c'est que mouiller les aliments nous permet d'éviter le gaspillage.

❖ la nourriture « a volonté »

Ce rationnement dépend de l'appétit du porc pour cela :

- il faut que les mangeoires ne soient pas privées d'aliments pour que les autres animaux ne se boudent pas puisque chaque bétail a ses habitudes de manger.
- veiller a ce que les porcheries soient propres surtout aux alentours des mangeoires pour que les porcs mangent les restent qui sont renversés.pour cela il est préférable de cimenté le parquet pour ce mode d'alimentation.
- il faut aussi distribuer les aliments à sec pour qu'ils ne périssent pas s'il existe des restes dans les mangeoires.

Comme on avait vu auparavant, le porc est un omnivore, il mange un peu de tout.

Exemple : amylacées naturelles (amidon), les tourteaux, les produits de rizerie (son), ...c'est aussi un grand transformateur d'aliment par rapport aux autres espèces.

Pour notre projet, on va choisir le mode de rationnement « rationné » pour que le porc ne soit pas trop gras et aussi pour minimiser le coût d'alimentation.

Pour cela on va donner à manger aux bétails 5fois dans une journée l'heure de distribution sera fixé à :

- 6h 30
- 10h
- 12h
- 15h
- 18h

Tableau n : 10 transformation d'aliment du porcs et ses concurrents

	bovin	Mouton	Lapin	Porc	Poule pondeuse
1kgamidon	2360cal	2504cal	2590cal	3491cal	2390cal

(4185cal)					
1kglipide (5700cal)	5700	6771	5798	8608	7445
1kgprotéine Base calorimétrique (5710cal)	2220	2206	2213	3540	2475

Source : cours porciculture, AGRO

D'après ce tableau on peut constater que le porc est vraiment un transformateur d'aliment par rapport aux autres animaux .Ce qui explique sa rapidité de croissance.

3.4.4-2 les différents besoins du porc charcutier

Tableau n : 11 les besoins du porc charcutier

PV (kg)	20	30	40	50	60	70	80	90	100
ED (kcal/jrs)	3800	4800	6000	6800	7600	8200	8200	8200	8200
UF/jrs	1.2	1.6	1.9	2.2	2.5	2.8	3	3.2	3.4
MA (g/jrs)	260	315	340	350	370	380	390	400	400
Lys (g/jrs)	12	15	16.5	18	19	20	20	20	20
Met (g/jrs)	9	10	11	12.5	13	13	14	14	14
Ca (g/jrs)	13	15	16	17	18	20	20	20	20
P (g/j)	8.5	10.5	11	12	13	14	14	14	14
Na Cl (g/jrs)	—	—	—	→	5%Par ration	—	—	—	→

Source : cours agro

ED : énergie dépensée

UF : unité fourragère

MA : matière azotée

Lys : Lysine

Met: metionine

Ca: Calcium

P : phosphore

Na Cl: chlorure de sodium

Tableau nous montre les oligoéléments dont les porcs charcutiers ont besoin durant leur engrangement.

Ces éléments peuvent être trouvés dans les aliments qu'on trouve quotidiens à savoir les manioc, les tourteaux, les sons de riz...

3.4.4-3 les différentes sortes d'aliments nécessaires pour le ration du porc charcutier

En général le porc est facile à nourrir car ses aliments sont faciles à trouver.
On peut citez les aliments suivant pour nourrir le porc :

-les maïs, le riz, le manioc, les patates, le son de riz, son de blé, les farines de blé, le soja, tourteau de soja, tourteau d'arachide, tourteau de coton, du poisson, farine de viande, farine de sang, ...

On peut les classer en quatre grande partie : les aliments énergétiques, les aliments riches en protides, les aliments riches en minéraux et enfin les aliments riches en vitamines.

Tableau n : 12 classification des aliments du porc

Les aliments Energétique	Les aliments riches En protide	Les aliments riches En minéraux	Les aliments riches En vitamine
Les maïs, le riz, le manioc, les patates, le son de riz, les sons de blés, germe de blé	Les grains de soja, tourteau de soja, tourteau d'arachide, les poissons sec, les farines de viande, farine de sang,	Farine d'os, farine de coquillages, chaux grasse,	Verdure, Complément, en oligoélément : M4, sarbabig

Source : auteur

Ce tableau nous montre les différents types d'aliments que le porc peut manger .Grâce a cet tableau nous pouvons choisir le type d'aliments qui convient au régime du porc pour maximiser sa croissance.

3.4.4-4 Modes de fabrication des provendes et

La provende est l'ensemble des différents aliments qui peuvent apporter au porc tous les éléments dont il a besoin pour sa croissance.
Les quantités d'aliments que doivent contenir une provende seront résumées par le tableau ci-dessous
Pour les porcs charcutiers

Tableau n :13 fabrication de provende

mois aliments	1	2	3	4	5	6

Mais	39	45.2	51.2	49	40	37
Son de riz	49	42	35	-	33	34
Son de blé	-	-	-	20	10	10
Remoulage	-	-	-	22	7.3	9
Tourteau d'arachide	2.2	3.3	4.4	-	-	-
Poisson sec	6	6	6	6	6	6
Farine de sang	1	1	1	1	1	1
Coquillages	2.3	2	1.6	1.5	2.2	2.5
Sel	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Cov	1dose	1dose	1dose	1dose	1dose	1dose
Total	100kg	100kg	100kg	100kg	100kg	100kg
UF/100	93.4	93.7	94.3	97.00	90.5	95.20
MAT	14978	15022	15075	15598	15228	14504
MAT/UF	160.3	160.1	159.8	160.8	160.2	160.0
Ca/100Kg	1159	1043	889	870	1121	1244
P/100Kg	882	780	680	664		

Source: Rasoloarimanana D, <<Ny Fiompiana kisoa >>

Ce tableau nous permet d'évaluer les éléments que doivent contenir les provendes. La provende est souvent le problème des éleveurs car leur achat constitue des charges très lourdes pour la société donc, il est préférable d'en fabriquer .Ce tableau nous est utile pour montrer les quantités d'aliments nécessaires pour la constitution d'une provende. Afin de minimiser les coûts de production, on a choisi de fabriquer notre propre provende.

3.5 suivis de la croissance du porc et quantités consommer de chaque porc

3.5.1 suivis de la croissance

Le porc est un animal à croissance rapide en général à la naissance il pèse 0,6kg -1.4kg, selon les races, à 6-7mois il aura atteint les 100kg .si on fait le calcul, son poids à la naissance aura été multiplié de 80%.cette vitesse n'est pas constante .normalement, les gains journaliers augmentent jusqu' à atteindre les 100kg ; pour les races améliorées il pourrait avoir 400g/jours après le sevrage, 500g vers les 30kg, passent de 600g

Vers 40kg, 700g entre 60kg et 80kg après quoi il diminue progressivement..
 Il est vrai qu'on peut voir visiblement la croissance du porc mais il est quand même nécessaire de les peser au moins une fois par mois pour établir,
 les suivis des bétails afin d'apporter des solutions aux anomalies qui pourraient subvenir.

Le gain moyen de poids du porc peut être obtenu à partir de deux éléments :

-UF : énergie dépensée par le porc dans un moment donné.
 On a vu auparavant que dans 1kg de provende \longrightarrow 1UF
 Nombre UF = quantité d'aliment dépensée
 -gain de poids obtenu par le porc

$$F.H/L = \frac{\text{Poids d'aliment qu'il a mangé}}{\text{Poids obtenus}}$$

F.H/L : c'est le rapport entre l'énergie dépensée par le porc et son gain de poids dans un temps donné.

Pour le porc à l'engrais on a pu constater qu'il dépense 372kg à partir du 8-32^{ème} semaine.
 En appliquant la formule on pourrait trouver :
 Le porc peut atteindre 110kg

Poids du porcelet 15kg

Gain de poids=110kg-15kg

$$F.H/L = \frac{372}{95} = 3.9$$

Donc en général chaque porc à besoin de 3.9kg de provende pour gagner 1kg.

Il est à noter que :

- pour le porc de moins de 5mois, le F.H/L ne doit pas dépasser de 4
- pour le porc entre 6-7mois, au maximum l'F .H/L ne doit pas dépasser de 5

Si le F.H/L dépasse ces limites il est nécessaire d'apporter une modification à certains des éléments de l'exploitation surtout au niveau de l'alimentation.

3.5.2 Consommation de chaque porc selon leur âge

Il est nécessaire d'évaluer la consommation en provende de chaque porc afin d'évaluer les coûts d'alimentation.

Tableau n : 14 consommation en provende selon l'âge du porc

Age du porc

Nombre de semaine poids du porc quantité d provende

7	13 kg	0,7 kg
8	15 kg	0,9 kg
9	18 kg	1,0 kg
10	20 kg	1,2 kg
11	23 kg	1,3 kg
12	25 kg	1,4 kg
13	28 kg	1,5 kg
14	32 kg	1,7 kg
15	35 kg	1,8 kg
16	39 kg	2,0 kg
17	42 kg	2,1 kg
18	46 kg	2,3 kg
19	50 kg	2,4 kg
20	54 kg	2,5 kg
21	58 kg	2,6 kg
22	62 kg	2,8 kg
23	66 kg	2,9 kg
24	70 kg	3,0 kg
25	74 kg	3,1 kg
26	79 kg	3,2 kg
27	84 kg	3,3 kg
28	89 kg	3,4 kg
29	94 kg	3,5 kg
30	99 kg	3,6 kg
31	110 kg	3,8 kg
32	120 kg	4,0 kg

Source :Rasoloarimanana D, « ny fiompana kisoa »

3.6Les Maladies du porc

Tableau n : 15 les différents maladie du porc

Maladies courantes	Contamination	Manifestation	Traitements, prophylaxies

Maladie de Teschen (ramoletaka)	Direct – indirect	-démarche ébrieuse, vacillante, avec chutes -paralysie totale -sa tête tremble -il grince ces dents	Pas de traitement favorable .abattre tout de suite ceux qui sont contaminés Vaccination régulière dans la porcherie arrête l'épidémie (maladie contagieuse qui se développe dans un élevage à la faveur de circonstance favorisante)
Pneumonie contagieuse (tevika)		-affection inflammatoire de l'appareil respiratoire -essoufflement du porc -il respire très vite -il bat des flancs -il tousse -secou par des quintes -pas d'appétit -maigrir -ses températures peuvent atteindre 40°C	On peut utiliser des antibiotiques ou des sulfamides. Mais le meilleur est de voir un vétérinaire
Gastro- entérite		Affection inflammatoire du tube digestif -fièvre -manque d'appétit - croissance ralentie -maigrir -diarrhée, blanchâtre	La cure la plus efficace est l'utilisation des antibiotiques

Source : auteur

Ce tableau nous permet de connaître toutes les maladies qui peuvent toucher le porc afin de trouver les moyens nécessaires pour les prévenir.

