

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION

PREMIER PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Historique de la pisciculture à Madagascar

Section 2 : Caractéristiques du projet

Section 3 : Présentation de la commune de Miarinarivon'Itasy

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE

Section 1 : Analyse de l'offre

Section 2 : Analyse de la demande

Section 3 : La part de marché visée

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D' EVALUATION

Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)

Section 2 : L'indice de profitabilité (IP)

Section 3 : Le taux interne de rentabilité (TRI)

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DE PROJET

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Section 1 : Choix de site

Section 2 : Construction de l'étang

Section 3 : Alimentation, traitement et fertilisation

Section 4 : Entretien de l'étang

Chapitre II CAPACITE DE PRODUCTION

Section 1 : Type de production

Section 2 : Chronogramme de production

Section 3 : Quantité de produits envisagés

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Organigramme

Section 2 : Rôles et responsabilités du chef du projet

Section 3 : Présentation du différent postes

Section 4 : Motivation du personnel

TROISIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE

Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Section 1 : Fonds de roulement initial

Section 2 : Plan de financement

Section 3 : Compte de gestion

Chapitre II : ANALYSE DE RENTABILITE

Section 1 : Remboursement des emprunts

Section 2 : Les amortissements

Section 3 : Bilan prévisionnel

Section 4 : Compte de résultat

Section 5 : le plan de trésorerie

Chapitre III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation économique

Section 2 : Evaluation financière

Section 3 : Evaluation Social

Section 4 : Caractéristique d'évaluation

CONCLUSION GENERALE

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIES

LISTE DES FIGURES

FIGURE N°1 : Chronogramme de production

FIGURE N° 2 : Organigramme

ABREVIATIONS

DAP : Dotation aux amortissements et provisions

DRCI : Délai de récupération des capitaux investis

EBE : Excédent brut d'exploitation

FRI : Fonds de roulement initial

FRNG : Fonds de roulement net global

IBS : Impôt sur les bénéfices des sociétés

IP : Indice de profitabilité

L et MT : Long et moyen terme

MBA : Marge brute d'autofinancement

MMB : Matériel et mobilier de bureau

NPK : Azote, phosphore et potassium

PH : Potentiel hydrogène

PNUD : Programme des nations unies pour le développement

PPA : Producteurs privés d'alevins

TIR : Taux interne de rentabilité

VAN : Valeur actuelle nette

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Evaluation de la température

Tableau n°2 : Moyenne de précipitation

Tableau n°3 : Evolution de prix de vente estimé

Tableau n°4 : Recensement des pêcheurs et pisciculteurs

Tableau n°5 : Valeur nutritionnelle de quelque aliment avec leur prix sur le marché

Tableau n°6 : Quantité de poisson expédié hors de la région

Tableau n°7 : étude de la consommation totale

Tableau n°8 : Préparation et mode de distribution de l'alimentation de poisson

Tableau n°9 : Nombre d'alevin agrandis

Tableau n°10 : Quantité prévisionnelle de produits envisagés

Tableau n°11 : Détail de charge de personnel

Tableau n°12 : Fonds de roulement initial

Tableau n°13 : Les immobilisations

Tableau n°14 : Récapitulation du montant des investissements

Tableau n°15 : Financement avant l'exploitation

Tableau n°16 : Bilan de départ

Tableau n°17 : Les charges

Tableau n°18 : Les produits

Tableau n°19 : Comptes de résultat prévisionnels par nature

Tableau n°20 : Tableau de remboursement des dettes

Tableau n°21 : Tableau des amortissements

Tableau n°22 : Les dotations aux amortissements

Tableau n°23 : Bilan année N

Tableau n°24 : Bilan année N +1

Tableau n°25 : Bilan année N +2

Tableau n°26 : Bilan année N +3

Tableau n°27 : Bilan année N +4

Tableau n°28 : Compte de résultat prévisionnel

Tableau n°29 : Plan de trésorerie

Tableau n°30 : Flux de trésorerie

Tableau n°31 : Calcul de la VAN

Tableau n°32 : Calcul la TR

INTRODUCTION

La terme aquaculture recouvre toutes les activités ayant pour objet la production : la transformation, conditionnement et la commercialisation d'espèces aquatiques qu'ils s'agissent de plantes ou d'animaux, d'eau douce saumâtre ou salée. Elle concerne donc toutes les activités d'élevage ou de culture des être aquatiques.

Dans le domaine des eaux continentales, plus espèces aquatiques peuvent faire objet d'aquaculture même à Madagascar. C'est la pisciculture qui est de loin, la propre préoccupation des acteurs du développement.

La pisciculture revêt une importance particulière à Madagascar. En effet, pour les paysans représentant 75% à 80% de la population Malagasy, cette activité participe à l'amélioration des revenus, à la compensation du déficit protéines d'origine animale dans leur alimentation ainsi que l'exploitation d' un façon rationnelle des rizières ou étangs naturels source de la principale nourriture des Malagasy.

Existant à Madagascar depuis plus de 50 ans la pisciculture a été jusque très récemment qualifiée encore de familiale avec un rendement minime du fait que la superficie exploitée demeure encore très faible, et que certains paysans pratiquaient encore la rizipisciculture élevage de poisson dans les étangs naturels, en rizière sans apport de nourriture, ni soin spéciaux.

Actuellement, après la politique de désengagement location gérance, et suite au soutien technique ou financier de l'Etat et de plusieurs organismes internationaux : FED, FAO, PNUD, ou assiste à une évolution de la production de pisciculture du fait de l'augmentation de station piscicoles se traduisant par une augmentation d'alevin cédé et de la production pour le marché nationale.

Vu cette énorme opportunité, nous avons décidé de mettre en œuvre ce projet portant sur le thème : « PROJET D'UNE EXPLOITATION PISCICOLE DANS LA REGION D'ITASY » dans le but de produire et de vendre deux variétés de poisson.

Servant non seulement d'outil de développement pour la région, il s'avère que l'implantation de ce projet nous permettra également de satisfaire les besoins des consommateurs.

Ainsi, le mémoire présentera en premier lieu une vue générale sur le projet. Ensuite nous entamerons l'étude de marché de ces produits piscicoles ainsi que leur environnement afin de finir notre part de marché. Et pour finir, nous allons voir l'étude de faisabilité technique et l'évaluation financière du projet.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATIONS DU PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

Pour identifier le projet, on peut définir qu'un projet est un ensemble d'activités bien planifié exécuté par des spécialistes ayant une haute gamme de technique ; de formation, de savoir-faire, d'analyse et de méthode d'organisation.

Un projet a des catégories d'objectif :

- les objectifs de performance technique relative au respect de spécification fonctionnel et de caractéristique technique de produits (respect de tolérance fiabilité ...). Elles définissent le niveau de qualité des produits et elles sont des éléments importants de la réponse aux besoins à satisfaire.

L'objectif de délais : c'est une composante importante à l'expression des besoins.

- L'objectif de coût : c'est la traduction financière de moyen que le commanditaire du projet accepte de mettre en œuvre pour tenir les objectifs de performance technique et de délais.

Ces différentes catégories d'objectif sont fortement liées.

Dans cette partie, nous allons voir la présentation du projet et puis l'étude de marché.

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

En concernant la présentation du projet, on va voir l'historique de pisciculture à Madagascar et les caractéristique de projet.

Section 1 : HISTORIQUE DE LA PISCICULTURE A MADAGASCAR

D'après KIENER, la plupart des espèces de poissons d'aquacultures actuellement à Madagascar sont introduite. Avant l'introduction du Tilapia en 1950 la pisciculture existait à Madagascar de façon très limitée, car elle était pratiquée aux paysans de hauts plateaux (Faritany d'Antananarivo et Fianarantsoa).

Depuis cette période, les paysans des hautes- terres faisaient des élevages des poissons dans les étangs dont 65% dans la région de Fianarantsoa et 25% dans celui d'Antananarivo.

Source : Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche.

En 1962 on avait recensé 85000 étangs dont 65% dans la région de Fianarantsoa et 25% dans celui d'Antananarivo.

On constatait que jusqu'à l'année 1985, ce nombre a diminué à cause de l'insuffisance d'alevins pour ensemercer les étangs et l'encadrement technique.

A partir de 1974, la division pêche et Pisciculture des eaux et foret faisait un effort d'établir de quelques stations principales productives d'alevins pour renforcer l'infrastructure piscicole de base à l'aide de la F A O.

En 1979 le secteur aquaculture –continentale avait un espoir de se développer à l'intervention d'un premier projet multidisciplinaire PNUD/FAO/MAG/76002 « Développement de la pêche continentale et de l'aquiculture ».Ce projet avait pour objectif d'aide technique (formation technique) et en équipant certains centres piscicoles.

Ce projet avait formé en raison de :

- la malnutrition en milieu rural et l'insuffisance de produits de la pêche surtout sur les hauts plateaux.
- l'existence de vaste surface favorable pour l'élevage de poisson à Madagascar.

En 1985 un projet avait formé : PNUD/ FAO/MAG/82014 « Vulgarisation de la pisciculture et développement de la pêche continentale » dans la région d'Antsirabe qui avait chargé sur les activités de développement de la pisciculture et de la vulgarisation. Ensuite, elle a été renforcée d'un autre projet : PNUD/FAO/MAG/88 005 « Promotion de l'aquaculture et privatisation de la production d'alevins ». Ce dernier avait pour but d'une part l'installation des réseaux de producteurs privés d'alevins autonomes (PPA) et d'autre part la privatisation de la vulgarisation piscicole et l'encadrement technique des pisciculteurs.

Depuis la campagne 1998-1999 les actions de mise en place de PPA sont développées. En effet à la campagne 1999-2000 le problème d'insuffisance d'alevins était plus ou moins résolu.

Actuellement, le ministère chargé de la pêche fait des efforts à l'amélioration de la pisciculture à Madagascar (formations, conseils, encadrement technique...) à l'aide de leurs techniciens. Et maintenant la pisciculture est une activité rentable d'après l'analyse.

Voilà en- ce qui concerne l'histoire de la pisciculture à Madagascar. Et maintenant nous allons voir les caractéristiques du projet.

Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

Un projet se caractérise principalement par des plusieurs éléments :

- un élément volontariste : il s'agit d'une opération décidée volontairement par une certaine instance (différents intervenants) dans certain but.
- élément temps : c'est une opération qui va se dérouler dans le temps entre la date de mise en oeuvre des moyens et la date de l'objectif.

▪ élément de complexité : une opération complexe qui nécessite la mise en œuvre des moyens divers et d'une programmation dans le temps (étude des solutions)

▪ élément finalité : c'est le but à atteindre définir par de nature économique (profil, rentabilité) et social.

Il s'agit d'un projet de « Création de pisciculture dans la région d'Itasy ».

Pour notre projet, nous avons choisi la région Itasy parce que cette région a rempli les conditions à l'élevage de poisson (conditions géographiques, climatiques...) et en plus la forte consommation de poisson de la région Itasy.

Nous estimons que cette exploitation est réalisée dans

Un terrain favorable en pisciculture avec une superficie environ de 5 hectares dans la commune de MIARINARIVO.

Section 3 : PRESENTATION SUCCINTE DE LA COMMUNE D'ITASY

La commune rurale d'Itasy fait partie de Fivondronana de Miarinarivo de la région Bongolava. Elle est limitée au sud par la commune de Manazary, au Nord commune d'Ambatomanjaka, à l'Est Soamahamanina et à l'Ouest par la commune d'Analavory.

Cette région présente : un climat tropical d'altitude à deux saisons bien distinctes :

- Une saison sèche et froide (Mars –Août)
- Une saison humide et pluvieuse (septembre - février)

Tableau n°1 : **Evaluation de la température.**

	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
Minimale	20,4	22,4	22,9	23,7	24,1	23,7
Maximale	35	34,7	35,2	35,4	35,6	34,6
Moyenne	27,7	28,5	29,05	29,5	29,8	29,05

Tableau n°2 : **Moyenne de précipitation pour le premier semestre.**
(En mm et 1/10)

Mois	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
Pluie	85,5	203,5	272,6	247,9	226,7	191,9
Nombre de jour	9	15	19	16	15	16

Source : direction de la météorologie et hydrologie 2004.

Chapitre II : ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché est un élément le plus important à la création d'une entreprise. Il est une méthode permet de collecter les informations et les données fiables autour de l'environnement du marché visé, c'est à dire que l'offre et le demande.

Pour détailler ce chapitre, nous allons analyser l'offre, puis la demande et enfin la part de marché viser.

Section 1 : ANALYSE DE L'OFFRE

Pour étudier le marché, on va analyser l'offre car l'offre est un élément des agents du marché.

L'analyse de l'offre concerne directement aux producteurs et aux distributeurs.

- les producteurs : ce sont ceux qui produisent les biens. Ils s'assurent la qualité et la performance des produits et cherchent toujours les moyens pour motiver les clients à l'achat de ces produits.
- les distributeurs : ce sont des personnes ou entreprises qui chargent la mise en place des produits sur le marché. Ils jouent le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs.

Alors dans cette section nous allons voir :

- l'étude de prix de vente.
- l'étude de la qualité des produits
- l'étude de la concurrence
- l'analyse de l'environnement
- la stratégie marketing adoptée et l'organisation de la commercialisation.

1-1 Etude de prix de vente

L'étude de prix de vente est une méthode de fixation des prix. Alors le producteur a le choix de vendre plus cher, moins cher ou le même de son concurrent principal selon la méthode de fixation de prix choisi.

Le prix de vente peut déterminer par la plusieurs facteurs. L'élément le plus important est le coût de production ou coût d'exploitation qui peut être estimé avant à l'aide du compte prévisionnel et le prix adapté à la demande de chaque marché.

Pour notre projet, nous fixons le prix selon le prix adapté à la demande de chaque marché en tenant compte les coûts d'exploitation.

Tableau n°3 : L'évolution de prix de vente estimé (Ar)

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Carpe royal (kg)	2.100	2.200	2.250	2.350	2.500
Tilapia (kg)	1.800	1.900	1.950	2.000	2.100

Cette évolution de prix de vente est fixée selon l'évolution du coût de production prévisionnelle et l'évolution du prix adapté à la demande de chaque marché.

1.2-Etude de la qualité des produits

En matière de qualité, il faut connaître les attentes et souhaits des clients. Donc, l'étude de la qualité des produits est une stratégie pour faire face aux concurrents.

En particulier, pour avoir la meilleure qualité des produits, on exige de quelques conditions :

- traitement
- nourriture
- climat
- qualité de l'eau
- période d'élevage

Pour notre projet, on doit respecter la période de récolte minimum dans six (6) mois, les traitements exigés et les apports en nourriture (provende) pour assurer la meilleure qualité de produits.

