

LISTE DES ABREVIATIONS

E.E.S.D.E.G.S : Etablissement de l'Enseignement Supérieur en Droit, Economie ; Gestion, Sociologie

AVITECH : Aviculture et Technique

SOPROMAD: Société de Production en Aviculture

D.S.V : Direction de Service Vétérinaire

M.P.E : Maison et Petite Elevage

S.L.R.A : Système d'Information Rurale et de Sécurité Alimentaire

S.S.A : Service de Secteur Agricole

I.B.S : Impôts sur le Bénéfice

M & O : Matériels et Outilage

M.M.B : Matériel et Mobilier du Bureau

M.B.A : Marge Brute d'Autofinancement

INSTAT : Institut National des Statistiques

CNaPS : Caisse National de Prévoyance Sociale

OSIE : Organisme Sanitaire Inter Entreprise

C.S.B : Centre de Santé de Base

C.H.B : Centre Hospitalière de Base

B.O.A : Banque of Africa

LISTES DES TABLEAUX

- Tableau 1 : Le pourcentage de superficie cultivé
- Tableau 2 : Répartition des superficies par culture
- Tableau 3 : Effectif des animaux de petits élevages
- Tableau 4 : Effectif des animaux de gros élevages
- Tableau 5 : Estimation du volume de l'offre
- Tableau 6 : Quantité d'œufs annuelle des ménages
- Tableau 7 : Répartition des consommateurs selon leur catégorie socioprofessionnelle
- Tableau 8 : Evolution des prix de produit
- Tableau 9 : La répartition des produits
- Tableau 10 : La quantité des lumières nécessaires
- Tableau 11 : Zone de confort selon l'âge de l'animal
- Tableau 12 : La composition des éléments en pourcentage
- Tableau 13 : Les quantités d'aliments nécessaires
- Tableau 14 : La quantité d'eau nécessaire
- Tableau 15 : Programme de vaccin pour les poules suivant leur âge
- Tableau 16 : Consommation totale de 900 animaux
- Tableau 17 : Les quantités des provendes et eau
- Tableau 18 : Calendrier de réalisation
- Tableau 20 : Tableau de la capacité de la production
- Tableau 21 : Evolution des chiffres d'affaires
- Tableau 22 : Les charges des personnelles
- Tableau 23 : Les constructions
- Tableau 24 : Matériels et outillages
- Tableau 25 : Matériel et mobilier de bureau
- Tableau 26 : Récapitulation de coûts d'investissement
- Tableau 27 : Amortissement de frais d'établissement
- Tableau 28 : Amortissement de construction
- Tableau 29 : Amortissement de M.O
- Tableau 30 : Amortissement de M.M.B
- Tableau 31 : Amortissement de matériel informatique
- Tableau 32 : Amortissement de matériel de transport

- Tableau 33 : Amortissement des aménagements et installations
- Tableau 34 : Fonds de roulement initial
- Tableau 35 : Plan de financement
- Tableau 36 : Emplois et ressources
- Tableau 37 : Remboursement des dettes
- Tableau 38 : Récapitulation de compte de charges
- Tableau 39 : Achat de matière consommable
- Tableau 40 : Récapitulation de compte de charges
- Tableau 41 : Aspect quantitatif
- Tableau 42 : Evolution du chiffre d'affaires
- Tableau 43 : Compte de résultat prévisionnel
- Tableau 44 : Plan de trésorerie
- Tableau 45 : Bilan de départ
- Tableau 46 : Bilan prévisionnel de l'année 1
- Tableau 47 : Bilan prévisionnel de l'année 2
- Tableau 48 : Bilan prévisionnel de l'année 3
- Tableau 49 : Bilan prévisionnel de l'année 4
- Tableau 50 : Bilan prévisionnel de l'année 5
- Tableau 51 : Evolution de valeurs ajoutées
- Tableau 52 : Ratio de facteur travail par rapport à la valeur ajoutée
- Tableau 53 : Ratio de rendement apparent de main d'œuvre
- Tableau 54 : Ratio de rentabilité financière
- Tableau 55 : Calcul de M.B.A
- Tableau 56 : Calcul de V.A.N

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PREMIERS PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	3
<i>CHAPITRE I : LA DESCRIPTION</i>	4
SECTION 1 : HISTORIQUE	4
SECTION 2 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	5
SECTION 3 : IMPLANTATION DU PROJET	7
<i>CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE</i>	13
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE	13
SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE	14
SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	15
SECTION 4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	16
SECTION 5 : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	20
<i>CHAPITRE III : LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILES ET LES CRITERES D'EVALUATION</i>	24
SECTION 1 : LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES OUTILS	25
SECTION 2 : LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES CRITERES	28
DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET	30
<i>CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE LA REALISATION</i>	31
SECTION 1 : L'IDENTIFICATION DES RESSOURCES	31
SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE	42
<i>CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGE</i>	45
SECTION 1 : LA CAPACITE DE RECEPTION	45
SECTION 2 : LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS	47
SECTION 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION	48
<i>CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE</i>	49
SECTION 1 : ORGANISATION GENERALE	49
SECTION 2 : ORGANISATION ENVISAGEE	51
SECTION 3 : LE CHRONOGRAMME	54

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	57
<i>CHAPITRE I : LES MONTANTS DES INVESTISSEMENTS</i>	58
SECTION 1 : NATURE ET COUTS DES INVESTISSEMENTS	58
SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT	61
SECTION 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT	64
SECTION 4 : LE TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES	65
SECTION 5 : LES COMPTES DE GESTION	66
<i>CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE</i>	70
SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS	70
SECTION 2 : LES PLAN DE TRESORERIE	72
SECTION 3 : LE T.G.C.G.	73
SECTION 4 : LE BILAN PREVISIONNEL	
	74
<i>CHAPITRE III : L'EVALUATION DU PROJET</i>	80
SECTION 1 : L'EVALUATION ECONOMIQUE	80
SECTION 2 : L'EVALUATION FINANCIERE	82
SECTION 3 : L'EVALUATION SOCIALE	85
CONCLUSION GENERALE	86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DE MATIERES	

INTRODUCTION

La population de Madagascar estimée à 17.000.000 habitants, soit une densité moyenne de 28,9 habitants par km², est très inégalement repartie dans les vingt-deux régions. Selon un rapport publié par la banque Mondiale et le FMI : Madagascar est encore classé parmi le pays en voie de développement et servi de la pauvreté, presque les activités des peuples sont basés sur les secteurs primaires, notamment l’Agriculture et l’élevage. Cependant, la consommation alimentaire des peuples Malgaches en particulier les protéines animales apparaissent insuffisantes .Il apparaît aussi que les produits Avicoles ne peuvent plus répondre les besoins de la population.

Ce phénomène est dû à la faible productivité, au système de production existant et celle de la technique d’élevage adopté.

Devant cette dégradation sociale et économique ; la préoccupation des dirigeants actuels constitue un moyen efficace, pour donner un nouvel élan à l’économie et à l’emploi pour les gens.

De ce fait ; des types d’investissement peu coûteux ; dont la comptabilité est à court terme incitent aujourd’hui les jeunes opérateurs à trouver le PRD, dans la dite région du sud-est.

C'est-à-dire ce PRD fait promouvoir les initiatives privées. Il s'agit donc d'une création d'une unité d'élevage de poules pondeuses, dont nous voulons réaliser dans la région du sud-est plus localement dans le district de Vangaindrano.

L'aviculture est susceptible d'être pratiquée dans cette région. Ainsi le milieu physique est en général favorable à son développement et le milieu humain n'est pas indifférant à sa réalisation.

Notre objectif est de contribuer à l'amélioration du niveau de vie de la population environnante tant sur le plan économique que social, par le biais de la production et la mise en vente d'un produit.

Par ailleurs, ce projet généra :

- des emplois pour les villageois en vue,
- élaboration d'un modèle de projet de l'amélioration et de la transformation de

L'élevage de type traditionnel en production moderne et rationnelle.

Nous espérons aussi de produire et vendre 280.000 à 350.000 œufs par an.

Pour mener à bien notre étude, après l'analyse préalable que nous avons déjà faite, il y a quelques étapes que nous devrions suivre à savoir :

- des recherches bibliographiques comme dans des centres de documentations qui s'avèrent importantes dans le but de collecter les informations nécessaires à cette filière << Aviculture >>.
- Des enquêtes et visite auprès de la ferme et d'organisme oeuvrant dans le domaine.
- Des sur terrain pour découvrir du marché et auprès des professionnels de la filière afin de savoir l'avenir dans cette filière.

On constate que le projet d'aviculture est très répandu dans la région de hautes terres Malgaches, zones où les professionnels pensent une favorable conduite d'élevage de poules pondeuses.

Une région assoiffée de rénovation et de développement, soulignons que dans le sud-est de l'île, le problème de route en mauvais état ne date pas d'hier et constitue une véritable entrave au développement de la région.

La réalisation du projet ne constitue pas un problème car le marché n'est pas encore saturé. Les principaux obstacles concernent les coûts des intrants et de l'encadrement sanitaire qui ne cesse plus d'augmenter. Le problème du transport bloquera aussi notre projet envers les autres régions proches. Enfin ce projet s'inscrit dans le cadre de la réalisation de la << politique de développement rapide et durable>> qui permettra de contribuer l'augmentation de la production nationale donc de la richesse nationale grâce à la création de valeur ajoutée. Notre projet est la première installation à grande échelle dans le district de Vaingandrano

Pour mieux présenter notre travail, nous allons le diviser en trois grandes parties essentielles :

La première partie donne un aperçu général du projet, à savoir l'historique et l'implantation du projet et celle de l'étude du marché.

La deuxième partie qui traitera la conduite du projet, et on explique ici les techniques de production, la conduite d'élevage et l'étude organisationnelle.

Enfin dans la troisième et dernière partie, nous voulons analyser l'étude financière de notre projet en incluant les montants des investissements, l'analyse de la rentabilité et l'évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Ce premier chapitre met en évidence l'aperçue générale du projet, à savoir

- L'historique du projet
- Les caractéristiques du projet
- L'implantation du projet

Section 1 : Historique du projet

Avant la totalité de l'élevage de la poule pondeuse on s'est aperçu la pratique en semi liberté à partir de << poule pondeuse>>. Ces poulets dont le plumage varie suivant les différentes régions sont des petits formats (1kg pour la femelle et 2kg pour celles de mâles). Ils constituent donc les races aux caractéristiques de rusticité mais aux rendement zootechnique bien faible.

C'est pour cette raison que les importateurs des poussins et les accouveurs locaux ont fait apparaître sur le marché de nouveau produits Avicoles constitués par la présence des races pures et leurs souches dérivées comme la méthode génétique.

La race est le résultat d'une différenciation qui le produit au sein d'une même espèce animale et qui se traduit par de caractères communs transmis à leur descendantes.

On distingue deux types de races :

- les races pures
- les races améliorées issues de croisement entre deux races pures.

Maintenant on dénombre plus de 300 races de poules apparues dans le monde, et on cite dans le tableau annexe toutes les principales races existantes.

L'aviculture peut tenir donc une place de choix dans le développement de production animale de notre pays.

Ceci tient donc à de raisons d'ordre économiques, nutritionnelles et surtout à cause des atouts qui lui sont propres à savoir :

- La facilité d'élevage, puisque les techniques d'élevage sont pratiquement simples.
- La modicité des investissements au départ
- La prolificité
- Les débouchés assurés presque élargis

Aujourd’hui, l’élevage de volaille exige d’une part l’application précise de technique diverse, et d’autre part une bonne gestion économique afin d’assurer les conditions de production les plus satisfaisantes possibles et la rentabilité de l’exploitation.

Section 2 : Les caractéristiques du projet

L’étude de projet peut être définie par la description des voies et des moyens à mettre en œuvre pour réaliser un objectif. Un objectif est défini comme la finalité.

La caractéristique principale d’un projet est d’avoir un objectif bien fixé dans le temps et lié au coût.

L’aviculture tient souvent une place importante dans un plan de développement de certains pays. Celle-ci s’explique par une des raisons économiques, grâce à la valeur nutritionnelle q’elle va procurer.

Le présent projet consiste à créer une unité d’élevage de poules pondeuses dans le district de Vaingandrano, afin de produire et de vendre 280.000 à 350.000 unités d’œufs par an et de traiter et vendre de poules réformées.

Pour y atteindre, nous élevons les races performantes en combinant une technique d’élevage moderne.

Nos produits sont directement destinés sur le marché de la ville, et des autres districts proches. L’existence d’une surface cultivable, nous permet de pallier le coût de production en faisant d’autres tâches complémentaires à notre projet, c'est-à-dire la culture de manioc, de maïs ..., indispensable à l’alimentation de volailles.

Après l’étude préalable, nous préférons d’élever les poules <<SHAVER 577 >> dont la race est performante et adaptée aux conditions climatiques de la région. Une poule pond environ 250 unités d’œuf par an.

2-1 : Importance économique

Le problème de chômage existe partout dans monde, même les pays les réputés riches sont perturbés par ce phénomène. A Madagascar, ce genre de problème persiste encore. Ainsi la crise politique socio-économique de l’année 2002, aggrave le taux de chômage chez nous. Pour en sortir, l’intention de créer un projet est très encouragée.

L'éventail des intérêts de ce projet est très large. Plusieurs points peuvent être considérés comme :

- La création de certains emplois permanents ou temporaires, pour les gens de la région, c'est-à-dire emplois directes et indirectes.
- La vulgarisation auprès de paysans des techniques modernes de culture fourragère, et

d'élevage notamment par l'utilisation des provendes et des semences fourragères produites par la ferme.

Ainsi ce projet contribue à une relance économique très rapide et durable dans notre pays. D'ailleurs notre gouvernement prend la politique économique très consacrée à la réduction le plutôt possible de la pauvreté. Ainsi le gouvernement incite amplement les initiatives privées comme la conception et réalisation de tel projet.

2-2 : Les valeurs nutritionnelles à rendre

Un œuf est organique contenant un cellule œuf ou un embryon, et pondu par des femelles de nombreux animaux, notamment les oiseaux (poules). Un aliment très remarquable par sa richesse en vitamines : la vitamine A, la vitamine D, et les sels minéraux, l'homme doit consommer des œufs afin d'assurer :

- La croissance des enfants et son bon état de santé
- La maintenance en bonne santé des adultes

L'œuf contient aussi de calcium, du fer, et de protéine. Donc on qualifie un œuf comme un aliment complet.

Concernant la viande de volaille, elle nous apporte aussi de calorie et des lipides indispensables à notre croissance. Elle représente aussi une bonne source de lysine et de leucine, et très haute ration à base de céréales. Ensuite elle apporte aussi de vitamine hydrosoluble en particulier la vitamine B₁.

Enfin, les produits avicoles jouent un rôle important dans les ressources alimentaires des hommes grâce aux valeurs calorifiques qu'ils vont procurer.

2-3 : Le mode d'élevage

La réalisation de l'élevage devrait se faire de préférence conformément aux standards reconnus dans les domaines. Concernant ce mode d'élevage, il en existe deux et est pratiquement différent à savoir l'élevage traditionnel et l'élevage moderne.

2-3-1 : L'élevage traditionnel

Chaque ménage pratique l'élevage de poule pondeuse à de façons indifférentes. Un type d'élevage dont la taille n'excède pas de trente (30) poules. Ici les animaux sont mis en liberté pendant la journée, pour se nourrir de tout ce qu'ils peuvent trouver, sans recevoir de compléments alimentaires, autre que les déchets des aliments familiaux.

Ajouter à cela, les races de ces animaux de petit format dont les rendements zootechnique sont évidemment très faibles. Les goûts ne sont pas adaptés aux habitants culinaires modernes, et aux conditions sanitaires non garanties.

2-3-2 : L'élevage moderne

Par contre, ce mode d'élevage suit l'évolution du temps grâce, à la technologie moderne, les ménages ou les éleveurs pourraient améliorer ou même augmenter d'avantages leur productivité.

Section 3 : L'implantation du projet

Dès que les éléments constitutifs du projet sont complets, nous allons installer dans la région du Sud-est plus, localement dans le district de Vangaindrano.

Le choix de cette implantation a été dictée par plusieurs raisons dont on ne peut citer ici que les principales.

3-1 : La situation géographique et climatologique

3-1-1 : La délimitation

Le district de Vangaindrano occupe la partie extrême Sud du littoral Est, dans la province de Fianarantsoa sur une superficie de 5.337 km², il est limité :

- Au Nord par le district de Farafangana parcourant la RN 12
- Au Nord-Ouest par celui de Vondrozo
- A l'Est par l'océan Indien
- Et au Sud par le district de Fort Dauphin (province de Tuléar)

3-1-2 : Le climat

Traversé par le tropique du capricorne, le climat est du genre humide avec une saison fraîche et sèche assez marquée. Il est caractérisé par un climat tropical d'altitude, avec deux (2) saisons bien séparées :

Une saison sèche et fraîche du mois de Mai jusqu'au mois d'Octobre

Une saison pluvieuse et chaude de Novembre en Avril.

3-2 : La situation démographique

Cette situation démographique et économique va nous parler de l'homogénéité de la population et sa description.

3-2-1 : L'homogénéité

Formée par vingt-huit (28) communes, la population de Vingaindrano se concentre dans la grande plaine centrale du district, avec une densité moyenne dépassant 100 habitants par km². La localité recule de la grande littorale, et les zones montagneuses sont moins isolées et la période de soudure y est critiquée de par son exposition permanante à l'inondation.

3-2-2 : La population

Ce district compte actuellement 274.500 habitants, repartis sur 5.337 Km², soit une densité démographique de 51,4 habitants par km², variant de 10 à plus de 170 habitants par km² suivant les localités.

En fait Vangaindrano contient le foko Antesaka. Comme toutes les ethnies à Madagascar, le foko antesaka a sa propre coutume qui lui diffère.