3.7 prophylaxies et la biosécurité

3.7.1 Prophylaxie

La prophylaxie c'est l'ensemble des moyens mis en œuvre pour prévenir contre les différentes maladies qui peuvent frapper le porc.

3.7.1-1Les vaccinations

Pour prévenir contre les maladies infectieuses, il est prudent de faire appel aux vaccins.

Tableau n : 16 liste des vaccins utilisés

Maladie	Nom du vaccin	Mode d'emploi
Teschen	Teschen vax	Sous forme liquide rose Injection sous cutanée ,5ml pour chaque porc ; 2 injection tous les 15jrs. Doit être fait tous les 6mois.les porc peut être vacciné dès l'âge de 45jrs.
PPA	Sui Pest	Sous forme poudre de couleur chocolaté dans un petit flacon qu'on mélange avec de l'eau distillée de 20ml Injection intra musculaire. 1ml pour chaque porc. Le porc doit être vacciné une seule fois par an et celle qui est enceinte ne peut pas être vaccinée.
Pneumonie contagieuse	Pneumo porc	Sous forme liquide blanchâtre. Injection sous cutanée, 2ml pour chaque porc. Il doit être vacciné une seule fois par an ; les porcelets âgés de 45jrs peuvent être vaccinés ; il est préférable de vacciner le porc le mois d'avril ou mai c'est-à-dire avant la période d'hiver

Source: Rasoloarimanana D, <<Ny Fiompiana kisoa>>

Ce tableau nous permet de faire l'inventaire des vaccins utiles pour protéger le porc contre les maladies infectieuses.

3.7.1-2les antibiotiques et les sulfamides

➤ les antibiotiques

Tableau n : 17 liste des antibiotiques

Nom	Unité	Utilisation	Echantillon
Pénicilline	20000-30000UI/kg poids vif	Injection	Bipenicilline Bipeni-strepto ou didro-bipeni
Streptomycine	0.3-2g /porc en fonction de sa taille	Injection	Didromicine
Choramphenicol	150mg	Injection	Chloram Chloramase Tifomicine
Tétracycline	4mg/kg	Injection	Auréomycine
oxitetracycline	Porcelet :1ml/5kg porc :1ml/10kg	Injection	Oxitetra 5 Tetramicine
spiramicine		Injection	Strepnovil Suanovil

Source: Rasoloarimanana D;<< Ny Fiompina kisoa>>

➤ Les sulfamides

Tableau n: 18 les échantillons de sulfamide

Nom de medicament	Unite	Utilisation	Substance
Ganidan	4-10g	Voie oral	Sulfaguanidine
Exoseptoplix		Anti inflammatoire	Sulphanilamide
Sultirène	10+20ml	Injection	Sulfamethoxypyridazine
Eftolon	Porcelet petit:1-5ml Porcelet moyen:5-15ml Gros porc : 15-40ml	Injection	Sulfaphenazole
Sulfadimerazine 33.33	0.5ml/kg PV 5ml/l1 d'eau	Injection	sulfadimerazine

Source: Rasoloarimanana D,<< Ny Fiompina kisoa>>

⋮

Ces deux tableaux nous montrent les différents types d'antibiotiques et de sulfamides dont les porcs ont besoin pour lutter contre les parasites.

3.7.2 La biosécurité

Ces mesures sanitaires visent à éviter d'abord l'entrée, puis la propagation des maladies dans la porcherie.

- ❖ **la quarantaine** : est la mise en isolement de tous les animaux qui viennent d'être achetés. vue la situation actuelle, les éleveurs ne veulent pas perdre de l'argent .voyant une maladie se déclarer chez eux, ils conduisent au marché les animaux apparemment encore en bonne santé .Malgré leur aspect normal, ils sont contaminés et en période d'incubation .la maladie se déclare chez l'acheteur ,si ce dernier a mis ces nouveaux venus au milieu du troupeau, tout le troupeau sera contaminé., c'est pourquoi il est nécessaire de garder isoler au moins un mois ou même plus les animaux achetés.

Si pendant ce délai, la maladie se déclare on pourrait les soigner ou les abattre, mais il y a peu de chance de contaminer les autres si le local d'isolement est éloigné.

- ❖ **l'isolement et le traitement des malades** : auront pour effet de diminuer les risques de propagation de la maladie lorsqu'elle apparaît dans l'élevage.

Il ne faut pas hésiter à séparer tout animal de ses congénères dès qu'il paraît malade.

- ❖ **Le vide sanitaire** : consiste à laisser sans occupant, pendant une quinzaine de jours, tout loge qui vient d'être quitté par des animaux envoyés à l'abattoir.

- ❖ **la désinfection** est obligatoire pour tout local ayant hébergé des malades. Elle doit être recommandée lors du vide sanitaire .la désinfection doit toujours être précédée d'un nettoyage soigneux qui éliminera toutes les matières organiques visibles dans lesquelles le désinfectant ne pourrait pas pénétrer.

La biosécurité est très importante pour tout élevage porcin .Celle-ci a pour objectif principal la prévention contre les épidémies qui peuvent frapper le porc.

Elle concerne trois grands points :

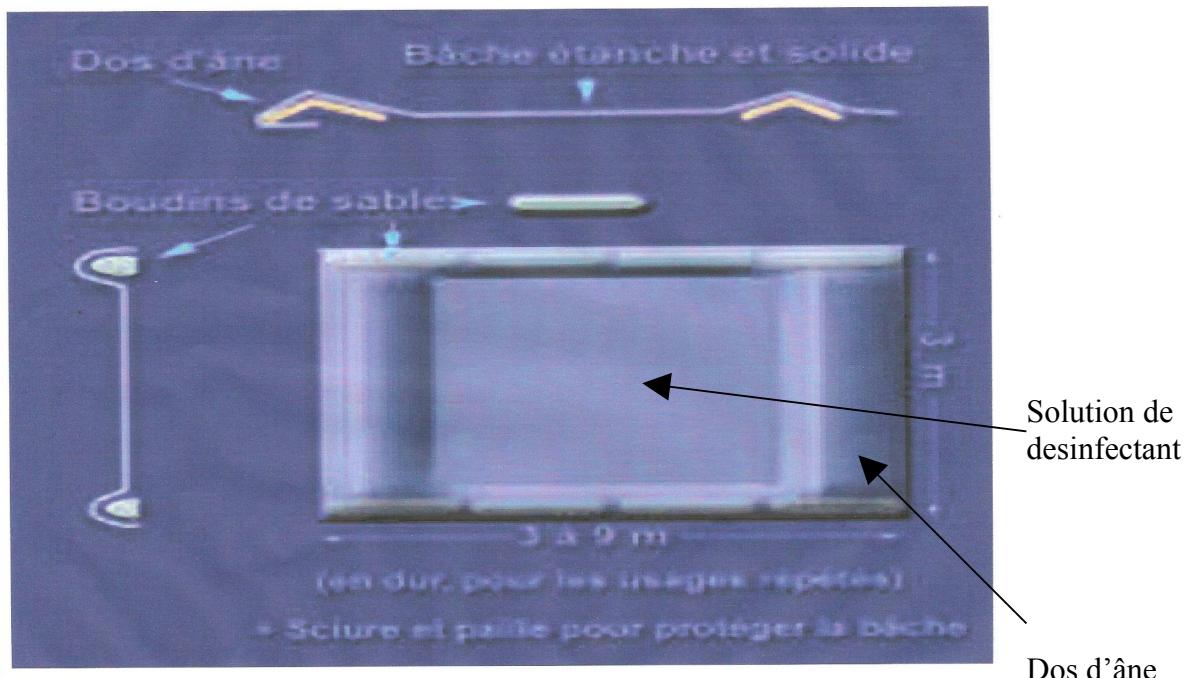
- ❖ **la clôture** :

Toute la propriété doit être close pour la sécurité des animaux mais aussi pour éviter toute invasion des autres inconnus.

- ❖ **rotoluve** :

C'est une sorte de bassin servant à désinfecter les pneus des voitures entrant dans l'enceinte de l'exploitation. Toutes les voitures doivent passer par le rotoluve avant d'entrer dans les zones d'exploitation.