1.3-Etude de la concurrence

On doit identifier les principaux concurrents du point de vue objectif, résultat, part de marché, taille stratégique marketing et leurs forces et faiblesses.

Nous savons bien qu'on peut classer les concurrents en deux, à savoir

. **Les concurrences directes** : ceux qui offrent les produits semblables à nos produits.

Alors les concurrences directes sont les pêcheurs en eau douce, les autres piscicultures et les vendeurs des produits de la mer.

Les pêcheurs en eau douce dans la région d'Itasy ont des faiblesses à cause de manque des moyens et des outils pour élargir et améliorer leurs activités.

Le tableau suivant présente tout ce qui concerne les concurrences directes pour les campagnes 2000 et 2001.

Tableau n°4: Recensement des pêcheurs et pisciculteurs (2002 et 2003)

Année	Désignation	Nombre	Produits (t)
2000	- Pêcheur autorisé	2.560	
	- Pirogues enregistrées et immatriculées	1.950	
	- Pisciculteur	100	
	- Surface totale des étangs (ha)	3, 8	
	- Surface des rizières empoissonnées (ha)	0,75	
Total des produits			Environs 740
2001	- Pêcheur autorisé	3200	
	- Pirogues enregistrées et immatriculées	2450	
	- Pisciculteur	85	
	- Surface totale des étangs (ha)	3.5	
	- Surface des rizières empoissonnées	0.1	
Total des produits			Environs 730

Source : Direction des ressources halieutiques 2003.

D'après ces données, nous avons des espoirs face aux concurrents au niveau du marché ciblé. En plus, on constate que les produits d'eau douce dans cette région sont diminués progressivement tandis que le niveau de consommations locales augmente.

▪ **Les concurrences indirectes** sont les vendeurs des produits de substitution.

Les principaux produits de substitution sont :

- la viande de porc
- la viande de bœuf
- le poisson de mer

Ces produits ne constituent pas un réel danger pour l'entreprise en matière de concurrence, car les Tananariviens ont l'habitude de consommer des poissons d'eau douce.

Et de toute façons, il n'y a pas tellement d'écart entre leur prix et le notre.

Le tableau ci-dessous montre les valeurs nutritionnelles de ces aliments pour 100g avec leur prix sur le marché.

Tableau n°5 : **Valeur nutritionnelle de quelque aliment avec leur prix sur le marché :**

Aliment	Eau (ml)	Energie (calorie)	Protéine (g)	Lipide (g)	Glucide (g)	Calcium	Fer	Cellulose	Prix
Poisson d'eau douce	75	119	21.6	3	0	32	1.7	0	3600-4000
Poisson de mer filet	70	166	19	10	-	30	1.5	-	3600-3800
Viande de bœuf margé	75	122	20.6	38	0	22	4.6	0	3600-4000
Viande de porc margé	50	371	14	35	-	10	2	-	5200-5800

Donc, au point de vue concurrentiel, notre projet a une opportunité et un grand espoir sur la part du marché.

1.4-Analyse de l'environnement.

L'environnement de l'Entreprise est les relations entre les hommes ou natures et les bases de l'activité .L 'environnement est aussi des groupes sociaux, de toute nature, de toute tendance fonctionnement et évolution qui entoure l'Entreprise.

On peut classer l'environnement de l'Entreprise en deux à savoir :

- L'environnement interne
- L'environnement externe

1.4.1-L'environnement interne

L'environnement interne se définit par les forces et faiblesses de l'Entreprise. Pour évaluer les compétences ou faiblesses de l'Entreprise, on doit analyser des différents domaines : le domaine marketing, le domaine financier, le domaine production et le domaine ressources humaines.

Donc, du point de vue concurrentiel, notre projet a une opportunité et un grand espoir sur la part du marché visée.

- Le domaine marketing

On doit analyser bien le part du marché, la qualité des produits, l'attractivité des prix, l'efficacité de distribution, l'efficacité de la force de vente et la couverture géographique.

- Le domaine financier

On analyse le fonds de roulement, le coût du capital, la stabilité financière, et les résultats.

- Le domaine production

On étudie l'outil de production, la capacité de production, les traitements et le savoir-faire technique.

- Le domaine ressources humaines

On doit analyser la capacité de leaderships, la capacité d'organisation, la capacité de Gestion et l'esprit de l'entreprise.

1.4.2- L'environnement externe

L'environnement externe est constitué par les opportunités et menaces. Pour une entreprise les opportunités et les menaces peuvent être vérifiées selon l'étude des situations démographiques, économiques, technologiques, socioculturelles et des autres acteurs de l'environnement, c'est –à – dire les clients, les concurrences et les circuits de distribution.

Mais on sait que l'opportunité est un domaine d'action dans lequel, elle peut espérer jouir d'un avantage différentiel pour une entreprise. Une opportunité est liée à son attrait et à sa probabilité de succès.

Mais alors d'après notre étude, nous avons l'assurance pour l'opportunité du côté environnement, social et financier.

Par contre une menace est un problème posé par une tendance défavorable ou une perturbation de l'environnement qui provoque une détermination de la position de l'entreprise sur son activité.

Pour notre projet, nous avons mis des stratégies bien planifiées pour faire face aux menaces concernant l'environnement.

1.5-Stratégie marketing adoptée et l'organisation de la commercialisation

Pour organiser la commercialisation de nos produits, nous avons choisi d'utiliser deux circuits à savoir :

- le circuit spatial
- le circuit de distribution

1.5.1-Le circuit spatial

Le circuit spatial peut classer en deux types :

- **Circuit régional** : C'est-à-dire circuit à l'intérieur d'un ou quelque région (Fivondronana) de notre site piscicole.

Pour le circuit régional, on a donc facilité car le circuit est relativement court. Mais pour garder la qualité des produits, on doit utiliser le magasin frigorifique ou les matériels de transport frigorifique et /ou l'utilisation de la glace.

- **Circuit national** : C'est le circuit au niveau de quelque province à Madagascar.

Le circuit national a quelques difficultés qui se posent à cause de l'éloignement du site piscicole et les lieux de marché, et aussi à cause de manque de moyen de transport rapide et le mauvais état des routes.

Par conséquent, on doit souvent faire un séchage, et un fumage des produits avant d'écouler.

1.5.2-Le circuit de distribution

L'objectif de l'entreprise est un objectif de pénétration du marché pour un produit de consommation courante ne demandant qu'une distribution à circuit court (vente directe) étant donnée que nos produits sont périssables et qu'ils ne se prêtent pas à des opérations de stockage.

Pour ce faire, l'entreprise mettra d'une part à sa distribution un point de vente se situant à proximité du public cible faisant l'objet d'une compétition au niveau des détaillant et d'autre part, elle sera fournisseur particulier de plusieurs restaurant de la capital. Concernant les commande venant des particulier ; ils peuvent récupéré les marchandises dans notre point

de vente le jour convenu mais ils doivent nous avertir au moins un jour à l'avance.

Nous constatons donc que le circuit de distribution joue un grand rôle de plus important sur la stratégie marketing adopté.

Section 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE

En ce qui concerne la carpe royal des enquêtes menées auprès des pêcheurs collecteurs ainsi qu'auprès des grossistes détaillants ont montrés qu'une quantité moyenne de 80kg à 100kg par jour livré au marché urbaine d'Antananarivo n'arrive pas a couvrir les demandes de consommateurs qui peuvent attendait 3ou 4 fois plus.

Et d'après l'étude de marché, les consommateurs ont affirmé que la carpe commun variété royale, qualifiée de qualité n'est pas accessible à la masse urbaine malgré son prix, du fait qu' on ne la trouve que sur ce grand marchés et généralement pendant un temps très limité et imprécis.

Par conséquent, les gens ont tendance à acheter et à consommer du tilapia plutôt que de carpe ou que ce premier sont toujours présentes sur le marché tout au long de l'année. De ce fait la quantité moyenne livrée par jour en ce qui concerne le tilapia peut attendre deux ou trois fois plus de celle de la carpe.

Par ailleurs, la demande globale en poissons d'eau douce dans le capital est de 3 tonnes par jour (donnée 2003).

Source : bibliothèque sérance (agronomique)

Alors que l'offre n'est pas que 2 tonnes par jour (selon la réserve Direction de la pêche)

Pour expliquer cette section, nous allons voir l'identification du marché, l'étude de comportement de consommateurs, et enfin la sensibilisation des consommateurs.

2.1-Identification du marché.

Pour estimer le niveau de la demande on doit identifier le marché. L'identification du marché est concernée par la segmentation du marché. Donc on doit fonder notre analyse à deux critères :

2.1.1-Critère sur caractéristique des consommateurs

En principe ce critère conditionne toujours sur des :

- **critère géographique** : Elle consiste à découper le marché en différentes unités territoriales (pays, ville, quartiers,...).

- **critère socio-démographique** : Elle consiste à découper sur les critères d'âge, de sexe, de la taille du foyer, le revenu le niveau d'éducation, la classe économique et sociale.

- **critère psycho- graphique** : Il concerne en général à l'individu son style de vie et sa personnalité (usage, attitudes et croyances).

2.1.2-Critère sur les réponses des consommateurs.

Les critères sur les réponses des consommateurs sont confirmés par le :

- critère sur la situation d'achat (pouvoir d'achat)
- critère les avantages recherchés

Ces critères permettent de connaître et de satisfaire le besoin des consommateurs.

2.2-Etude de comportement des consommateurs

Les produits de pêche sont des alimentations le plus important pour les familles malgaches, surtout les poissons en eau douce, qui sont les plus consommés pour les régions loin de la cote, c'est à dire les régions de hautes terres de Madagascar .

Mais, dans la région d'Itasy, on constate que le niveau de consommation local en poisson diminue apparemment dans quelques dernières années. On peut imaginer que cette diminution est à cause de :

- la faible quantité des produits vendus sur les marchés locaux (insuffisances des produits de poissons).
- l'accroissement relatif de la quantité de poissons expédiés pour approvisionner les marchés extérieurs
- l'augmentation du prix des poissons sur le marché local à cause de leurs insuffisances.

Tableau n°6 : **Quantité de poisson expédiées hors de la région.**

(En tonne)

Année	Frais	Fumés	Quantité
2003	210	2,5	212,5
2004	398	79	477

Source : Ministère de la pêche (circonscription de la pêche et des Ressources Halieutiques d'Antananarivo).

Donc il faut étudier et analyser le comportement de consommateurs face à l'achat d'un produit pour identifier leurs besoins. Le but de cette étude est de déterminer pourquoi un consommateur achète ou n'achète pas un

produit. Ainsi de déterminer pourquoi un consommateur achète d'un produit par rapport à un autre.

2.3-La sensibilisation des consommateurs

Pour bien assurer l'écoulement de nos produits, il faut d'abord sensibiliser les consommateurs. On doit montrer l'existence de notre produit sur le marché à l'aide de la communication (publicité) car, on sait que, en général une entreprise a une difficulté de vendre son produit sans communication.

La communication est un moyen ou des actions permettent de faire connaître un produit avec un objectif de créer les conditions favorables à l'achat de produit proposé à la cible.

Section 3 : LA PART DE MARCHE VISEE

Pour assurer l'efficacité sur l'étude de la part de marché visée, on doit étudier les consommations, puis analyser la part du marché.

3-1 : Etude de consommation

Comme nous avons vu auparavant, la consommation dépend toujours à la structure géographique, socio-démographique, économique et l'importance ou faiblesse de produits substituables et complémentaires.

On constate que pour notre projet, nous avons beaucoup d'espoir car les premières marchés ciblés c'est à dire les marchés locaux Antananarivo ont de forte consommation de poissons.

Tableau n°7 : **Etude de la consommation locale.** (En tonne)

Année	Poisson	Quantité
2003	Carpe et Tilapia	293
2004	Carpe et Tilapia	360

Source : Ministère pêche (circonscription de la pêche et des ressources Halieutiques d'Antananarivo.

La quantité de produits de pêche sur les marchés est variée selon la saison, l'abondance des poissons et le climat. Et surtout pendant la période de fermeture de la pêche, les produits sont difficiles à voir dans cette région.

A cause de cette variation, la consommation est très limitée dans la période de difficulté car les produits sont insuffisants et leurs prix augmentent deux ou trois fois plus .

3-2 : L'analyse de la part du marché

La part du marché est l'ensemble du marché réel et le marché potentiel.

3-2-1 : Le marché réel

Le marché réel d'un produit correspond à la vente effectivement réalisée par l'ensemble de notre entreprise et ces concurrences auprès de la clientèle acquise de la production.

L'analyse de marché réel peut permettre de connaître les consommations réelles sur les marchés.

3-2-2 : Le marché potentiel

Le marché potentiel du produit correspond aux ventes qui pourront être réalisées par l'ensemble de la profession auprès de la clientèle acquise augmentée de la clientèle encore non acquise mais susceptible d'être intéressé par le produit proposé.

Le marché potentiel dépend à la force de communication.

Donc, nous devons engager à l'étude de qualité des besoins satisfaisants pour assurer le marché potentiel, et le marché réel.

CHAPITRE III: THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Les critères d'évaluation d'un investissement peuvent être réalisés par des divers critères de choix :

- la valeur actuelle nette (VAN)
- l'indice de profitabilité (IP)
- le taux interne de rentabilité (TIR)

Section 1 : LA VALEUR ACTUELLE NETTE

1-1: Définition

La valeur actuelle nette est présentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis actualisés.

1-2 : Formule et mode d'interprétation

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

Avec : t : taux d'actualisation

J : période d'investissement

C : capitaux investis actualisés

MBA : marges brutes d'autofinancement actualisé

On peut interpréter ce critère comme suit :

- Si $VAN > 0$, la rentabilité est supérieure au taux exigé t
- $VAN = 0$, la rentabilité est égal au taux exigé t
- $VAN < 0$, la rentabilité est inférieure au taux exigé t

Section 2 : L'INDICE DE PROFITABILITE

2-1 : Définition

L'indice de profitabilité est présenté par le rapport entre la somme des MBA actualisés et la somme des capitaux investis actualisés.

2-2 : Formules et mode d'interprétation

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^5 MBA(1+i)^{-j}}{C}$$

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1, égal à 1 ou inférieur à 1.

On peut interpréter comme suit :

- Si $IP > 1$: la rentabilité est supérieure au taux exigé t
- $IP = 1$: la rentabilité est égal au taux exigé t
- $IP < 1$: la rentabilité est inférieur au taux exigé t

Section 3 : LE TAUX INTERNE DE RENTABILITE

3-1: Définition

Le TIR est le taux d'actualisation qui donne une valeur actualisée nette égale à 0 ou indice de profitabilité égal à 1.