L'un de ces coutumes est le « Fafy ». C'est le fait que le père d'un garçon doit (et que la coutume exige) donner un zébu à sacrifier pour l'honneur de la fille. Ce Fafy est une obligation absolue pour chaque garçon faisant un mariage (selon la coutume et/ou légitime au niveau de l'administration) avec une fille qu'il aime, même s'ils n'ont pas des enfants

3.3 : La situation économique

Comme dans les autres districts, les activités économiques dominantes sont de l'agriculture et de l'élevage.

3.3.1 :L'agriculture

L'agriculture demeure encore et toujours, la base du développement de l'économie de la grande île.

3.3.1.1 Les caractéristiques globales

Les éléments géographiques, climatiques et humains se conjuguent pour faire l'ensemble panoramique de région à paysages agraires différenciés.

Les blocages qui limitent les initiatives de développement du secteur primaire sont : les aléas climatiques, l'appauvrissement des sols par l'érosion et par la culture sur brûlis.

Tout ceci entraîne donc une dégradation des revenus des paysans. L'ensemble de la région est favorable aux cultures vivrières, de rente et industrielles.

Sur la falaise, les accidents de relief et l'exiguité des vallées aménageables limitent les surfaces irriguées et la population locale a recours à la culture du riz sur brûlis.

Le tableau ci-dessous présente le pourcentage de superficie totale pour chaque district :

Tableau n° 01 : Le pourcentage de superficie cultivée

District	Superficie physique	Superficie cultivée	Superficie totale
Farafangana	460.700	61.612	13 ,4
Vangaindrano	296.400	15.470	5,22
Vondrozo	537.700	24.375	4,5
Midongy sud	269.700	88.710	32,9
Befotaka	378.000	22.035	5,8

Source : Monographie de Manakara

3.3.1.2 Les types de culture

Les études menées par le SIRA ont démontré que le riz est toujours l'activité culturale la plus pratiquée dans la région.

Le manioc vient en deuxième place à l'exception de la région sud-ouest où prédomine le maïs.

Par ailleurs, parmi les cultures de rente annuelles, les principales sont les haricots, l'arachide, la canne à sucre.

Voici un tableau qui nous montre la répartition des superficies par culture.

Tableau n° 02 : Répartition des superficies par culture (Ha)

District	Surface totale vivrière	Riz	Manioc	Maïs	Haricot	Arachide	Patate douce
Farafangana	46.905	12.810	29.940	265	70	30	3.790
Vangaindrano	11.000	5.700	4.900	50	20	10	315
Vondrozo	10.350	9.400	460	40	10	10	430
Midongy sud	7.060	1.510	2.235	15	310	30	2.820
Befotaka	1.880	1.250	290	-	240	70	30

Source : SSA en 2001

En outre, on trouve également des divers produits tropicaux d'exportation comme le café, le girofle, la vanille et le litchi.

3.3.2 L'élevage

Concernant l'élevage, il détient également une valeur économique non négligeable pour la région.

Les paysans pratiquent cette activité en cohérence avec l'agriculture.

En particulier, l'élevage de bœufs prédomine ce type d'activité, dans ladite région Sud-Est.

Le tableau ci-dessous s'avère aux différents animaux à élever

Tableau n° 03 : Effectif des animaux de petits élevages

District Animaux	FARAFANGANA	VANGAINDRANO	MIDONGY SUD
Poules	36.178	29.022	2.493
Canards	9.675	2.962	199
Oies	0	95	219
Dindon	3.198	3.600	97
Lapin	0	0	5

Source : INSTAT

Tableau n° 04 : Effectif des animaux de gros élevages

District	FARAFANGANA	VANGAINDRANO	MIDONGY SUD
----------	-------------	--------------	-------------

Animales			
Bovin	16.666	12.408	1.722
Porcin	1.340	4.473	75
Ovin	0	0	0
Caprin	0	0	0
Asin	0	0	0

Source : INSTAT

3. 3. 3 Les potentialités de lieu

Il y a beaucoup des potentialités économiques, mais nous n'allons parler que de :

- L'existence des ressources forestières (essences précieuses)
- Les ressources halieutiques : les langoustes à Masianaka et à Sandraviny
- Les ressources minières : on trouve de bauxite, l'émeraude

3.3.4 Les problèmes majeurs

Malheureusement, il existe des problèmes qui ont failli empêcher les initiateurs à implanter un tel projet dans cette région, à savoir :

- Le manque d'ouverture routière sur le sud (Fort Dauphin)
- L'enclavement de zones productrices
- Les dégradations des infrastructures scolaires et sanitaires
- L'exode des intellectuels vers le capital

3.3.5 Les services sociaux et administratifs

Education : EPP publique 204

EPP privé	03
CEG public	06
CEG privé	01
Lycée	01

Santé : CHD public 02

CSB public	33
CSB privé	02

Sécurité locale : gendarmerie nationale

Police nationale

Quartier mobil

Autres : eaux et forêts

Vétérinaires

Postes et télécommunication

B.O.A

CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché est une méthode permettant d'avoir des renseignements fiables et pertinents sur une cible donnée. Il est donc nécessaire pour la réussite d'un projet.

Alors, nous allons voir successivement cinq sections :

- La description du marché
- L'analyse de l'offre
- L'analyse de la demande
- L'analyse de la concurrence
- La politique et la stratégie marketing à adopter.

Section 1 : La description du marché

Selon divers points de vue, le mot « **marché** » à une multiple définition, mais en générale, on peut définir le marché comme le lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un bien ou d'un service.

1-1 : Le domaine d'étude

L'idée, pour réaliser ce projet, se base sur l'étude minutieuse du marché du district de Vangaindrano et les marchés des autres régions proches (Vatovavy Fitovionany) Comme toutes les régions de la grande île, les gens du village en majorité s'occupent ainsi à la culture du riz et quelquefois à l'élevage des bœufs en particulier. Désormais, le principal problème de la région est celui des moyens de transport. Cette région est encore enclavée, suite au non pratique de la route pendant la saison de pluie.

1.2 Le marché cible

Pour atteindre les objectifs maximums, notre projet consiste à cibler les consommateurs de la ville et ceux des alentours, y compris les autres régions voisines. Ainsi, nous avons l'intention d'exploiter nos produits (œufs et poulettes) à travers toutes les vingt-huit communes du district.

Section 2 :L'analyse de l'offre

L'offre est la quantité totale des produits offerts sur le marché. On va faire une explication sur :

2.1 –Produit à offrir

L'analyse de l'offre permet à l'entreprise de se placer plus supérieure par rapport à ses concurrents, en terme de part de marché, la masse de clients,... Ici dans notre cas, l'offre se manifeste en qualité et en quantité totale des produits existant sur le marché, à savoir :

- les œufs
- les poulardes.

Dans notre cas, nous allons offrir ces 2 produits au sein du marché

Tableau n°5 : L'estimation du volume de l'offre

Année	1	2	3	4	5
Nombre d'œufs	239400	266000	292600	819800	345800
Poules reformées	-	2025	2280	2508	2736

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'exploitation de poules reformées n'est nulle pour première année, c'est à partir de la deuxième année d'exploitation que nous pouvons lancer ce produit au niveau de marché. Concernant l'œuf, nous allons offrir 239400 œufs pour la première année, et cette quantité d'offre ne cesse plus de s'augmenter au fil des années.

2.2 -L'offre existant sur le site du projet

Les principaux fournisseurs du district sont des ménages. Ils ont pratiqué le type d'élevage traditionnel avec la race des poules dit « Akoho gasy ». Chaque ménage n'élève que trente têtes de poules. Malgré l'insuffisance de technique d'élevage adopté, le taux de mortalité des volailles s'élève à 13,64%. Donc seulement une vingtaine des poules atteignent la période de ponte. Une poule pond un œuf en moyen par jour.

Voici un tableau qui montre les quantités d'œufs annuelles des ménages.

Tableau n° 06 : Les quantités d'œufs annuelles des ménages

Période	Un jour	Une semaine	Un mois	Un an
Nombre d'oeufs	20	140	560	6.720

D'après ce tableau, ce ménage produit 6.720 unités d'œufs durant une année d'exploitation. Mais il n'arrive plus à répondre aux besoins de 274.000 habitants de la ville. C'est pour cette raison que nous avons l'intention de créer notre projet afin d'atteindre des objectifs et d'assurer la satisfaction des clients.

Section 3 : L'analyse de la demande

En générale, cette analyse consiste donc à connaître les besoins de chaque catégorie de client. Il recouvre l'étendue du marché réel en terme économique, c'est-à-dire les clients de l'entreprise et surtout les gens qui seraient prêts à acheter notre produit. Il est important de savoir, pourquoi un consommateur achète-t-il un autre produit mais non pas le notre.

3-1 : La demande globale

D'après un sondage effectué sur le lieu en 2004, ce sont les ménages, les pâtisseries, et les hôtels qui représentent la grande majorité de consommateur de nos produits. Ils atteignent le 75% de nombre de consommateurs. Certains ménages avaient besoins d'œufs deux fois par semaine, et 25% des ménages n'avaient besoins qu'une fois par jour. La consommation par semaine est de dix (10) œufs en moyenne, soit quatre (4) œufs par jours. Concernant les pâtisseries, leur quantité de consommation est de soixante (60) œufs par jour en moyenne. Elles sont considérées comme des << éléments-clé>> de nos produits par sa forte consommation. .

Enfin les restaurants et les hôtels constituent également nos clients potentiels, surtout pour les produits des poulets réformer. Ils consomment en moyenne cinq (5) poulets par jour, soit cent dix (110) poulets par mois.

3-2 : La demande existant sur le site du projet

Dans ce sous-chapitre ; on doit savoir la catégorie socioprofessionnelle des consommateurs et celle de motivations qui leur invitent à la consommation. Une enquête de quatre vingt (80)

individus sur le lieu peut nous aider à classifier notre consommateur selon leur catégorie socioprofessionnelle. Le tableau ci-dessous nous montre cela.

Tableau n° 07 : Répartition des consommateurs selon leur catégorie socioprofessionnelle

Catégorie	Nombres	Pourcentage
Ménages	50	62,5
Hôtels et restaurants	10	12,5
Pâtisseries	05	6,25
Autres	15	18,75
TOTAL	80	100%

Source : Enquête sur lieu en 2004

En tenant compte de ce tableau ; le 75% (62,5 +12,5) des consommateurs sont composés par des ménages et des hôtels et les restaurants. Ils représentent la majorité des consommateurs. Ils sont donc nos clients potentiels.

On doit rappeler ainsi que les autres consommateurs tels que les étudiants, les paysans, ... nécessitent mieux nos produits, avec une 18,75% de la demande globale.

Section 4 : L'analyse de la concurrence

Tout d'abord, la concurrence est la lutte qui se livre entre les entreprises et les société pour vendre leur produit ou leur service aux clients. On dit souvent que l'aspect guerrier du marché, c'est l'existence de la concurrence.

En réalité, la notion de concurrence est plus large. Elle dépend essentiellement de la qualité et la quantité de produits écoulés sur le marché.

4-1 : Les principaux concurrents

Dans notre cas, on distingue deux types de concurrents à savoir :

- Les concurrents nationaux
- Les concurrents régionaux

4-1-1 : Les concurrents nationaux

Actuellement, dans notre pays on identifie la présence de plusieurs grandes sociétés de type formel.. Il y a présence de :

- La hutte canadienne
- La SOPROMAD
- La ferme de Bevalala

Ces sociétés ont leur siège dans le capital, qui constitue le plus grand concurrent national.

Justifier par sa proximité avec les consommateurs.

4-1-2 : Les concurrent régionaux

Les concurrents sont non seulement les éleveurs des autres régions proches, mais également les éleveurs des environs. Ils s'agissent en général des ménages qui considèrent la production avicole comme activité secondaire. Ils sont constitués par des petits éleveurs par paysans dont l'élevage de type familial, et traditionnel, avec au moins de 50 têtes des animaux.

La plus part d'entre eux exploite des cheptels de race << Akoho gasy>> qui est assez productive.

Il apparaît aussi de concurrent en terme de produit de substitution, tels que : la dinde, les oies, les canards, l'œuf de canard ainsi que la viande de bœuf.

4-2 : Le prix actuel pratiqué

4-2-1 : L'évolution des prix

Le prix est un élément très remarquable de l'étude de marché. Le prix que nous allons examiner ici, est le prix moyen pratiqué durant les cinq dernières années.

Tableau n° 08 : Evolution des prix de produits (en Ariary)

Produit	2001	2002	2003	2004	2005
Œufs	120	120	170	200	220
Poulardes	1.200	1.300	1.400	2.600	3.100

Source : Enquête sur lieu en 2004

Ce tableau nous montre une augmentation sans cesse des prix de notre produit au fil des années.

4-2-2 : Le prix pratiqué

Sur le marché, le prix actuel est de 220 Ariary par unité, et de 3.100 Ariary le kilo de poules reformées. Pour notre projet, nous proposons l'œuf à 160 Ariary l'unité au près de consommateur, et les poules réformées seront vendue à 2.400 Ariary le kilogramme.

4-3 : La part de marché

C'est le rapport entre la vente de l'entreprise et le total des ventes de toutes les entreprises sur le marché. Il correspond au pourcentage de ces ventes (en quantité ou en valeur) par rapport au total des ventes de la profession.

Si on analyse la part de marché, on peut constater que la quasi-totalité du marché est encore disponible c'est-à-dire on assiste à un marché qui est un espace totalement libre pour notre projet.

Sur le lieu de vente, nous rencontrons plusieurs sortes de produits de menu. Ils sont une influence directe ou indirecte sur notre produit. Le riz figure dans le besoin obligatoire des ménages.

La répartition de ces produits sera

Tableau n° 09: La répartition des produits

Produit		Alimentation de base	
Viandes	1	Riz	1
Poissons	1		
Légumes	1		
Œufs	1		
TOTAL	4		1

Occupation en % (x)

Part de marché (P) = _____ x 100

Occupation total (y)

Avec, x : occupation en pourcentage de notre produit

y : occupation total de produit sur le marché

x : 1/5 =0,20

y : 4/5 =0,80

Donc,

$$P = \frac{0.20}{0.80} \times 100 = 25\%$$

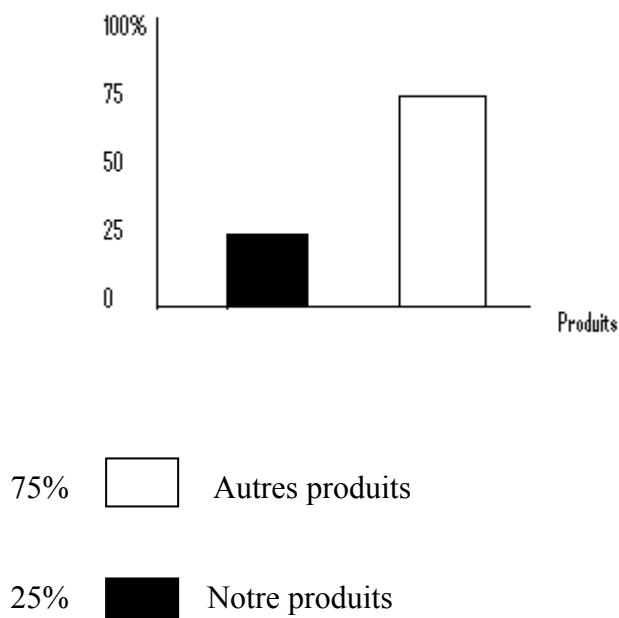
Après ce tableau, divers produit sont présents sur le marché et en analysant leur situation sur le marché nous trouvons en 25% le créneau, donc notre projet va détenir une part de marché de 25%.

Cette situation est due :

- à l'utilisation des techniques modernes
- à l'application des différentes stratégies pour attirer les clients.

Enfin, après quelques années d'exploitation, nous imaginerons d'étendre notre projet et vendre nos produits en provinces.

Figure n° 01 : Schéma de la part de marché



Section 5 : Les politiques et les stratégies marketings à adopter

Le concept du marketing est une reconnaissance formelle que l'entreprise existe pour satisfaire les besoins du marché tout en trouvant ses profits.

Le marketing est l'art de produire tout ce que l'on peut vendre, mais seulement ce que l'on peut vendre.

5-1 : Le marketing Mix

C'est Jérôme Mc Carthy qui a introduit en 1960, le marketing mix. En effet pouvant se signifier plan de marché, le marketing mix est la concrétisation sur le terrain des décisions durant de la segmentation, le ciblage, et le positionnement.

Alors ces quatre (4P) sont :

- le produit
- le prix
- la distribution (place)
- la promotion et communication

5-1-1 : La politique de produit

C'est la détermination de la structure générale de la gamme et caractéristique principale de chacun des produits, la politique de marque et de conditionnement.

Les produits sont des biens ou services capables de satisfaire plusieurs ou moins complément un besoin. On peut définir les caractéristiques marketings d'un produit à trois (3) niveaux :

- La service rendu : c'est-à-dire gain de temps
- L'attribut : la qualité perçue ou attendue par les consommateurs
- Le contenu symbolique

Un bon produit est celui dont les caractéristiques correspondent aux attentes des consommateurs, de segment de marché choisi. Notre politique est d'améliorer la position de la firme sur le marché, et de procurer une certaine satisfaction aux consommateurs.

Par le positionnement du produit, l'entreprise se différencie de ses concurrents dans l'esprit du consommateur.

Il existe trois questions liées au positionnement des produits tels que :

- qu'allons nous apporter de spécifique aux consommateurs ?
- en quoi notre produit peut-il être jugé différent des autres par notre cible ?
- qu'elle promesse allons donner à l'acheteur ?

5-1-2 : La politique de prix

Elle consiste à préciser la fourchette de prix retenue pour chaque, article, la politique tarifaire.

Le prix est la contre partie d'un bien ou service provenant des consommateurs finales. La fixation du prix est un déterminant de la stratégie de l'entreprise, car il a de conséquences directes à la fois les résultats commerciaux (produits et ventes) et sur le résultat financiers (rentabilité).