Photo n10 : rotoluve



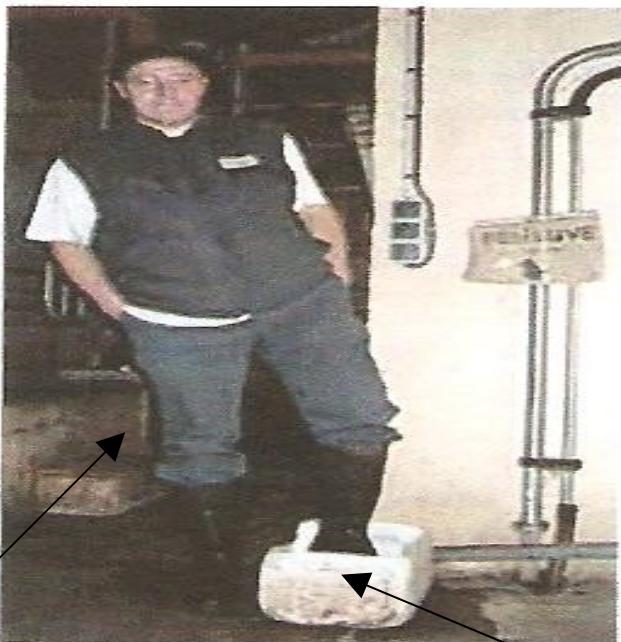
Source : site web

❖ pédiluve

Bain de pieds placé à l'entrée du local d'élevage, c'est une technique de protection contre les vecteurs de germe (toute personne qui entre dans le local). Les principes pour la mise en place d'une pédiluve sont :

- la solution désinfectant du pédiluve ne sera active que sur des bottes propres : il faut donc prévoir à proximité du pédiluve désinfectant de quoi nettoyer les bottes : un point d'eau courant et une brosse par exemple.
- Il faut éviter de reposer le pieds là d'où l'on vient après être passé par le pédiluve : dans le bâtiment d'élevage.
- Même les meilleurs désinfectants ont une durée de vie « courte » une fois dilués dans l'eau, à l'air libre et mis en présence de matière organique : 3 à 4 jours tout au plus. Pour être efficace, un pédiluve devra être renouvelé au moins deux fois par semaine et chaque fois que son eau est sale.

Photon11 : pédiluve



Lave
Bottes

Photo ELIACOOP

solution de désinfectant

Source : site web

Chap. II CAPACITE DE PRODUCTION

Section 1 production envisagée

1.1produits

1.1.1 Carcasses

Le porc une fois abattu, est généralement éviscétré, puis on sépare la tête, enfin on coupe en deux moitiés symétriques en fendant la colonne vertébrale.
Le poids à l'abattage du porc engrangé est de 100kg-110kg ; en général, le rendement en carcasse varie entre 70-80%.il peut être obtenu à partir de la formule suivante

$$\text{Rendement en carcasse} = \frac{\text{Poids de carcasse}}{\text{Poids vif}}$$

Sur un porc de 100kg on obtient approximativement :
-tête 5kg

-abats et issues	20kg
-contenu digestifs	5kg
-carcasse	70kg

La carcasse est le plus souvent divisée par séparation des membres postérieurs, qui constituent les jambons, au niveau de l'articulation coxo-fémoral, puis des antérieurs à l'articulation du coude, qui donnent les jambonneaux. Des jambons et des jambonneaux les pieds sont ultérieurement séparés.

La carcasse est ensuite coupée longitudinalement pour séparer les régions du dessus qui sont musclées donc riches en viande, de celles du dessous qui le sont beaucoup moins. (Voir annexe)

La partie supérieure est superficiellement couverte d'une couche de graisse qui constitue la bardière; on peut en mesurer l'importance sur la demi carcasse à l'aide d'une double décimètre. En prenant l'épaisseur au niveau de la dernière côte et au niveau du rein puis en effectuant la moyenne des deux.

Notre projet a pour objectif et de produire des porcs maigres avec le minimum d'épaisseur du lard dorsale, pour en faire de la charcuterie soit de 30mm ,mais elle peut être élevé (35-40mm) croit en fonction de l'âge et du poids de l'animal abattu et les races.

1.1.2 les abats et sang

Les abats et issues, sur un porc de 100kg, se repartissent comme suit :

-sang	4-5kg
-cerveille	0.13kg
-Langue	0.8kg
-cœur	0.3kg
-poumon	0.7kg
-estomac	0.5kg
- Intestin	0.4kg
-Mésentère et épiploon	2kg
-foie	2kg
-rate	0.15kg
-pancreas	0.15kg
-reins	0.4kg
- vessie	0.5kg

Soit un total de 15-16kg;

1-1-3 lisier

Le lisier représente 7% du poids vif.
Il peut être obtenu par la formule suivante :

Quantité de lisier (litre /jour)=nombre d'animaux x poids vif (kg) x 0.05

Le coefficient 0.05 → production totale de lisier

Section 2 plan de production

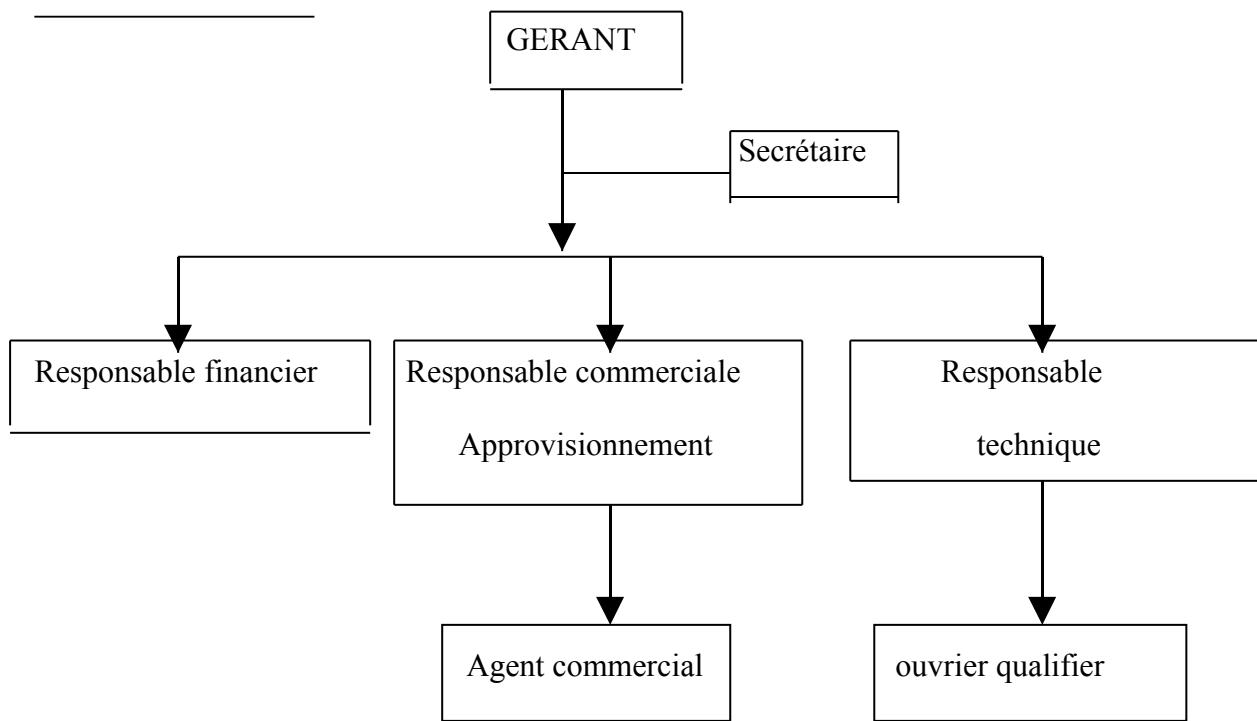
Tableau n :19

Année 1												
1	2	3 lots 200 PORCS	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
		Lots			→							
		de200			→							
		PORCS	Lots		→							
		200	200		→							
		PORCS	PORCS	Lots	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200	200	200	→							
		PORCS	PORCS	PORCS	→							
		200										

Chap. III ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 Organigramme envisagé

Fig n :5 Organigramme envisagé



↔ Liaisons fonctionnelles

Section 2 Organisations des ressources humaines

2-1 les différentes fonctions

Gérant :

- -définition des politiques
- -supervision générale du projet

Secrétaire et standardiste :

- -prendre tous les appels
- -paperasse administrative
- -planning des rendez vous du gérant

Responsable financier :

- -se charge de la comptabilité
- -fiscalité
- -régularisation des CNAPS-OSTIE

Responsable commerciale :

- -responsable des ventes
- -Recherche de client
- -fidélisation des clients
- -étude des circuits de distribution

Responsable technique :

- -suivies et élaboration des plan de production
- -aménagement des locaux
- -approvisionnement
- -alimentation des porcs

Agent commercial :

- -livraison
- -réception des commandes
- -prescripteur

Ouvrier :

- -nettoyage
- -donner à mangé les animaux
- -exécute les tâches directives

Gardien :

- -sécurité
- -jardinages

2-2 les qualifications des personnels

Pour le bon déroulement de notre projet il nous est important de recruter des personnelles compétentes et qualifier a exécuter le poste proposer.

Tableau n :20 qualification du personnel

Personnels	Grades	Nombres	Salaire/mois
Gérant	Bac+4 en GESTION	1	
Secrétaire standardiste	Bac + 2 Maîtrise de l'informatique bureautique	1	
Responsable financier	Bac + 3	1	
Responsable commercial	Bac + 3	1	
Responsable technique	Ingénieur agronome	1	
Agent commercial	Bac + 2	2	
Ouvriers	Niveau bac	15	
Gardien	Niveau BEPC	2	

PARTIE III ETUDE FINANCIER

Cette dernière partie est la partie la plus importante pour juger si un projet est rentable ou non.
Elle nous permet d'étudier en détails les moyens mis en œuvres pour l'établissement de ce projet

Dans cette étude nous allons suivre successivement l'analyse des coûts des investissements, les comptes de gestion, l'étude de faisabilité et enfin l'évaluation du projet.

Chap. I COÛT DES INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT DU PROJET

Le coût des investissements va en paire avec la taille de l'exploitation envisager .Un cheptel de grande taille nécessite l'utilisation d'un coût d'investissement assez important

Section 1 : les coûts des investissements

Cette section est destinée à déterminer le coût du projet, c'est-à-dire que nous allons évaluer le coût d'acquisition, le coût d'implantation et le coût d'utilisation de tous les composants des investissements.