3-2: Formule et mode d'interprétation

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

Le TIR peut être supérieur à i ou égal à i ou inférieur à i :

- $i > t$: la rentabilité est supérieure au taux exigé
- $i = t$: la rentabilité est égale au taux exigé

- $i < t$: la rentabilité est inférieure au taux exigé

Voilà en général en ce qui concerne l'identification du projet, qui nous a montré la présentation du projet, l'étude de marché et la théorie sur les critères d'évaluations.

Maintenant nous allons voir concernant la deuxième partie qui montre la technique de production, la capacité de production et l'étude organisationnelle de notre projet.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITES DU PROJET

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

Pour une conduite efficace du projet, le chef du projet et ses équipes doivent :

- maîtriser les bases théoriques, les méthodes, et la technique de la pisciculture
- collecter toutes les informations concernant le projet et son environnement

La conduite du projet dépend des techniques et des méthodes de réalisation, qui sont des outils pour surmonter les problèmes à l'aide de l'analyse des données et des informations obtenus.

Pour expliquer cette deuxième partie de notre travail, nous allons analyser en premier lieu la technique de production, puis nous étudions la capacité de production, et enfin nous allons traiter l'étude organisationnelle.

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.

Ce premier chapitre se subdivise en trois sections. Pour la première section, nous allons voir le choix de site, ensuite nous expliquons les différentes étapes de construction et enfin ce qui concerne l'alimentation et traitement

Section 1: CHOIX DE SITE.

Pour assurer la réussite et la rentabilité de notre projet, le choix de site joue un très important donc ce choix exige quelques conditions sur le critère socio- démographique, le climat et le critère géographique.

1-1: Etude socio – démographique :

Cette étude concerne le nombre des habitants qui sont des consommateurs actuels ou potentiels de notre produit par rapport à leurs revenus et le pouvoir d'achat dans la région.

Donc, pour assurer l'écoulement des produits, le critère socio-démographique est une étude primordiale sur le choix d'un bon site en pisciculture.

C'est pour cela que nous choisissons la région Itasy à cause d'un fort taux de consommation de poissons - source de protéines dans cette région et la densité de la population.

1-2: Etude climatique.

L'étude climatique concerne la température maximale et minimale, l'abondance de pluie et la sécheresse.

La température de l'eau est un des facteurs le plus important pour les poissons et les autres êtres vivants dans l'eau. On sait que les poissons et la plupart des animaux aquatiques sont des animaux à sang froid, donc la température de l'eau joue le rôle plus important à la vie de ces animaux surtout à l'évolution de leur santé.

En général, la température favorable en pisciculture est environ de 15 à 30°C. Donc la région que nous avons choisie pour notre projet est une région favorable du côté climat.

Données climatiques sur Ankadinondry-Sakay

- pluviométrie annuelle : 1893 mm : les pluies commencent en Novembre (23 mm) , avec un maximum en janvier et Février – plus de 400 mm pour chacun de ces mois
- température moyenne annuelle : 22°C : mois le plus chaud – Mars 25°C, le plus froid – Juillet 15°C

1-3- Etude géographique.

En pisciculture les conditions géographiques sont primordiales pour le choix d'un bon site. Elles concernent plus précisément sur l'étude suivant la nature du sol, le type de la vallée utilisable, la capacité de la source, la

dimension des surface à exploiter.

1-3-1- La nature du sol

Les propriétés physiques du sol texture, structure et perméabilité sont des facteurs importants en pisciculture, surtout à la construction des étangs et à la vie des poissons .En effet, la perméabilité et la fertilisation du sol doivent être étudiées et contrôlées directement sur terrain.

La perméabilité du sol dépend de la texture qui indique la composition de particules de dimension variée (sable, limon, argile...) du terrain. Ainsi, elle dépend aussi de la structure du sol, c'est –dire de la mode d'organisation des différentes particules.

Donc pour éviter la perte beaucoup d'eau dans les étangs par l'infiltration ; il faut choisir de terrain à sol de perméabilité plus lente. . On doit choisir de sol à texture fine ; car on sait que la perméabilité de sol est liée à sa structure et à sa texture, c est à dire que plus la texture du sol est fine plus la perméabilité est lente. Les sols sableux et rocheux ne sont pas favorables à la pisciculture.

1-3-2: Le type de vallée utilisable.

La possibilité de la construction des étangs, leurs types, leurs surfaces, leurs formes ; leurs fondations et leurs nombres dépendent du type de vallée utilisable.

1-4 : Les caractéristiques des étangs.

Pour bien favoriser les produits, on a donc trois différents types d'étangs à savoir :

- Etangs de ponte,
- Etangs d'alevinage
- Etangs de stockage des géniteurs

1-4-1: Etangs de ponte :

Pour un éleveur ayant l'objectif de produire des alevins, on doit construire des étangs de ponte. Donc il faut étudier la période de reproduction des poissons piscicoles.

Pour avoir un meilleur étang de ponte, on doit respecter le fiche technique comme suit :

Un étang ayant

- surface de 30m² c'est-à-dire 7m x4m ou 5 m x 6m ;
- profondeur total amont égal à 0.65m,
- profondeur totale aval à 0.85 m, et en plus le tuyau de dispositif d'alimentation et le buse d'évacuation.

1-4-2: Etang d'alevinage

Pour obtenir une bonne récolte d'alevins, on doit construire les étangs ayant la dimension correspond à la fiche technique de l'étangs d'alevinage :

- surface 500m²(15 m x13 m)
- profondeur totale amont 0.85 m
- profondeur totale aval 1.25 m
- dispositif d'alimentation : tuyau
- dispositif d'évacuation : buse enterrée

1-4-3 : Etang de stockage

L'étang de stockage doit pouvoir facilement se remplis et se vider le profondeur ne doit pas être plus faible et surtout plus être trop profond pour que la lumière puisse pénétrer. Assez près du fond et que le phytoplacton puisse se développer dans toute la masse d'eau :

- La hauteur d'eau prévue 1,50 m
- Le tuyau d'alimentation 0,30 m
- Niveau entre côte d'alimentation minimum 1,80 m (niveau le plus haut 2,10 m)

Section 2- CONSTRUCTION DE L'ETANG

On énumère les principales parties de l'étang dans l'ordre suivant lequel doivent être réalisées :

- Aménagement du système d'alimentation en eau
- Aménagement de la prise d'eau
- Construction du moine
- Construction digues

Section 3 - ALIMENTATION ET TRAITEMENT

Pour les activités d'élevage, la préparation de l'alimentation et le mode de traitement sont des obligations pour l'éleveur.

3-1: Alimentation

La nourriture doit être distribuée régulièrement et aussi souvent que possible, tous les jours si l'on peut. Un même poids de nourriture profite beaucoup mieux au poisson s'il est donné par petites quantités chaque jour plutôt qu'en une seule fois chaque semaine.

Avec une densité de quelques centaines de poissons à l'are, on peut obtenir sans apport d'engrais ou d'aliments artificiels, des poissons de 1 à 3 g en un mois.

Il est évidemment intéressant d'augmenter la production de petits alevins en développant par fertilisations du microplancton de l'eau. On peut également distribuer une nourriture artificielle très fine, jaune d'œuf, sang séché, farine de poisson, farine de crevette, farine de haricot, tourteau d'arachide, poudre d'os, son de riz. La distribution de nourriture est d'ordre de 100 à 150 g / jour par are pendant deux semaines pour 1000 à 1500 alevins et de 200 à 300g/ jour pendant les quinze derniers de l'élevage en étang d'alevinage.

Tableau n°8 : **préparation et mode de distribution d'alimentation**

Carpe et Tilapia	Alimentation	préparation	Mode de distribution
Alevinage pendant 1 semaine	Aliment principale : tourteau de soja avec taux de protéine 44%	Très fin	Sur le plateau d'alimentation :
Pré- grossissement pendant 2 semaines	Aliment principale : tourteau de soja avec taux de protéine 44%	Fin	Matin à 9h : 30, 70% Après midi à 15h :30 , 30%
Grossissement	Aliment principale : tourteau de soja avec taux de protéine 44%	Broyer	Matin à 9h : 30, 70% Après midi à 15h : 30, 30% Lieu sur plateau d'alimentation

3-2 : Traitement

En pisciculture, le traitement est basé sur les conditions favorables à l'élevage des poissons. Ces conditions se définissent par les études sur : les facteurs physico-chimiques comme la température, la turbidité, la concentration en gaz dissous et la composition ionique (pH), le complexe biologique constitué par les organismes vivants (végétaux et animaux) dans l'eau.

Et sur tout, décapage des digues, curage de l'assiette (nettoyage du fond),

Léger labour du fond plus fumure, désinfection à la chaux vive 3 kg/ are à l'as sec mise a sec .On vidange complète de l'étang.

Donc, le traitement assure la meilleure condition de vie de poissons dans les étangs.

3-3 : Fertilisation

L'amélioration de production des étangs peut être obtenu par un accroissement de la production naturel c'est-à-dire le développement des algues planctoniques et du zooplancton.

La fertilisation peut être réalisé sous forme d'une fumure organique et/ou fumure minérale qui fournissent des éléments de base nécessaire au développement des algues planctoniques.

Section 4- L'ENTRETIEN DE L'ETANG

Il ne faut pas croire que, lorsqu'un étang est terminé, il suffit de s'occuper des opérations de manipulation du poisson. Au contraire, ces opérations ne peuvent se faire aisément que si l'étang est maintenu en bonne état. Les précautions à prendre pour son entretien concernent :

- La façon de remplir et de maintenir le niveau de l'eau
- L'entretien du fond
- L'entretien des autres parties de l'étang
- Le contrôle de la végétation.

Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION

Section 1 : TYPE DE PRODUCTION

Pour estimer la capacité de productions qui met au niveau des marchés cibles, on doit déterminer auparavant le type de production à produire à l'aide de la détermination de la :

- Taille
- Forme

Ce type présente la meilleure qualité en tenant compte en besoin et le satisfaction des consommateurs

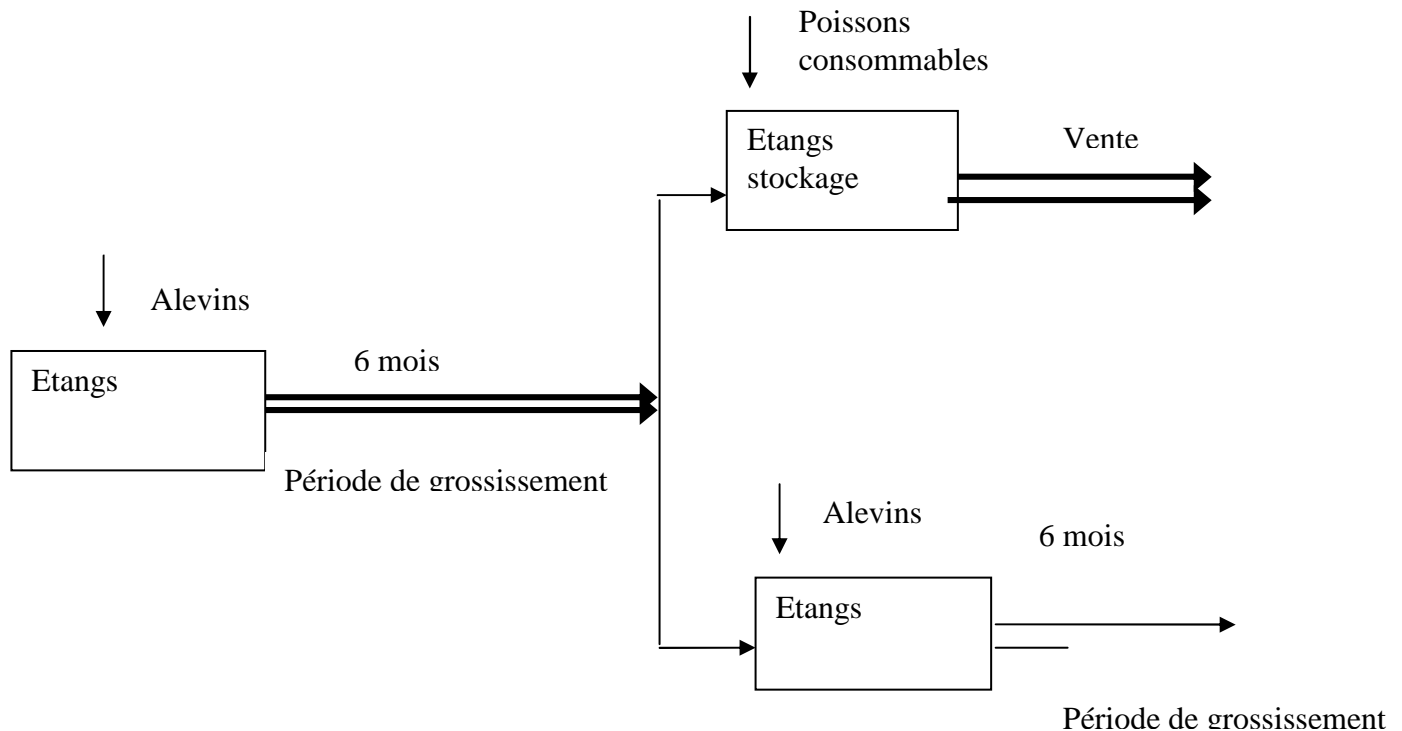
Pour ce faire nous avons pour but de produire deux espèces des poissons de consommation :

- La carpe royale
- Le tilapia

Nous estimons que pour les produits de tilapia, la taille varie entre 200g et 600g et pour la carpe royale entre : 400g à 1500 g. Nous avons choisi ces intervalles afin de faire face aux concurrents.

Section 2 : chronogramme de production

Le chronogramme de production c'est le calendrier de production ; c'est-à-dire la succession d date des toutes les activités à l'exploitation jusqu' au moment de la livraison. Le chronogramme de production ou calendrier de production joue un rôle le plus important dans l'entreprise. On peut résumer le chronogramme de production de notre projet comme suit :

Figure n°1 : Chronogramme de production

Ce schéma représente les deux cycles de notre production dans l'année (cycle de six mois).

Voilà ce qui concerne le chronogramme de production. Maintenant nous allons voir la qualité de produits envisagés.

Section 3 : QUANTITE DE PRODUIT ENVISAGEE

D'après l'étude de marché et pour déterminer la capacité de productions, on doit étudier la quantité prévisionnelle de produits envisagés.

Cette étude est basée à l'étude de la qualité, la quantité et la performance des produits ; de la part du marché visée et de la capacité de consommation.

A l'aide des apports en nourriture et de traitement, nous pouvons estimer que un alevin de tilapia devient 400 g en moyenne dans six mois et un alevin de carpe atteint jusqu'à 650g en moyenne.