Notre politique de prix consiste donc à déterminer ou fixer le prix de ventes du produit. Il en résulte :

- L'analyse de la demande
- L'analyse des coûts
- Et surtout l'analyse de la concurrence en fonction des objectifs de l'entreprise.

Bref, nous sommes obligés de maintenir le prix abordable par le client, pour éviter le déficit. Du fait ce prix ne s'obtient qu'au point d'équilibre entre l'offre et de la demande et de la vente.

5-1-3 : La politique de Distribution

Elle débouche sur le choix des canaux de distribution, la politique de marge et d'exclusivité, la taille et l'organisation de la force des ventes.

Le canal ou le circuit de distribution est le moyen permettant de rendre accessible aux consommateurs finales, les produits fabriqués par l'entreprise.

D'un point de vue descriptive, le circuit de distribution est le chemin suivi par les producteurs pour la vente des produits. On peut distinguer trois (3) types de circuit tels que :

- Le circuit court : les produits passent du producteur aux détaillants sans autres intermédiaires.
- Le circuit direct : les produits sont acheminés du producteur vers les consommateurs finales.
- Le circuit long : il comporte la séquence

Producteurs → Grossistes → Détailleur → Consommateurs

Une fois sélectionné, le type de circuit de distribution, il consiste à :

- Déterminer l'aire de marché qui la zone territoriale à l'intérieur de lequel l'entreprise peut avoir des relations privilégiées. C'est-à-dire la capacité d'absorption du marché existe avec la clientèle.
- Fixer le nombre de point de ventes par commune.
- Sélectionner les produits.

5-1-4 : La promotion et la communication

C'est la politique de marketing qui détermine le montant approximatif et répartition générale du budget de communication et de promotion. Le choix des grands medias à utiliser, l'axe et thème publicitaires principaux.

Une entreprise peut vendre ces propres produits sans publicité mais jamais sans communication. Pour l'entreprise, la communication concerne l'ensemble des services, et l'image qu'elle est donnée d'elle-même.

Notre politique est de créer les conditions favorables à l'achat des produits proposés par la société à sa cible.

Ainsi les décisions ci-dessous sont prises :

- De publicité par masse- media afin de faire connaître notre produit.
- Une équipe de vents est formée afin de dialoguer avec les clients.

5-2 : Les stratégies Marketing à adopter

Après cette définition de la marketing mix, nous allons passer maintenant, à l'élaboration de la stratégie ; marketing à adopter pour notre projet, afin d'atteindre les objectifs fixés.

Selon CHANDLER, on peut définir une stratégie comme « la détermination des buts et des objectifs à long terme d'une entreprise et le choix des actions et des allocations des ressources nécessaires pour les atteindre».

Plusieurs types de stratégie sont possibles, mais nous avons choisi la stratégie Pull et la stratégie Push, qui semble être approprié à notre cible.

5-2-1 : La stratégie Push

Cette stratégie consiste à pousser les produits vers les consommateurs par le biais de revendeurs. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages ou incitations offertes aux distributeurs. Notre firme adopter cette stratégie en organisant un concours de ventes et offrant de formation aux intermédiaires.

5-2-2 : La stratégie Pull

Cette stratégie consiste à faire demander les produits par les consommateurs. Elle est plus avantageuse pour l'entreprise dans la mesure où elle lui donne une indépendance vis-à-vis de distributeur. Mais elle n'est pas toujours applicable car elle nécessite par fois des ressources financières plus importante , ou car pour certains produits, les consommateurs faites une confiance aux distributeurs pour guider son choix.

En fin, pour être plus efficaces nous avons combiné ces deux types de stratégie. Tout ceux- ci amène donc RHENNAN à dire « une entreprise sans stratégie est analogue à un individu sans personnalité ». C'est-à-dire une organisation sans but interne, ni externe et sans véritable organe de direction.

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES ET LES OUTILS D'EVALUATION

Les choix d'investissement peuvent être réalisés à l'aide d'un critère quantitatif : la rentabilité des capitaux investis.

1. Le principe :

Les capitaux investis sont comparés aux flux générés par la Marge Brute d'Autofinancement (M.B.A.).

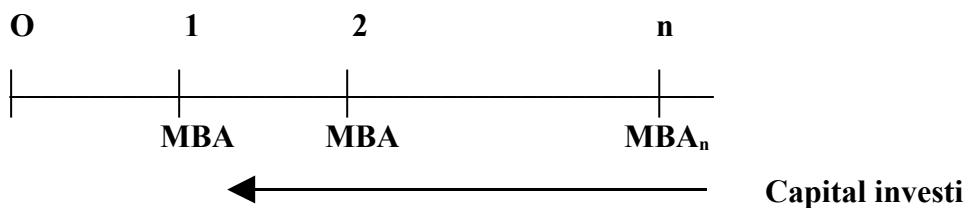
Calcul de MBA :

Eléments	Montant
+ Recettes	+ R
- Charges :	
• Charges décaissées avec flux	- D
• Charges calculées sans flux	- A
= Résultat imposable	= r
- Impôt sur la société ($K \times r$)	$\frac{- r K}{100 \%}$
= Résultat	$\frac{= r - r K}{100}$
+ Amortissement	+ A
= MBA	$\frac{= r - r K + A}{100}$

Afin de déterminer une rentabilité plus significative, les différents flux réalisés à des dates différentes s'actualisent à un certains taux d'intérêt composé à une date de référence (À l'époque 0).

2. Actualisation de flux

Afin de déterminer une rentabilité plus significative.



Section 1 : Selon les outils d'évaluation

1.1 : La Valeur Actuelle Nette

1-1-1: Définition

La VAN est égale à la différence entre la valeur nette des entrées d'argent et la somme des capitaux investis. Il s'agit de comparer les dépenses initiales à la valeur nette actuelle des marges brutes d'autofinancement (MBA) attendues. En d'autre terme c'est la comparaison des flux financière positif et négatif annuels puis la somme des valeurs négatives et positives actualisées.

1-1-2: Formule

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

Avec, MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : Taux d'actualisation, correspond au taux de rentabilité minimum exigé par la société

n : Année considéré

I : Investissement initial

1-1-3: Interprétation

La VAN peut être positive, nulle ou négative

Pour la $VAN > 0$: la rentabilité est supérieur au taux exigé « i »

$VAN = 0$: la rentabilité est égale au taux exigé « i »

$VAN < 0$: la rentabilité est inférieur au taux exigé « i »

Pour être considéré rentable, un investissement doit avoir une VAN positive

($VAN>0$). Dans ce cas, le projet est acceptable. Elle constitue un critère de rejet pour tout projet dont la VAN est négative ($VAN<0$) et critère de sélection entre deux projet, sera retenu celui dont la VAN est la plus forte. Toutefois, cette technique est vraiment applicable, si les capitaux investis sont égaux.

Si tel n'est pas le cas ; il est préférable d'utiliser l'indice de profitabilité actualisé, qui apprécie la rentabilité par francs investi. On s'aperçoit tout de même que la VAN présente une certaine difficulté et une subjectivité de choix, alors que le critère aux taux de rendement interne (TRI) sera employé.

1.2 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

1-2-1: Définition

Le TRI est également indiqué par les expressions suivantes le « taux moyen de rentabilité » et « **taux de rendement de point mort** ».

Ce taux consiste à rechercher pour quel taux d'actualisation, on obtient une égalité entre l'investissement et la valeur actuelle des recettes attendues, et à ce taux la valeur actuelle étant nulle. C'est-à-dire, c'est le taux d'actualisation annulant la norme de cash-flow (flux financier net) actualisé (positif ou négatif).

1-2-2: Formule

$$I_o = \sum_{j=1}^{j=n} MBA_j (1 + i)^{-n} - I$$

Dans cette équation « i » est inconnu et c'est le TRI

1.2.1 : Interprétation

Le TRI a une signification économique très concrète, car il indique le taux d'intérêt maximum que l'entreprise ou la société pourrait supporter dans le cas où la totalité du capital serait emprunté. Alors il doit être normalement supérieur à l'intérêt moyen auquel le projet pourra être financier.

1.3 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

1.3.1 : Définition

Le DRCI est le temps nécessaire au recouvrement du coût initial, autrement dit c'est le critère de liquidité. Le critère de décision qui correspond à cet objectif est celui de la période de remboursement.

Elle est basée sur le calcul de la période nécessaire pour récupérer la dépense initiale, soit en réalisant une économie, soit en dégageant un bénéfice.

1.3.2 : Formule

$$I = \sum MB(A(1+i)^{-n})$$

1.3.3 : Interprétation

Il consiste un critère de rejet pour tout projet dont le DRCI est supérieur à la norme fixée par l'entreprise, et un critère de sélection entre deux projet, sera retenu à celui, dont le DRCI est plus court.

1.4 : L'indice de profitabilité

1.4.1 : Définition

L'IP mesure le projet induit par un Ariary de capital investi, il doit être supérieur à un pour que le projet soit rentable.

Ici on maximise la rentabilité en valeur absolue.

1.4.2 : Formule

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^{j=n} MBA_j (1+i)^{-n}}{I}$$

1.4.3 : Interprétation

Elle consiste un critère de rejet pour tout projet dont l'IP est inférieur à un (1) et un critère de sélection entre deux (2) projets, sera retenu celui dont l'IP est la plus élevée.

Section 2 : Selon les critères d'évaluation du projet

2-1 : La pertinence

La pertinence est la qualité de ce qui est pertinent, ce qui se rapporte exactement à la question, au fond de la cause, donc ce qui est convenable et approprié.

Dans cette optique, on juge la pertinence du projet par sa rentabilité, son importance et son utilité face au besoin du consommateur.

Le projet en question est donc important non seulement pour le besoin mais aussi pour l'évolution de la région.

2-2 : L'efficacité

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés.

Donc, l'efficacité ce qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet.

Alors, la cause de l'efficacité est cause véritable et unique d'un phénomène dont la valeur est une grandeur périodique c'est-à-dire que la racine carrée de la moyenne des carrées des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2-3 : L'efficience

Notre projet est efficient, si on atteint les objectifs, avec la réduction des moyens utilisés, c'est-à-dire qu'on minimise les matériels à utiliser mais la capacité de production pu le rendement est performante.

Donc on est efficient si on atteint les objectifs principaux avec de moindres coûts.

2-4 : La durée de vie

Elle concerne la durée de vie de notre projet. C'est le degré de viabilité et profitabilité continues des résultats. Si le projet est rentable, nous pouvons élargir la durée de d'exploitation et de créer un autre investissement à d'autre choses. Mais dans notre cas, la durée de vie prévue est de cinq (5) ans à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficiente au cours d'exploitation.

2-5 : L'impact du projet

Si le projet est rentable, beaucoup des impacts se réaliseront notamment sur le plan financier, le plan économique et social de la région d'exploitation, et dans notre pays en général.

Conclusion :

Au terme de cette partie sacrée à l'aperçu générale du projet, nous avons pu connaître les éléments du projet ainsi que les intérêts peuvent être obtenus en le réalisant. Par ailleurs, nous avons aussi vu la démarche suivant laquelle nous avons choisi notre idée de projet et dans quel objectif nous avons fixé nos activités. En outre cette partie nous a permis d'avoir des connaissances plus profondes à propos de la situation du marché des produits d'avicole et aussi de savoir comment s'organise ce marché, que ce soit au niveau régional que national. Enfin, nous allons étudier maintenant, comment allons nous procéder pour implanter le projet ? C'est-à-dire les techniques envisagées pour que le projet fonctionne correctement.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

Cette partie traite les techniques à utiliser pour la réalisation proprement dite, les moyens mise en œuvre par le projet ainsi que la production envisagée.

Elle est divisée en trois chapitres :

- La technique de réalisation
- La capacité de réalisation envisagée
- L'étude organisationnelle

CHAPITRE I LA TECHNIQUE DE REALISATION

Ce chapitre nous permet de savoir :

- L'identification des ressources
- La technique de production envisagée
-

Section 1 : L'identification des ressources

1.1 : Les bâtiments d'élevage

Les principaux objectifs de la construction de bâtiment sont les confort des animaux et une conduite d'élevage rationnelle. Si le bâtiment est adapté aux besoins des animaux, ils seront plus productifs, car ils seront capables de résister au passage des agents contaminant.

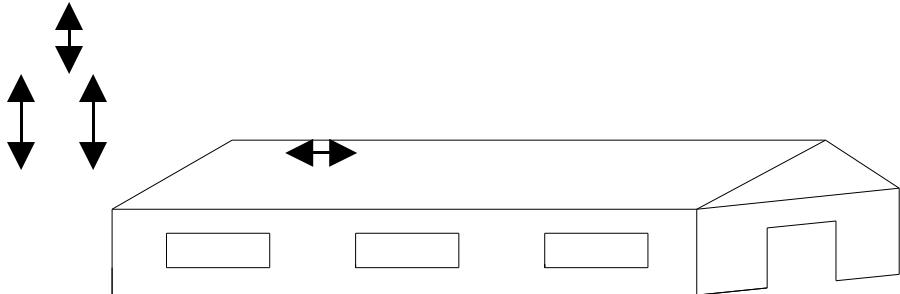
1.1.1 : La construction de bâtiment

Chaque éleveur construit le bâtiment d'élevage en fonction de la construction de terrain.

La réalisation de l'élevage devrait se faire de préférence conformément aux standards reconnus dans le domaine. Ce bâtiment installé doit être compatible aux nombres animaux élevés. Il est fait en brique, ayant une toiture en chaume ou en tuile. Les portes sont en bois et les fenêtres en grillages.

Les grandes fermes ont de bâtiments d'élevage bien clôturés, à disposition bien structurée pour faciliter la surveillance. Quelque fois, les bâtiments sont munis basse cours et les animaux y sortent au cours de la journée, en saison chaude.

Figure n° 02 : Bâtiment d'élevages



1.1.2 : Aménagement du bâtiment

Pour mettre les volailles en bon état, il faut bien aménager leur bâtiment. Des éléments constitutifs sont pris en charges pour s'assurer, y compris.

a) La densité

L'élevage de poule nécessite la construction de poussière qui va accueillir les poussins dès l'arrivée dans le centre d'implantation.

En général, pour 500 poussins, il faut une poussière de :

$$\text{Longueur} = 5\text{m}$$

$$\text{Largeur} = 4\text{m}$$

$$\text{Hauteur} = 2,5\text{m}$$

$$\overline{50\text{m}^2}$$

Pour les pondeuses, la norme de surface est de 5 à 6 tête par m^2 .

b) La litière

La litière permet la bonne ventilation, grâce à cette litière et les autres ouvertures, on peut apporter aux oiseaux de l'oxygène et évacuer de gaz toxiques.

c) Les grillages

Les grillages sont installés sur toutes les fenêtres du bâtiment. Ils permettent d'éviter la rentrée des animaux destructifs qui menacent la vie des poussins.

d) Lumière

Cet élevage exige d'une utilisation précise des lumières pour que les animaux puissent voir les points d'alimentation. Et elle est nécessaire aussi à la bonne condition de leur santé.

Voici un tableau qui montre la quantité de lumière nécessaire

Tableau n°10: La quantité des lumière nécessaires

Semaine	Durée	Quantité
1	23	3-4
2	20	3
3	17	3
4	15	2
5	13	2
6-17	12	2
18	13	3
19	14	3
20	14 ,5	3
21	15	3
22	15,5	3
23	16	3

Source : MPE

e) Le chauffage

Les matériaux du chauffage le plus utilisé sont les chauffages artisanaux. C'est le fût métallique ; percé d'un trou sur la partie supérieure afin d'y introduire un tuyau métallique de 20 à 25 cm de diamètre, et 2 à 3 cm de longueur, qui sert de cheminée.

Sur le côté du fut, il y a deux (2) ouvertures dans lesquelles sont introduits des combustibles.

Exemple : copeaux de bois

Quelque fois, la lampe infrarouge est par quelques éleveurs.

f) La ventilation

Il doit remplir quatre (4) objectifs :

-Apporter de l'oxygène nécessaire aux volailles et au fonctionnement des appareils de chauffages.

-Evacuer le gaz résultant de la respiration animale

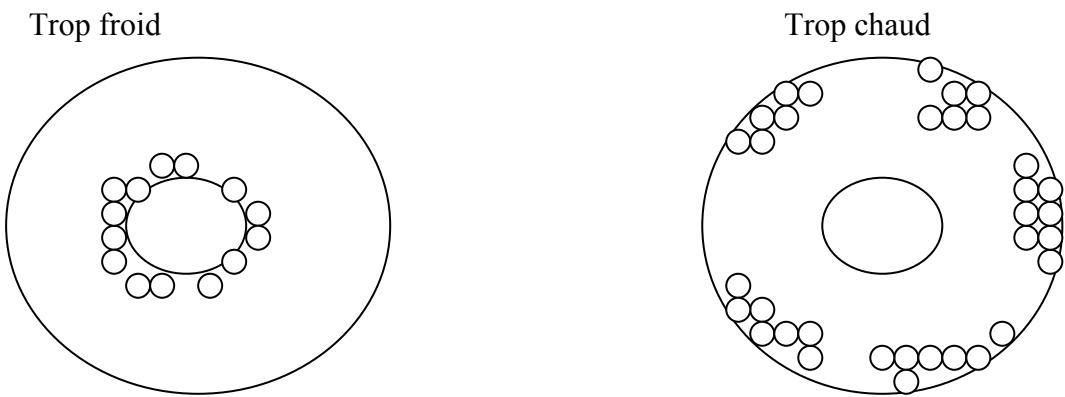
-Contrôler la température et l'humidité

-Eliminer les poussières qui risquent de perturber la respiration des animaux

g) Eclairage

A la réception des poussins, un fort éclairage est nécessaire pour que tous se dirigent sans problème vers les points d'abreuvement et d'alimentation. L'éclairage évolue en fonction de l'âge des animaux. Le premier jour, l'intensité de l'éclairage est maximale à 100% de son potentiel (3w/m^2). Ensuite elle est réduite graduellement chaque jour au moyen d'un variateur d'intensité pour atteindre $0,7\text{w/m}^2$ à 8 jours. Il ne faut pas réduire de l'éclairage mais il faut diminuer l'intensité, afin d'éviter le picage ou les accidents de comportements.