➤ Le coût d'acquisition

Le coût d'acquisition est la somme des éléments enregistrés depuis la conception à la matérialisation du projet et le prix d'achat prévus des matériaux de construction.

Ce sont donc les immobilisations corporelles qui ont une existence matérielle. Elles sont composées par le terrain, la construction, les matériels de transport, les matériels informatiques, l'installation, les matériels électriques et les autres immobilisations corporelles nécessaires à la réalisation du projet.

➤ Le coût d'implantation

Les charges composants le coût d'implantation sont les frais de développement qui sont les frais engagés soit au moment de la constitution de la société, soit pour l'acquisition des moyens permanents à l'exploitation. Ces charges sont, en effet les immobilisations incorporelles.

➤ Le coût d'utilisation

Le coût d'utilisation est composé des achats consommés par les 6 premiers mois d'exploitation, les charges externes, les charges du personnel (rémunération, OSTIE, CNaPS) et les autres charges du personnel comme les tenues vestimentaires.

Le coût d'utilisation est aussi le Besoin en Fonds de Roulement ou BFR. Ce fond de roulement constitue la trésorerie de départ de l'entreprise, lorsqu'il n'y a pas encore de recette d'exploitation.

1.1 Immobilisation incorporelle

1.1.1 Définition

Une immobilisation incorporelle est un actif :

- non monétaire
- identifiable
- sans substance physique

Détenu par une entité pour la production ou la fourniture de bien ou service, la location à des tiers ou l'utilisation à des fins administratives.

Pour notre projet comme immobilisation incorporelle nous avons :

- ❖ Les frais de développements mobilisables

Cette rubrique touche les différentes dépenses concernant la construction de l'entreprise.
Notre frais de développement immobilisables s'élève à 10 000 000Ar.

1.2 Immobilisations corporelles

➤ les terrains :

Le terrain fait parti des immobilisations corporelles .il n'est jamais amortissable contrairement à la construction.

Pour notre projet on a besoin de 1Ha pour sa réalisation .Nous tenons à préciser que nous disposons déjà ce terrain.

Donc en totalité notre terrain coûte 90 000 000Ar.

➤ les constructions

Tableau n :21 COÛT DES BATIMENTS (en Ariary)

Bâtiments	Salles	Nombre	Coûts
Administration	Bureaux	1	1 500 000
Elevage	Engrissement	30	85 000 000
Provenderie	Salle de stockage et broyage	1	5 000 000
Abattage	salle d'abattage	1	5 000 000
	Salle de stockage	1	
Fosse pour stockage lisier	Stockage des matériels	1	1 000 000
Source : auteur		TOTAL	97 500 000

➤ Coût des matériels

Tableau n22 coût des matériels(en Ariary)

Catégorie	Désignation	Nombre	Coût unitaire	Coût total
Matériels de bureaux	Tables	5	75 000	375 000
	Chaises	5	5 000	25 000
	Placard	1	200 000	200 000
	Téléphones	5	50 000	250 000
	Ordinateurs et accessoires	5	600 000	3 000 000
Matériels de transports	Brouettes	15	25 000	375 000
	Véhicules	2	10 000 000	20 000 000
Matériels d'élevage	Pelle	15	6 000	90 000
	Balance	3	100 000	300 000
	Ballaie	15	1 000	15 000
	Combinaisons	15	15 000	225 000
	Bottes	15 paires	15 000	225 000
Provenderie	Broyeur	1	750 000	750 000
	Mélangeur	1	750 000	750 000
	Balance	1	90 000	90 000
Matériels d'abattoir	Tronçonneuse	1	700 000	700 000
	Ponceuse	1	600 000	600 000
	Divers (couteau, perchoir, gants, etc)			100 000
				TOTAL 28 070 000

Source :auteur

Pour notre projet le coût du matériel s'élève à 28070000

1.3Coût des investissements

Notre coût des investissements est résumé par le tableau suivant :

Tableau n :23 coût d'investissement (en Ariary)

Rubriques	Coût
Immobilisations incorporelles	
- Frais de développements immobilisables	10 000 000
Immobilisation corporelle	
-Terrain	90 000 000
-Construction	97 500 000
- Matériels	28 070 000
Total	225 570 000

Source : auteur

La réalisation de notre projet nécessite une somme de 225570000

1.4 détermination du fond de roulement initial

Le fond de roulement initial est le fond nécessaire dont elle a besoin pour subvenir à ses besoins jusqu'à ce qu'elle soit autonome.

Ceci concerne :

- charges du personnel
- charges sociales
- charges d'entretien des bâtiments
- charges d'entretien des matériels
- charges diverses
- autres services extérieurs
- impôt et taxes
- charges d'alimentations
- frais vétérinaires
- eau et électricité
- approvisionnement en porcelet

1.4.1 les charges du personnel

Les charges du personnel sont les salaires versés aux personnels chaque mois. Durant les six mois à venir le montant des salaires versés aux personnels s'élèvent à 23 700 000Ar.

1.4.2 Charges sociales

Pendant 6 mois l'entreprise devrait verser des sommes destinées aux différents organismes sociaux à savoir la CnaPS et l'OSIE d'un montant de 4 266 000Ar.

1.4.3 charges d'entretien des bâtiments et des matériels

les charges d'entretiens sont les dépenses nécessaires pour l'entretien des bâtiments et des matériels durant les six mois avant de réalisé des recettes .cette sommes s'élève à 125 000Ar pour les bâtiments et 350 000Ar pour les matériels.

1.4.4services extérieurs

les services extérieurs concernes les dépenses que l'entreprise aura à verser au près des différents media durant les 6 mois pour le programme de communication ;le montant s'élève à 807 500.

1.4.5charges d'alimentation

Ceci concerne les charges à supportés par l'entreprise durant les six mois avant qu'il réalise des ventes. Se montant s'élève à 72 000 000Ar.

1.4.6 Impôt et taxe

Ce sont les impôts et taxes à supporter par l'entreprise pendant les six qui vient. Son montant s'élève à 257500 Ar

1.4.7frais vétérinaire

Ce sont les fonds dessinés pour le traitement des animaux durant les six mois. Son montant s'élève à 1642500Ar

1.4.8 carburant eau et électricité

Se sont les dépenses à supporter par l'entreprise durant les six mois en matière de carburant et eau et électricité .Le montant s'élève à 750 000Ar.

1.4.9Approvisionnement en porcelet

Cela concerne les dépenses affecter pour l'achat des porcelets. Cette sommes s'élève à 36 000 000Ar.

1.4.10 récapitulation du FRI

désignation	montant en Ar
charges personnelles	23 700 000
charges sociales	4 266 000
charges d'entretien :	
- bâtiments	125000
- matériels	350 000
Charges diverses	40 000
Services extérieurs	807500
Impôt et taxes	257500
Charges d'alimentations	72 000 000
Frais vétérinaires	1642500
Carburant, eau et électricité	750 000
Achat porcelet	3 6 000 000
<hr/>	
FRI =	109 097 000

1.5 Les Amortissements

L'amortissement est la constatation comptable des diminutions de valeur d'une immobilisation résultant de son utilisation, ou d'autre cause.

1.5. 1 immobilisations corporelles

1.5.1-1 Amortissement des bâtiments

Tableau n :24d'amortissement des bâtiments

Bâtiments	Coûts	Durée de vie (en année)	Taux (%)	Amortissements
Administration	1 500 000	20	5	75 000
Elevage	85 000 000	20	5	4 250 000
Provende rie	5 000 000	20	5	250 000
Abattage	5 000 000	20	5	250 000
fosse	1 000 000	20	5	50 000
TOTAL	97 500 000			4 875 000

Source : auteur

1.5.2 Amortissement des matérielles et outillages

Tableau n :25 amortissement des matérielles et outillages

Année	Valeur d'origine	Amortissements	VNC
1	28 070 000	5 614 000	22 456 000
2	28 070 000	5 614 000	16 842 000
3	28 070 000	5 614 000	11 228 000
4	28 070 000	5 614 000	5 614 000
5	28 070 000	5 614 000	0
		28 070 000	

Source : auteur

Section 2 financements du projet

Pour mettre en place le projet il nous faut emprunter mis à part les fonds apportés par les promoteurs.

2.1 Plan de financement

Tableau :26 plan de financement

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
Immobilisations	225 570 000	Capital (38,87%)	130 000 000
FRI	109 097 000	emprunt à moyen et long terme (61,12%)	204 367 000
TOTAL	334 667 000	TOTAL	334 367 000

Source :auteur

D'après ce tableau on arrive à déterminer le montant qui nous est important et qu'on va demander auprès des établissements financiers pour mettre au point notre projet.

2.2 Remboursement du projet

2.2.1 Plan de remboursement

En générale il existe deux modes de paiement :

- paiement par annuités constantes
- paiement par amortissements constants

Mais pour la réalisation de notre projet on va choisir le mode de paiement par amortissement constant.

D : valeur nette commerciale : Dette à remboursé

i : intérêt

M : amortissement

A : annuité

t : taux d'intérêt

$I = D \times i$

$A = I + M$

Dette

$M = \frac{\text{Dette}}{\text{Durée}}$

Tableau n :27 tableau de remboursement

ANNEE	EMPRUNT	AMORTISSEMENT	INTERET	ANNUITE	CAPITAL NON AMORTIS
1	204 367 000	40 873 400	40 873 400	81 746 800	163 493 600
2	163 493 600	40 873 400	32 698 720	73 572 120	122 620 200
3	122 620 200	40 873 400	24 524 040	65 397 440	81 746 800
4	81 746 800	40 873 400	16 349 360	57 222 760	40 873 400
5	40 873 400	40 873 400	8 174 680	49 048 080	0

Source : Auteur

-celui du remboursement par annuité constante

-celui du remboursement par amortissement constant

Pour notre projet le plan de remboursement est prévu pendant les cinq années qui suivent

Chap. II Les comptes de gestion et Etats financier

Section 1 Comptes de gestions

1.1 comptes de charges

Les charges sont des coûts supportés par l'entité afin de finaliser la production .