Tableau n°9 : **Nombre d'alevins agrandis.**

Année	N	N +1	N+2	N+3	N+4
Tilapia	19.550	24.150	26.250	28.500	29.000
Carpe	9.200	13.550	14.000	15.500	15.800

Pour ce faire, nous pouvons estimer la quantité prévisionnelle de produits envisagés comme suit :

Tableau n°10 : **Quantité prévisionnelle de produits envisagés.**

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Alevins tilapia (pièce)	0	0	36.250	39.500	40.100
Alevins carpe royale (pièce)	0	0	22.200	23.800	23.600
Tilapia de consommation (kg)	12.050	16.177	17.350	17.982	18.122
Carpe de consommation (kg)	11.075	14.200	14.750	15.083	15.180

D'après ce tableau on a vu que la consommation augmente sans cesse donc il faut améliorer la capacité de production pour satisfaire le besoin sur le marché.

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Les ressources humaines sont reconnues parmi les éléments les plus importants dans la gestion d'une entreprise. Définie comme étant une communauté sociale qui oeuvrent ensemble pour atteindre l'objectif principal de l'entreprise. C'est la recherche du minimum de profit. Donc l'entreprise repose la totalité de son exploitation sur les aspects humains et sociaux.

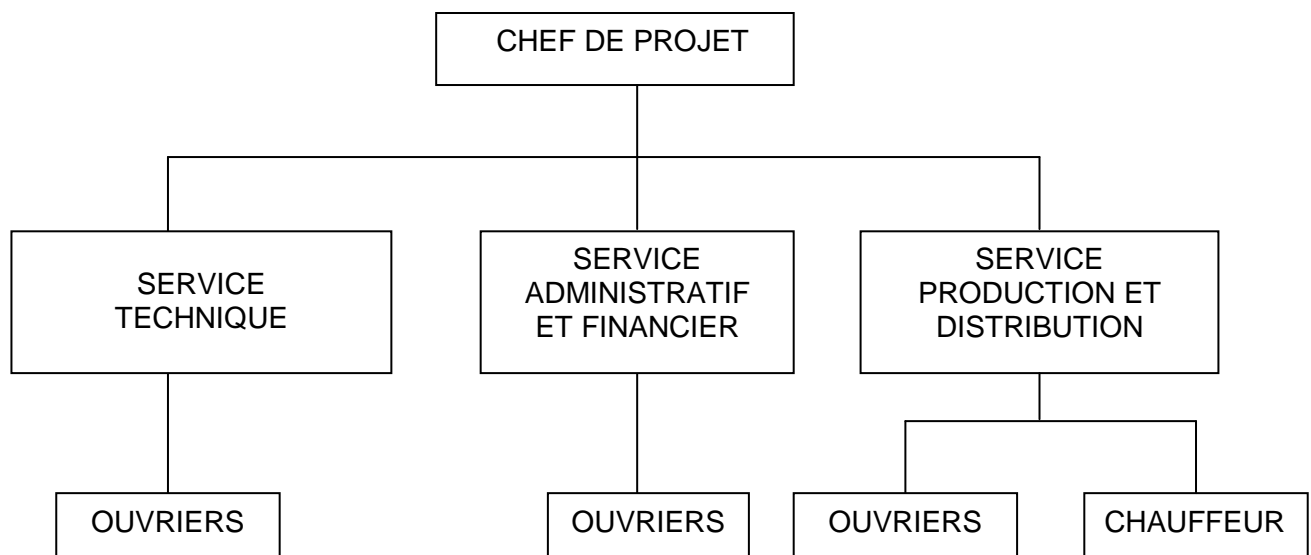
Ce chapitre se divise en (3) trois sections.

En première section l'organigramme ; en deuxième section les rôles et responsabilités de chef de projet et en fin la présentation des différents postes.

Section 1 : ORGANIGRAMME

L'organigramme représente la structure de l'entreprise selon la taille ou la dimension. L'organigramme permettra à chacun des personnels de connaître la poste et les responsabilités qu'il s'engage au sein de notre projet.

1-1- Figure n°2 : Organigramme



La structure adoptée par notre entreprise serait donc un élément qui peut avoir une grande influence sur le déroulement des activités dans une entreprise.

Trois cas peuvent avoir lieu lorsqu'on établit la structure :

Si la structure est trop lourde elle entraîne un retard de prise de décision et des circulations des informations, ce qui sera très néfastes pour le bon fonctionnement de notre entreprise.

Si la structure est trop légère, elle serait incapable de prendre en compte les aspects importants pour la bonne marche de l'entreprise.

Ainsi, il est nécessaire d'établir une bonne structure pour l'entreprise puisse arriver à ses fins. Cependant avoir une bonne structure n'est pas suffisante pour mener à terme l'objectif fixé par l'établissement. Le mieux serait d'avoir une bonne structure occupée par les ouvriers performants. C'est ce qui nous a conduit à analyser la structure à adopter et les profils du personnel à engager par l'entreprise.

La structure humaine consiste un capital important et un garant du bon fonctionnement de l'entreprise. La réussite de l'activité dépendra de la façon au quelle on exploite les personnels.

Donc pour avoir une structure adéquate les personnels doivent travailler efficacement et en pleine capacité.

Section 2_ : ROLES ET RESPONSABILITES DU CHEF DE PROJET

Le chef du projet doit :

-définir : la politique industrielle concernant les fournisseurs, les clients, les paramètres locaux.

La politique commerciale (politique de tarification et marketing, les conditions de conclusion des contrats, commerciaux,...).

- Gérer le temps : (calendrier d'activités)
- Connaître parfaitement les objectifs du projet
- engager l'analyse financière (prévision de dépense)
- avoir des capacités techniques (idées d'analyse)
- être capable de comprendre les besoins des participants aux projets.

Voilà en ce qui concerne le chef du projet et maintenant nous allons présenter les différentes postes dans notre projet.

Section 3 : PRESENTATION DES DIFFERENTES POSTES

Dans notre projet, on a des différentes postes ayant clairement des rôles et responsables principales.

3-1 : Service Technique

3-1-1 : Rôles et responsabilités

Le service technique est responsable de toutes les idées techniques pour l'amélioration de notre exploitation.

Il est chargé de suivre :

- entretien et fonctionnement de bassin.
- préparation de l'alimentation de poisson.
- planification des maintenances préventives.
- suivi et contrôle de l'état de croissance les poissons.
- suivi de travaux de maintenance.

3-1-2: Effectifs

Le service technique met sous la responsabilité d'un technicien piscicole. Dans ce service on a deux (2) personnes qui comprennent un technicien piscicole et un ouvrier assistant.

3-2 : Le service administratif et financier

3-2-1: Rôles et responsabilités.

- Assure la gestion administrative
- fait le planning de mouvement des personnels
- supervise les opérations financières.
- analyse les prévisions et investissement.

Fait les :

- suivis les états financière.
- rapports d'activité périodique
- préparation des déclarations fiscales.
- Audit de la trésorerie
- encaissement et décaissement d'argents.
- élaboration des pièces de caisse.

3-2-2 : Effectifs

Le service administratif et financier est composé de deux personnes : un comptable et un ouvrier.

3-3- Le service production et distribution

3-3-1 : Rôles et responsabilité.

Le service production et distribution est chargé :

- assurer la force de vente.

- assurer la politique de distribution.
- établir la technique de communication (publicité et relation avec le client.
- faire le suivi une porte feuille client.
- fidéliser les clients.
- assurer la distribution des aliments, l'épandage des engrais, la laboure, les entretiens des canaux, la vidange et la récolte. Ainsi que l'auteur de travaux journaliers.

3-3-2 : Effectifs

Dans le service production et distribution, on trois (3) personnes : un chef de service production, un chauffeur et un ouvrier.

Voilà en ce qui concerne la deuxième partie. Maintenant, nous allons voir la dernière partie de notre travail.

Section 4 : MOTIVATION DU PERSONNEL

En vue d'atteindre l'objectif fixé par notre station piscicole c'est à dire pour conquérir le marché régional d'Antananarivo. Il est nécessaire de motiver le personnel en les incitant à aimer leur travail et pour leur améliorer leur capacité dans le domaine de chacun.

Ainsi quelques éléments de motivation ont été choisis par notre entreprise entre autre.

- les formations du personnel
- le déjeuner quotidien offert
- les primes annuelles
- l'adhésion à l'OSTIE et à la CNAPS
- La réduction des tarifs au familles du personnel lors des événements entre autre les anniversaires, mariages.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Cette deuxième partie nous a permis de traiter les études techniques et organisationnelles de notre projet.

Tout d'abord, nous avons pu voir toutes les détails techniques et administratives à mettre en œuvre pour la réalisation du projet.

Après, nous avons vu la quantité de produits envisagés qui peut satisfaire les besoins de la clientèle.

En fin, nous avons des différents avantages offerts au personnel pour les motiver.

Et maintenant, nous allons entamer la dernière partie de notre ouvrage à propos de l'étude faisabilité.

TROISIEME PARTIE :

ETUDES DE FAISABILITE

TROISIEME PARTIE : L'ETUDE DE FAISABILITE

L'étude de faisabilité est un moyen pour démontrer aux partenaires (banques, fournisseurs, Etat,...) le sérieux et l'importance de notre projet. Donc, il est l'élément nécessaire à toute négociation.

L'étude de faisabilité est une étude basée à l'étude financière du projet qui évalue les besoins financiers du projet en fonction des toutes données et information concernant de l'étude du marché et de l'étude pour la réalisation.

L'étude de faisabilité peut prévoir la valeur prévisionnelle du projet qui est déterminée par sa rentabilité et la vitesse de récupération du capital investi. Donc, l'étude de faisabilité est une démarche prévisionnelle.

Dans cette partie, nous allons voir en premier lieu le montant des investissements. En second lieu nous analysons de la rentabilité de notre projet. Enfin, nous allons proposer l'évaluation de notre projet.

CHAPITRE I: MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

Ce chapitre nous permet d'analyser une prévision chiffrée de notre projet. D'ou premièrement nous allons voir le fonds de roulement initial, puis nous allons présenter le plan de financement, et enfin nous allons détailler le tableau de grandeur caractéristique de gestion.

Section 1 : FONDS DE ROULEMENT INITIAL

Le fonds de roulement initial est le montant pour financier le projet au moment du démarrage.

Pour notre projet, le fonds de roulement initial correspond au besoin de trésorerie de la première année d'exploitation.

1.1-Charge du personnel

Avant de présenter le tableau de fonds de roulement initial, nous présentons le détail des charges du personnel pour l'année N.

Tableau n°11 : **Détail de charges de personnel : année N**_(en Ariary)

Catégorie Personnelle	Effectif	Salaire mensuel	Salaire total	Montant Total annuel
Chef du projet	1	300000	300000	3.600.000
Techniciens et Chefs de service	3	170000	510000	6.120.000
Chauffeur	1	90.000	90000	1.080.000
Ouvrier	3	70.000	210000	2.520.000
TOTAL BRUT				13.320.000
Retenue CNAPS 13%				1.731.600
Retenue OSIE 5%				666.000
Retenue IRSA				1.998.000
Charge de personnel par an				17.715.600

L'entreprise doit dépenser vis-à-vis du personnel un montant de 17.715.600 Ar chaque année pour leur motivation en vue d'améliorer le bon fonctionnement de notre station piscicole.

1-2: Tableau de présentation de fonds de roulement initial

Tableau n°12: **Fonds de roulement initial** (Unité monétaire : Ariary)

Rubrique	Unité	Quantité	PU.	Montant
<u>SEMENCES</u>				1.529.500
Alevins Tilapias		19550	50	977.500
Alevins carpe Royale		9200	60	552.000
<u>PRODUIT DE TRAITEMENT</u>				3.697.500
Fumiers porcins et de bœuf, NPK				50.000
Alimentations	kg	24317	150	3.647.500
<u>FOURNITURES DE BUREAU</u>				70.000
Cahiers, stylos, rames, encres...				70.000
<u>COMBUSTIBLE ET CARBURANT</u>				1.931.232
Carburant et électricité				1.931.232
<u>SERVICES EXTERIEURS</u>				551.200
Assurance véhicule				71.200
Location immobilière				480.000
<u>CHARGES DU PERSONNEL</u>				10.920.000
<u>IMPOTS ET TAXES</u>				4.282.386
Taxes sur les consommations				1.445.646
Droits et taxes divers				170.000
Taxe sur le véhicule				2.200.000
Taxe sur l'assurance véhicule				14.240
Vignette véhicule				4.500
Taxes sur les autres immobilisations				448.000
<u>CHARGES FINANCIERES</u>				25.000
Services bancaires				25.000
TOTAL				23.006.818

Section 2 : LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement peut montrer le montant total des investissements nécessaire pour notre projet. Il décrit d'une part les ressources financières dont à disposer l'entreprise et d'autre part les besoins ou les emplois qui ont été financés par ces ressources. Mais avant de présenter ce dernier, nous allons voir tous ceux qui concernent les immobilisations.

2-1: Les immobilisations

Les immobilisations sont des valeurs ou biens appartenant à l'entreprise pendant une période longue et on les appelle biens durables. Notre projet exige quelques acquisitions comme suit :

Tableau n°13: **Les immobilisations** (Unité monétaire : Ariary)

Désignation	Quantité	PU	Montant
IMMO.INCORPORELLE			650.000
Frais de développement			650.000
IMMO.CORPORELLE			4.550.000
Terrains			3.050.000
Constructions			1.500.000
MATERIELS ET OUTILLAGES			350.000
Brouettes	5	50.000	250.000
Autres matériels et outillages			100.000
MMB			1.890.000
Tables	4	20.000	80.000
Chaises	12	5.000	60.000
Calculatrice	2	25.000	50.000
Ordinateur	1	1.700.000	1.700.000
MATERIEL DE TRANSPORT			11.000.000
Voiture 404 Bâcher	1	11.000.000	11.000.000
TOTAL			18.440.000

Ces immobilisations sont amorties sauf le terrain.

- Pour l'immobilisation incorporelle_
 - o Frais de développement : amortissable en 2 ans
- Pour les immobilisations corporelles.
 - o Construction_: amortissable en 10 ans
 - o Matériels et outillage_: amortissable en 5 ans
 - o Matériels et mobilier de bureau : amortissable en 5 ans
 - o Matériels de transport : en 10 ans

2-2: Récapitulation du montant des investissements_

Le tableau de récapitulation des investissements constitue le montant total pour financer nos activités surtout au moment de démarrage de notre projet. C'est-à-dire les immobilisations, les fonds de roulement initial et les imprévus qui sont estimées à 10% du fond de Roulement initial.

Tableau n°14 : **_Récapitulation du montant des investissements.** (Unité monétaire : Ariary)

Rubrique	Montant
IMMOBILISATION	18.440.000
Immobilisation incorporelle	650.000
Immobilisation corporelle	17.790.000
FONDS DE ROULEMENT INITIAL	23.006.820
TOTAL	41.446.818

Ce tableau montre la somme nécessaire pour démarrer notre projet. Donc afin de financer les activités nous avons besoin d'une somme de quarante un millions quatre cent quarante six mille huit cent dix huit Ariary (41.446.818 Ar) au moins.