Figure n° 03 : Schéma de Comportement des poussins sous le radiant



h) La température

La température joue un rôle important sur la consommation d'aliment des animaux car c'est l'un des éléments qui intervient dans la thermorégulation de l'animal. On constate que

l'animal consomme plus d'aliment lorsque la température descend au dessous de la zone de confort. Cette zone de confort varie en fonction de l'âge de l'animal

Tableau n° 11: Zone de confort selon l'âge de l'animal

Age	Zone de confort	Source :
	35°	
Poussin 1 jour	30°	
1.1 semaine	27°	MPE
1.2 semaine	22°	
2.4 semaine	15°-21°	
3.6 semaine		Cette régulation ne se fait dans un intervalle de

température extrême, température le tales c'est-à-dire qui entraînent la mort de l'animal.

1.2 : Les alimentation de volailles

Comme tout être vivant, les volailles ont besoin des aliments spécifiques pour se nourrir. Pour avoir une production maximale, on ne peut pas négliger les besoins alimentaires des animaux. Et il faut bien équilibrer ces éléments constitutifs ci-dessous :

- Les provendes
- L'eau

1-2-1 : La provende

L'aliment est constitué de la combinaison des matières premières disponibles afin d'obtenir une certaine quantité d'énergie et des protéines.

En filière d'aviculture, la composante alimentaire est indispensable à la réussite du projet. Plus la formule alimentaire est parfaite, plus la production est satisfaisante.

Les composantes de provendes sont le suivant :

- Les aliments riches en minéraux : les coquilles, de farine d'os, de farine de poisson, de carbonate de calcium, de phosphate.
- Le source d'énergie : maïs, manioc, arachide, son de blé.

- La source de protéine : tourteau d'arachide, soja, farine de viande.
- La qualité et la quantité de l'alimentation varient selon l'âge
- Voici un tableau qui nous montre la composition des aliments en pourcentage

Tableau n° 12 : La composition des éléments en pourcentage

Cheptel Matière	Poussins	Poulettes	Pondeuses
	10,2	19,5	12,57
Son de riz	10	11	10
Farine de poisson	20	18	16
Tourteau d'arachide	0,1	0,5	7
Poudre de coquille	0,8	0,25	0,5
Poudre d'os	0,3	0,2	0,1
Lysine	0,1	0,1	0,1
Méthionine	58	50	53
Maïs	0,2	0,3	0,3
CMV (1)	0,3	0,3	0,4
Sel			

Source: MPE

(1) CMV: Composition de Matières Variées

L'alimentation doit apporter aux animaux tous les constituants nutritifs suivants :

- les protéines
- la vitamine
- les sels minéraux

Les besoins en protéine varient suivant l'âge. Les pondeuses ont besoins beaucoup de calcium, car ils sont essentiels pour la ponte. Pour avoir une meilleure production, les poules ne sont pas

nourries avec seulement des provendes. D'autres produits viennent remplir leurs alimentation : le maïs, le manioc, le riz.

Voici un tableau, qui montre les quantités d'aliments nécessaires selon leur âge.

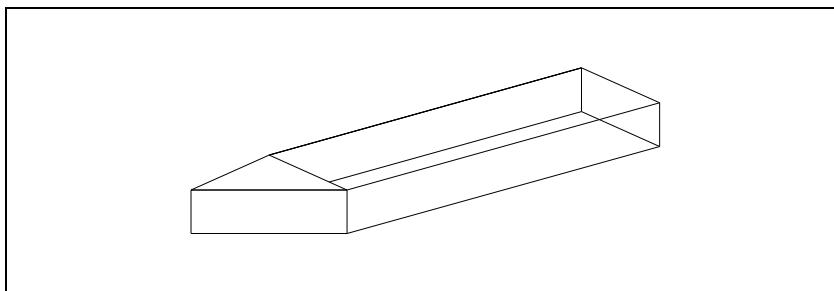
Tableau n° 13 : Les quantités d'aliments nécessaires

Semaines	Poids (g)	Quantité d'aliment (g)
1-5	80-370	8-35
5-8	370-610	35-33
8-16	610-1.500	55-110
16-72	1.500-2.400	110-135

Source : MPE

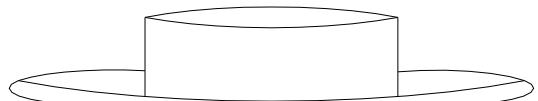
Pour assurer le ravitaillement alimentaire des volailles, il nous faut utiliser de mangeoires. Les mangeoires les plus utilisées sont les mangeoires en bois, mais il y a quelque fois qui utilise des trémies rondes pour les pondeuses.

Figure n° 04 : Types de mangeoires :



Trémie

Mangeoire linéaire



1-2-2 : La quantité d'eau :

Pour les volailles, la consommation d'eau est indispensable pour sa croissance. Il faut que l'eau soit fraîche et propre. Certes, la consommation d'un animal varie son âge, en plus pour la saison chaude, la consommation se maximise et par contre elle diminue pendant la saison froide.

Voici un tableau qui montre la quantité d'eau nécessaire pour l'animal par jour en général.

Tableau n° 14 : La quantité d'eau nécessaire

Cheptel	Quantité
Poussins	5 à 10 litres
Poulettes	15 à 25 litres
Pondeuses	25 à 30 litres

Source : MPE

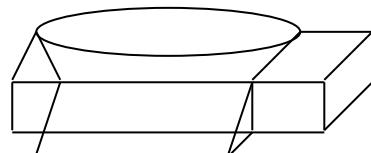
Pour assurer cette consommation d'eau, il faut utiliser des outils comme des abreuvoirs, et de seaux.

Il y a plusieurs types des abreuvoirs dont :

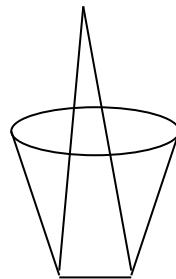
- abreuvoir soutenu par des briques
- abreuvoir muni d'un trépied
- abreuvoir siphoïde

Figure n°05 : Types de abreuvoir

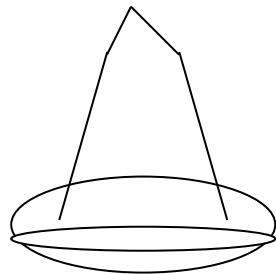
Abreuvoir soutenu par des briques



Abreuvoir muni d'un trépied



Abreuvoir siphoïde



Remarque : Il faut colorer en vif ces outils afin d'attirer les animaux, surtout les poussins

Les vitamines : Les poules ont besoins de vitamines bien équilibrés. Pour assurer la bonne conduite d'élevage et avoir une production maximum.

Ce sont :

- les vitamines LIPOSOLUBLES comme les vitamines A-D-E et K
- les vitamines HYDROSOLUBLES comme les vitamines :
 - B₁ ou thiamine
 - B₂ ou riboflavine.
 - B₃ ou acide pantothénique
 - B₆ ou pyridoxine
 - B₁₂ ou cyanocobalamine
 - J ou choline
 - PP ou nicotinamide
 - H ou biotine
 - L ou acide folique

1.3 : Les santés animales

Le suivi de plan sanitaire est essentiel pour la santé des animaux, nous ne devons pas le négliger. Une simple imprudence coûte très chère au projet.

1.1.3 : Les maladies

Plusieurs maladies peuvent frapper les animaux. Elles sont dues à :

- une carence ou une déséquilibre alimentaire
- une intoxication

Ainsi les différentes maladies sont les suivantes :

- maladies parasitaires : ce sont les parasites de tube digestif, les coccidioses.
- maladies bactériennes : le choléra aviaire, coryza infecté, la tuberculose aviaire
- maladies virales : la maladie de Newcastle, la maladie de Gyumboro, la bronchite infectieuse.

Enfin, il y a un virus aviaire appelé H5N1 qui menace tout le monde entier actuellement, car même les espèces humaines sont susceptibles d'être infectées par ce fléau.

1.1.4 : prophylaxie hygiénique

C'est la mesure à prendre pour éradiquer ces menaces :

- il faut éviter la surpopulation des animaux ;
- il faut nettoyer et désinfecter le bâtiment et les matériels d'élevage
- la vaccination est faite suivant la norme
- l'alimentation doit être équilibrée, et l'heure de ravitaillement soit bien fixée

1-3-3: La prophylaxie médicale

La prophylaxie médicale est basée sur l'utilisation de différents vaccins adéquats à chaque maladie apparue.

Voici le tableau qui montre les différents types de vaccins selon le cas

Tableau n° 15 : Programme de vaccin pour les poules suivant leur âge

AGE	MALADIES	VACCINS
4 mois	Choléra	Avicole
7 mois	Choléra	Avicole
10 mois	Peste aviaire	Pestavia
1 jours	Peste aviaire	Pestavia
5 jours	Variole	Varavia
10 jours	Gyumboro	Gyumboro
21 jours	Gyumboro	Gyumboro
51 jours	Peste aviaire	Pestavia

Source : D.S.V

S'il est nécessaire, on doit faire de rappelle du vaccin à un moment donné.

Concernant les insectes qui défavorisent le santé des animaux des mesures sont prise comme :

- l'utilisation de D.D.T, de Tigal, de Baygon
- l'utilisation de Crésyl, Eau de javel 2-3%

1-3-3 : Virus (La grippe aviaire)

Cette maladie est due à l'apparition du virus appelé « H5N1 ». Elle perturbe la santé de volailles. Auparavant, cette maladie est apparue dans l'Asie du Sud- Est, et se progresse en Europe, et elle menace aussi la Moyen Orient et l'Afrique.

La migration des oiseaux porteurs du virus facilite la propagation de cette pandémie. Ce virus est considéré comme une endémique dans les élevages avicoles d'un pays.

Selon le Ministre de la Santé, il a précisé que le virus H5N1 menace aussi la santé humaine.

Pour éradiquer cette pandémie, et réduire la menace pour les humain ; il est impossible de contrôler les oiseaux migrants, mais il faut surveiller les volailles d'élevages, leur interdire l'accès à une eau qui pourrait être souillée par les animaux sauvages et les abattre dès qu'une contamination a été constatée.

Autant de mesure simple qui demande un système vétérinaire en état de fonctionner.

1-3-4: Les vaccins

Les produits vétérinaires jouent un rôle très important à la réussite du projet. Ils assurent le développement du cheptel.

Voici un tableau qui montre le traitement d'un animal jusqu'à la réforme avec des coûts.

Tableau n° 15: Consommation totale de 900 animaux

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
VACCIN			
- Gyumboro	02	47.000	94.000
- HB 1	01	22.000	22.000
- Lasoto	01	23.000	23.000
ANTIBIOTIQUE	01	47.000	47.000
- Furagalli	02	40.000	30.000
- Vigal	01	30.000	30.000
- Oxyfuram			
VITALINE			
- Amintotal	05	27.000	135.000
- Sup. 1	05	29.000	145.000
- Sup. 2	01	7.000	7.000
- Promotor	01	22.500	22.500
DESINFECTANT			
- TH 4	01	29.500	29.500
- Phénosteril	01	31.700	31.700
- D.39	01	27.000	27.000

SOURCE : D.S.V

Section 2 : La technique de la production envisagée

On a souligné ici, les techniques adaptées à la réalisation du projet en question. Il s'agit de la technique utilisée à la production des œufs et au traitement des poules reformées.

2-1 : Entretien des œufs

Selon les informations auprès des éleveurs, nous savons choisir les races « SHAVER 579 » qui sont faciles à élever, et plus ces races possèdent une indice de consommation favorable par rapport à celle des autres races adaptable dans la zone tropicale. Pour alléger notre tâche, nous devront acheter des pondoirs, plusieurs types sont rencontrés.

2-1-1 : Les pondoirs

- Le pondoir à étage : Ils sont posés dans le coin le plus obscur du bâtiment d'élevage.
- Le pondoir sans étage : Ils sont fabriqués en bois, accrochés à environ 40cm au dessus de la litière.
- Le pondoir au sol : Il est fait avec des briques formant un rectangle de 30cm x 40 cm, et à l'intérieur duquel on met des herbes mortes ou des aiguilles de pin. Ces pondoirs sont disposés le long de murs du bâtiment de ponte.
La ramasse des œufs est faite cinq (5) fois par jours (deux fois avant midi, et trois fois pendant la soirée).

2-1-2 : Le triage et calibrage

Tous les œufs doivent être triés et calibrés au centre d'élevage lui-même. Leur classement varie en fonction de la souche élevée et de la période de ponte. Pour atteindre la qualité et la quantité des œufs souhaités, il ne faut pas négliger les consommations alimentaires des volailles en combinant avec des contrôles sanitaires. Les volailles doivent manger trois (3) fois par jour en respectant les horaires :

- le matin à 8 heures
- à midi à 12 heures
- le soir à 17 heures

2-2 : Le traitement des poules reformées

Nous avons envisagé aussi de produire et de vendre de poules reformées. Donc certaines techniques ont été affectées pour avoir l'opportunité.

A l'arrivée au centre d'exploitation, un poussin de jours peut être reformé après 18 mois d'élevage. En outre le poids moyen d'une poule est de 2 kg, mais dans le cas d'une bonne conduite d'élevage, elle peut atteindre 2,4 kg.

La détermination de qualité et de quantité des poules (poules reformées) est basée surtout au système d'alimentation. Donc il est primordial que son besoin alimentaire soit complet ; en mélangeant les provendes avec les autres énergies, l'eau et enfin de vaccin pour éviter certaines maladies et/ou de virus (H5N1). On fait le passage de tous les deux mois (2) afin d'assurer ou même vérifier les évolutions de poids des volailles. Donc on a besoin de balançoire pour y faire.

Voici un tableau qui montre les quantités d'aliments consommés par les volailles selon leur âge :

Tableau n° 17 : Les quantités des provendes et eau

Phase	Quantité de provendes (kg)	Quantité d'eau (l)
Poussins	0,5	5 à 10
Poulettes	7,5	15 à 25
Pondeuses	36	25 à 30

Source : M.P.E

2-3 : Le calendrier de réalisation

D'après une étude préalable, nous entamerons directement à la réalisation proprement dite à l'exploitation.

Tableau n°18 : Calendrier de Réalisation

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat d'un Poussin					
Œuf	ooooooo ooooooo	oooooooo oooooooo	+++++ +++++	+++++ -----	----- -----
Poulardes			X X X X X X X X	X X X X X X X X	X X X X X X X X

On achète de petits poussins chaque année d'exploitation, dès le premier mois de l'année (Tous le janvier).

Et après six mois d'élevage, elle commence à pondre pendant 12 mois.

Enfin après dix huit (18) mois, le poussin d'un jour deviendra une poule reformée.

NB :

 : Achat des poussins (mois de janvier)

 : production d'œufs de l'année 1


 : production d'œufs de l'année 2


 : production d'œufs de l'année 3


 : production d'œufs de l'année 4


 : Production d'œufs de l'année 5

 : Production des poules reformées

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Ce chapitre assure une étude globale de la production. Elle est subdivisée en trois sections bien distinctes ; à savoir :

- La capacité de la production
- Les aspects qualificatifs et quantitatifs de la production
- Les différents facteurs de la production

Section 1 : La capacité de la production

1.1 : La description de la production

Le présent projet consiste à élever des poules afin d'obtenir des produits avicoles (Oeufs et poulardes)

Dans notre cas, nous allons choisir les poules de race performante appelées « SHAVER 577 »

Cette souche est caractérisée comme ceux-ci :

Plumage	: Roux avec sous plumage blanc
Production de l'année	: 250 à 290 oeufs par pondeuse
Poids moyenne de l'œuf	: 62 à 64 gramme
Poids à l'entré de la ponte	: 1,95 Kg
Poids en fin de ponte	: 2,40 Kg
Viabilité	: inférieur à 4%

1.2 : Le planning de la production

Un poussin commence à pondre à l'age de 5 à 6 mois de son élevage, et il est reformé à partir de son dix-huitième mois. Pour chaque année d'exploitation, on achète des poussins pour éviter la rupture de production.

Il faut noter qu'une relève de poules pondeuse doit succéder la première vague. Nous allons mettre à chaque année d'exploitation 900, 1000, 1100, 1200, 1300 têtes avec un taux de mortalité de 4% et un taux de ponte de 95%

Voici un tableau qui nous montre ce planning

Tableau n°20 : Tableau de la capacité de la production

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de têtes	900	1000	1100	1200	1300
Taux de mortalité 4%	855	950	1045	1140	1235
Nombre des œufs	239400	266000	292600	319800	345800
Poulets reformés	0	2052	2280	2508	2736

Ce tableau montre les quantités d'œufs obtenus durant les cinq années d'exploitation, et celle de poules reformées.

1.3 : Le planning de ventes

Les produits sont vendus sur le marché, soit par des intermédiaires comme les grossistes, soit directement sur les consommateurs finaux.

Tableau n°21 : Evolution des chiffres d'affaires

Produits	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Œufs	239 400	266 000	292 600	319 200	345 800
P.U	160	160	160	160	160
P.V	38 304 000	42 560 000	46 816 000	51 072 000	55 328 000
Poulardes (Kg)	0	2025	2280	2508	2736
P.U	2400	2400	2400	2400	2400
P.V	0	4 924 800	5 472 000	6 019 200	6 566 400
Engrais (Kg)	50	70	90	100	120
P.U	240	240	240	240	240
P.V	12000	16800	21600	24000	28800
TOTAL	38 316 200	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200

Section 2 : Les aspects qualitatifs et quantitatifs de la production

2-1 : Les aspects qualitatifs

Pour assurer une rentabilité, nous allons choisir la race de poule performante qui peut produire des meilleures qualités d'œufs et de viande.