On peut distinguer deux types de charges :

1.1.1charges variables :

➤ Achats des porcelets

Le tableau ci-dessous nous montre le montant des dépenses en matière d'approvisionnement en porcelet.

Tableau n :28 achat porcelets

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre	1 200	1 440	1 440	1 800	1 800
Coût unitaire	60 000	60 000	60 000	65 000	65 000
Coût total	72 000 000	86 400 000	86 400 000	117 000 000	117 000 000

Source : auteur

➤ Charge de personnel

La plus grande partie des charges supporter par l'entreprise sont les charges du personnel.
Le tableau suivant va nous montrer les évolutions des charges salariales que notre entreprise prévoit pour leur personnels pendant cinq années.

Tableau n :29 rémunération du personnelle

Personnel	Nbre	Salaire mensuel/ personne	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	500 000	6 000 000	6 000 000	6 300 000	6 300 000	6 615 000
Secrétaire	1	180 000	2 160 000	2 160 000	2 268 000	2 268 000	2 381 400
Responsable financier	1	300 000	3 600 000	3 600 000	3 780 000	3 780 000	3 969 000
Responsable commercial	1	300 000	3 600 000	3 600 000	3 780 000	3 780 000	3 969 000
Responsable technique	1	300 000	3 600 000	3 600 000	3 780 000	3 780 000	3 969 000
Agent commercial	1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 520 000	2 520 000	2 646 000
Ouvriers	15	130 000	23 400 000	23 400 000	24 570 000	24 570 000	25 798 500
Gardien	2	110 000	2 640 000	2 640 000	2 772 000	2 772 000	2 910 600
TOTAL	23		47 400 000	47 400 000	49 770 000	49 770 000	49 770 000

Source : auteur

D'après ce tableau le projet prévoit une augmentation de 5% à partir de la deuxième année

1-1-2 Charges fixes

➤ charge permanents

Les dépenses salariales mensuelles et les charges sociales

➤ charges sociales

Les charges sociales sont composés par les CNAPS, OSIE , plus les primes et gratification qui fait partie des motivations des personnels .
(en Ariary)

**Tableau n :30
charges sociales**

Charges sociales	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaires	47 400 000	47 400 000	49 770 000	49 770 000	49 770 000
Primes		100 000	130 000	140 000	150 000
Total	47 400 000	47 500 000	49 900 000	49 910 000	49 920 000
CNAPS 13%	6 162 000	6 175 000	6 487 000	6 488 300	6 489 600
OSIE 5%	2 370 000	2 375 000	2 495 000	2 495 500	2 496 000
TOTAL	8 532 000	8 550 000	8 982 000	8 983 800	8 985 600

Source :auteur

D'après se tableau on peut déterminer les montants destiner pour les personnels .pour notre projet les primes et gratifications sont prévues pour la deuxième année puisque l'entreprise semble en difficulté pour sa mise en place.

➤ entretien des bâtiments

tableau n31 entretien des bâtiments (en Ariary)

Charges	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Entretien des bâtiments	250 000	750 000	900 000	1 000 000	1 250 000

Source : auteur

Ce tableau permet de déterminer les fonds destiner pour les entretiens et réparation élémentaire qui vont subvenir durant l'année d'exploitation

➤ **entretien des matériels**

le coût des matériels d'élevage sont très élevé pour cela il nous faut bien les entretenir afin d'optimiser la production.

Tableau n :32 entretien des matériels(en Ariary)

Charges	Année1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Entretien des matériels	700 000	1 000 000	1 250 000	1 500 000	1 750 000

Source : auteur

Ce tableau nous permet d'apprécier les dépréciations des matériels.

➤ **Charges diverses**

Tableau n : 33des charges diverses

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges diverses	80 000	100 000	120 000	140 000	160 000

Source : auteur

Ce tableau qui nous montre les évolutions des charges diverses qui peuvent subvenir au cours

➤ **Les services extérieurs**

Pour notre projet les services extérieur sont représenté par les sommes allouer pour la communication. On peut citez les pub effectuer auprès des différents media qui se trouve dans notre ville.

Tableau n :34 autres services extérieurs

RTA	500 000	550 000	600 000	650 000	700 000
midi	500 000	550 000	600 000	650 000	700 000
prospectus	115 000	117 500	120 000	122 500	125 000
Site web	500 000	550 000	600 000	650 000	700 000
TOTAL	1 615 000	1 767 500	1 920 000	2 072 500	2 225 000

Source : auteur

Ce tableau nous montre les évolutions que l'entreprise prévoit d'allouer pour sa communication pendant les cinq années à venir

➤ Impôt et taxes

Les taxes professionnelles

Par définition la taxe professionnelle (TP) est une taxe sur toutes les activités exercées à Madagascar quelque soit la nature.

En général, il est divisé en deux :

- le droit fixe : 15 000

- le droit proportionnel (DP) : il est de 1/120 de la valeur locative annuelle de l'ensemble des bâtiments munis de tous les moyens matériels de production et de l'exploitation fixe et mobile.

Tableau n°35 Calcul de la taxe professionnelle (en Ariary)

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur locative	10 000 000	10 100 000	10 200 000	10 300 000	10 400 000
Droit fixe	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Droit proportionnel	500 000	505 000	510 000	515 000	520 000
TP	515 000	520 000	525 000	530 000	535 000

Source : auteur

Tableau n :36 taxes professionnelle(en Ariary)

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Taxe professionnelle	515 000	520 000	525 000	530 000	535 000
TOTAL	515 000	520 000	525 000	530 000	535 000

Source :Auteur

Ce tableau nous montre les montants des taxes professionnels durant les cinq ans

➤ **coût des alimentations**

Tableau n : 37 coûts des alimentations (en Ariary)

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Porcs engrangés	144 000 000	151 200 000	158 760 000	166 698 000	175 032 900

Source auteur

Ce tableau nous montre le coût des alimentations que l'entreprise va devoir supporter pendant les cinq années qui viennent.

➤ **Les frais vétérinaires**

Tableau n : 38les frais vétérinaires (en Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vermifuges	650 000	1 225 000	1 250 000	1 900 000	2 000 000
Vaccins	2 250 000	4 500 000	4 750 000	5 000 000	5 250 000
Fer	250 000	500 000	525 000	800 000	850 000
Vitamines AD3 E	65 000	66 000	67 000	68 000	69 000
Désinfectant	70 000	71 000	72 000	73 000	74 000
TOTAL	3 285 000	6 362 000	6 664 000	7 841 000	8 243 000

Source : auteur

Ce tableau nous montre les dépenses à prévoir durant les cinq ans à venir concernant les produits vétérinaires.

➤ Les carburants et électricités

Tableau n : 39 les électricités et carburants (en Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Carburants	500 000	700 000	800 000	900 000	1 000 000
Eau et électricité	700 000	900 000	1 100 000	1 300 000	1 500 000
Téléphone	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
TOTAL	1 500 000	2 000 000	2 400 000	2 800 000	3 200 000

Source : Auteur

Ce tableau nous montre les évolutions des dépenses en matières d'eau , électricité et de carburants durant les cinq qui suivent.

Pour le déroulement de notre projet on a besoin de s'approvisionner en carburants pour faire fonctionner les matériels de transport.

De plus l'eau et électricité sont indispensables pour notre ferme.

1.1.3 Récapitulation des charges

Tableau n :40 récapitulation des charges(en Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges personnelles	47 400 000	47 400 000	49 770 000	49 770 000	49 770 000
Charges sociales	8 532 000	8 550 000	8 982 000	8 983 800	8 985 600
Charges d'entretien des bâtiments	250 000	750 000	900 000	1 000 000	1 250 000
Charges d'entretien des matériels	700 000	1 000 000	1 250 000	1 500 000	1 750 000
Charges diverses	80 000	100 000	120 000	140 000	160 000
Autres services extérieurs	1 615 000	1 767 500	1 920 000	2 072 500	2 225 000
Impôts et taxes	515 000	520 000	525 000	530 000	535 000
Charges alimentations	144 000 000	151 200 000	158 760 000	166 698 000	175 032 900
Frais vétérinaires	3 285 000	6 362 000	6 664 000	7 841 000	8 243 000
Carburants, eau et électricité	1 500 000	2 000 000	2 400 000	2 800 000	3 200 000
Achats porcelets	72 000 000	86 400 000	86 400 000	117 000 000	117 000 000
TOTAL	279 877 000	306 049 500	317 691 000	358 335 300	368 151 500

Source :auteur

1.2Comptes de produits

1.2.1Les produits

Notre produit principal est la viande de porc mais il y a quand même des sous produits :Les abats, le sang ,et les compostes

➤ Vente de viandes

Tableau n : 41 des ventes de viandes(en Ariary)

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Porcs engrangés	Effectif	1 200	1 440	1 440	1 800	1 800
	Poids vifs	120 000	144 000	144 000	180 000	180 000
	Viande	96 000	115 200	115 200	144 000	144 000
Prix unitaire (Ar/ kg)		5 000	5 200	5 400	5 600	5 800
Prix total		480 000 000	599 040 000	622 080 000	806 400 000	835 200 000

Source : auteur

Ce tableau nous montre les recette qu'on pourrait avoir durant les cinq années à venir

➤ **Vente des abats**

Tableau n 42 vente des abats(en Ariary)

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Porcs engrangés	Effectif	1 200	1 440	1 440	1 800	1 800
	Poids vifs	120 000	144 000	144 000	180 000	180 000
	Abats (5%)	6 000	7 200	7 200	9 000	9 000
Prix unitaire (Ar/ kg)		4 000	4 200	4 400	4 600	4 800
Prix total		24 000 000	30 240 000	31 680 000	41 400 000	43 200 000

Source : auteur

Ce tableau nous montre les recettes qui s'ajoutent avec nos principaux produits

➤ **Vente de sang**

Tableau n :43 vente de sang (en Ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de porcs abattus	1 200	1 440	1 440	1 800	1 800
Sang récupéré (5%)	6 000	7 200	7 200	9 000	9 000
Prix unitaire	150	200	250	300	350
Prix total	900 000	1 440 000	1 800 000	2 700 000	3 150 000

Source : Auteur

Ce tableau nous montre le montant des recettes en matière de sang dans les cinq années à venir.