2.3-Schéma de financement avant l'exploitation

Le schéma de financement se résume ainsi comme suit :

Tableau n°15 : **Financement avant l'exploitation** (Unité monétaire : Ariary)

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT	POURCENTAGE
<u>Immobilisations</u>		Apports en nature	4.030.784	9,73
Immobilisation Incorporelle	650.000	Apports en numéraire	12.547.943	30,27
Immobilisation Corporelle	17.790.000	Emprunt à L et MT	24.868.091	60
F.R.I	23.006.818			
TOTAL	41.446.818		41.446.818	

Le fonds de roulement initial est égale à 23.006.818 Ar or le total de l'immobilisation de notre entreprise est de 18.440.000 Ar. Nous avons donc une investissement de 41.446.818 Ar

2.4-Tableau de financement prévisionnel

Le tableau de financement prévisionnel présente les total annuels des emplois et des ressources.

Tableau n°16: **Bilan de départ (Unité monétaire Ariary)**

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
ACTIF NON COURANT			
Frais de développement	650.000	Capital	16.578.727
Terrain	3.050.000	Dette	24.868.091
Construction	1.500.000		
Matériel et outillage	350.000		
MMB	1.890.000		
Matériel de transport	1.100.000		
TOTAL Actif non courant	18.440.000		
ACTIF COURANT			
Caisse	23.006.818		
	41.446.818		41.446.818

Section 3. : LES COMPTES DE LA GESTION

Les comptes de gestion comprennent les comptes de charges qu'enregistrent les employés définitifs et les comptes de produits qu'enregistrent les ressources définitives.

3-1 : Les charges

Les charges sont des opérations commerciales ayant comme tendance générale à la formation d'un déficit ou une perte de l'Entreprise ou diminue le bénéfice. Elle aussi renferme tous les biens et services consommés par l'entreprise au cours de l'exploitation.

Tableau n°17 : **Les charges** (Unité monétaire : Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
-----------	---	-----	-----	-----	-----

Semences	1.529.500	2.020.500	2.555.000	2.795.000	3.354.000
Alevins Tilapia	977.500	1.207.500	1.575.000	1.710.000	2.090.000
Alevins Carpe Royal	552.000	813.000	980.000	1.085.000	1.264.000
Produit de traitement	3.697.500	3.870.000	4.430.000	4.550.000	4.744.000
Fumier porcin et de bœuf, NPK	50.000	60.000	190.000	230.000	280.000
Alimentations	3.647.500	3.810.000	4.240.000	4.320.000	4.464.000
Fournitures administratives	70.000	150.000	380.000	422.000	500.000
Cahiers, stylos, rames, encres	70.000	150.000	380.000	422.000	500.000
Combustibles et carburants	1.931.232	2.205.000	2.750.000	2.945.000	3.409.000
Carburants et électricités	1.931.232	2.205.000	2.750.000	2.945.000	3.409.000
Services extérieurs	551.200	671.500	9.018.000	1.062.800	1.113.800
Assurance véhicule	71.200	71.500	71.800	72.800	73.800
Location immobilière	480.000	600.000	830.000	990.000	1.040.000
Charges du personnel	10.920.000	11.610.000	14.500.000	15.990.000	17.746.000
Impôts et taxes	4.282.386	1.668.400	2.042.560	2.162.400	2.409.860
Taxes sur les consommations	1.445.646	1.649.100	2.023.000	2.142.400	2.389.400
Droits et taxes divers	170.000	0	0	0	0
Taxes sur le véhicule	2.200.000	0	0	0	0
Taxes sur les autres immobilisations	448.000	0	0	0	0
Taxes sur l'assurance véhicule	14.240	14.300	14.360	14.560	14.760
Vignette véhicule	4.500	5.000	5.200	5.440	5.700
Charges financières	4.973.618	4.305.265	3.503.241	2.540.812	1.385.897
Services bancaires	25.000	30.100	35.150	39.500	44.000
Intérêt des emprunts	0	5.256.151	4.730.536	4.204.921	3.679.306
D.A.P	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000
Immobilisation	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000
Impôts sur les bénéfices	2.522.240	8.008.576	8.706.225	9.790.205	10.730.166
Totales charges	39.062.276	43.289.621	46.705.475	48.565.238	50.969.146

3-2 : Les produits

Les produits sont des opérations également commerciales dont la réalisation entraîne la formation d'un bénéfice. Autrement dit, le total des recettes obtenues durant les 5 années d'exploitation.

Tableau n°18: **Les produits**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Alevins Tilapia (pièce)	0	0	36.250	39.250	40.100
Prix unitaire		50	50	60	70
Total	0	0	1.812.500	2.370.000	2.807.000
Alevins Carpes (pièce)	0	0	22.200	23.800	23.950
Prix unitaire		60	60	70	80
Total	0	0	1.332.000	1.666.000	1.916.000
Tilapia consommable (kg)	12.050	16.177	17.350	17.982	18.112
Prix unitaire	1.800	1.900	1950	2.000	2.100
Total	21.690.000	30.736.300	33.832.500	35.964.000	38.056.200
Carpe consommable (kg)	11.075	14.200	14.750	15.083	15.180
Prix unitaire	2.100	2.200	2.250	2.350	2.500
Total	23.257.500	31.240.000	33.187.500	35.445.050	37.950.000
TOTAL VENTE	44.947.500	61.976.300	67.020.000	71.409.050	76.006.200

Ce tableau représente les chiffre d'affaire de notre entreprise au cours de ces 4 années. On trouve ici qu'il y a une augmentation au fur et mesure que l'année d'exploitation augmente

3-3- Compte de résultat par nature

Tableau n°19 **Compte de Résultat Prévisionnels par Nature (Unité monétaire : Ariary)**

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire					
I- Production de l'exercice	44.947.500	61.976.300	67.020.000	76.409.050	76.006.200
Semences	1.529.500	2.020.500	2.555.000	2.795.000	3.354.000
Produit de traitement	3.697.500	3.870.000	4.430.000	4.550.000	4.744.000
Fourniture administrative	70.000	150.000	380.000	422.000	500.000
Combustible, carburant	1.931.232	2.205.000	2.750.000	2.945.000	3.409.000
Service extérieur	551.000	671.000	1.018.000	1.062.800	1.113.800
II- Consommation intermédiaire	7.779.432	8.917.000	11.016.800	11.774.800	13.060.800
.Produits	7.228.232	8.245.500	10.115.000	10.712.000	11.947.000
.Charges externes	551.200	671.500	901.800	1.062.800	1.113.800
III- Valeur ajoutée	37.168.068	53.059.300	55.887.000	59.634.250	62.885.400
Charges du personnel	17.715.600	18.601.380	19.531.449	20.508.021	21.533.423
Impôts et taxes	4.282.386	1.668.400	2.042.560	2.162.400	1.409.860
IV- Excédent Brut d'exploitation	15.170.082	32.789.520	34.312.991	36.963.839	38.942.117
DAP	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000
V- Résultat opérationnel	13.381.082	31.000.520	32.423.991	35.174.829	37.153.117
Produit financiers	4.973.618	4.305.265	3.503.241	2.540.812	1.385.897
Charge financiers					
VI- Résultat financier	(4.973.618)	(4.305.265)	(3.503.241)	(2.540.812)	(1.385.897)
VII- Résultat avant IBS	8.407.464	26.695.255	29.020.750	32.634.017	35.767.220
IBS	2.522.240	8.008.576	8.706.225	9.790.205	10.730.166
Résultat net	5.885.224	18.686.679	20.314.525	22.843.812	25.037.054

CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE

Ce chapitre nous permettra de déterminer les résultats prévisionnels et d'analyser la rentabilité et la situation du budget de trésorerie de notre projet.

Pour se faire, nous allons voir en premier lieu le remboursement de dette ; puis nous présenterons le tableau d'amortissement ; ensuite nous verrons le bilan prévisionnel ; après le compte de résultat prévisionnel ; et enfin nous allons voir le plan de trésorerie.

Section 1 : REMBOURSEMENTS DES EMPRUNTS

Les conditions appliquées par le bailleur de fonds sont les suivantes :

- Taux annuel : 20%
- Durée de remboursement : 5 ans
- Période de remboursement : annuel
- Différé : 1 an

Le paiement de l'intérêt et le remboursement des emprunts commencent lors de la deuxième année d'exploitation.

Tableau n°20 : **Tableau de remboursement** : (*Unité monétaire : Ariary*)

PERIODE	Dette	Intérêt	Amortissement	Annuité
1	24.868.091	4.973.678	3.341.767	8.315.385
2	21.526.324	4.305.265	4.010.120	8.315.385
3	17.516.204	3.503.241	4.812.144	8.315.385
4	12.704.060	2.540.812	5.774.573	8.315.385
5	6.629.487	1.385.897	6.929.487	8.315.385

Emprunt : 24.868.091

$$a = kx \frac{i}{1 - (1+i)^{-5}}$$

$$a = 24.868.091 \times \frac{0.2}{1 - (1,2)^{-5}}$$

$$\mathbf{a = 8.315.385}$$

a = annuité

k = montant de l'emprunt

i = taux d'emprunt par 1 Ar de capital emprunté

Section 2 - LES AMORTISSEMENTS

L'amortissement c'est la constatation comptable d'une diminution jugée irréversible de la valeur d'un élément d'actif à cause de l'usage, du temps, du changement technique et de toutes autres causes.

Pour notre projet, les éléments d'immobilisation sont amortis sauf le terrain.

Tableau n°21 : **Tableau des amortissements**

Désignation	Montant	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais de développement	650.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000
Construction	1.500.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Matériel et outillage	350.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
MMB	1.890.000	189.000	189.000	189.000	189.000	189.000
Matériel de transport	11.000.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
		1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000

Le calcul d'amortissement est de :

$$\text{Amortissement} = \frac{\text{Valeur d'origine}}{\text{Durée de vie}}$$

Tableau n°22 : Les dotations aux amortissements

Désignation	Montant	DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS				
		Durée de vie	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais de développement	650.000	2 ans	325.000	325.000	325.000	325.000
Constructions	1.500.000	10 ans	150.000	150.000	150.000	150.000
Brouettes	250.000	5 ans	50.00	50.000	50.000	50.000
Autres matériels et outillages	350.000	5 ans	70.000	70.000	70.000	70.000
Calculatrices	50.000	5 ans	10.000	10.000	10.000	10.000
Tables	80.000	5 ans	16.000	16.000	16.000	16.000
Chaises	60.000	5 ans	12.000	12.000	12.000	12.000
Ordinateur	1.700.000	5 ans	340.000	340.000	340.000	340.000
Matériels de transport	11.000.000	10 ans	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
TOTAL			2.073.000	2.073.000	2.073.000	2.073.000

Section 3 - BILAN PREVISIONNEL

3.1- Le bilan

Le bilan est un tableau à deux colonnes strictement en équilibre qui présente la situation périodique d'une entreprise.

Il est une photographie du patrimoine de l'entreprise à un moment donné.

Le tableau doit comporter :

- une partie à gauche s'appelle l'actif du bilan et représente tout ce que l'entreprise possède
- une autre partie à droite s'appelle le passif du bilan et représente tout ce que l'entreprise doit

3.2-Présentation du bilan prévisionnel

Ces tableaux présentent les patrimoines de l'entreprise pour l'année d'exploitation N, N+1, N+2, N+3, N+4.

Tableau n°23 : **Bilan année N**

BILAN ACTIF (Unité monétaire : ARIARY)

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montants		
		Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
<u>Immobilisations incorporelles</u>				
Frais de développement		650.000	130.000	520.000
<u>Immobilisations corporelles</u>				
Terrains		3.050.000		3.050.000
Constructions		1.500.000	300.000	1.200.000
Matériel et outillage		350.000	70.000	280.000
Matériel de transport		11.000.000	1.100.000	9.900.000
MMB		1.890.000	189.000	1.701.000
TOTAL ACTIF NON COURANTS		18.440.000	1.789.000	16.651.000
Trésorerie		29.861.514		29.861.514
TOTAL ACTIF COURANTS		29.861.514		29.861.514
TOTAL ACTIF		48.301.514		46.512.514

Tableau n°23 : PASSIF
BILAN PASSIF : N (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
-Capital émis		16.578.727
-Report à nouveau		0
-Résultat		5.885.223
TOTAL CAPITAUX PROPRES		22.463.950
<u>PASSIF NON COURANTS</u>		
Emprunt et dettes financières		21.526.324
<u>PASSIF COURANTS</u>		
Dettes fiscales		2.522.240
TOTAL PASSIF		46.512.514

Tableau n°24 : Bilan année **N+1****BILAN ACTIF (Unité monétaire :ARIARY)**

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montants		
		Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
<u>Immobilisations incorporelles</u>				
Frais de développement		520.000	130.000	390.000
<u>Immobilisations corporelles</u>				
Terrains		3.050.000	0	3.050.000
Constructions		1.200.000	300.000	900.000
Matériel et outillage		280.000	70.000	210.000
Matériel de transport		9.900.000	1.100.000	8.800.000
MMB		1.701.000	189.000	1.512.000
TOTAL ACTIF NON COURANTS		16.651.000	1.789.000	14.862.000
Trésorerie		51.813.408		51.813.408
TOTAL ACTIF COURANTS		51.813.408		51.813.408
TOTAL ACTIF		68.464.408		66.675.408

Tableau n°24: PASSIF

BILAN PASSIF : N+1 (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
-Capital		16.578.727
-Report à nouveau		5.885.223
-Résultat		18.686.678
TOTAL CAPITAUX PROPRES		41.150.628
<u>PASSIF NON COURANTS</u>		
Emprunt et dettes financières		17.516.204
<u>PASSIF COURANTS</u>		
Dettes fiscales		8.008.576
TOTAL PASSIF		66.675.408

Tableau n°25 : Bilan année **N+2****BILAN ACTIF** (*Unité monétaire :ARIARY*)

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montants		
		Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
<u>Immobilisations incorporelles</u>				
Frais de développement		390.000	130.000	260.000
<u>Immobilisations corporelles</u>				
Terrains		3.050.000	0	3.050.000
Constructions		900.000	300.000	600.000
Matériel et outillage		210.000	70.000	140.000
Matériel de transport		8.800.000	1.100.000	7.700.000
MMB		1.512.000	189.000	1.323.000
TOTAL ACTIF NON COURANTS		15.162.000	1.789.000	13.073.000
Trésorerie		69.802.437		69.802.437
TOTAL ACTIF COURANTS		69.802.437		69.802.437
TOTAL ACTIF		89.964.437		82.875.437