L'aspect qualitatif de cette exploitation est justifié par la qualité physique du produit lancé sur le marché. Il faut savoir que, pourquoi les clients achètent-ils notre produit, mais non pas une autre ? C'est la fidélité du client. Cette fidélité est due à la satisfaction du client envers des produits (Œufs et poulardes). Alors pour maintenir cette situation, il ne faut pas négliger l'utilisation de nouvelle technologie afférente à notre exploitation.

Voici quelques indicateurs qualitatifs des produits :

- La gamme de produit
- La fidélité de la clientèle

2-2 les aspects quantitatifs

Par contre, ces aspects sont marqués par l'abondance du produit lancé sur le marché. Ils sont exprimés par des nombres chiffrés. Comme, une poule pondeuse pourra produire 280 à 350 unités d'œufs par an, nous envisagerons de produire 280000 œufs dès la première

année d'exploitation, et c'est à partir de la deuxième année qu'on va commencer à exploiter des poulardes (après 18 mois).

L'obtention de ces quantités dépendra donc, de la conduite d'élevage adopter.

Voici quelques indicateurs quantitatifs des produits :

- La part de marché détenu
- Le taux de marge de produits
- Le taux de croissance de ventes

Section 3 : Les différents facteurs de la production

Ils englobent tous les moyens nécessaires à la réalisation du projet. Trois (3) éléments sont indispensables pour exécuter un tel projet : les moyens humains, matériels et financiers. En d'autres termes, ce sont des besoins matériels, humains et financiers du projet.

3-1 : Les moyens humains

Ce sont les personnes physiques qui travaillent au sein de l'entreprise. Il en existe deux (2) :

- Le premier sera les personnels employés au sein de la firme comme le gérant, le R.A.F, le comptable, les ouvriers, ... classés selon leur catégorie de niveau et leur responsabilité.
- Le deuxième facteur, c'est le client dont l'achat de nos produits fera fonctionner les activités du projet.

L'effectif et la compétence seront à visualiser dans un tableau statistique et un organigramme, puis il faut prévoir également la phase de formation (recyclage, perfectionnement, reconversion, adaptation à l'emploi).

3-2 : Les moyens matériels

Ce sont des matériels de l'exploitation. A savoir l'existence des matières premières (les poussins). Autre, le matériel roulant, le matériel et outillage, le bâtiment, ... Ils englobent tous les immobilisations de la ferme. Dans notre cas, il n'y a pas de matériel de location, tout est appartient à la firme.

En bref, ce sont les installations logistiques, équipement et les fournitures consommables.

3-3 : Les moyens financiers

Comme toutes activités économiques, il nous faut de financement pour activer notre projet. Le centre ne peut pas immédiatement à s'autofinancer. A part de notre apport propre, nous faisons des emprunts de 60 % auprès des institutions financières qui doivent être remboursés à un moment donné. La mode de remboursement sera étudiée dans la troisième partie de l'étude financière. Ainsi ces besoins financiers vont détailler le coût total, le financement, les frais généraux et le frais de gestion.

Enfin, on ne peut pas négliger la présence de ces trois (3) élément complémentaires. La présence de l'un nécessite l'existence des autres.

CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE

Ce chapitre III de la deuxième partie relatera l'organisation envisagée et le chronogramme. Mais ce sera le concept de l'organisation générale qui débutera, comme première section.

Section 1 : L'organisation générale

Elle conditionne la réussite du cycle d'exploitation, et de l'organisation bien adaptée au projet.

D'ailleurs, une organisation peut traduire un ensemble d'individus regroupés au sein d'une structure réglée dans le but de répondre ou d'atteindre à des besoins ou objectifs déterminés (HENRI Mintzberg).

1-1 : L'organisation administrative

Toute société qui désire exercées une activité économique à Madagascar, doit le faire dans le cadre d'une société de droit Malgache, dont le siège et les systèmes de gestion et de comptabilité sont établie à Madagascar.

Pour être en règle avec la loi, l'entreprise qu'elle soit individuelle ou sociétaire doit remplir certaines formalités :

- ◆ Rédiger les statuts (règle de fonctionnements de la société)

- ◆ Publier les statuts dans un journal d'annonces légales et les enregistrer à la recette des impôts.
- ◆ Avoir une immatriculation au registre commerce
- ◆ Avoir un compte bancaire ou postal
- ◆ Souscrire une police d'assurance

Les apports propres du statut juridique se détaillent comme suit :

- Le capital social
- Le compte courant du promoteur

Ce compte courant du promoteur ne portera d'intérêt afin de ne pas obérer l'exploitation, son remboursement interviendra après l'assortissant total de ce crédit à court terme.

1-2: Les fonctions

L'ensemble des tâches liées à une même activité constitue une fonction. Différentes fonctions existent dans l'entreprise à savoir :

- ◆ La fonction technique : elle regroupe les tâches liées à la fabrication d'un produit, de sa conception à sa réalisation.
- ◆ La fonction commerciale : elle regroupe les tâches liées à l'exploitation de l'entreprise des achats et des ventes.
- ◆ La fonction comptable : elle regroupe les tâches d'analyse, d'enregistrement et de contrôle des opérations de l'entreprise.
- ◆ La fonction de sécurité : elle regroupe les tâches visant à protéger les biens de l'entreprise et les personnes.
- ◆ La fonction administrative : elle regroupe les tâches de direction, de coordination et de contrôle de l'ensemble des activités de l'entreprise.

1-3: Les services

Un service est constitué d'un ensemble de moyens humains et matériels réunis le plus souvent en un même lieu.

1-3-1 : Le service production

Ce service assure les tâches suivantes :

- La gestion des techniques de production adoptée et des contrôles des qualités.

- La bonne maintenance des matériels utilisés
- Une bonne surveillance de la réalisation des programmes des productions
- L'information sur les technologies modernes
- Ainsi la meilleure gestion de stocks

1-3-2 : Le service comptable

Ce service consiste à :

- La tenue de la comptabilité de l'unité
- Les paiements de diverses charges
- Les déclarations fiscales et administratives

1-3-3 : Le service commerciale

C'est le service qui consiste à :

- Elaborer et assurer les politiques commerciales de la société.
- Communiquer avec les circuits commerciaux (achat et ventes)
- Tenir une fiche de l'évolution de marché.

Section 2 : L'organisation envisagée

2-1 : Les tâches à effectuer

2-1-1 : Le gérant

Il gère et dirige l'unité dans le cadre d'un budget. Celui qui prend toujours les décisions fixes pour le déroulement de l'entreprise à l'aide d'un document de synthèse appelé « tableau de bord ». Enfin, il assure l'interprétation et l'analyse des écarts constatés entre les provisions et la réalisation.

En d'autres termes, le gérant tient le style de direction de l'entité en question. Il ne faut pas perdre de vue qu'un style de direction représente la façon dont le gérant va orienter l'action de son équipe et de l'organisation dans son ensemble.

Evidament le style de direction se comprend mieux, si l'on situe l'action dans le contexte organisationnel où elle se déroule.

2-1-2 : Les exécutants

Ils englobent les gens qui exercent directement à la réalisation. Ce sont les personnels travaillant dans les décisions opératoires. C'est-à-dire ; ces décisions opératoires se manifestent dans les aspects tactiques quotidiens ou du moins fréquent, et toutes ces exécutions seront contrôlées par les responsables d'un niveau hiérarchique.

2-2 : La gestion des ressources humaines

Dans cette sous section, nous nous intéressons à quelques politiques liées au gestion de ressources humaines.

2-2-1 : La politique de motivation

Afin d'encourager les personnels, une prime sera instituée. Plus les gens travaillent bien, plus leurs salaires augmentent. La direction prévoit une augmentation de salaire de l'ordre de 15 % tous les ans. Et sans oublier que tout cela est strictement lié au résultat dégagé dans l'entreprise. Les primes et motivations du personnel seront estimées à 3.883.200 Ariary.

2-2-2 : Les ressources humaines de l'entreprise constituent sa vraie valeur.

Il faut donc les former, les perfectionner. Le programme de formation cible tout l'ensemble de personnel de l'unité ; Il a pour but d'accroître les compétences du personnel sur la filière « *Aviculture* ».

2-2-3 : La politique salarial

Cette rubrique met en détail la rémunération du personnel de la société.

a) Le chauffeur

Au lieu livrer notre produit par sou biques, nous allons utiliser les matériels roulants comme de voiture, pour assurer la bonne service après vente ; C'est pour cette raison que, nous recrutons de chauffeur.

b) Le gardien

Le renforcement de sécurité est essentiel aussi pour notre projet. Donc nous avons utilisé de gardien dont ses tâches s'effectuent aux vigilances et à la tranquillité de la société.

Il est responsable ainsi à la protection du patrimoine de la société et celle de la bonne surveillance de stockage.

Tableau n°22 : Les charges de personnels

Désignation de	effectifs	salaires	Salaires	Salaires annuels
----------------	-----------	----------	----------	------------------

post			mensuels	
Gérant	1	250.000	250.000	3.000.000
R.A.F	1	100.000	1000.000	1.200.000
Comptable	2	80.000	160.000	1.920.000
Secrétaire	1	70.000	70.000	840.000
Technicien	3	60.000	180.000	1.160.000
Chauffeur	1	50.000	50.000	600.000
Gardien	1	40.000	40.000	480.000
TOTAL	10		785.000	10.200.000

Les charges du personnel de notre unité s'élève à 14.083.200 Ariary.(10.200.00+3.883.200)

2-3 : L'organigramme envisagé

2-3-1 : Définition

L'organigramme est un schéma représentant sous la forme d'un document d'ensemble, la structure d'une entreprise ou d'une société et permettant de se rendre compte au moins d'un dispositif complémentaire des différentes liaisons existantes entre les services.

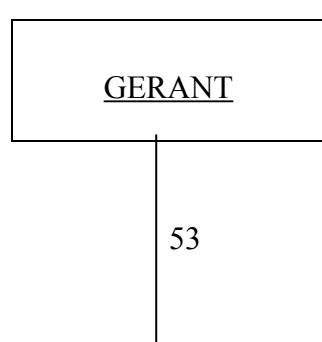
2-3-2 : L'organigramme à adopter

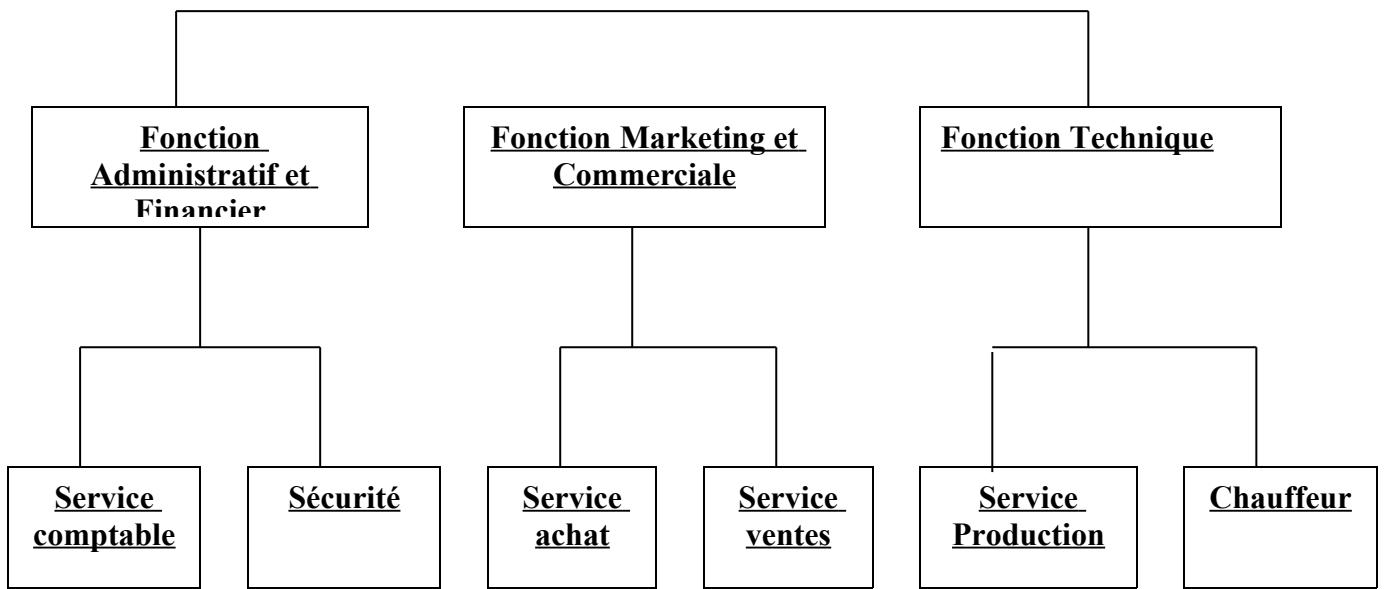
D'après Henry MINTZBERG, la typologie des organisations comprend cinq formes :

- Une organisation préuniaire qui est la structure simple
- Une organisation mécaniste appelée aussi bureaucratie centralisée
- Une organisation professionnelle bureaucratie qui est une typologie décentralisée.
- Une organisation divisionnalisée repérant sur les divisions autonomes.

Revenons maintenant à notre cas,

Figure n°06 : Type d'organigramme que nous voulons adopter.





Section 3 : Le chronogramme

3-1 : La spécificité de chronogramme

En projet, le chronogramme se traduit par le calendrier de toutes les étapes, fonction et tâches à suivre. Il se rassemble au cycle planification et planning de ces étapes ou tâches et d'activités à accomplir.

3-1-1 : La délimitation des tâches possibles

En général, on considère que les produits traversent quatre étapes au cours de sa vie, à savoir : le démarrage, le développement, la maturité et enfin le déclin.

Mais, précédemment il existe la phase de recherche ou de l'analyse préalable.

3-1-2 : Le démarrage (le lancement)

Le produit n'est pas exempt de défaut, les efforts de recherche se poursuivent. En général, la concurrence est pratiquement inexistante. En d'autre terme, le démarrage de notre projet ne pourra plus se heurter à aucune concurrence.

3-1-3 : Le développement (la croissance)

C'est la phase cruciale (la plus difficile) ; échec ou réussite. Si une réussite, on peut élargir le marché, une mise au point définitif du produit, et il y a une émergence de la concurrence.

Bref, c'est l'étape mesurant l'efficacité du projet.

3-1-4 : La Maturité

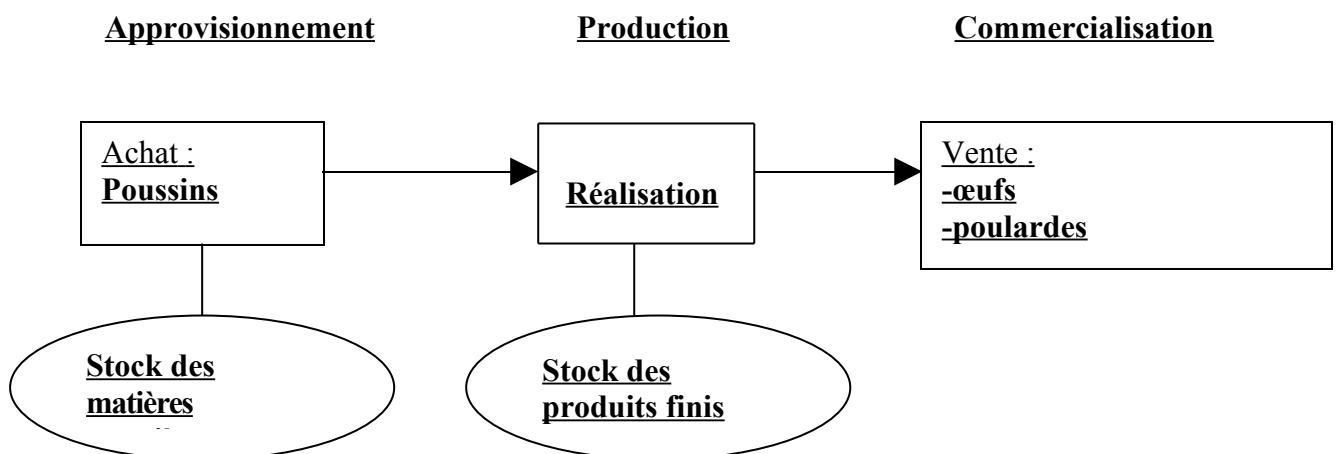
Le marché potentiel atteint un niveau de saturation. La demande se maintient grâce au marché de renouvellement, des améliorations mineures sont apportées aux produits pour attaquer d'autres segments et affronter les actions de la concurrence.

3-1-5 : Le déclin

Les produits sont maintenant dépassés, et ses ventes diminuent. Ici, on enlève le marché qui n'est pas rentable (élagages de marché).

3-2 : La chronogramme envisagée

Figure n°07 : Chronogramme Envisagée



CONCLUSION :

Dans cette partie, nous citons les informations concernant la conduite du projet. Il met en évidence la technique de production envisagée, en parlant toutes les ressources nécessaires à

l'implantation de cette unité. Nous avons insisté surtout sur l'aménagement de bâtiment, sur l'alimentation de la volaille qui exige un suivi très rigoureux, sinon la production risque d'être insatisfaisante, et enfin sur la prophylaxie hygiénique et médicale qui assure la santé animale. En outre, un aperçu général sur le cycle de production est aussi inséré dans cette partie.

En ce qui concerne l'étude organisationnelle ; nous allons utiliser la théorie de HENRY Fayol (1841-1925) qui accès ses travaux sur la division de tâches, pour arriver à produire plusieurs et mieux avec le même effort.

Nous pouvons maintenant entrer dans la troisième et dernière partie de notre travail, qui consiste à l'étude financière du projet, partie essentielle d'où sera calculée le TRI qui nous fera voir si le projet est valable.

TROISIEME PARTIE :

ETUDE FINANCIERE

L'étude financière évalue les besoins financiers du projet. En fonction des données issues de recherches préalables de l'étude de marché. Cette étude nécessite une démarche prévisionnelle.