Vente du sang en Ariary

Le sang en fait aussi parti des sous produits de notre produit

Tableau n :44 Vente de composte (en Ariary)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de cheptel	1 200	1 440	1 440	1 800	1 800
Quantité lisier (litres)	1 204 208	1 445 049	1 445 049	1 806 312	1 806 312
quantité de composts produits (Kg)	120 421	144 505	144 505	180 631	180 631
Prix unitaire	50	55	60	65	70
Prix total	6 021 039	7 947 771	8 670 296	11 741 026	12 644 182

Source : Auteur

Ce tableau montre les évolutions qu'on pourrait avoir en vendant des compostes
Résumé des comptes de gestion.

Tableau n :45récapitulation des produits(en Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
vente des produits	480 000 000	599 040 000	622 080 000	806 400 000	835 200 000
Vente des abats	24 000 000	30 240 000	31 680 000	41 400 000	43 200 000
Vente du sang	900 000	1 440 000	1 800 000	2 700 000	3 150 000
Vente de composts	6 021 039	7 947 771	8 670 296	11 741 026	12 644 182
TOTAL	510 921 039	638 667 771	664 230 296	862 241 026	894 194 182

Source : Auteur

Ces tableaux nous permettent de faire une petite récapitulation des charges et des produits

Section 2 les états financiers

Dans cette section on va déterminer les comptes de résultat prévisionnel, les plans de trésorerie et enfin les bilans prévisionnels sur les cinq années qui suivent.
Tout ça doit être étudié dans le but déterminé si notre projet sera rentable ou non.

2.1 : bilan d'ouverture

Tableau n :46 bilan d'ouverture(en Ariary)

Actif	Montant	Passif	Montant
immobilisation incorporille			
frais de developpement	10 000 000		
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations corporelles		Capital	130 000 000
Terrain	90 000 000		
Constructions	97 500 000		
Matériels	28 070 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	225 570 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	130 000 000
ACTIFS COURANTS		PASSIFS NON COURANTS	
Trésorerie	109 097 000	Emprunts	204 367 000
TOTAL ACTIFS COURANTS	109 097 000	TOTAL PASSIFS NON COURANTS	204 367 000
TOTAL ACTIF	334 367 000	TOTAL PASSIF	334 367 000

Source : Auteur

2.2compte de résultat

Tableau n :47 compte de résultat (méthode par fonction) en Ariary

RUBRIQUES	1	2	3	4	5
CHIFFRES D'AFFAIRE	510 921 039,00	638 667 771,00	664 230 296,00	862 241 026,00	894 194 182,00
CHARGES D'EXPLOITATION	289 594 000,00	315 787 000,00	327 920 500,00	368 566 850,00	378 385 100,00
MARGE BRUTE	221 327 039,00	322 880 771,00	336 309 796,00	493 674 176,00	515 809 082,00
AMORTISSEMENT	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00
RESULTAT OPERATIONNEL	208 838 039,00	310 391 771,00	323 820 796,00	481 185 176,00	508 934 082,00
PRODUITS FINANCIERS		12 383 164,76	13 126 154,64	13 913 723,92	14 748 547,35
CHARGES FINANCIERES	40 873 400,00	32 698 720,00	24 524 040,00	16 349 360,00	8 174 680,00
RESULTAT FINANCIERS	- 40 873 400,00	- 20 315 555,25	- 11 397 885,36	- 2 435 636,08	6 573 867,35
ELEMENTS EXTRA (PRODUITS)					
ELEMENTS EXTRA (CHARGES)					
RESULTAT AVANT IMPOT	167 964 639,00	290 076 215,76	312 422 910,64	478 749 539,92	515 507 949,35
IBS	41 991 159,75	72 519 053,94	78 105 727,66	119 687 384,98	128 876 987,34
RESULTAT NET D'IMPOT	125 973 479,25	217 557 161,82	234 317 182,98	359 062 154,94	386 630 962,02
AMORTISSEMENT	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00
FLUX DE TRESORERIE DES ACTIVITES	138 462 479,25	230 046 161,82	246 806 182,98	371 551 154,94	393 505 962,02
CASH FLOW CUMULE	138 462 479,25	368 508 641,07	615 314 824,05	986 865 978,99	1 380 371 941,00
RESULTAT CUMULE	125 973 479,25	343 530 641,07	577 847 824,05	936 909 978,99	1 323 540 941,00

Source : Auteur

Les produits financiers concernent les placements qu'on a effectués à la fin de la première année

D'après ce tableau on constate que le résultat de notre projet commence à être positive a partir de l'année 1.

2.3 Plan de trésorerie

Tableau n : 48 plan de trésorerie (selon la méthode direct) en Ariary

RUBRIQUES	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5
Flux net liés aux activités opérationnelles					
Encaissements reçus des clients	510 921 039,00	638 667 771,00	664 230 296,00	862 241 026,00	894 194 182,00
Sommes versées aux fournisseurs et personnel	289 594 000,00	315 787 000,00	327 920 500,00	368 566 850,00	378 385 100,00
intérêts et autre frais financier payés	40 873 400,00	32 698 720,00	24 524 040,00	16 349 360,00	8 174 680,00
Impôts sur les résultats payés	41 991 159,75	12 383 164,76	13 126 154,64	13 913 723,92	14 748 547,35
Flux de trésorerie net provenant activités opérationnelles (A)	138 462 479,25	230 046 161,82	246 806 182,98	371 551 154,94	393 505 962,02
Flux net liés à l'activité d'investissement					
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations	225 570 000,00				
Encaissements sur cessions d'immobilisations	-				
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement (B)	-225 570 000,00	-	-	-	-
Flux net liés à l'activités de financement					
Placement		206 386 079,25			
Encaissements suite à l'émission d'actions	130 000 000,00	-	-		
Encaissement provenant d'emprunts	204 367 000,00	-	-		
Remboursement d'emprunts	40 873 400,00	40 873 400,00	40 873 400,00	40 873 400,00	40 873 400,00
Flux de trésorerie provenant des activités de financement (C)	293 493 600,00	-247 259 479,25	-40 873 400,00	-40 873 400,00	-40 873 400,00
Flux de trésorerie de la période	206 386 079,25	-17 213 317,43	205 932 782,98	330 677 754,94	352 632 562,02
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice		206 386 079,25	189 172 761,82	395 105 544,80	725 783 299,74
Trésorerie à la clôture de l'exercice	206 386 079,25	189 172 761,82	395 105 544,80	725 783 299,74	1 078 415 861,75

Source : auteur

D'après ce tableau on constate que notre trésorerie est positive durant cinq années qui suivent.d'après les calculs notre projet se portera à merveille car nous n'aurons pas des problèmes de trésorerie durant les ans.

2.4 Bilan prévisionnel

Tableau n :49bilan prévisionnel(en ARiary)

ACTIF					
RUBRIQUES	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	8 000 000,00	6 000 000,00	4 000 000,00	2 000 000,00	-
Immobilisations corporelles					
- Terrain	90 000 000,00	90 000 000,00	90 000 000,00	90 000 000,00	90 000 000,00
-Construction	92 625 000,00	87 750 000,00	82 875 000,00	78 000 000,00	73 125 000,00
- Matériels et outillages	22 456 000,00	16 842 000,00	11 228 000,00	5 614 000,00	5 614 000,00
Immobilisation financière	206 386 079.25	206386079.25	206 386 079.25	206 386 079.25	206 386 079.25
TOTAL ACTIF NON COURANT	213 081 000.00	406 978 079.25	394 489 079.25	382 000 079.25	375 125 079.25
ACTIF COURANT					
Trésorerie		189 172 761,82	395 105 544,80	725 783 299,74	1 078 415 861,75
TOTAL ACTIFS COURANTS	-----	189 172 761.82	395 105 544.80	725 783 299.74	1 078 415 861.75
TOTAL ACTIFS	419 467 079,25	596 150 841,07	789 594 624,05	1 107 783 378,99	1 453 540 941,00

PASSIF					
RUBRIQUES	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
CAPITAUX PROPRES					
Capital	130 000 000,00	130 000 000,00	130 000 000,00	130 000 000,00	130 000 000,00
RESULTAT	125 973 479,25	343 530 641,07	577 847 824,05	936 909 978,99	1 323 540 941,00
TOTAL CAPITAUX PROPRES	255 973 479.25	473 530 641.07	707 847 824.05	1 066 909 978.99	1 453 540 941.00
PASSIFS NON COURANT					
Emprunt à moyen terme	163 493 600.00	122 620 200.00	81 746 800.00	40 873 400.00	
TOTAL PASSIF NON COURANT	163 493 600.00	122 620 200.00	81 746 800.00	40 873 400.00	
PASSIF COURANT	-	-	-	-	
TOTAL PASSIFS	419 467 079,25	596 150 841,07	789 594 624,05	1 107 783 378,99	1 453 540 941,00

Source : Auteur

Lors de la première année on avait établi un placement ceci afin d'appliquer la règle de la trésorerie zéro.

Chap. III EVALUATION DU PROJET

Section 1 : évaluation financière

1.1 Suivant les outils d'évaluation

1.1.1 la valeur actuel nette

La valeur actuelle nette est obtenu a partir de la différence entre la somme des MBA (marge Brute d'Autofinancement actualisé et les investissements

1.1.2 Calcul de la marge brute

Elle est obtenue par la formule ci après :

$$\text{MBA} = \text{Résultat net d'impôt} + \text{Dotation aux amortissements}$$

Tableau n :49 détermination du MBA

RESULTAT NET D'IMPOT	125 973 479,25	217 557 161,82	234 317 182,98	359 062 154,94	386 630 962,02
AMORTISSEMENT TECHNIQUE	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	12 489 000,00	6 875 000,00
FLUX DE TRESORERIE DES ACTIVITES	138 462 479,25	230 046 161,82	246 806 182,98	371 551 154,94	393 505 962,02
CASH FLOW CUMULE	138 462 479,25	368 508 641,07	615 314 824,05	986 865 978,99	1 380 371 941,00
RESULTAT CUMULE	125 973 479,25	343 530 641,07	577 847 824,05	936 909 978,99	1 323 540 941,00

Source : Auteur

Le taux d'intérêt de l'emprunt est de 20% pour cela il nous faut un taux égale a celui là.

$$VAN = \sum_{J=1}^n \text{MBA} (1+i)^{-n} - Io$$

Tableau n : 50détermination de la VAN

PERIODE	CASH FLOW	(1+i) ⁻ⁿ	ACTUALISEE
1	138 462 479,25	0,862069	119 364 206,25
2	230 046 161,82	0,7431629	170 961 773,05
3	246 806 182,98	0,6406577	158 118 275,00
4	371 551 154,94	0,5522911	205 204 395,28
5	393 505 962,02	0,476113	187 353 310,16
somme			841 001 959,74
investissement initial			334 367 000,00
VAN			506 634 959,74

Source : Auteur

Notre taux de d'actualisation est de 16 %

D'après le tableau on a put constaté que le VAN est positive avec une valeur de **506634959.74**.cela nous montre que notre est vraiment rentable.

1.1.3taux de rentabilité interne

Le taux de rentabilité interne est le taux i pour le quel la valeur de la VAN égalise la valeur de l'investissement initial I_0 . Ce taux est très important pour les organismes financiers pour déterminer la performance des activités du projet et devait être supérieur au taux d'intérêt de l'emprunt

En faisant l'actualisation on obtient :

TAUX D'ACTUALISATION (en Ariary)	60%
PERIODE	CASH FLOW
1	138 462 479,25
2	230 046 161,82
3	246 806 182,98
4	371 551 154,94
5	393 505 962,02
somme	330 878 107,18
investissement initial	334 367 000,00
VAN	-3 488 892,82

TAUX D'ACTUALISATION (en Ariary)	59%
PERIODE	CASH FLOW
1	138 462 479,25
2	230 046 161,82
3	246 806 182,98
4	371 551 154,94
5	393 505 962,02
somme	336 335 163,21
investissement initial	334 367 000,00
VAN	1 968 163,21
TRI	59,36%

Marge de sécurité = TRI - taux d'emprunt
Donc ici nous avons MS = 59.36-20 = 39.36

Le taux est largement supérieur au taux d'emprunt cela nous montre que notre projet est vraiment rentable.

1.1.4 Indice de profitabilité

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un Ariary de capital investi. Il doit être supérieur à 1 pour que le projet soit rentable
Elle est donnée par la formule suivante :

$$IP = \frac{VAN}{Io} + 1$$

$$IP = \frac{506\,634\,959,74}{334\,367\,000,00} + 1 = 2,51$$

D'après la théorie, le projet est rentable si l'IP est largement supérieur à 1. Elle est égale à 2,51 fois le coût de fonctionnement de notre entreprise, en tenant compte des coûts d'investissement. Ce qui signifie qu'un Ariary de capital investi génère 1,51 Ar de bénéfice. Nous pouvons confirmer que notre projet est rentable.

1.1.5. Délai de récupération des capitaux investis

On entient par DRCI le temps nécessaire au bout duquel le projet pourrait récupérer le fond de départ. C'est la date à laquelle le capital investi est recouvert entièrement par la cumulative de la MBA actualisée.

$$b = \frac{\text{Somme bénéfices}}{\text{Période d'évaluation}} = \frac{1\,323\,540\,941,00}{5} = 264\,708\,188,20$$
$$\text{DRCI} = \frac{\text{Investissement}}{\text{Bénéfice moyen}} = \frac{334\,367\,000,00}{b} = \frac{334\,367\,000,00}{264\,708\,188,20} = 1,26$$

soit DRCI 1 an 3 mois 4 jours

Avec le Bénéfice moyen, les dépenses engagées initialement dans ce projet sont récupérées au bout de un an trois mois et quelques jours

C'est-à-dire le 04 mars du deuxième année d'où le projet est très rentable car les capitaux investis seront récupérés avant la quatrième année.

1.2. Selon les critères d'évaluation

Nous avons choisi les quatre critères suivants, compte tenu de la rentabilité de notre projet :

- La pertinence
- L'efficacité
- La durée de vie
- Impact

1.2.1. La pertinence

Compte tenu de la forte rentabilité, notre projet contribuera au développement de la région. Ceci est indiscutable vu l'accroissement successif de notre valeur ajoutée pendant la prévision de 5 ans. D'où, le projet est pertinent.

1.2.2. Efficacité

Rappelons qu'un Ariary investi génère 1.51 Ar de bénéfice, d'où le projet est rentable. En résumé, le projet est rentable, fiable puis efficace parce qu'on pourrait atteindre les objectifs.

1.2.3. Durabilité

Ce que nous voulons indiquer ici, c'est la possibilité de continuer l'exploitation du projet. De notre cas, il est possible en 5 ans car nous pensons qu'après ce délai, les besoins en matières de viande de porcs charcutier ne cesseront pas à s'accroître

1.2.4. Impact

Il est certain que la technique appliquée servira d'exemple aux autres éleveurs de la région.

Section 2 :évaluation économique

Evaluation économique du projet consiste à déterminer des impacts du projet sur l'économie nationale du pays.

En effet, le projet aura inévitablement une incidence sur les rentrées d'argent de l'Etat, par le biais tout d'abord des différents impôts et taxes que nous aurons à payer à la valeur ajoutée produites par le projet chaque année que nous y contribuons.

Pour rappel, notons que la formule pour obtenir le PIB est la somme des valeurs ajoutées.

2.1. Importance sur l'économie nationale

Ce projet de création d'unité de production de porc charcutier contribue à la réalisation de la politique de l'Etat à savoir le MAP qui favorise les actions de développement des communes rurales.

2.2. Nombre d'emplois créés

L'Importance de ce projet est la capacité à créer des emplois. Une partie de chômage peut être réduit surtout pour les jeunes sortants de l'université ainsi que pour la population locale qui y est compétent.

2.3. Calcul de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée est obtenue par la différence entre la production de l'exercice et la consommation intermédiaire. Elle représente la richesse créée par l'entreprise.

2.4. Effet sur les finances publiques

Ce projet pourrait améliorer les recettes fiscales au niveau de la recette de l'Etat par le paiement des impôts et les différentes taxes comme le TVA, les taxes professionnelles.

Section n : 3 Evaluation sociale

L'évaluation sociale a pour but de veiller à ce que le projet a un impact positif au niveau social.

3.1. Niveau de la formation

L'implantation de cette ferme procurera des expériences pour toutes les personnes qui sont embauchées..

3.2. Développement de la ville

Ce projet alimente l'économie locale par l'intermédiaire des salaires qui rémunèrent le personnel d'exécution qui n'est autre que la population locale.

Nous avons vu dans la troisième partie, l'étude financière du projet. L'objectif est la rentabilité de notre projet.

La société investira dont elle empruntera auprès d'un organisme financier à concurrence de 61.12 % des investissements nécessaires constants. Nous avons procédé aussi au calcul des amortissements des immobilisations avec les méthodes de remboursement des dettes en passant par le calcul des différentes charges. L'état de faisabilité du projet nous a montré le compte de résultat et les bilans prévisionnels de 5 années avec le plan de trésorerie pluriannuel.

Dans l'évaluation financière du projet et d'après notre calcul aussi, nous avons trouvé un VAN qui est égal à **506634959.74** largement positif qui signifie que notre projet est rentable et génère de bénéfice. Avec un TRI égal à 59.36 %, notre entreprise dispose une marge de 39.36 % qui nous offre d'autres possibilités de recours aux emprunts. IP est égal à 2.51, ce qui signifie qu'un Ariary investi génère 1.36Arde bénéfice et les capitaux seront récupérés avant la fin du projet.

Enfin, nous pouvons dire que le projet est pertinent ou efficient car un projet ne peut être à la fois pertinent et efficient.

CADRE LOGIQUE DU PROJET

	Logique d'intervention	Indicateurs Objectivement Vérifiables (IOV)	Source Vérification	Hypothèses
Objectifs globaux	Relance de l'élevage de porc charcutier	Accroissement des nombres d'éleveurs	Descente sur terrain	Pas de cataclysme Pas d'épidémie
Objectifs spécifiques	Augmentation de la capacité de production	Augmenter 10% la quantité de viande produite	Donnée statistique (INSTAT)	Contribution de l'Etat
Résultat	Création d'une unité de production de porc charcutier	Une ferme avec un espace de 1ha	Visite sur terrain	Délais de fabrication respecter par les constructeurs
Activités	Construction des bâtiments Appel d'offre Formation du personnel	Construction de 60 loges pour l'engraissement Construction d'une fosse Dossier d'appel d'offre	Visite sur terrain	Assistance des techniciens compétents Existences des formateurs Contribution de l'état.
Intrants	-porcelet -bâtiments -Equipements médicales (désinfectants, antibiotiques) -terrain -matérielles d'élevages -matières premières pour la fabrication des provendes	Ferme construite -achat de porcelet - achat des équipements D'élevage et matière première	Cahier de charges Fiche de suivi des stocks	Accord des bayeurs de fonds

--	--	--	--

Conditions préalables	Ressource financières suffisantes Existence des bayeurs de fonds
	Accord de l'Etat Facilitation des paperasses

CONCLUSION GENERALE

L'activité porcine s'avère toujours rentable vu les nombreux avantages qu'elle présente.