Tableau n°25 : PASSIF

BILAN PASSIF : N+2 (*Unité monétaire : Ariary*)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
-Capital		16.578.727
-report à nouveau		24.571.901
-Résultat		20.314.524
TOTAL CAPITAUX PROPRES		61.465.152
<u>PASSIF NON COURANTS</u>		
Emprunt et dette financière		12.704.060
<u>PASSIF COURANTS</u>		
Dettes fiscales		8.706.225
TOTAL PASSIF		82.875.437

Tableau n°26 : Bilan année **N+3****BILAN ACTIF (Unité monétaire :ARIARY)**

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montants		
		Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
<u>Immobilisations incorporelles</u>				
Frais de développement		260.000	130.000	130.000
<u>Immobilisations corporelles</u>				
Terrains		3.050.000	0	3.050.000
Constructions		600.000	300.000	300.000
Matériel et outillage		140.000	70.000	70.000
Matériel de transport		7.700.000	1.100.000	6.600.000
MMB		1.323.000	189.000	1.134.000
TOTAL ACTIF NON COURANTS		13.073.000	1.789.000	11.284.000
Trésorerie		89.744.655		89.744.655
TOTAL ACTIF COURANTS		89.744.655		89.744.655
TOTAL ACTIF		102.817.655		101.028.655

Tableau n°26 : PASSIF

BILAN PASSIF : N+3 (*Unité monétaire : Ariary*)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
-Capital		16.578.727
-Report à nouveau		44.886.425
-Résultat		22.843.811
TOTAL CAPITAUX PROPRES		84.308.963
<u>PASSIF NON COURANTS</u> Emprunt et dettes financières		6.929.487
<u>PASSIF COURANTS</u> Dettes fiscales		9.790.205
TOTAL PASSIF		101.028.655

Tableau n°27 : Bilan année **N+4****BILAN ACTIF (Unité monétaire : ARIARY)**

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montants		
		Valeurs brutes	Amortissements	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
Immobilisations incorporelles Frais de développement		130.000	130.000	0
Immobilisations corporelles				
Terrains		3.050.000	0	3.050.000
Constructions		300.000	300.000	0
Matériel et outillage		70.000	70.000	0
Matériel de transport		6.600.000	1.100.000	5.500.000
MMB		1.134.000	189.000	945.000
TOTAL ACTIF NON COURANTS		11.284.000	1.789.000	9.495.000
Trésorerie		110.581.181		110.581.181
TOTAL ACTIF COURANTS		110.581.181		110.581.181
TOTAL ACTIF		121.865.181		120.076.181

Tableau n°27 : PASSIF

BILAN PASSIF : N+4 (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
-Capital		16.578.727
-Report à nouveau		67.730.236
-Résultat		25.037.052
TOTAL CAPITAUX PROPRES		109.346.015
<u>PASSIF NON COURANTS</u>		
Emprunt et dettes financières		0
<u>PASSIF COURANTS</u>		
Dettes fiscales		10.730.166
TOTAL PASSIF		120.076.181

Ces bilans montrent que notre projet tiendra une bonne place vis-à-vis de ses concurrents étant donné qu'il a un résultat positif dès la première année d'exploitation et cela augmente au fur et à mesure à l'augmentation de l'année d'exploitation.

Section 4 : LE COMPTE DE RESULTAT

Le compte de résultat permet d'apprécier la performance de l'entreprise à réaliser des profits. Il ne tient pas compte des décalages d'encaissement ou décaissement des produits réalisés ou des charges engagées par l'entreprise.

Le compte de résultat a donc pour objet la détermination de résultat net comptable de l'entreprise à la fin de chaque période (profit ou perte).

4.1-Le Compte de résultat prévisionnel

Tableau n°28 : Présentation du compte de résultat prévisionnel.

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CHARGES	23.006.818	29.802.287	34.645.682	36.492.257	39.260.602
Achats	7.228.232	8.245.500	10.115.000	10.712.000	11.947.000
Charges externes	551.200	671.500	901.800	1.062.800	1.113.800
Charges du personnel	10.920.000	11.610.000	14.500.000	15.990.000	17.746.000
Impôts et taxes	4.282.386	1.668.400	2.042.560	2.162.400	2.409.860
Dotations aux amortissements	0	2.320.636	2.320.636	2.320.636	2.320.636
Charges financières	25.000	5.286.251	4.765.686	4.244.421	3.723.306
PRODUITS	25.302.300	34.429.100	40.550.750	46.458.250	50.380.000
Vente	25.302.300	34.429.100	40.550.750	46.458.250	50.380.000
Résultats avant Impôt	2.295.482	4.626.813	5.905.068	9.965.993	11.119.398
I.B.S	0	0	0	2.989.798	3.335.819
RESULTAT NET	2.295.482	4.626.813	5.905.068	6.976.195	7.783.579

Section 5 : LE PLAN DE TRESORERIE

Le plan de trésorerie est une balise pour servir le budget de trésorerie qui détermine généralement les encaissements, les décaissements et le solde de fin de période.

5.1. Budget de trésorerie

Le budget de trésorerie tient compte des décalages dans le temps entre les encaissements et les décaissements. Il est donc le synthèse du flux financier.

Tableau n°29 : **Plan de trésorerie (unité monétaire : Ariary)**

Rubrique		N	N+1	N+2	N+3	N+4
ENCAISSEMENTS		44.947.500	61.976.300	67.020.000	71.409.050	76.006.200
Vente		44.947.000	61.976.300	67.020.000	71.409.050	76.006.200
Apport en numéraire	12.547.943					
Emprunt	24.868.091					
DECAISSEMENTS		38.092.804	40.024.406	49.030.971	51.466.832	55.169.674
Investissement						
Achat :						
Semences		1.529.500	2.020.500	2.555.000	2.595.000	3.354.000
Produit de traitement		3.697.500	3.870.000	4.430.000	4.550.000	4.744.000
Fourniture administrative		70.000	150.000	380.000	422.000	500.000
Combustible		1.931.232	2.205.000	2.550.000	2.945.000	3.409.000
Service externe		551.200	671.500	1.018.000	1.062.800	1.113.800
Impôt et taxe		4.282.386	1.668.400	2.042.560	2.162.400	2.409.860
Charges de personnels		17.715.600	18.601.380	19.531.449	20.508.021	21.533.423
Annuité		8.315.386	8.315.386	8.315.386	8.315.386	8.315.386
IBS			2.522.240	8.008.576	8.706.225	9.790.205
Trésorerie	23.006.818	6.854.696	21.951.894	17.989.029	19.942.218	20.836.526
Trésorerie cumulée		29.861.514	51.813.408	69.802.437	89.744.655	110.581.181

5.2-Flux de trésorerie

Tableau n°30 : Flux de trésorerie

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Trésorerie début de l'année	0	25.302.300	28.745.648	33.467.252	39.259.983
Flux de trésorerie	25.302.300	3.443.348	4.721.603	5.792.731	6.600.114
Trésorerie fin d'année	25.302.300	28.745.648	33.467.252	39.259.983	45.860.097

Chapitre III : EVALUATION DU PROJET

L'opportunité d'un projet peut évaluer sur le plan social et surtout sur le plan économique et financier. Pour expliquer ce chapitre, voyons d'abord l'évaluation économique de notre projet, puis nous allons voir l'évaluation financière et enfin l'évaluation sociale.

Section 1 : L'EVALUATION ECONOMIQUE

Toutes entreprises légales implantées dans une nation peuvent participer à l'amélioration de l'économie nationale.

Pour notre projet, nous ne prétendons pas résoudre tous les problèmes de la nation, mais nous pouvons apporter notre part au développement de l'économie nationale.

- La création de ce projet entraînera des évaluations positives à l'économie nationale :
- L'amélioration des recettes fiscales publiques par le paiement des impôts et taxes diverses.
- Participation au plan de développement rural surtout en matière d'élevage.
- Redistribution de revenu supplémentaire de la valeur ajoutée.

Nous avons décidé de créer ce projet afin d'apporter notre part pour la lutte contre la pauvreté surtout dans le milieu rural.

Section 2 : EVALUATION FINANCIERE

L'évaluation financière est un processus plus complet pour analyser un projet dans le cadre de profit financier et de rentabilité.

L'évaluation financière exige des principaux éléments pour le critère de rentabilité à savoir :

- la valeur actuelle nette
- le taux interne de rentabilité
- le délai de récupération du capital investi
- l'indice de profitabilité

2.1-Valeur actuelle nette

C'est présenté par la différence entre la somme des marges brute d'autofinancement actualisé et la somme du capital investis actualisé.

$$VAN = \sum_{j=1}^5 MBA_j(1+t)^{-j} - C$$

C : Montant d'investissement

T : taux d'actualisation

J : période

Tableau n °31 : **Calcul de la VAN pour t = 20%**

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat	5.885.224	18.686.679	20.314.525	22.843.812	25.037.054
Remboursement	3.341.767	4.010.120	4.818.144	5.774.573	6.929.487
Amortissement	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000	1.789.000
MBA	11.015.991	24.485.799	26.915.669	30.407.385	33.755.541
Coefficient	0,8333	0,694	0,579	0,482	0,402
MBA actualisée	9.176.320	16.993.145	15.584.172	14.656.360	13.569.727
MBA cumulée	9.176.320	26.169.465	41.753.637	56.409.997	69.979.724

$$VAN = \sum_{j=1}^5 MBA_j(1+i)^{-j} - C$$

$$VAN = 69.979.724 - 41.446.818 = 28.532.906$$

Dans le cas présent, ou on a retenu un facteur d'actualisation de 20% , la VAN est égal à 28.532.906 . Ce critère de décision consiste à accepter notre projet car la VAN est positive.

2.2 Indice de profitabilité

L'IP est présenté par le rapport entre la somme des MBA actualisée et la somme de capital investi.

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^5 MBA(1+i)^{-j}}{C}$$

$$IP = \frac{69.979.724}{41.446.818} = 1,6884$$

Calculé sur 5ans avec un taux d'actualisation de 20, l 'IP est égal à 1,6884.Cela indique que le chiffre d'affaire est égal à 1,6884 fois le coût de fonctionnement de notre entreprise, en tenant compte des coûts d'investissement.

Cela veut dire que, pour un franc investi génère 0,6884 francs de chiffre d'affaires.

2.3-Taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux d'actualisation qui donne une valeur actuelle nette égale à Zéro.

$$TRI = \sum_{j=1}^5 MBA(1+i)^{-j} - C = 0$$

Interprétation.

Pour se faire, on doit respecter la relation suivante :

$$\text{Taux d'actualisation} < TRI < \text{Indice de profitabilité}$$

- Si i est supérieur au taux d'actualisation : le projet est rentable
 - Si i est égale au taux d'actualisation : le projet entraîne ni bénéfice ni perte.
 - Si i est inférieur au taux d'actualisation : le projet entraîne un déficit

Tableau n°32 : TRI

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	11.015.991	24.485.799	26.915.669	30.407.385	33.755.541
Coefficient	0,667	0,444	0,296	0,198	0,132
MBA actualisée	7.347.666	10.871.695	7.967.038	6.020.662	4.455.731
MBA cumulée	7.347.666	18.219.361	26.186.399	32.207.061	36.662.792

Nous savons au préalable que le TRI se trouve entre 20% et 50% puisque le TRI est au voisinage de l'un des taux. Donc Si le taux d'actualisation est de 50%, la VAN négatif. Donc pour calculer le TRI on fait une interpolation linéaire.

$$VAN = 36.662.792 - 41.446.818 = -4.784.026$$

$$20 < TRI < 50$$

$$28.532.906 > 0 > -4.784.026$$

$$\Rightarrow TRI = 45,69\%$$

Après calcul, notre projet présente un TIR s'élevant à 45,69%. Généralement, ce critère de décision consiste à accepter notre projet car le TIR est supérieur au taux d'intérêt appliqué par les établissements bancaires.

2.4- Délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le DRCI c'est la date pour que le capital investi recouvre entièrement par la cumulation de la marge brute d'autofinancement.

Après le calcul, la DRCI entre la troisième et la quatrième année. Mais pour préciser cette date on doit calculer à l'aide d'une interpolation linéaire

$$26.169.465 < 41.446.818 < 41.753.637$$

$$\text{DRCI} = \frac{41.446.818 - 26.169.465}{41.753.637 - 26.169.465} \times 12$$

$$\text{DRCI} = 11,76$$

La récupération du capital investi est atteint au : 23 Décembre de l'année N+2. Donc le DRCI est dans 2 ans

On sait que plus le délai est court, plus le projet est meilleur. Pour notre projet le DRCI est égal à 2 ans 11 mois 23 jours. C'est un indicateur favorable car le montant initial de l'investissement peut être récupéré dans moins de 5ans.

Section 3 - EVALUATION SOCIALE

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

3.1-Création d'emploi

Le projet contribue à la création d'emploi dans la mesure où sa réalisation offre huit (8) nouvelles postes et une masse salariale annuelle de quelques millions durant les années d'exploitation.

3.2-Développement de la région

Ce projet contribue au développement de la région car il assure de résoudre quelque problème social, par exemple la malnutrition.

La malnutrition, caractéristique des pays en voie de développement est la cause de la non productivité de la population. Elle rend les conditions sanitaires précaires.

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

Section 4 : CARACTERISTIQUES D'EVALUATION

Ce sont :

- la pertinence
- l'efficience
- l'efficacité
- la durabilité

4.1- La pertinence :

Elle permet d'évaluer la corrélation entre les objectifs du projet et des priorités de développement de la zone cible.

En outre, la réalisation de ce projet permet d'améliorer les conditions de nutrition de ses employés qui se plaignent des défaillances au niveau des lieux d'implantation se trouvant dans cette zone.

4.2- L'efficience :

Elle se réfère au coût et au rythme auquel les interventions sont transformées en résultat et à l'utilisation optimale des ressources dans la production à moindre coût.

En fait, c'est l'économie dans l'atteinte des objectifs.

Ainsi, ce projet est efficient car même si le total des investissements s'élève à 41.446.818.

4.3- L'efficacité :

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats. C'est le degré de relation des objectifs. Pour notre cas, ce projet est efficace car on a atteint les objectifs c'est-à-dire la création d'emploi, la création d'infrastructure supplémentaire.

4.4-La durabilité :

Elle vise à évoluer la capacité de l'entité à fonctionner de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure ; on peut dire que ce projet aura un grand avenir devant lui étant donné le développement du Fokontany de Miarinarivo actuellement, grâce à l'existence de différentes sortes d'entreprises.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Dans cette dernière partie nous allons pu étudier la partie financière de notre projet en analysant le montant d'investissement et le compte de gestion, ainsi l'analyse de rentabilité et en fin l'évaluation de notre projet, d'après tous ce là on a vu que notre projet est rentable et réalisable.