Cette analyse va permettre au promoteur :

- D'avoir confiance en son projet
- Démontrer aux partenaires la réussite du projet, et de lui convaincre pour obtenir de prêts et de financement

Dans cette troisième et dernière partie, nous verrons simultanément :

- Les montants des investissements
- L'étude de faisabilité
- L'évaluation du projet

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION

Nous allons étudier ci-dessous :

- La nature et coût des investissements
- L'amortissement
- Le plan de financement
- Le tableau de remboursement des dettes
- Les comptes de gestion

Section 1: Nature et coût des investissement

1.1 : Les immobilisations incorporelles

1.1.2 : les frais d'établissement

Comme son nom l'indique, c'est l'ensemble des frais nécessaires à l'établissement ou à la création de l'entreprise. Dans le cadre de ce projet, les frais d'établissement seront les droits d'enregistrement des statuts et des différents honoraires évalués à 400.000 Ar.

1.2 : Les immobilisations corporelles

1.2.1 : Terrain

La superficie du terrain à exploiter de 4 ha nécessaire au projet est évaluée à 4 000 000 Ar et apporter par le promoteur comme fonds propres, il est à noter que le terrain est déjà titré et borné.

1.2.2 : Les constructions

Les constructions sont assez simplifiées et ne nécessitent pas d'investissement lourd.

Tableau n° 23 : Les constructions

Désignation	Quantité	P.U	Montant
Bâtiment des poussins	50	40 000	2 000 000
Bâtiment des poulettes	80	20 000	1 600 000
Bâtiment des pondeuses	100	24 000	2 400 000
Bureau et stockage	50	20 000	1 000 000
Hangar	50	20 000	1 000 000
TOTAL			8 000 000

Le coût total de constructions s'élève à 8 000 000Ar.

1.2.3. : Matériel et outillage

Le matériel et outillage comprennent le matériel nécessaire à la production.

Tableau n°24 : Matériel & Outilage

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Mangeoires	30	3 000	90 000
Abreuvoirs	20	16 000	320 000
Brouettes	4	30 000	120 000
Appareil de chauffage	3	60 000	180 000
Thermomètre	3	10 000	30 000
Sceau	20	1 500	30 000
Autres	-	630 000	630 000
TOTAL			1 400 000

1.2.4 : Matériel et mobilier du bureau

Ce sont les matériels utilisés au bureau

Tableau n°25 : Matériel et mobilier du bureau

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Tables	2	12 000	24 000

Chaises	4	5 000	20 000
Armoires	2	20 000	40 000
Autres	-	116 000	116 000
TOTAL			200 000

1.2.5 : Matériel informatique

A la première année d'exploitation, deux ordinateurs sont acquis valant 3 000 000 Ar l'une sera à la disposition du gérant et l'autre à la secrétaire comptable.

1.2.6 : Coût des installations

Les frais des installations d'eau, électricité et téléphone coûtent : 200 000 Ar.

1.2.7 : Coût du matériel de transport

L'unité envisage d'acquérir un véhicule de transport nécessaire pour le déplacement. Pour cela, elle fait une acquisition d'un véhicule de type fourgonnette de bonne occasion d'un somme de 6 000 000 Ar.

1.3 Récapitulation des immobilisations :

Coût total des immobilisations

Tableau n°26 : Tableau de récapitulation des coûts d'investissement

Désignation	Montant
Immobilisation incorporelle	
Frais d'établissement	400 000
Immobilisation corporelle	
Terrain	4 000 000
Construction	8 000 000

Matériels & Outils	1 400 000
Matériel et mobilier de bureau	200 000
Aménagement et installation	200 000
Matériel de Transport	6 000 000
Matériel informatique	3 000 000
Total	23 200 000

Section 2 : Le tableau d'amortissement

L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation réalisée (ou prévue) périodiquement sur la durée de vie d'un équipement (ou toute autre immobilisation).

La formule de l'amortissement linéaire est :

$$A_n = V.A \times t$$

Avec,

V.A = valeur de l'investissement ou d'acquisition

t = taux de l'amortissement,

Les taux sont simplement calculés par le rapport 1/durée.

A_n = annuité de l'année n. (les annuités étant constantes)

- $V.N.C = V.A - A.C$

- $V.N.C$ = Valeur net comptable

- $A.C$ = Amortissement Cumulé

2.1 : Amortissement d'Immobilisation incorporelle

Durée de vie = 5 ans Taux d'amortissement = 20%

Tableau n° 27: Amortissement de frais d'établissement

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	400 000	80 000	80 000	320 000
Année 2	400 000	80 000	160 000	240 000
Année 3	400 000	80 000	240 000	160 000
Année 4	400 000	80 000	320 000	80 000
Année 5	400 000	80 000	400 000	0

2.2 : Amortissement de Construction

Durée= 10 ans Taux = 20%

Tableau n°28 : Amortissement de Construction

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	8 000 000	800 000	800 000	7 200 000
Année 2	8 000 000	800 000	1 600 000	6 400 000
Année 3	8 000 000	800 000	2 400 000	5 600 000
Année 4	8 000 000	800 000	3 200 000	4 800 000
Année 5	8 000 000	800 000	4 000 000	4 000 000

2.3 : Amortissement de matériels et outillage

Durée= 5 ans Taux = 20%

Tableau n° 29: Amortissement de matériel et outillage

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	1 400 000	280 000	280 000	1 120 000
Année 2	1 400 000	280 000	560 000	840 000
Année 3	1 400 000	280 000	840 000	560 000
Année 4	1 400 000	280 000	1 120 000	280 000
Année 5	1 400 000	280 000	1 400 000	0

2.4 Amortissement de matériel et mobilier de bureau

Durée= 5 ans Taux = 20%

Tableau n° 30 : Amortissement de matériel et mobilier de bureau

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	200 000	40 000	40 000	160 000
Année 2	200 000	40 000	80 000	120 000
Année 3	200 000	40 000	120 000	80 000
Année 4	200 000	40 000	160 000	40 000
Année 5	200 000	40 000	200 000	0

2.5 Amortissement de matériel informatique

Durée= 5 ans Taux = 20%

Tableau n° 31: Amortissement du matériel informatique

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	3 000 000	600 000	600 000	2 400 000
Année 2	3 000 000	600 000	1 200 000	1 800 000

Année 3	3 000 000	600 000	1 800 000	1 200 000
Année 4	3 000 000	600 000	2 400 000	600 000
Année 5	3 000 000	600 000	3 000 000	0

2.6 Amortissement de matériel de transport

Durée= 5 ans Taux = 20%

Tableau n° 32 : Amortissement de matériel de transport

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	6 000 000	1 200 000	1 200 000	4 800 000
Année 2	6 000 000	1 200 000	2 400 000	3 600 000
Année 3	6 000 000	1 200 000	3 600 000	2 400 000
Année 4	6 000 000	1 200 000	4 800 000	1 200 000
Année 5	6 000 000	1 200 000	6 000 000	0

2.7 : Amortissement des aménagements et installations

Durée= 5 ans Taux = 20%

Tableau n° 33 : Amortissement des aménagements et installations

	V.O	Annuité	A.C	V.N.C
Année 1	200 000	40 000	40 000	160 000
Année 2	200 000	40 000	80 000	120 000
Année 3	200 000	40 000	120 000	80 000
Année 4	200 000	40 000	160 000	40 000
Année 5	200 000	40 000	200 000	0

Section 3 : Le plan de financement

Cette section permet de diviser la réalité du projet du point de vue financier, sa capacité à financer ses emplois stables. Le plan de financement dont nous venons d'expliquer est non seulement un investissement de trésorerie mais surtout un outil que la banque et les investisseurs reposent ses confiances.

3.1 : Fonds de roulement initial

Le fonds de roulement initial est liquidité monétaire nécessaire pour encourir les charges pendant la période de démarrage du projet.

Tableau n°34: Fonds de roulement initial (F.R.I)

Elément	Montant
Matière première	200 000
Matière consommable	2 000 000
Carburant et lubrifiant	1 020 000
Eau et électricité	450 000
Emballage	500 000
Fourniture de bureau	25 000
Service extérieur	250 000
Impôts et taxes	30 000
Autres services extérieurs	150 000
Charge de personnel	4 320 000
Total	8 945 000

3-2 : Plan de financement

Tableau n° 35: Plan de financement

Désignation	Montant
Immobilisation	23 200 000
F.R.I	8 945 000
Imprévus 5% de F.R.I	447 250
Total	32 592 250

Au moment de l'établissement des investissements, il existe l'imprévu pour éviter la perturbation du fonctionnement du projet, son montant est fixé à 5% du montant de fonds de roulement initial.

3.3 Tableau des emplois et des ressources

Tableau n°36 : Tableau des emplois et des ressources

Emplois	Montant	Ressources	Montant
Emplois stables		Ressources stables	
- Immobilisation	23 200 000	- Capital (40%)	13 036 900
Emplois de courte durée		- Emprunts à L.T et M.T (60%)	
- Trésorerie (banque)	9 392 250		19 555 350
TOTAL	32 592 250		32 592 250

Notre entreprise est entreprise industrielle à vocation agricole donc, nous préférons que, 40% des emplois doivent être des apports personnels pour démarrer l'activité de la société. Mais l'apport personnel n'arrive pas à financer la totalité de l'investissement, donc il cherche auprès de banque de 60 % des ressources pour couvrir de ces fonds.

Section 4: Le tableau de remboursement des dettes

L'emprunt c'est la ressource extérieure, qui joue encore un rôle important dans les entreprises, par l'intermédiaire du système bancaire. Nous sommes concernés ici par les emprunts à moyen et à long terme.

Emprunt = 19 555 350Ar

Taux = 20%

Périodicité = annuelle

Durée de remboursement = 5ans

Amortissement = Annuité – Intérêt

Annuité :

$$a = C \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec,

$$\text{Intérêt} = C_i \times 20\%$$

C.D.P= Capital au début de la période

C.F.P = Capital en fin de la période = C.D.P - Amortissement

Tableau n° 37: Remboursement des dettes

Période	C.D.P	Annuité	Intérêt à 20%	Amortissement	C.F.P
Année 1	19 555 350	6 538 912	3 911 070	2 627 842	16 927 508
Année 2	16 927 508	6 538 912	3 385 502	3 153 411	13 774 097
Année 3	13 774 097	6 538 912	2 754 819	3 784 093	9 990 005
Année 4	9 990 005	6 538 912	1 998 001	4 540 911	5 449 093
Année 5	5 449 093	6 538 912	1 089 819	5 449 093	0

L'emprunt à moyen et long terme contracté par le projet d'un montant de 19 555 350 Ar est remboursable par amortissement constant pendant cinq ans.

Section 5: Les comptes de gestion

Ils regroupent les charges et les produits exécutées par l'entreprise durant l'exercice. Ils facilitent alors l'établissement des comptes de résultat et également l'élaboration du plan de trésorerie de l'exercice.

5.1 Les charges (Unité monétaire : Ariary)

Elles englobent toutes les charges que l'entreprise doit être effectuée

5.1.1 : Achat de matière première pour l'année 1

Tableau n°38 : Achat de matière première pour l'année 1

Désignation	Unité	Prix unitaire	Montant
Poussin	900	500	450 000
TOTAL			450 000

La matière première est les poussins achetés ; au début de l'activité on introduit de 900 poussins à un prix 500 Ar l'unité.

5.1.2 : Achat de matière consommable

L'achat de matière consommable en poussins se fera à Antananarivo soit auprès de SOPROMAD ou AVITECH. Les cabinets vétérinaires privés implantés dans la région sont les principaux fournisseurs de provende pour l'alimentation et les produits vétérinaires. Les quantités à acheter sont déterminées sur la base de l'évolution de l'effectif et des normes de consommation de provende par tête.

Tableau n° 39: Achat de matière consommable durant la première année

Matière consommable			
Désignation	Quantité en kg	Prix unitaire	Montant
Provendes	2 000	1 000	2 000 000
Vaccins			1 000 000

Antibiotique			500 000
Produit de traitement			500 000
TOTAL			4 000 000

5.1.3 : Les impôts et taxes

Les impôts et taxes sont constitués par l'impôt foncier sur le terrain (I.F.T. Impôt prélevé sur le terrain, en fonction de la culture pratiquée) et taxe professionnelle (T.P Taxe annuelle due à raison de l'exercice d'une activité lucrative à Madagascar). L'I.F.T est évalué à 45 000 Ar et les taxes professionnels sont évalués à 15 000 Ar, alors la somme est 60 000 Ar au début l'année ; à partir de la 2^{ème} année ils sont augmentés 10% chaque année jusqu'à 5^{ème} année.

5.1.4 : Récapitulation de compte des charges

Ils nous montrent toutes les charges de l'entreprise au cours de l'exploitation.

Tableau n°40 : Tableau de récapitulation de compte des charges

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matière première	450 000	460 000	529 000	608 350	699 603
Matière consommable	4 000 000	4 600 000	5 290 000	6 083 500	6 996 025
Carburant et lubrifiant	2 040 000	2 346 000	2 697 900	3 102 585	3 567 973
Eau et électricité	900 000	1 035 000	1 190 250	1 368 788	1 574 106
Emballage	1 000 000	1 150 000	1 322 500	1 520 875	1 749 006
Fourniture de bureau	50 000	57 500	66 125	76 044	87 450
Service extérieur	500 000	575 000	661 250	760 438	874 503
Autres services extérieurs	300 000	345 000	396 750	456 263	524 702
Impôts et taxes	60 000	66 000	72 600	79 860	87 846
Charge de personnel	14 083 200	16 195 680	18 625 032	21 418 787	24 631 605
Charge financière	3 983 070	3 447 826	2 805 534	2 034 783	1 109 881
Dotation aux amortissements	3 160 000	3 160 000	3 160 000	3 160 000	3 160 000
TOTAL	30 526 270	33 438 006	36 816 941	40 670 271	45 062 700

5.2 : Les produits

Ce tableau montre les quantités d'œufs obtenus durant le 5 années d'exploitation, celle de poules reformées et en fin l'engrais.

Tableau n°41 : Tableau d'aspect quantitatif

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de tête	900	1 000	1 100	1 200	1 300
Taux de mortalité 4 %	855	950	1 045	1 140	1 235

Nombre d'œuf	239 400	266 000	292 600	319 200	345 800
Poulet reformé en kg		2 052	2 280	2 508	2 736
Engrains en kg	50	70	90	100	120

Le nombre d'œufs à la première année est à 239 400 œufs et il est estimé à 345 800 œufs à l'année 5 fin de l'exercice. Les poules pondeuses sont augmentées suivant le nombre de poussins introduits, diminué par le taux de mortalité 4% chaque année.

Tableau n°42 : Evolution du chiffre d'affaire

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
NB œufs	239 400	266 000	292 600	319 200	345 800
P.U	160	160	160	160	160
Poulet reformé	0	2 052	2 280	2 508	2 736
P.U	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400
Engrains en kg	50	70	90	100	120
P.U	240	240	240	240	240
C.A Œuf	38 304 000	42 560 000	46 816 000	51 072 000	55 328 000
C.A PR	0	4 924 800	5 472 000	6 019 200	6 566 400
C.A EN	12 000	16 800	21 600	24 000	28 800
TOTAL DU C.A	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200

Les ventes de l'entreprise sont estimées à 38 316 000 Ar au début de l'exploitation et elles sont atteintes jusqu'à 61 923 200 Ar à la fin du projet.

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

Nous allons analyser puis dégager par cette étude, si le projet peut nous donner de bénéfice compte tenu des différentes charges supportées par les exercices.

En effet, cette étude nous permet de déterminer :

- Les comptes de résultats
- Le plan de trésorerie
- Le T.G.C.G

Section 1 : Les comptes de résultat prévisionnel

Les comptes de résultat prévisionnel fournissent une synthèse de l'activité pendant une période donnée. Pour ce faire, il faut regrouper et découper les opérations réalisées par l'entreprise dans le but d'avoir une récupération de cette activité

Tableau n°43: Comptes de résultat prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Produits					
Vente des œufs	38 304 000	42 560 000	46 816 000	51 072 000	55 328 000
Vente des poulets reforme	0	4 924 800	5 472 000	6 019 200	6 566 400
Vente des fumiers	12 000	16 800	21 600	24 000	28 800
Total des produits	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
Charges					
Matière première	400 000	460 000	529 000	608 350	699 603
Matière consommable	4 000 000	4 600 000	5 290 000	6 083 500	6 996 025
Carburant et lubrifiant	2 040 000	2 346 000	2 697 900	3 102 585	3 567 973
Eau et électricité	900 000	1 035 000	1 190 250	1 368 788	1 574 106
Emballage	1 000 000	1 150 000	1 322 500	1 520 875	1 749 006
Fourniture de bureau	50 000	57 500	66 125	76 044	87 450
Service extérieur	500 000	575 000	661 250	760 438	874 503
Autres services extérieurs	300 000	345 000	396 750	456 263	524 702
Impôts et taxes	60 000	66 000	72 600	79 860	87 846
Charge de personnel	14 083 200	16 195 680	18 625 032	21 418 787	24 631 605
Charge financière	3 911 070	3 385 502	2 754 819	1 998 001	1 089 819
Dotation au amortissement	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000
Total des charges	30 284 270	33 255 682	36 646 226	40 513 489	44 922 637
SOLDES	8 031 730	14 245 918	15 663 374	16 601 711	17 000 563
I.B.S 30%				4 980 513	5 100 169
Résultat net	8 031 730	14 245 918	15 663 374	11 621 198	11 900 394
Amortissement	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000
M.BA	11 071 730	17 285 918	18 703 374	14 661 198	14 940 394

Durant la première année d'exercice, le bénéfice de l'entreprise est estimé à 8 031 730 Ar et atteint à 11 900 394 à l'année 5 d'exercice.