D'où l'objet de notre choix sur la mise en place d'une unité de production de porc charcutier.

L'engraissement des porcs charcutiers se classe parmi les activités à cycle court, grâce à cette caractéristique la mise en place de ce projet semble très bénéfique car les délais de récupération des capitaux investis sont très courts.

De plus tout le porc en entier ne se perds même ses crottes se transformes en lisiers qu'on pourraient vendre

Mais toutes fois ,toute chose a ses inconvénients la non maîtrise de certaines maladies comme la Peste Porcine Africaine présente un grand blocage pour le développement de l'activité.

Face à ce problème notre projet prévoit des mesures préventive très stricte à savoir la prise en compte de la biosécurité (pétiluve, rotoluve), les prophylaxies et les différentes mesures sanitaires (vides sanitaires, mis en quarantaines). De plus avec l'utilisation des matériels et techniques modernes et des personnelles qualifier les risques diminués.

La mise en place de ce projet présente des perspectives d'avenir très intéressantes sans parlés des profits annuels qu'il engendre. Il rend aussi service au autres acteurs économique comme les unités de transformations grâce à la qualité des produits qu'il offre, dans les années à venir on pourrait même envisager une exportation de viande de porc charcutier afin d'élargir notre marché.

Malgré ces objectifs, sans l'engagement à fond de l'Etat il serait difficile de les atteindre.

Ainsi l'Etat doit contribuer à la facilitation de la création de la ferme au niveau des différentes paperasses, à l'octroi des subventions agricoles, la facilitation de crédit , la détaxation des matérielles d'élevage et agricole. ..

Ainsi l'élevage et l'agriculture sont les secteurs clés de développement pour Madagascar, donc le devoir de tout citoyen est de prendre part de lancer un défit afin de combattre la pauvreté .

Mots-clés : Elevage de porc charcutier ; Transformation ; Vente ; Ambohipanja ; Ankadikely Ilafy

TABLE DES MATIERES

Sommaire

Listes

Glossaires

INTRODUCTON.....	1
------------------	---

PARTIE I IDENTIFICATION DU PROJET

CHAP I : PRESENTATION DU PROJET **5**

Section 1 : Historique	5
1.1 origine	
1.2 considération économique	
1.3 cheptel porcin	
1.4 Maladie et évolution	
Section 2 : caractéristique du projet	9
2.1 Description du projet	
Section 3 : les points forts et faiblesse du projet.....	11
3.1 les points forts	
3.2 les points faibles	

CHAP II : ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKETING DU PROJET **12**

Section 1 : description du marché.....	12
1.1 le marché et les clients cibles	
Section 2 : Analyse de la demande.....	13
2.1 Choix des techniques d'enquête	
2.2 Résultat des enquêtes	
2.3 Comportement d'achat du client	
Section 3 : analyse de l'offre	16
3.1 les différents lieux d'abattages dans la ville d'Antananarive	
3.2 Analyse de la concurrence	
3.3 détermination du part de marché	

CHAP III STRATEGIE ET POLITIQUE MARKETING **20**

Section 1 : concept marketing	20
1.1 objectif marketing	
Section 2 : stratégie	20
2.1 stratégie « push »	
2.2 stratégie « pull »	

section 3 :politique	21
3.1politique du produit	
3.2politique du prix	
3.3 politique de communication	
3.4 politique de distribution	

CHAP IV THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATIONS 24

Section 1 : outils d'évaluation	24
1.1 VAN ou VNA	
1.2 IP	
1.3 TRI	
1.4 DRCI	
Section 2 : autres outils d'évaluation.....	26
2.1 SR	
2.2 Indicateur de performance	
2.3 Indicateur de rentabilité	
Section 3 : critère d'évaluation	29
3.1 Pertinences	
3.2 Efficience	
3.3 Impactes	

PARTIE II FAISABILITE TECHNIQUE

CHAP I ETUDE TECHNIQUE 31	
Section 1 : généralité sur le porc.....	31
1.1 Intérêt générale du porc	
1.2 systémique du porc	
Section 2 : races et types d'élevage	31
2.1 Races	
2.2 type d'élevage	
2.3 conduite d'élevage	
Section 3 : technique de production envisagée.....	37
3.1 Choix des races	
3.2 conduite en bande	
3.3 Terrain d'implantation	
3.4Moyen de production	
3.5 suivi de la croissance du porc	
3.6 Les maladies du porc	
3.7 Prophylaxie et biosécurité	

CHAP II CAPACITE DE PRODUCTION55

Section 1 production envisagée	55
--------------------------------------	----

1.1 produits	
Section 2 : plan de production.....	57
CHAP III ETUDE ORGANISATIONNEL	
Section 1 : organigramme.....	58
Section 2 : organisation des ressources humaines	58
2.1 Définitions des tâches	
2.2 Les qualifications demander	

PARTIE III ETUDE FINANCIERE

CHAP I COUT DES INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT DU PROJET 62

Section 1 : coût d'investissement	62
1.1 Immobilisation incorporelle	
1.2 Immobilisation corporelle	
1.3 coût des investissements	
1.4 FRI	
1.5 Les amortissements	
Section 2 : le financement du projet.....	68
2.1 plan de financement	
2.2 Plan de remboursement	

Chap II : COMPTE DE GESTION ET ETAT FINANCIER 69

Section :1 compte de gestion	69
1.1 comptes de charges	
1.2 comptes de produits	
Section 2 : les états financiers	78
2.1bilan d'ouverture	
2.2compte de résultat	
2.3 Plan de trésorerie	
2.4 Bilans prévisionnels	

CHAP III EVALUATION DU PROJET

Section 1 : évaluation financière.....	81
1.1 suivant les outils d'évaluation	
1.2 selon les critères d'évaluation	
Section2 : évaluation économique.....	85
2.1 Importance sur l'économie nationale	
2.2 Nombre d'emploi crée	
2.3 Calcul VA	
Section 3 : évaluation sociale.....	86
3.1 Niveau de la formation	
3.2 Développement de la ville	

CADRE LOGIQUE.....	86
CONCLUSION GENERALE	87
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	

BIBLIOGRAPHIES

Ouvrages consultés

1. Plan Comptable Générale (PCG2005) cohérent avec les normes comptables internationales IAF/IFRS). Décret n°2004-272 du fev 2004. Ordre des experts Comptables et Financier de Madagascar, conseil supérieur de la comptabilité, Institut national de la statistique et ministère de l'économie, des finances et du budget.
2. RASOLOARIMANANA Dieudonné, 1998. Ny Fiompiana Kisoa. Edition Ambozontany-Antananarivo. 178 pages.
3. Cabinet l'ACTION, Avril 2004. Etude sur la situation et les perspectives de développement de la filière porcine à Madagascar .MPE, rapport final mai 2004. 150pages
3. Bonnecaze Florence, Novembre 2001 Fidélisation de la clientèle de la FNAC. 150pages
4. SERRE H, 1989. Précis d'Elevage du Porc dans la Zone Tropicale, Manuels et précis d'élevage. Institut d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux. 598pages

Site web

Http://WWW.pigtop.fr

support de cours

Environnement et Gestion de Projet :Mme RAVALITERA
Gestion budgétaire : Mr RAZAFINMBELO Florent
Gestion de la Stratégie : Mr RALISON ROGER
Comptabilité des Sociétés : Mme Ranorovololona Aimé
Gestion de Trésorerie : Mr Andriamasimanana Origène
Porciculture : Mr Gabriel (ESSA)

Personnes ressources

RANDRIAMIADANA Mampiandra, conseiller technique chez Malagasy Professionnel de l'Elevage

Liste des annexes

ANNEXE1 : DOCUMENTS D'ENREGISTREMENTS

ANNEXE 2 : FICHE INDIVIDUELLE DE CHAQUE PORC

ANNEXE 1

LES FORMALITES SUR LA VIANDE BOVINE ET PORCINE

SOUCHE CERTICAT D'ORIGINE

0752095 A

FARITANY.....

FIVONDRONAMPOKONTANY.....

ARRODISSEMENT.....

CODE GEOGRAPHIQUE DE LA COMMUNE

Je soussigné.....Délégué

Administratif d'Arrondissement..... certifie que le bovidé dont les
signalements ci après, provient de l'élevage de M.....domicilié à

.....Fokontany.....dudit Arrondissement de.....

CT N°.....du.....délivrée àCe bovidé est inscrit dans
son cahier de recensement des bovidés délivré le.....à
.....sous le numéro.....

Désignation du bovidé :

Age :.....Robe.....Marques :.....

Vacciné contre les maladies charbonneuses le :.....

Ce certificat est délivré pour faire valoir ce que de droit et est valide pour une durée de trois mois à partir de la date de délivrance.

A.....le

Le Chef d'Arrondissement

ANNEXE 2

FICHE INDIVIDUELLE DU PORC
Page 1

LOGE n° :.....
Nombre de porc :.....
Date de naissance :.....
Date de Début d'engraissement :.....
Poids au début d'engraissement :.....

Aliments consommés

Frais vétérinaires

Date	Poids	Prix total	Date	Prix total

Page2

Vente de porc charcutier

Date	Nombre	Poids	Prix	Observation