CONCLUSION GENERALE

De tous les projets qui nous ait été présentés et semble que la pisciculture reste encore le meilleur et toutes les études que nous avons effectuées dans le sens n'ont fait que nous le confirmer.

En effet, d'une part, la pisciculture est encore un secteur sous exploité, on exploité d'une manière peu rationnelle.

D'autre part, ce marché est encore loin d'être saturé et par projection se présente comme un avenir certaine raison. D'ailleurs pour la quelle nous n'avons soufflé mot tout au long de ce projet d'autre a éventualité. Comme l'exploitation par exemple laquelle pourtant s'avère également rentable. On la mise en boîte de nos produits.

Bref, de la production, jusqu'à la distribution des produits aux consommateurs, le projet ne présente que des avantages.

Economiquement, elle renforce la part de PIB du secteur de la pêche et de l'aquaculture 7 à 9% en 2004.

En suite, elle contribue à diminuer le taux de chômage.

En plus, les taxes d'exploitation prélevées par l'état même si elles sont encore minimales, contribuent toujours à renflouer la caisse de l'état.

Socialement, la pisciculture en créant des emplois et en augmentant les revenus des producteurs. Améliore les conditions de vie des personnes qui y travaillent. Elle permet de satisfaire les besoins alimentaires de la population.

Donc, dans le cadre du redressement de l'économie nationale, ce projet constitue un des moyens permettant de développement de notre pays en général car elle favorise la création d'emplois. Il faut augmenter la production de poisson pour satisfaire les besoins nutritifs.

Ce projet contribue ainsi à l'amélioration du niveau de vie familial parce qu'il apporte une part de solution pour le problème nutritionnel à Madagascar.

Dans le traitement, nous divisons cet ouvrage en trois grandes parties :

- Première partie : nous identifions tout ce qui concerne le projet : la présentation du projet, l'étude de marché et la théorie sur les critères d'évaluation.
- Deuxième partie, notre recherche consiste à la conduite du projet : le technique de production, la capacité de production et l'étude organisationnelle.
- Troisième partie : nous avons analysé l'étude financière de notre projet : les investissement et compte de gestion, l'analyse de la rentabilité et enfin l'évaluation du projet.

La décision à la réalisation de ce projet apporte des quelques avantages de notre pays et surtout la région de site choisi.

ANNEXES

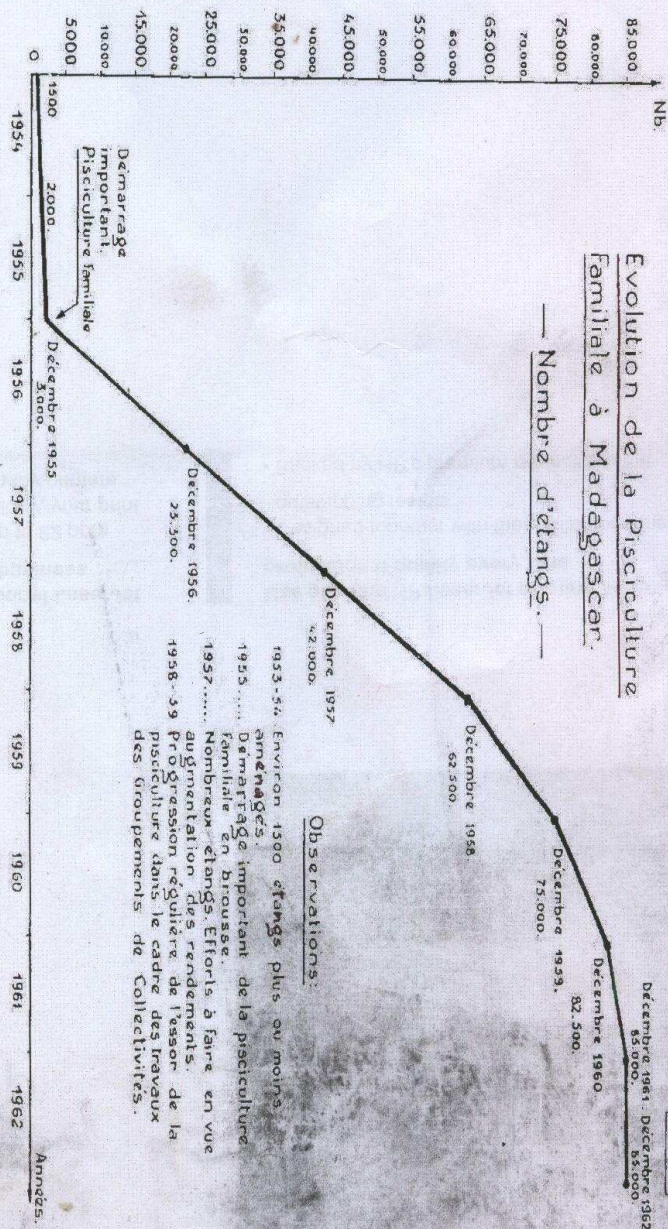
Titres

- 1** : Evaluation de la pisciculture familial à Madagascar
- 2** : Liste des principaux essais d'introduction de poisson à Madagascar
- 3** : Ventilation de la consommation locale des produits de pêche par espèce
- 4** : Carte des types de climat de la région d' Itasy
- 5** : Pêche et commerce actuel du poisson
- 6** : Détermination des niveaux dans un étang
- 7** : Composition chimique des eaux malgaches

ANNEXE 1

Evolution de la Pisciculture Familiare à Madagascar.

— Nombre d'étangs. —



ANNEXE 2

LISTE DES PRINCIPAUX ESSAIS D'INTRODUCTION DE POISSON À MADAGASCAR JUSQU'EN JUIN 1963(PAR ORDRE CHRONOLOGIQUE).

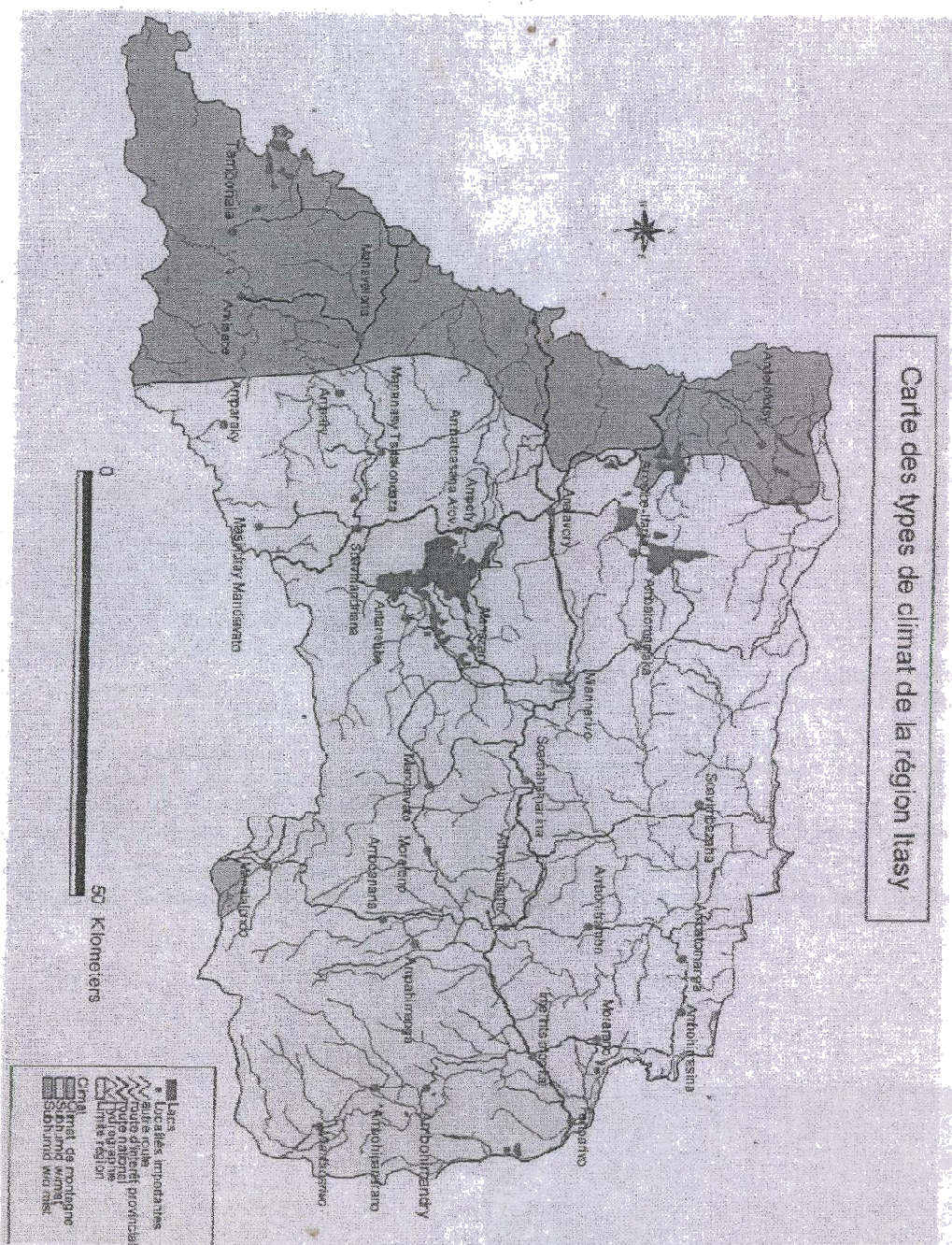
Année	Nom Français	Noms scientifiques	Espace introduite par	Provenance	observation
1857	Gouramis	Osphromenus Goramy lac	Napoléon De Lastelle	Maurice (initialement extrême 6 orient	Acclimaté dans les Pangalanes Est et Nossi- Be
1861	Cyprin- doré	Carassius auratus Linné	Jean Laborde	France	Acclimaté dans près des trois quarts d'Ile
1814	Carpe Miroir	Cyprinus carpio Linné	Dr.J Legendre	France	Acclimaté dans près de la moitié de l'Ile.
1922	Truite arc- en -ciel.	Salmo irideus Gib	Louvel (service Forêts)	France (initialement Etats-Unis)	Acclimatée dans l' Ankaratra.
1926	Truite commune	Salmo fario Linné	France(service Forêts)	France	Acclimatée dans l' Ankaratra.
"1926	* Tanche	Tinca tincaLinné	France(service Forêts)	France	Non acclimatée
1929	Gambusie	Gambusia Holbrooki Gin	Dr.J Legendre	Etats-Unis)	Répartie et acclimatée dans toute l'Ile
1950	Tilapia nigra	T. nigra Gthr	Service Forêts	Kenya	Abandonné en pisciculture
1951	Tilapia melanopleura	T.melanopleura Duni	Service Forêts et station agricole Alaotra	Brazzaville	Répartie et acclimatée presque toute l'Ile
1951	Tilapia macrochir	T. macrochir beul	Service Forêts	Service Forêts	Première couchedispace
1951	Black - bas s	Micropterus Salmoides (Lac)	Service Forêts	France (initialement Amérique du Nord)	Acclimatée Hauts- plateaux et moyennes altitudes
1951	Tranche	Tinc tinc(Linné)	Service Forêts	France	Réintroduite et non acclimatée

ANNEXE 3 :**VENTILATION DE LA CONSOMMATION LOCALE DES PRODUITS DE PECHE PAR ESPECE****Unité :kg**

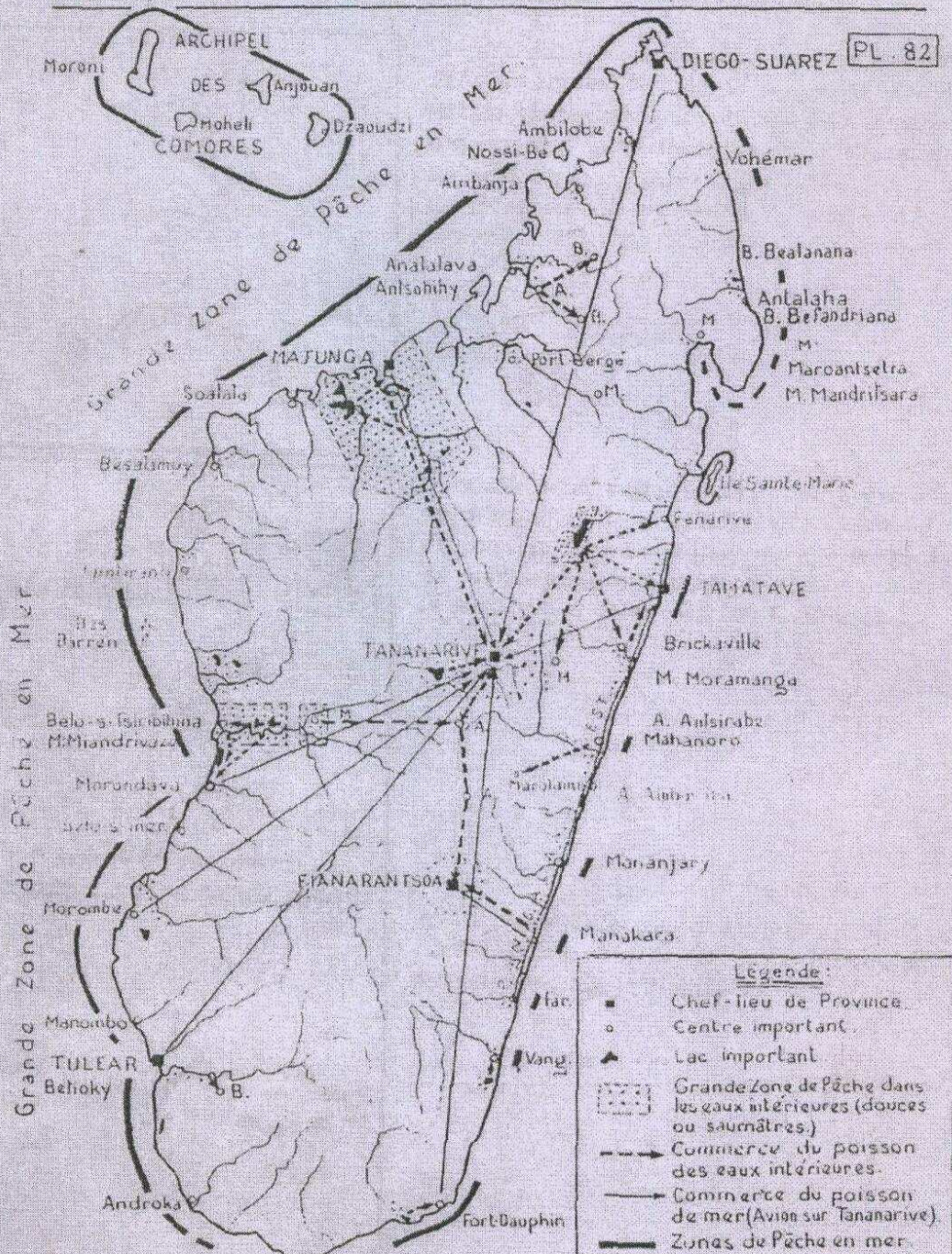
Espèces/Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Carpe	3.640	4.300	5.960	5.940	8.770	10.090	11.290	9.910	8.400	8.150	4.610	3.600	84.660
Tilapia	15.150	19.800	21.500	19.900	22.350	26.000	25.400	29.000	29.600	28.400	21.000	17.450	275.550
Fibata	3.540	6.030	8.610	6.280	5.930	6.250	4.760	4.680	3.850	3.300	2.410	2.049	57.689
Cyprin doré	2.860	3.980	5.280	7.770	8.850	9.870	11.220	12.060	11.240	9.940	6.300	3.850	93.220
Anguilles ₄	90	85	215	290	215	165	125	120	105	80	5	0	1.495
Crabes	0	0	1.650	2300	2.500	1.300	1.350	1.840	1.710	1.490	350	350	14.840
Pirina	30	60.	75	80	90	120	100	200	155	100	100	50	1.160
TOTAL	25.310	34.255	43.290	42.560	48.705	53.795	54.245	57.810	55.060	51.460	34.775	27.349	528.614