Section 2 : Le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est une prévision des encaissements et des décaissements pour une période, la trésorerie permet de connaître le niveau de capacité de remboursement de l'entreprise. Elle est déterminée à partir des flux d'encaissement et de décaissement.

Tableau n°44: Plan de trésorerie

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES						
Chiffre d'affaire		38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
Emprunt	19 555 350					
Capital	13 036 900					
Total des ressources	32 592 250	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
EMPLOIS						
Investissement	23 200 000					
Matière première		400 000	460 000	529 000	608 350	699 603
Matière consommable		4 000 000	4 600 000	5 290 000	6 083 500	6 996 025
Carburant et lubrifiant		2 040 000	2 346 000	2 697 900	3 102 585	3 567 973
Eau et électricité		900 000	1 035 000	1 190 250	1 368 788	1 574 106
Emballage		1 000 000	1 150 000	1 322 500	1 520 875	1 749 006
Fourniture de bureau		50 000	57 500	66 125	76 044	87 450
Service extérieur		500 000	575 000	661 250	760 438	874 503
Autres services extérieurs		300 000	345 000	396 750	456 263	524 702
Impôts et taxes		60 000	66 000	72 600	79 860	87 846
Charge de personnel		14 083 200	16 195 680	18 625 032	21 418 787	24 631 605
Remboursement d'emprunt		6 538 912	6 538 912	6 538 912	6 538 912	6 538 912
Total des emplois	23 200 000	29 872 112	33 369 092	37 390 319	42 014 400	47 331 730
Solde	9 392 250	8 443 888	14 132 508	14 919 281	15 100 800	14 591 470
Solde au début		9 392 250	17 836 138	31 968 646	46 887 927	61 988 726
Solde en fin	9 392 250	17 836 138	31 968 646	46 887 927	61 988 726	76 580 196

Section 3 : Le Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion (T.G.C.G)

C'est un compte d'exploitation prévisionnel qui montre les agrégats expliquant la formation du résultat net de l'exercice.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1 - Production de l'exercice	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
+ Production vendue	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
2 - Consommation intermédiaire	9 190 000	10 568 500	12 153 775	13 976 841	16 073 367
Achat de matière première	400 000	460 000	529 000	608 350	699 603
+ Charge extérieur	8 790 000	10 108 500	11 624 775	13 368 491	15 373 765
3 – Valeur ajoutée	29 126 000	36 933 100	40 155 825	43 138 359	45 849 833
Production de l'exercice	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
- Consommation intermédiaire	9 190 000	10 568 500	12 153 775	13 976 841	16 073 367
4 - E.B.E	14 982 800	20 671 420	21 458 193	21 639 712	21 130 382
Valeur ajoutée	29 126 000	36 933 100	40 155 825	43 138 359	45 849 833
- Impôts et taxes	60 000	66 000	72 600	79 860	87 846
- Charge personnel	14 083 200	16 195 680	18 625 032	21 418 787	24 631 605
5 - Résultat d'exploitation	11 942 800	17 631 420	18 418 193	18 599 712	18 090 382
E.B.E	14 982 800	20 671 420	21 458 193	21 639 712	21 130 382
- Dotation aux Amortissements	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000	3 040 000
6 - Résultat financier	-3 911 070	-3 385 502	-2 754 819	-1 998 001	-1 089 819
+ Produit financière	0	0	0	0	0
- Charges financière	3 911 070	3 385 502	2 754 819	1 998 001	1 089 819
8 - Résultat avant I.B.S	8 031 730	14 245 918	15 663 374	16 601 711	17 000 563
Résultat d'exploitation	11 942 800	17 631 420	18 418 193	18 599 712	18 090 382
+ Résultat financier	-3 911 070	-3 385 502	-2 754 819	-1 998 001	-1 089 819
10 - Résultat avant I.B.S	8 031 730	14 245 918	15 663 374	11 621 198	11 900 394
Résultat avant I.B.S	8 031 730	14 245 918	15 663 374	16 601 711	17 000 563
- I.B.S				4 980 513	5 100 169
Résultat net	8 031 730	14 245 918	15 663 374	11 621 198	11 900 394

Section 4 : Le bilan provisionnel

Un bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entreprise à la date de clôture des comptes.

Tableau n° 45: Bilan de départ

Actif	Montant	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle		Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	Capital (40%)	13 036 900
Immobilisation corporelle	0	Dettes	
Terrain	4 000 000	Emprunt (60%)	19 555 350
Construction	8 000 000		
M & O	1 400 000		
M.M.B	200 000		
A.A.I	200 000		
M de T	6 000 000		
M .I	3 000 000		
Actif circulant			
Disponibilité	9 392 250		
Total	32 592 250	Total	32 592 250

Tableau n°46 : Bilan prévisionnel de l'Année 1

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	80 000	320 000	Capital	13 036 900
Immobilisation corporelle	0		0	Résultat	8 031 730
Terrain	4 000 000		4 000 000	Report à nouveau	
Construction	8 000 000	800 000	7 200 000	Dettes	
M & O	1 400 000	280 000	1 120 000	Emprunt	16 927 508
M.M.B	200 000	40 000	160 000		
A.A.I	200 000	40 000	160 000		
M de T	6 000 000	1 200 000	4 800 000		
M .I	3 000 000	600 000	2 400 000		
Actif circulant			0		
Disponibilité	17 836 138		17 836 138		
Total	41 036 138	3 040 000	37 996 138	Total	37 996 138

Tableau n°47 : Bilan prévisionnel de l'année 2

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	160 000	240 000	Capital	13 036 900
Immobilisation corporelle	0	0	0	Résultat	14 245 918
Terrain	4 000 000	0	4 000 000	Report à nouveau	8 031 730
Construction	8 000 000	1 600 000	6 400 000	Dettes	
M & O	1 400 000	560 000	840 000	Emprunt	13 774 097
M.M.B	200 000	80 000	120 000		
A.A.I	200 000	80 000	120 000		
M de T	6 000 000	2 400 000	3 600 000		
M .I	3 000 000	1 200 000	1 800 000		
Actif circulant			0		
Disponibilité	31 968 646		31 968 646		
Total	55 168 646	6 080 000	49 088 646	Total	49 088 646

Tableau n°48 : Bilan prévisionnel de l'année 3

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	240 000	160 000	Capital	13 036 900
Immobilisation corporelle	0	0	0	Résultat	15 663 374
Terrain	4 000 000	0	4 000 000	Report à nouveau	22 277 648
Construction	8 000 000	2 400 000	5 600 000	Dettes	
M & O	1 400 000	840 000	560 000	Emprunt	9 990 005
M.M.B	200 000	120 000	80 000		
A.A.I	200 000	120 000	80 000		
M de T	6 000 000	3 600 000	2 400 000		
M .I	3 000 000	1 800 000	1 200 000		
Actif circulant			0		
Disponibilité	46 887 927		46 887 927		
Total	70 087 927	9 120 000	60 967 927	Total	60 967 927

Tableau n°49 : Bilan prévisionnel de l'année 4

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	320 000	80 000	Capital	13 036 900
Immobilisation corporelle	0	0	0	Résultat	11 621 198
Terrain	4 000 000	0	4 000 000	Report à nouveau	37 941 022
Construction	8 000 000	3 200 000	4 800 000	Dettes	
M & O	1 400 000	1 120 000	280 000	Emprunt	5 449 093
M.M.B	200 000	160 000	40 000		
A.A.I	200 000	160 000	40 000		
M de T	6 000 000	4 800 000	1 200 000		
M .I	3 000 000	2 400 000	600 000		
Actif circulant			0		
Disponibilité	57 008 213		57 008 213		
Total	85 188 726	12 160 000	68 048 213	Total	68 048 213

Tableau n°50: Bilan prévisionnel de l'année 5

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propres	
Frais d'établissement	400 000	400 000	0	Capital	13 036 900
Immobilisation corporelle	0	0	0	Résultat	11 900 394
Terrain	4 000 000	0	4 000 000	Report à nouveau	49 562 220
Construction	8 000 000	4 000 000	4 000 000	Dettes	
M & O	1 400 000	1 400 000	0	Emprunt	0
M.M.B	200 000	200 000	0		
A.A.I	200 000	200 000	0		
M de T	6 000 000	6 000 000	0		
M .I	3 000 000	3 000 000	0		
Actif circulant		0	0		
Disponibilité	66 499 514		66 499 514		
Total	99 780 196	15 200 000	74 499 514	Total	74 499 514

Les capitaux empruntés figurent au passif diminue dans les années 5 et disparaît grâce à la capacité de remboursement des dettes faites par l'entreprise.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation économique

L'évaluation économique suit l'évaluation financière, dans la mesure où elle utilise au départ les mêmes flux. L'évaluation économique aura pour objectif de recenser tous ces coûts et avantages (y compris les coûts du projet lui-même), pour montrer le gain total favorable.

1.1 La création de la valeur ajoutée (V.A)

Le projet contribuera à la formation de valeur ajoutée du pays par la rémunération des facteurs utilisés (consommation intermédiaires, main d'œuvre, Etat, prêteur, entreprise). Donc la valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction fait de celle des consommations intermédiaires.

$$\text{Valeur ajouté} = \text{production de l'exercice} - \text{consommation intermédiaire}$$

Tableau n°51 : Evolution des valeurs ajoutées

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	29 126 000	36 933 100	40 155 825	43 138 359	45 849 833
Evolution		7 807 100	3 222 725	2 982 534	2 711 474
Production de 'exercice	38 316 000	47 501 600	52 309 600	57 115 200	61 923 200
Pourcentage	0,76	0,78	0,77	0,76	0,74

Il s'ensuit de ce tableau que la valeur ajoutée augmente de façon croissante donc il existe le degré d'intégration de l'unité c'est-à-dire prendre place verticalement soit vers l'amont du domaine d'activité stratégique, soit vers l'aval.

1.2 Analyse du ratio

Les ratios sont des indicateurs qui permettent de montrer la performance économique du projet et précisent les données caractéristiques de la situation et de l'activité de l'entreprise.

Nous prendrons quelques ratios :

- Contribution facteur travail à valeur ajoutée :

$$\text{Ratio 1} = \frac{\text{Charges de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$$

Tableau n°52 : Ratio de facteur travail par rapport à la valeur ajoutée

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges de personnel	14 083 200	16 195 680	18 625 032	21 418 787	24 631 605
Valeur ajoutée	29 126 000	36 933 100	40 155 825	43 138 359	45 849 833
Ratio	0,48	0,10	0,11	0,10	0,08

Ce ratio varie en moyenne à 17,47% et il mesure le rendement de l'investissement humain c'est-à-dire, chaque année, les personnels accaparent en moyenne 17,47% de la V.A.

- Le rendement apparent de main d'œuvre

$$\text{Ratio 2} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

Tableau n°53: Ratio de rendement apparent de main d'œuvre

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	29 126 000	36 933 100	40 155 825	43 138 359	45 849 833
Effectif	10	10	10	10	10
Ratio 2	2 912 600	3 693 310	4 015 583	4 313 836	4 584 983

La productivité de l'exercice n'est pas changée, elle est toujours croissant. C'est expliqué par la valeur ajoutée créée annuellement par employé, on augmente progressivement jusqu'à la 5ème année à 4 584 983 Ar.

- Rentabilité financière :

$$\text{Ratio 3} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux propre}}$$

Tableau n°54 : Ratio de rentabilité financière

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capitaux propres	21 068 630	35 314 548	50 977 922	62 599 120	74 499 514
Bénéfice net	8 031 730	14 245 918	15 663 374	11 621 198	11 900 394

Ratio	0,38	0,40	0,31	0,19	0,16
-------	------	------	------	------	------

Nous constatons que les bénéfices de l'entreprise participent en moyenne à 28,75% dans la formation de ses capitaux propres. En effet l'utilisation des capitaux par rapport au bénéfice est assurée.

A partir de l'analyse des ratios effectués, nous avons conclus, cette situation est favorable pour la performance économique.

Section 2 : Evaluation financière

L'évaluation financière est la phase de l'étude d'un projet. Elle consiste à valoriser les flux résultant des études financières pour déterminer la rentabilité et le financement du projet.

2.1 Selon les outils d'évaluation

Tableau n°55 : Calcule de la M.B.A ou Cash-flow

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
M.B.A	10 999 730	17 223 594	18 652 659	14 671 450	14 962 350
(1+0,2)-n	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019
M.B.A (1+0,2)-n	9 166 442	11 960 829	10 794 363	7 075 352	6 013 033
M.B.A cumulé	9 166 442	21 127 271	31 921 634	38 996 986	45 010 019



23 200 000

2.1.1 Calcul de V.A.N au taux de 20%

$$V.A.N = \sum_{j=1}^{j=n} (M.B.A)_j (1 + t)^{-n} - I$$

$$V.A.N = 45 010 019 - 23 200 000$$

$$= 21 810 019$$

$$\boxed{V.A.N = 21 810 019}$$

Le V.A.N = 21 810 019 est supérieur 0 donc le projet est rentable.

2.1.2 Calcul de I.P

$$I.P = \frac{\sum_{j=i}^{j=n} (M.B.A)_j (1 + t)^{-n}}{I}$$

$$I.P = \frac{45\ 010019}{23\ 800000}$$

$$= 1,94$$

I.P = 1,94

Cela signifie que, 1 Ariary du capital investi génère 0,94 Ariary de marge bénéficiaire.
L'indice de profitabilité est supérieur à 1 donc le projet est rentable.

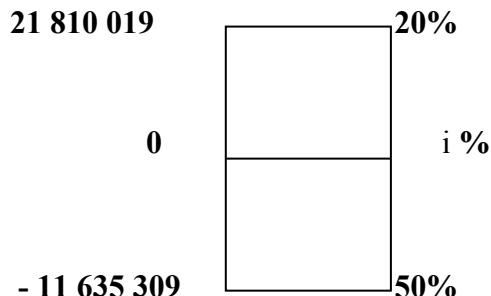
2.1.3 Calcul de T.R.I

Tableau n° 56 : Calcule de V.A.N à t = 50%

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
M.B.A	6 659 289	6 659 289	6 659 289	6 659 289	6 659 289
(1+0,5)-n	0,6667	0,4444	0,2963	0,1975	0,1317
M.B.A (1+0,2)-n	4 439 526	2 959 684	1 973 123	1 315 415	876 943
M.B.A cumulé	4 439 526	7 399 210	9 372 332	10 687 747	11 564 691

$$V.A.N = 11\ 564\ 691 - 23\ 800\ 000$$

$$V.A.N = -11\ 635\ 309$$



$$\frac{0 - 21810019}{- 11635309 - 21810019} = \frac{i - 20}{50 - 20}$$

$$i - 20 = 30 \times 0,65$$

$$i = 19,50 + 20$$

$$i = 39,5$$

T.R.I = 39,50 %

D'où

Le taux de rentabilité interne est largement supérieur au taux d'emprunt ou taux d'actualisation donc le projet est rentable. Par conséquent, il existe un marge de sécurité 19,50% (39,50% -20% = 19,50%).

2.1.4 Calcul de D.R.C.I

Ce critère permet de connaître à quelle date l'autofinancement où les capitaux investis est atteint.

La DRCI est calculée à partir du tableau n°54 calcule de la MBA ou Cash-flow

$$\frac{N - 2}{3 - 2} = \frac{23200000 - 21127271}{31921634 - 21127271}$$

$$\begin{aligned} N &= 2,19 = 2 \text{ ans} \\ &= 0,19 \times 12 = 2,28 \text{ mois} \\ &= 0,28 \times 30 = 8,4 \text{ jours} \end{aligned}$$

D.R.C.I = 2 ans 2 mois 8 jours

Donc

L'investissement est donc récupéré au cours de la troisième année c'est-à-dire plus précisément que **08 mars de l'année 3**.

2.2 Selon les critères d'évaluation

2.2.1 L'efficience

On atteint les objectifs fixés à moindre coût parce que au début de l'activité les coûts des productions sont à 29 992 489 Ar et à la fin d'activité les coûts sont atteints 47 452 107 Ar. Donc le projet est efficient.

2.2.2 L'impacte du projet

La commercialisation des produits développera également les «échanges commerciaux. Alors ce projet est contribue au développement de l'économie nationale parce qu' il y a une amélioration de la balance commerciale par l'accroissement des recettes en devises.

Section 3: Evaluation sociale

3.1 Crédit d'emploi

Ce projet associé au projet gouvernemental malgache à la lutte contre la pauvreté car créer des emplois pour les chômeurs, et augmente la revenu des aviculteurs ruraux. Il s'appuiera sur la main d'œuvre locale donc d'ajouter quelque somme d'argent au budget des familles malgaches.

3.2 Développement social de la région

Les unités situées en aval de l'élevage de poules pondeuses auront également l'opportunité de se développer, telles les épiceries les grandes et les petites unités de restauration et de pâtisserie.

En amont, il en est de même pour les unités de provenderie et les cabinets vétérinaires privés fournisseurs de provendes pour l'alimentation du cheptel et de produits vétérinaires (zootechnicien et nutritionniste)

C'est également une activité permanente et génératrice de revenus pouvant contribuer à la stabilité de revenus des bénéficiaires dans la zone : source de revenu durant la période de soudure. La réalisation de ce projet aura également un effet multiplicateur pour le développement du secteur dans la zone car le marché de produits (œufs et poulets reformés) est loin d'être saturé dans la région.

La création de groupements d'éleveurs n'est pas à écarter. L'augmentation de revenu aura pour impacts l'accroissement de l'épargne et le développement des activités de caisses locales.

CONCLUSION GENERALE

L'élevage est une activité intéressante dans la mesure, où il favorise la situation économique à Madagascar, encore dominé par la pauvreté. Etre parmi les pays pauvres très endettés, Madagascar à besoin d'aide pour s'en sortir, elle a besoin de l'aide venue de l'extérieur pour faire face à cette phase de marasme.

Plusieurs remèdes ont été possibles pour améliorer la santé économique d'un pays. On prend comme exemple la valorisation du secteur agricole. Ce secteur répond non seulement à la richesse d'un pays mais aussi à la satisfaction des besoins nutritionnels de l'homme sous forme d'apport en protéine et en vitamine. La pratique de l'élevage de poules est donc possible. A Madagascar la filière aviculture est encore fiable grâce au faible concurrent au niveau du marché. C'est pour cette raison, que nous avons pousse à réaliser ce type de projet dans la région du Sud-Est.

Le district de Vangaindrano est une zone favorable à l'implantation d'une unité d'élevage de poules. Son critère géographique, climatologique et physique favorise à ce type d'élevage. Le développement de l'élevage à petite échelle, pratiquée par de bon nombre de ménage est observé dans le district. Nous avons constaté aussi que la plus part des éleveurs ruraux ne sont pas encore à la pratique de l'élevage moderne et intensif. La production est généralement destinée à l'autoconsommation. Mais notre objectif est d'améliorer la réalisation d'exploitation de l'élevage de poules pondeuses et de démontrer ses importances (économique et sociales) et les avantages obtenus. Ce projet contribue au programme de développement rural, il faut avoir l'esprit d'innovation parce que la technique d'organisation et de gestion d'entreprise s'évolue et son environnement est incertain.

La réalisation de ce projet exige, l'application de plusieurs techniques modérées pour avoir l'opportunité. Parmi eux la construction du bâtiment : à l'intérieur du bâtiment, il faut bien aérer pour que les volailles soient à l'aire toute la journée. Et de mesure à prendre pour l'alimentation des volailles. Nous avons sacrifié plusieurs sommes d'argent dont le but principal est assuré la bonne composition des aliments. La présence de provende, d'eau, la vitamine doit exiger pour sa nourriture.

Les vaccins ont fait méticuleusement, avec de rappel s'il faut une simple négligence sur la conduite d'élevage peut entraîner une perte considérable, donc la suivie de la vie du cheptel est obligatoirement nécessaire.

On rappelle que l'objectif de ce projet est non seulement la recherche de bénéfice pour la société, mais aussi une amélioration de la situation économique de la région et surtout de notre pays. Plusieurs initiateurs, comme par exemple les opérateurs économiques, les jeunes sortant de l'université, de l'institut supérieur ont l'intention de créer son entreprise lui-même, « mais malheureusement rapide et durable ». Il faut que le gouvernement tend se mains vers les jeunes promoteurs pour réaliser ce but.

Au niveau régional, l'implantation de cette unité d'élevage génère de nouveaux revenus aux différentes entités existantes, et elle contribue ensuite une absorption d'une partie de chômage. Au niveau national, ce projet créait ainsi de V.A qui est un indicateur de taille économique. La V .A permette mesure la création des valeurs apportées par la ferme et l'efficacité de facteur de production.

En terme marketing ; nous avons pu démontré que l'aviculture aura un avenir assuré et brillant vu que le marché est encore loin d'être saturé.

Du point de vue financier, tous le critères nécessaires pour valider un projet sont réunis, vérifies et conformes aux exigées :

- La VAN qui est égale à 21 810 019Ariary est strictement positive donc le projet est rentable
- Le TRI qui est égale à 39,50 % est largement supérieur à notre taux d'emprunt de 20 %
- Le capital investi est récupéré dès la deuxième année de l'exploitation
L'I.P est supérieur à 1 (IP = 1,94)

Nous avons imaginé comme perspective la valorisation de fumiers organiques en les transformant en biogaz, l'exploitation vers l'extérieur.

Toutefois, nous souhaitons qu'on puisse ; servir de base pour d'autre recherche. Ainsi la gestion technico- économique dans l'exploitation avicole mérite d'être approfondie.

Enfin, à l'heure actuelle, plusieurs contraintes existent dans l'élevage avicole, entre autre la fluctuation du prix de matière première, l'insuffisance technique et financière de l'exploitation et surtout la maladie appelée « grippe aviaire » apparaissent en Asie du Sud.

Cette maladie a progressé en Europe, suivant les routes des oiseaux migrateurs porteurs de virus H5N1 et aussi pourrait bientôt menacer le Moyen Orient et l'Afrique.

Avant sa propagation vers notre pays. Il nous faut prendre de mesurer préventive, à savoir :

- Ce nettoyage et la désinfestation des matériels d'élevage avant de placer dans les poulaillers.
- Eviter l'importation des matières nécessaires à l'aviculture.

Enfin, nous devons déployer tout notre effort, afin que la grippe aviaire ne devienne pas endémique à madagascar. Les éleveurs et les commerçants de volailles sont très attentifs à l'évolution de la pandémie de la grippe aviaire.

ANNEXE

LES PRINCIPALES RACES DE POULES

ASACIENNE NOIRE, PERDIX

AMROCS

ANCONE

ANDALOUSE

BANKIVA

BLEUE DE HOLLANDE

BOURDONAISE

BOUR BOURG

BRESSE BLANCHE

BUFF ROCK

CAUMONT

CAUSSADE NOIRE

CHAROLLAISE

COTENTINE

CREVE CŒUR

DORKING

FAVE ROLLE BLANCHE, FONCEE

HAMBOURG

HOUDAN

LAKERFELDEN

LEGBAR DOREE

LEGHORN ARGENTEE, BLANCHE

LYONNAISE

MALNIE COUCOU

MANTES

MARRANTS BLANCHES

MINORQUE

NEW-HAMPSHIRE

NIEDERLIER

NOIRE DE BERRY

NOIRE CHALLANS
ORLOFS
PLEY MOUTH BLANCHE
ROCK BARREE
RHEINLANDER
RHONDE ISLANDE ROUGE
SANS QUEUE
SUMATRA
SHAVER
STRACOSS SUSSEX
GASCONNE
GATINNAISE
GAULOISE BLACHE
GOURNAY
WELSUMMER
WYANDOTTE

FICHE D'ELEVAGE

Programme sanitaire de futures pondeuses

Age	VACCINATION		Autres opération
	VACCINS	METHODES	
Avant l'arrivée du poussin	MAREK	Intramusculaire	Lavages, plus désinfection des locaux d'élevage vide sanitaire pendant 15 jours
1 ^{er} jour	HITCHNER B1 + GUMBORO (mélange)	Goutte dans l'oeil	Aliment de poussin pré- démarrage pendant toute la première semaine
18 ^{ème} jours	HITCHNER B1 + GUMBORO (mélangé)	Eau de boisson ou goutte dans l'oeil	Aliment de poussins pré- démarrage pendant toute la première semaine
6 ^{ème} semaine	LA SOTA	Eau de boisson	Anticoccidien éventuel vermifuge
10 ^{ème} semaine			Vermifuge
12 ^{ème} semaine	LA SOTA	Eau de boisson	Anticoccidien éventuel
13 ^{ème} semaine			Vermifuge (rappel)
14 ^{ème} semaine	VARIOLE	Méthode Wing Web	
18 ^{ème} semaine	LA SOTA ou Vaccin NEWCASTLE injectable	Eau de boisson Injection intramusculaire	Débequage

Poids et consommation journalière des Poules pondeuses

Age (semaine)	Poids (g)	Consommation journalière (g/ jr)	Cumulé (g)	Alimentation
1	65	10	70	Démarrage

2	125	20	210	
3	210	25	385	
4	300	30	595	
5	390	35	840	
6	480	40	1120	
7	570	45	1435	
8	660	50	1785	1785 grammes
9	745	54	2163	Poulette
10	835	58	2569	
11	925	61	2996	
12	1015	64	3444	
13	1100	68	3920	
14	1180	71	4417	
15	1260	75	4942	
16	1340	78	5408	
17	1420	81	6076	
18	1500	84	6664	
19	1575	84	7252	
20	1650	84	7840	6055 grammes
22	1800	84	9016	Pondeuses
24	1900	100	10416	
26	1950	100	11816	
28	2000	100	13216	
30	2050	100	14916	
35	2100	100	16319	
40	2150	100	17716	
72	2200	100	19116	11276 Grammes
TOTAL				19 116 grammes

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- 1 – COOPERETION FRANCAISE / Mémento des agronomes, 1997, 1635 pages.
- 2 –Aviculture poules pondeuses- BEVALALA : Fiompiana akoho manatody lava octobre 1998, 57 pages
- 3 – CRISTIAN Maurice, Philippe DUPRANT, Guide de la création d’Entreprise, Edition DELMAS, Paris 1920.
- 4 – PAPIN Robert, Stratégie pour la création d’entreprise, DUNOD, Paris.
- 5 – ROSENGERG Claude, Analyse des coûts : Rentabilité et Productivité Edition E.S/F., Paris 1992.
- 6 – VALLET Gilles, techniques de planification de projet, DUNOD, Paris 1971.
- 7 – PURY Pascal : Comment élève les poules pondeuses Yaoundé 1966, 239 pages.
- 8 – WESTNEY richard, Gestion de Petits projets : Technique de planification, Estimation et contrôle, AFNOR, 1991.
- 9- Sampan'asa Fambolena sy Fiompiana (Sa.Fa.Fi) Fiompiana akoho Antananarivo T.P.F.L.M 1986 15 pages.

TABLE DE MATIERES

INTRODUCTION	1
<u>PREMIERS PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET</u>	3
<i>CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU PROJET</i>	4
SECTION 1 : HISTORIQUE DU PROJET	4
SECTION 2 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	5
2-1 : L'importance Economique	5
2-2 : La valeur nutritionnelle à rendre	6
2-3 : Le mode d'élevage	6
2-3-1 : L'élevage traditionnel	7
2-3-2 : L'élevage moderne	7
SECTION 3 : L'IMPLANTATION DU PROJET	7
3-1 : La situation géographique et climatologique	7
3-3-1 : La délimitation	7
3-3-2 : Le climat	8
3-2 : La situation démographique	8
3-2-1 : L'homogénéité	8
3-2-2 : La population	8
3-3 : La situation économique	8
3-3-1 : L'agriculture	9
3-3-1-1 : Les caractéristiques globales	9
3-3-1-2 : Les types de cultures	9
3-3-2 : L'élevage	10
3-3-3 : Les potentialités de lieu	11
3-3-4 : Les problèmes majeurs	11
3-3-5 : Les services sociaux et administratifs	11

<u>CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE</u>	13
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE	13
1-1: Le domaine d'étude	
13	
1-2 : Le marché cible	13
SECTION 2 : L'ANALYSE DE L'OFFRE	14
2-1 : Les produits à offrir	14
2-2- L'offre existant sur le site du projet	14
SECTION 3 :L'ANALYSE DE LA DEMANDE	15
3-1 : La demande globale	15
3-2 : La demande existant sur le Site du Projet	16
SECTION 4 :L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE	16
4-1 : Les principaux concurrents	16
4-1-1: Les concurrents nationaux	17
4-1-2 : Les concurrents régionaux	17
4-2 : Le prix actuel pratiqué	17
4-2-1 : L'évolution des prix	17
4-2-2 : Le prix pratiqué	18
4-3 : La part de marché	18
SECTION 5 : LES POLITIQUES ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	20
5-1 : Le Marketing MIX	20
5-1-1 : La Politique de produit	20
5-1-2 : La politique de prix	21
5-1-3 : La politique de distribution	21
5-1-4 : La promotion et la communication	22
5-2- Les stratégies à adopter	22
5-2-1 : La stratégie pull	23
5-2-2 : La stratégie push	23
<u>CHAPITRE III: LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILES ET LES CRITERES D'EVALUATION</u>	24
SECTION 1 : LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES OUTILS D'EVALUATION	24
1-1: La valeur Actuelle Nette	25

1-1-1: Définition	25
1-1-2: Formule	25
1-1-3: Interprétation	26
1-2 : Le taux de rentabilité interne	26
1-2-1 : Définition	26
1-2-2 : Formule	26
1-2-3 : Interprétation	27
1-3 : La durée de récupération des capitaux investis	27
1-3-1 : Définition	27
1-3-2 : Formule	27
1-3-3 : Interprétation	27
1-4 : L'indice de profitabilité	27
1-4-1 : Définition	27
1-4-2 : Formule	28
1-4-3 : Interprétation	28
SECTION 2 : SELON LES CRITERES DE LA THEORIE D'EVALUATION	28
2-1 : La pertinence	28
2-2 : L'efficacité	28
2-3 : L'efficience	29
2-4 : La durabilité	29
2-5 : Les impacts du Projet	29
<u>DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET</u>	30
<i>CHAPITRE : LA TECHNIQUE DE LA REALISATION</i>	31
SECTION 1 : L'IDENTIFICATION DES RESSOURCES	31
1-1: Les Bâtiments	31
1-1-1 : La construction	31
1-1-2 : L'aménagement de bâtiment	32
1-1-2-1 : La densité	32
1-1-2-2 : La litière	32
1-1-2-3 : Les grillages	32
1-1-2-4 : La lumière	33
1-1-2-5 : Le chauffage	33

1-1-2-6 : La ventilation	34
1-1-2-7 : L'éclairage	34
1-1-2-8 : La température	34
1-2: Les Alimentations des volailles	35
 1-2-1 : Les provendes	35
 1-2-2 : La quantité d'eau	38
1-3 : Les santés animales	39
 1-3-1 : Les maladies	40
 1-3-2 : La prophylaxie hygiénique	40
 1-3-3 : La prophylaxie médicale	40
 1-3-4 : Les virus	41
 1-3-5 : Les vaccins	42
 SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE	 42
 2-1 : L'entretien des œufs	43
 2-1-1 : Les pendoirs	43
 2-1-2 : Le tirage et calibrage	43
 2-2 : Les Traitements de poules réformées	43
 2-3 : Les calendriers de réalisation	44
 <i>CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE</i>	 45
 SECTION 1 : LA CAPACITE DE RECEPTION	 45
 1-1: La description de la production	45
 1-2 : Le planning de la production	46
 1-3: Les plannings de ventes	47
 SECTION 2 : LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS	 47
 2-1 : Les aspects qualitatifs	47
 2-2 : Les aspects quantitatifs	48
 SECTION 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION	 48
 3-1 : Les moyens matériels	48
 3-2 : Les moyens humains	48
 3-3 : Les moyens financiers	49
 <i>CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE</i>	 49

SECTION 1 :L'ORGANISATION GENERALE	49
1-1: L'organisation Administratif	49
1-2 : Les fonctions	50
1-3 : Les services	50
1-3-1 : Le service production	51
1-3-2 : Le service comptable	51
1-3-3 : Le service commerciale	51
SECTION 2 : L'ORGANISATION ENVISAGEE	51
2-1 : Les tâches à effectuer	51
2-1-1 : Le gérant	51
2-1-2 : Les exécutants	52
2-2 : La gestion des ressources humaines	52
2-2-1 : La politique de motivation	52
2-2-2 : La politique salariale	52
2-2-2-1 : Le chauffeur	52
2-2-2-2 : Le gardien	52
2-3 : L'organigramme envisagé	53
2-3-1 : Définition	53
2-3-2 : L'organigramme à adopter	53
SECTION 3 : LE CHRONOGRAMME	54
3-1 : La spécificité de chronogramme	54
3-1-1 : La délimitation des tâches	54
3-1-2 : Le démarrage	55
3-1-3 : Le développement	55
3-1-4 : La maturité	55
3-1-5 : Le déclin	55
3-2 : La chronogramme envisagée	55
<u>TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET</u>	57
<u>CHAPITRE I : LES MONTANTS DES INVESTISSEMENTS</u>	58

SECTION 1 : LA NATURE ET LE COUT DES INVESTISSEMENTS	58
1-1: Les Immobilisations Incorporelles	58
1-2 : Les Immobilisations Corporelles	59
1-2-1 : Le terrain	59
1-2-2 : La construction	59
1-2-3 : Les matériels et outillages	59
1-2-4 : Les matériels et mobiliers de bureau	60
1-2-5 : Les matériels informatiques	60
1-2-6 : Le coût des installations	60
1-2-7 : Le coût des matériels de transport	60
1-3 : La récapitulation des immobilisations	60
SECTION 2 : LE TABLEAU D'AMORTISSEMENT	61
2-1 : L'amortissement d'immobilisation incorporelle	62
2-2 :L'amortissement de construction	62
2-3 : L'amortissement des matériels et outillages	62
2-4 : L'amortissement des matériels et mobiliers de bureau	63
2-5 : L'amortissement des matériels informatiques	63
2-6 : L'amortissement des matériels de transport	63
2-7 : L'amortissent des aménagements et des installations	64
SECTION 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT	64
3-1 : Le Fonds de Roulement Initial	64
3-2 : Le plan de financement	65
3-3 : Tableau des emplois et des ressources	65
SECTION 4 : LE TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES	65
SECTION 5 : LES COMPTES DE GESTION	66
5-1 : Les charges	67
5-1-1 : L'achat des matières premières	67
5-1-2 : L'achat des matières consommables	67
5-1-3 : Les impôts et taxes	67
5-1-4 : La récapitulation des comptes de charges	68
5-2 : Les produits	68

<i>CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE</i>	70
SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS	70
SECTION 2 : LES PLAN DE TRESORERIE	72
SECTION 3 : LE T.G.C.G.	73
SECTION 4 : LE BILAN PREVISIONNEL	74
 <i>CHAPITRE III : L'EVALUATION DU PROJET</i>	 80
SECTION 1 : L'EVALUATION ECONOMIQUE	80
1-1: La création de la valeur ajoutée	80
1-2 : L'analyse des ratios	80
SECTION 2 : L'EVALUATION FINANCIERE	82
2-1 : Selon les outils du projet	82
2-1-1: Calcule VAN	82
2-1-2: Calcule IP	83
2-1-3: Calcule TRI	83
2-1-4 : Calcul DRCI	84
2-2 : Selon les critères du Projet	84
2-2-1 : L'efficience	84
2-2-2 : L'impact du projet	85
SECTION 3 : L'EVALUATION SOCIALE	85
3-1 : La création d'emploi	85
3-2 : Le développement social de la région	85
CONCLUSION GENERALE	86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DE MATIERES	