ANNEXE 4

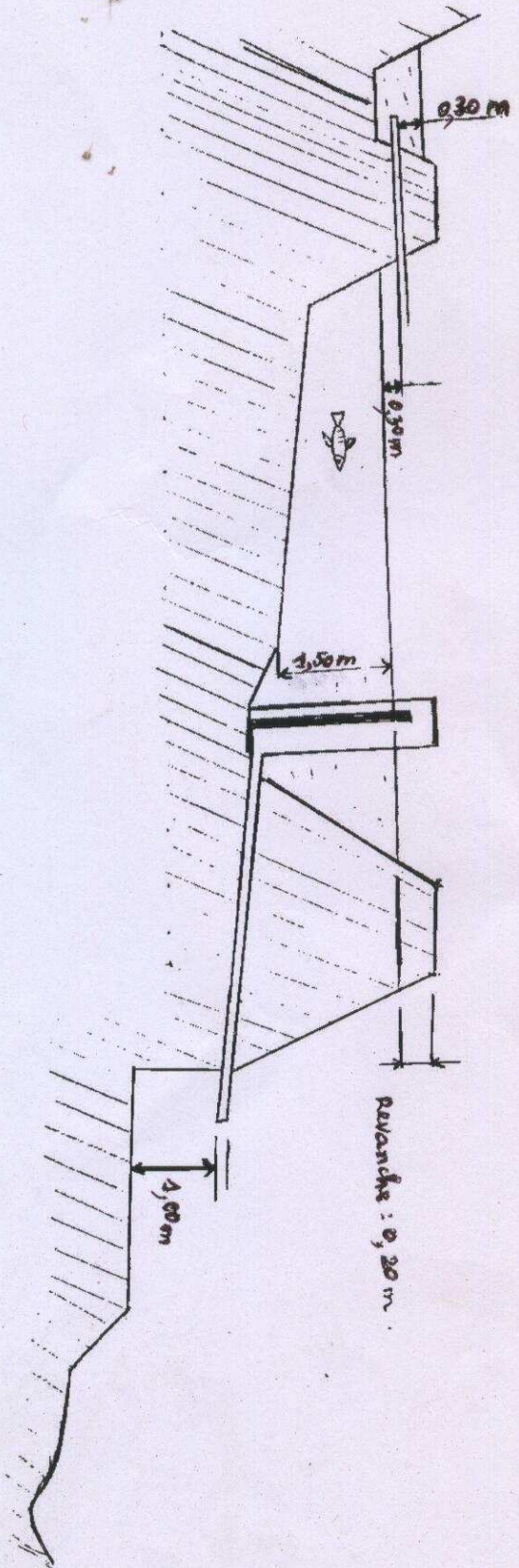
Carte des types de climat de la région Itasy



Pêche et Commerce actuel du Poisson.



ANNEXE 6



DETERMINATION DES NIVEAUX DANS UN ETANG.

ANNEXE 7

COMPOSITION CHIMIQUE DES EAUX MALGACHES

Provenance	E. S.	MAT. CRG.		dH.	pH.	S. B. V.	Observations				
		m. aci.	m. alc.								
I. RÉSULTATS DE QUELQUES ANALYSES :											
Marais Ambila-Lemaitso	50	19,6	15,6	1,96	4,5	0,15	Eau très acide et humifère.				
Marais Tampolo-Fénérive	60	15,6	14,5	1,45	5,3	0,15	Eau très acide et humifère.				
Station Périnet (T.C.E.)	60	2,5	2,2	1,45	6,3	0,4	Assez bonne pour pisciculture.				
Station Ampamaherana (F.C.E.)	48	4,4	0,8	1,15	6,2	0,15	Médiocre.				
Station Sisaony	80	8,9	6,6	0,95	6,4	0,3	Assez bonne pour pisciculture.				
Lac Itasy (zone zozoro)	128	27,6	17,9	5,23	5,5	0,15	Marais en bordure du lac.				
Lac Itasy (zone centrale)	54	5,6	0,3	3,5	7	0,23	Eau neutre en terrain volcanique.				
Lac sacré Anivorano-Nord	178	4,1	3,2	9	7,4	2,55	Lac d'origine volcanique.				
Source Mangatsa (Majunga)	944	1,7	1,2	20	7,5	5,5	Fortement minéralisée.				
Pangalanes Andovoranto	11.738	5,6	2,4	208	7,05	38	Eau saumâtre.				
E. S. = Extrait sec. MAT = Matière organique dosée en milieu acide ou en milieu alcalin. dH. = Dureté totale. S.B.V. indique richesse minérale d'une eau.											
Provenance	E. S.	R.	Cations			Anions			dH	pH	Observations
			Ca	Mg	Na	Cl	SO ⁴	CO ³			
II. RICHESSE EN IONS ET RÉSISTIVITÉ (en ohms/cm) (R.)											
Marais Andovoranto	24	34.220	2	0	4	7	0	2,4	0,5	5,1	Très acide.
H ¹ -Onilahy (Mangoky)	46	10.000	4	1,9	4,8	27	traces	16,2	2,25	6,8	Terrains anciens.
Sept-Lacs (Sud)	700	975	77,4	6,1	36,8	29,6	traces	142,2	21,5	7,5	Très calcaire.
Eaux saumâtres :											
Lagune Ampahana	1.018	660	14	31,4	270	473	46	25,2	16,5	6,7	Peu salée.
Vinany Ampahana	10.834	68	145	354	3.200	5.650	765	28,8	184	7,1	Mélange eau de mer.
Vinany Onilahy	20.435	40	216	636	5.400	9.900	1.339	49,8	319	7,35	Forte influence eau de mer.
Eau de mer (zone côtière)	34.500	20	416	1.309	10.860	19.500	2.726	140	652	7,7	Salinité moyen. 34,5 ‰
Lac salé Ihotry	37.755	18	1.520	1.184	12.000	16.700	6.645	152	865	7,6	En saison sèche.
La composition de l'eau de mer a été donnée en vue de faciliter certaines comparaisons. La composition des eaux varie beaucoup avec les saisons.											

C. EAU NEUTRE OU BASIQUE DES ZONES VOLCANIQUES

Ces zones sont relativement très peu étendues pour l'ensemble de Madagascar. Les eaux sont assez voisines, au point de vue pH, minéralisation et productivité des eaux précédentes. Un exemple intéressant est celui du lac Itasy, situé sur des terrains volcaniques et où les Tilapia, malgré l'altitude de 1 400 mètres, atteignent couramment, par suite de la nature de l'eau et du plancton, des tailles bien plus fortes (900 grammes) qu'au lac Alaotra situé à l'altitude 780 et où ce poisson dépasse assez rarement 500 grammes.

c. Eaux fortement minéralisées

Si les eaux acides du vieux socle cristallin ont généralement des extraits secs oscillant entre 50 et 100 milligrammes par litre (ce qui est faible), les eaux des terrains sédimentaires de l'Ouest ou des terrains volcaniques ont des extraits secs allant de 200 à 300 milligrammes, certaines eaux étant tout particulièrement

BIBLIOGRAPHIES

- Construction d'étang
RANDIMBIARIMANANA Etienne
- Manuel de pisciculture. Tropicale. France 1974
J. BARD ; de KIMPE ; j. LEMASSON. P. LESSENT.
- Etude diagnostique de la filière Aquatique
NIRINARISON RAKOTOVELO
- FAO . Manuel pour le développement de la pisciculture à Madagascar
FAO . FL DP- MAG / 88/ 005. 1992
- La pisciculture en étang
BILLARD R, Paris 1980- 314p
- Comment réussir un mémoire
Jean Pierre FRAIGNIERE
- Pour la création et la gestion de l'entreprise
Sylvain YATMOU
- Contrôle de gestion
Michel GERVAIS
- Guide pratique pour la gestion des unités et des projets
Dominique TISSER INSEP, Paris 1987
- Comment contrôler la rentabilité de votre entreprise, entreprise moderne.
Gui BOUCHER Paris 1965
- Ministère de l'industrialisation du commerce et de développement du secteur privé.
Structure d'appuis financiers. 2004
- Projet de rentabilité de station piscicole d' Ambatofotsy, Ambatolampy
RAHARIVELO E. 1992 ; 67p

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION	1
--------------------	---

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	4
---	---

Section 1 : Historique de la pisciculture a Madagascar	4
--	---

Section 2 : Caracteristiques du projet	5
--	---

Section 3 : Présentation succincte de la commune d'itasy.....	6
---	---

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE.....	7
------------------------------------	---

Section 1 : Analyse de l'offre.....	7
-------------------------------------	---

1-1 Etude de prix de vente	8
----------------------------------	---

1.2-Etude de la qualité des produits	9
--	---

1.3-Etude de la concurrence	9
-----------------------------------	---

1.4-Analyse de l'environnement.	12
--------------------------------------	----

1.4.1-L'environnement interne.....	12
------------------------------------	----

1.4.2- L'environnement externe.....	13
-------------------------------------	----

1.5-Stratégie marketing adoptée et l'organisation de la commercialisation...	13
--	----

1.5.1-Le circuit spatial	14
--------------------------------	----

1.5.2-Le circuit de distribution	14
--	----

Section 2 : Analyse de la demande	15
---	----

2.1-Identification du marché.	16
------------------------------------	----

2.1.1-Critère sur caractéristique des consommateurs	16
---	----

2.1.2-Critère sur les réponses des consommateurs.....	16
---	----

2.2-Etude de comportement des consommateurs.....	17
--	----

2.3-La sensibilisation des consommateurs.....	18
Section 3 : La part de marché visée	18
3-1 : Etude de consommation.....	18
3-2 : L'analyse de la part du marché	19
3-2-1 : Le marché réel	19
3-2-2 : Le marché potentiel	19
CHAPITRE III: THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION	20
Section 1 : La valeur actuelle nette	20
1-1: Définition	20
1-2 : Formule et mode d'interprétation	20
Section 2 : L'indice de profitabilité	21
2-1 : Définition	21
2-2 : Formules et mode d'interprétation.....	21
Section 3 : Le taux interne de rentabilité	21
3-1: Définition	21
3-2: Formule et mode d'interprétation	21
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	23
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.	23
Section 1: Choix de site	23
1-1: Etude socio – démographique :.....	23
1-2: Etude climatique.....	24
1-3- Etude géographique.....	24
1-3-1- La nature du sol	25
1-3-2: Le type de vallée utilisable.	25

1-4 : Les caractéristiques des étangs.....	25
1-4-1: Etangs de ponte :.....	26
1-4-2: Etang d'alevinage	26
1-4-3 : Etang de stockage	26
Section 2- Construction de l'étang.....	27
Section 3 - Alimentation et traitement.....	27
3-1: Alimentation	27
3-2 : Traitement.....	28
3-3 : Fertilisation.....	29
Section 4- L'entretien de l'étang.....	29
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION	30
Section 1 : Type de production.....	30
Section 2 : Chronogramme de production.....	30
Section 3 : Quantité de produit envisagée.....	31
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	33
Section 1 : Organigramme	33
1-1- Figure n°2 : Organigramme	33
Section 2 : Rôles et responsabilités du chef de projet.....	34
Section 3 : Presentation des différentes postes	35
3-1 : Service Technique	35
3-1-1 : Rôles et responsabilités	35
3-1-2: Effectifs	36
3-2 : Le service administratif et financier.....	36

3-2-1: Rôles et responsabilités.....	36
3-2-2 : Effectifs	36
3-3- Le service production et distribution	36
3-3-1 : Rôles et responsabilité.....	36
3-3-2 : Effectifs	37
Section 4 : Motivation du personnel	37
 TROISIEME PARTIE : ETUDES DE FAISABILITE	
CHAPITRE I: MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION.....	40
Section 1 : Fonds de roulement initial	40
1.1-Charge du personnel	40
1-2: Tableau de présentation de fonds de roulement initial	41
Section 2 : Le plan de financement	43
2-1: Les immobilisations	43
2-2: Récapitulation du montant des investissements_.....	44
2.3-Schéma de financement avant l'exploitation.....	45
2.4-Tableau de financement prévisionnel	46
Section 3_ : Les comptes de la gestion.....	46
3-1 : Les charges	46
3-2 : Les produits	48
3-3- Compte de résultat par nature	49
CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE.....	50
Section 1 : Remboursements des emprunts	50
Section 2 - Les amortissements	51

Section 3 - Bilan prévisionnel	53
3.1- Le bilan	53
3.2-Présentation du bilan prévisionnel	53
Section 4 : Le compte de résultat.....	64
4.1-Le Compte de résultat prévisionnel	64
Section 5 : Le plan de trésorerie	65
5.1. Budget de trésorerie	65
5.2-Flux de trésorerie.....	66
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	66
Section 1 : Évaluation économique	66
Section 2 : Evaluation financière	67
2.1-Valeur actuelle nette	67
2.3-Taux de rentabilité interne (TRI)	68
2.4- Délai de récupération du capital investi (DRCI)	70
Section 3 - Evaluation sociale	70
3.1-Création d'emploi.....	70
3.2-Développement de la région.....	71
Section 4 : CARACTERISTIQUES D'EVALUATION	71
4.1- La pertinence :	71
4.2- L'efficience :	71
4.3- L'efficacité :	72
4.4-La durabilité :	72
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	73
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIES	