

SOMMAIRE

Remerciements
Sommaire
Liste des figures
Liste des photos
Annexes
Liste des tableaux
Liste des abréviations
Introduction

PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I PRESENTATION DU PROJET

Section I Historique du projet

Section II Caractéristique du projet

CHAPITRE II ETUDE DE MARCHE

Section I Analyse de l'offre

Section II Analyse de la demande

Section III Etude de la concurrence

Section IV Etude de marché

PARTIE II CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION DE FOIES GRAS

Section I : Généralité sur la production de foie gras

Section II : Processus de formation de foies gras

Section III : La préparation des canards mulards

Section IV : Traitement du foie gras et ses carcasses

CHAPITRE II CAPACITE DE PRODUCTION

Section I : Production de foie gras brut

CHAPITRE III : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Section I : Organigramme envisagé

Section II Gestion du personnel

PARTIE III – ANALYSE FINANCIERE

CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

Section I : Investissement du projet

Section II : Financement

CHAPITRE II – LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

Section I : Comptes de gestion 64

Section II : Etats financiers prévisionnel

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section I : L'évaluation financière suivant les outils d'évaluation

Section II : L'évaluation suivant les critères d'évaluation

Section III – évaluation économique et sociale

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE

TABLE DES MATIERES

LISTE DES FIGURES

Figure N°1 Cadre géographique du district de Tsiroanomandidy	6
Figure N°2 Schéma explicatif de la stratégie PUSH	17
Figure N°3 Circuit de distribution	19
Figure N°4 Modèle d'épinette	29
Figure N°5 Bâtiment de gavage	30
Figure N°6 Schéma d'une mouline	31
Figure N°7 Organigramme	- 48

LISTE DES PHOTOS

Photo N°1 Canard de barbarie	24
Photo N°2 Canard commun	24
Photo N°3 Canard mulard	24

ANNEXES

Annexe I Activités dans l'élevage

Annexe II Parties de découpe de canard mulard

Annexe III Recettes à base de foies gras

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°1 Produits du centre	7
Tableau N° 2 Quantité de canards mulard gavé	10
Tableau N°3 Nombre mensuel de canard mulard prêts à gaver	11
Tableau N°4 Quantité de canard mulard prêt à gaver collecté par les mercenaires	12
Tableau N°5 Type de clientèles cible	- 13
Tableau N°6 Estimation de la population	14
Tableau N°7 Liste des concurrents indirects	16
Tableau N°8 Forces et faiblesses des concurrents	16
Tableau N°9 Prix unitaire des produits	19
Tableau N°10 Composition chimique et valeur fourragère du maïs	26
Tableau N°11 Durée du gavage et consommation moyenne de maïs	27
Tableau N°12 Quantité d'aliment des jeunes canards pendant la période du pré-gavage	32
Tableau N°13 Quantité d'aliment des canards mulard pendant le gavage	33
Tableau N°14 Evolution du poids de canard mulard pendant la période de gavage	35
Tableau N°15 Classification des foies gras selon leur poids	42
Tableau N°16 Résultat d'abattage de canard mulard local mâle de foie et de carcasse	43
Tableau N° 17 Résultat d'abattage de canard mulard mâle catégorie de foies gras sur 800foies	43
Tableau N°18 Résultat de découpe de canard mulard gras local mâle	44
Tableau N°19 Planning de production des canards mulards et de foies gras pendant la Première année d'exploitation	46
Tableau N°20 Planning de production de canards mulard et de foies gras pour les 5 premières années.....	47
Tableau N°21 Tâche et effectif du personnel	49
Tableau N°22 Charges de personnel.....	51
Tableau N°23 Infrastructures nécessaire	54
Tableau N°24 Equipements utilisée pour l'élevage	56
Tableau N°25 Matériel et mobilier de bureau utilisés pour l'élevage	56
Tableau N°26 Récapitulatif des investissements	57
Tableau N°27 Tableau d'Amortissement	58
Tableau N°28 Budget de trésorerie annuel	60
Tableau N°29 Plan de financement 61	
Tableau N°30 Bilan d'ouverture	62
Tableau N°31 Remboursement des emprunts à LMT	63
Tableau N°32 Remboursement des emprunts à CT	63
Tableau N°33 Quantité d'aliments des canards	64
Tableau N°34 Quantité et valeur des produits phytosanitaire	65
Tableau N°35 Entretien et réparation	66
Tableau N°36 Charges salariales et sociales	66
Tableau N°37 Prévision des achats pour les 4 dernières années	67
Tableau N°38 Prévision des charges externes pour les 4 dernières années.....	67
Tableau N°39 Prévision de l'alimentation pour les 4 dernières années	67
Tableau N°40 Evaluation de rémunération et des charges sociales pour les 4 dernières années	68
Tableau N°41 Récapitulation des charges -	68
Tableau N°42 Produit de la première année d'exploitation	69
Tableau N°43 Planning de production et de vente sur 5 ans	70
Tableau N°44 Bilan prévisionnel de l'année N	71
Tableau N°45 Bilan prévisionnel de l'année N+1	72
Tableau N°46 Bilan prévisionnel de l'année N+2	73

Tableau N°47 Bilan prévisionnel de l'année N+3	74
Tableau N°48 Bilan prévisionnel de l'année N+4	75
Tableau N°49 Compte de résultat prévisionnel	76
Tableau N°50 Flux de trésorerie	77
Tableau N°51 Calcul de MBA ou cash-flow	78
Tableau N°52 Calcul de MBA au taux de 20%	79
Tableau N°53 Calcul de MBA au taux de 50%	79
Tableau N°54 Evolution du résultat net	82
Tableau N°55 Ratio d'efficience	82
Tableau N°56 Ratio sur la rentabilité commerciale	82
Tableau N°57 Evaluation de la valeur ajoutée.....	83

LISTE DES ABREVIATIONS

PU : Prix Unitaire

Qté : Quantité

Ins : Insuffisant

Moy : Moyen

Suff : Suffisant

Bcp : Beaucoup

Amt : Amortissement

VB : valeur brute

VCN : Valeur Comptable Nette

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

LMT : Long et Moyen Terme

CT : Court Terme

VA : Valeur ajoutée

TRI : Taux de Rentabilité Interne

PIB : Produit Intérieur Brut

INTRODUCTION

Madagascar est un pays à vocation agricole. A ce titre, 85% des Malgaches sont des ruraux. De ce fait, tout développement du pays devrait, en principe, passer par l'amélioration de la vie des paysans qui dépend surtout de l'agriculture et de l'élevage.

La culture de riz constitue la principale activité des ruraux malgaches dans la mesure où celui-ci garanti leur existence et leur procure des fois de l'argent permettant de subvenir à leurs besoins quotidiens.

Il est à remarquer que les Malgaches font partie de ceux qui consomment le plus de riz dans le monde. Bien que la culture de riz occupe une grande place dans la vie des paysans, ils s'adonnent à d'autres activités en parallèle pour se procurer d'autres ressources contribuant à l'amélioration de la qualité de leur vie.

A part la culture de légumes, ils élèvent des poules de canards, des bœufs, des moutons, etc... d'une manière archaïque. Il existe, certes, des éleveurs pratiquent leurs activités, d'une manière intensive mais leur nombre s'avère être limité par rapport à la masse totale de la population rurale.

Le gavage des canards mulards constitue l'une des activités d'élevage à cycle court pratiquées par les Malgaches depuis longtemps. Il a connu un développement remarquable depuis un certain temps à partir du moment où le marché des foies gras est devenu florissant dans la grande île. En effet, la demande de ce produit sur le plan local et international n'a cessé d'augmenter et en général, l'offre n'a pas pu satisfaire la demande. Ce qui sous entend que le nombre de canards gavé est largement inférieur aux besoins et c'est la raison pour laquelle nous avons choisi de traiter dans le cadre de notre mémoire de fin d'études « le projet de gavage de canards mulards » dans la région d'Ankadinondry Sakay.

Ce projet consiste à élever des jeunes canetons de trois mois, les gaver pendant quelques jours et les vendre auprès des hôteliers, exportateurs de foie gras. La région de Sakay a été choisi comme lieu de production en ce sens que les matières premières utiliser pour le gavage y abondants. En effet le maïs constitue la base des matières utilisées pour le gavage alors que cette région est productrice de maïs et d'autres produits comme les maniocs, arachides... Ainsi, le choix du lieu d'implantation a été fait pour des raisons de coûts mais aussi par la facilité d'évacuation de produits du fait de l'existence d'une route goudronnée et d'infrastructure de transport permanente reliant la capitale et le lieu de production.

Pour mener à bien ce travail, les démarches méthodologiques effectuées, ont été les suivantes :

- Documentation auprès de certaines bibliothèques telle que la Bibliothèque Universitaire d'Antananarivo, la Bibliothèque municipales d'Analakely, la bibliothèque de la MPE, l'INSTAT.
- Entretien auprès des consommateurs des foies gras
- Visite auprès des producteurs de canards mulards

Pour bien comprendre notre projet, nous avons divisé notre plan en trois parties :

- La première partie parle l'identification du projet
- La deuxième partie concerne la conduite du projet
- La troisième partie consiste l'étude financière et l'évaluation du projet

Première partie :
« IDENTIFICATION DU PROJET »

Dans le monde rural, l'élevage et l'agriculture sont réalisés d'une manière réglementaire pour combler les besoins alimentaires des paysans et leur permettre de se procurer de l'argent destiné à l'achat de produits de première nécessité tels que l'huile, le sel, le sucre etc..... A part ces activités les paysans pratiquent aussi l'artisanat tout au long de l'année toujours dans l'esprit de rechercher de ressources supplémentaire nécessaire à leur subsistance matérielles. L'élevage de canards mulard dans la région d'Ankadinondry Sakay devrait en principe contribuer à l'amélioration du niveau de vie de la population environnante. Pour en savoir plus sur notre projet et afin d'exposer davantage les fils d'idée qui nous ont poussé à réaliser ce projet nous allons, dans le cadre de la première partie, présenter le projet et voir les aspects Marketing

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

L'élevage de canards mulard intéresse beaucoup d'opérateurs actuellement. Ils sont surtout implantés dans certaines zones productrices des matières premières. Notre projet est localisé à Ankadinondry Sakay pour plusieurs raisons dont nous allons évoquer dans le cadre de ce chapitre. Nous verront aussi, l'historique du projet et ses caractéristiques

SECTION 1. HISTORIQUE DU PROJET

Pour cette partie, nous allons présenter ci-après la généralité sur la situation géographique et climatique de la commune rurale d'Ankadinondry ainsi que le choix de la zone d'exploitation.

1.1 Localisation de la zone d'exploitation

La commune rurale d'Ankadinondry se trouve à 110 km de la capitale sur la Route Nationale N° 1 bis reliant Antananarivo à Tsiroanomandidy. Elle est située dans le Moyen Ouest de Madagascar. Les 110 km sont entièrement goudronnés.

La commune rurale d'Ankadinondry est limitée :

- au nord : par la commune Ambalanirana
- au sud : par la commune Mahasolo
- à l'ouest : par la commune Tsinjoarivo Imanga
- à l'est : par la commune Alatsinainikely

1.2 Caractéristique de la commune

D'une superficie de 375 km², la commune d'Ankadinondry se subdivise en 22 Fokontany, comptant au total 47 697 habitants avec une densité moyenne de 127 habitants au kilomètre carré.

1.3 Le climat

Vu que le lieu se situe plus de 100 km de la capitale, le climat ne diffère pas de celui de Tsiroanomandidy. La température moyenne à Tsiroanomandidy se situe entre 25° C.

La température maxima est de 28° C tandis que le minima est de 16° C.

La commune rurale d'Ankadinondry est caractérisée par un climat de type tropical présentant deux saisons distinctes.

Une saison de pluie : chaude et humide de Novembre en Avril.

Une saison sèche et fraîche de Mai en Octobre.

Son altitude varie de 1200 à 1300 m.

1.4 Contexte social

La commune rurale d'Ankadinondry est dotée d'un centre de santé de base niveau II. Elle possède aussi une brigade de gendarmerie pour assurer la sécurité publique.

Concernant l'enseignement et l'éducation, on y trouve 55 écoles primaires, 5 écoles secondaires niveau I, et 2 niveau II. La majorité de la population à l'âge scolaire fréquente l'école.

1.5 Contexte économique

Les principales cultures produites dans la commune rurale d'Ankadinondry sont les cultures vivrières : riz pluvial, riz irrigué, maïs, arachides, manioc, fruits, patate douce.

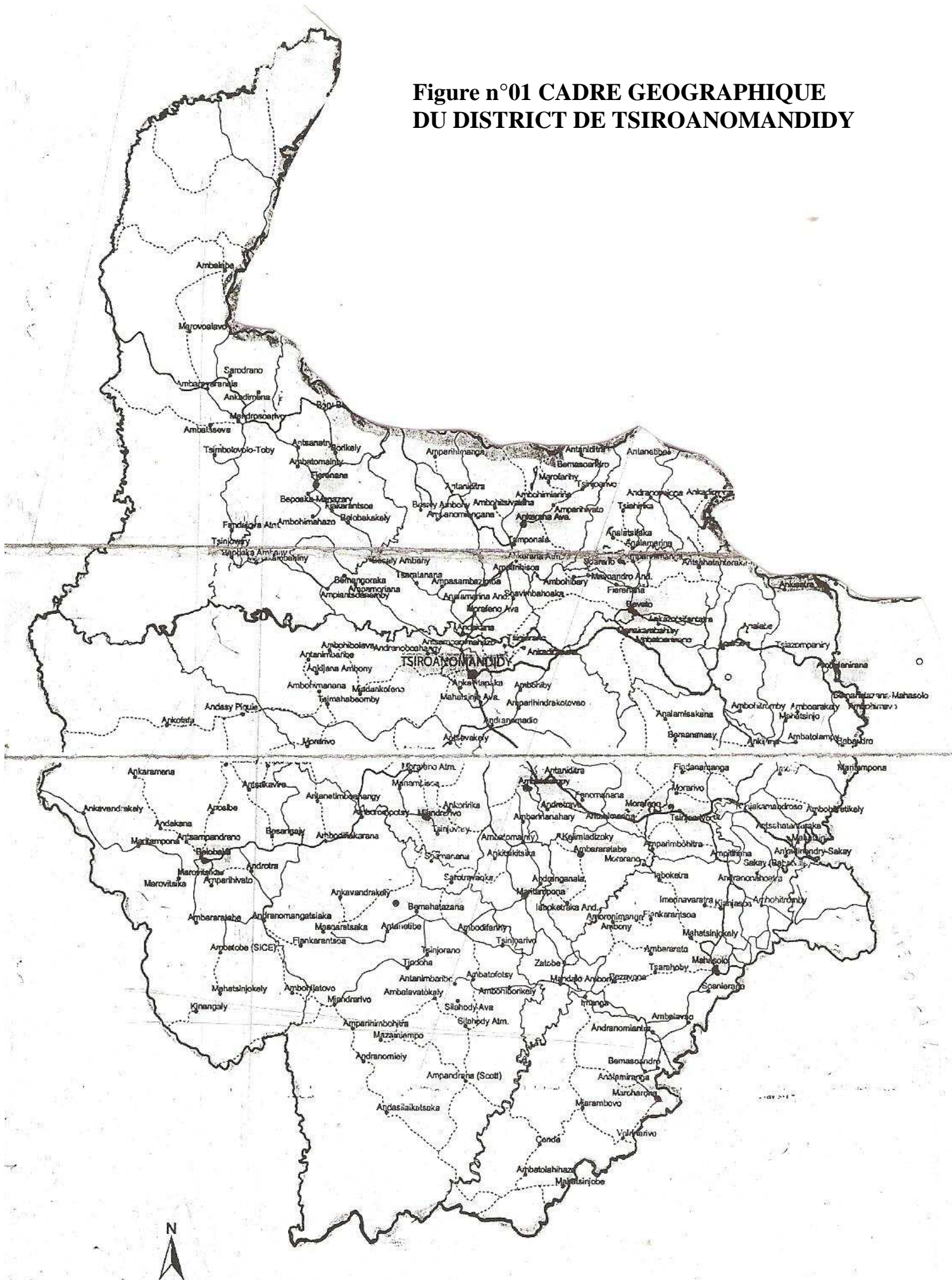
La plus grande partie des paysans s'intéresse à l'élevage de bovidés, de porc, de volailles et d'ovins. Tous ces élevages tiennent une grande place dans toute l'étendue de la commune.

Les briqueteries, activités saisonnières se prolifèrent au sein de la commune. Elles ont par conséquence l'extension de la ville d'Ankadinondry. La commune rurale abrite également des usines telles que 2 rizeries et 10 provenderies.

1.6 Choix de la zone d'exploitation

Pourquoi avoir choisi Ankadinondry comme zone d'exploitation ?

Nous avons pu constater que cette région est en grande partie occupée par des cultivateurs et éleveurs. Le sol est très fertile, la région produit de maïs qui facilite notre approvisionnement. Ankadinondry est aussi accessible par voie routière en moins de 3h.



SECTION II : CARACTERISTIQUE DU PROJET

Nous allons voir l'identification du centre ses produits ainsi que l'objectif du centre.

2.1 Identification de l'Entreprise

2.1.1 Présentation de l'Entreprise

La raison sociale de notre centre aura pour sigle

Le capital social est de 12 000 000 Ariary

La durée du projet est de.

Nous estimons qu'il est préférable de localiser notre centre à Ankadinondry, pour diminuer les charges et faciliter l'approvisionnement du centre.

L'exploitation se fera d'une manière artisanale, il s'agit de l'engraissement de canards mulard Il met en œuvre des moyens humains, matériels et financier dont l'objectif final est de rechercher des profils. Le projet a pour nature « production de foies gras ».

Vu la petite taille de notre centre ses opérations et l'effectif du personnel, l'Entreprise individuelle est la forme juridique qui nous convient le mieux.

2.1.2 Présentation du produit

La qualité de production dépend du financement et des moyens et des soins des animaux.

Le tableau ci- après indique les produits du centre

Tableau n° 1 : Produits du centre

Désignation	Composition
Foies gras brut	Foie entier
Paletots	Magrets, cuisses, ailes
Abats et carcasses	Intestins, gésiers, cœurs, manchon, têtes, pattes

Source : Le promoteur

Du point de vu qualité, les produits issus de notre production répondent aux normes définit par les transformateurs – utilisateurs.

2.2 objectifs et intérêts du projet

Les objectifs et intérêt de notre projet seront basés sur les points suivants :

2.2.1 Objectifs du projet

La création d'emploi

Notre projet permettra la résorption du chômage dans la localité d'Ankadinondry, par l'octroi à ces habitants de nouveaux emplois, direct et indirect , générateurs de revenus, qui leur assurent des meilleures conditions de vie et de les faire sortir de la pauvreté.

Générateur de revenus

Le gavage du canard mulard est un élevage à cycle court. On peut accomplir 52 bandes par an. C'est un avantage pour nous du point de vue financier. Nous pourrions espérer des revenus substantiels qui constituent à terme des bénéfices.

Participation au développement de la commune

Notre projet pourra participer au développement économique et social de la localité d'Ankadinondry. Ce projet est issu de la prise de conscience d'aider la commune à réaliser ses visés de développement.

2.2.2 Intérêts du projet

Facilité de production de canards mulards

La technique de production est très facile, il suffit de suivre les indications, et les instructions des techniciens. Le gavage ne demande pas trop de temps. C'est un travail peu exigeant car le temps consacré à un animal est de 10 min.

Elevage à cycle court

La période de gavage d'un jeune canard est courte, allant d'une durée de 15 à 21 jours pour obtenir de foie gras.

Investissement modéré

Le cycle d'exploitation court et la facilité de l'engraissement du canards mulards font que les projets est commode à réaliser.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

Un projet de création d'Entreprise doit être justifié par la présence d'un marché. On doit s'assurer que le marché existe pour notre produit.

Nos produits existent déjà sur le marché. La question se pose si l'offre supplémentaire apporté par le projet va avoir une part de marché. Le premier point s'agit ici d'étudier l'offre qui lui est présenté.

Le second point à considérer est la demande : c'est la réponse du consommateur à l'offre qui lui est présentée.

SECTION 1. ANALYSE DE L'OFFRE

I.1. Caractéristique de l'offre

Les différents types de produits proposés sont les foies gras bruts ainsi que ses carcasses. Les carcasses comprennent le paletot, les abats, et les carcasses proprement dits. Dans le paletot, on voit les cuisses, le magret, le manchon, les aiguillets.

Les abats concernent le gésier, le cœur, les intestins, les pattes, les têtes.

I.2. Caractéristiques des produits

Le foie gras est un produit de luxe et ne peut être servi que dans les restaurants ou pendant les grandes occasions : fête de Noël, réception, mariage,

La Société BONGOU, le Coin du foie gras, la Landaise, la Hutte canadienne, sont les sociétés qui offrent sur le marché de la capitale, en général, du foie gras de canard.

..

On sait que les produits sont présentés dans des Barquettes, boîtes et sous forme de bâtons et se trouvent dans des magasins spéciaux, dans les grandes surfaces et les supermarchés de la capitale.

Plusieurs associations situées à Behenjy, Ambohidratrimo, Antsirabe, Miarinarivo, offrent des foies gras bruts aux entreprises de transformation .

Le tableau ci-dessous nous montre les quantités de canard mulard gras produites dans une année.

Tableau N°2 : Quantité de canard mulard gavé

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Eleveurs collecteurs	1320	2160	3800	4350	4850	4550	5000	4900	4950	5650	4810	5260	51600
Objectif 2004	1300	2100	3800	4400	4800	4500	5000	4300	4300	5000	4800	5200	50500
	2300	3100	4800	5400	5800	5500	6000	5300	5300	10000	5800	6200	62500
<i>SOURCE : Malagasy Professionnel d'Elevage – Nanisana</i>													

Pendant le premier trimestre la quantité de canards mulard prêt à gaver n'est pas importante. Ceci s'explique par le fait que le taux de mortalité augmente et c'est le moment de la plantation des maïs.

Pendant le deuxième trimestre, le nombre de canards destinés au pré gavage et gavage augmente

Durant la troisième trimestre, la quantité de canards augmente presque le double de la première trimestre. C'est le moment de la récolte de maïs

Pendant le quatrième trimestre, il y a également une augmentation importante de la quantité de canards à gaver, ces phénomènes sont dus à l'occasion des fêtes de fin d'année.

On peut ajouter 1000 têtes de volailles par mois pour les projets soutenu par le PSDR :

Soit $1000 \times 12 \text{ mois} = 12000 \text{ têtes}$

L'objectif en 2004 de 62.500 têtes n'est pas satisfait, il y a une manque de

$62500 \text{ têtes} - 51\,600 \text{ têtes} = 10900 \text{ têtes}$.

Les collecteurs et les éleveurs ne produisent que 51 600 têtes

Tableau N°3 : Nombre mensuel de canard mulard prêts à gaver

Mois Région productrice	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Nord	120	400	600	600	800	800	800	800	200	400	80	80	3304
Centre	120	400	600	600	800	800	800	800	200	400	80	80	3304
Sud	400	1200	1400	1400	1600	1600	1600	1600	600	1200	400	400	13400
TOTAL	640	2000	2600	2600	3200	3200	3200	3200	1000	2000	560	560	20008
<i>SOURCE : Malagasy Professionnel d'Elevage – Nanisana 2004</i>													

La région nord est composée de la Ville d'Ankazondandy, Anjozorobe, Antananarivo. Les volailles issues de ces régions sont plus lourdes.

La région centrale est composée de Sandrandahy, Ambositra et Fandriana. Les oiseaux de ces régions sont de grande taille mais léger. On rencontre de prix de revient élevé.

- Matsiatra se trouve dans la région sud. Les animaux de cette région n'atteignent pas le poids nécessaire, mais ils arrivent tôt sur le marché.

Du mois de Mai – Juin – Juillet – Août, on constate une augmentation de la production

Les causes de cette augmentation sont les suivants :

- **La saison** : Ces mois correspondant à la saison froide. Pendant la saison d'hiver, le taux de mortalité est faible, voire nul.

- **La récolte** : c'est le moment de la récolte de maïs et du riz. En effet, beaucoup d'éleveur tourne vers l'élevage de canard mulard à cause de la diminution du prix de revient, et l'abondance de la trésorerie.

A partir du mois de Septembre jusqu'au mois de Mars, on voit une légère baisse de la production des canards prêts à gaver par les éleveurs. Cette diminution est due à cause de l'augmentation du taux de mortalité, pendant la saison chaude, et l'insuffisance de la trésorerie pour l'approvisionnement des jeunes canards en aliments, en traitement.

Tableau N°4 : Quantité de canard mulard prêt à gaver collecté par les mercenaires

Mois Canard	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Nombre	ins	peu	moy	moy	Suff	Suff	bcp	bcp	peu	peu	ins	ins
Prix (Ar)	6420	6000	5500	5500	4500	4500	4000	4000	5100	5100	7000	7000
SOURCE : Malagasy Professionnel d'Elevage – Nanisana 2004												

La production est en abondance pendant le mois de Mars, Avril, Mai, Juin, Juillet, Août. Pendant la saison froide le prix des canards mulards diminuent de plus en plus, inversement proportionnelle à la production. Plus la production augmente, plus le prix diminue.

A partir du mois de Septembre – Octobre – Novembre – Décembre – Janvier – Février, la production est en baisse. L'offre est très insuffisante. Le prix des produits augmente. Le mois de Novembre – Décembre et Janvier, le consommateur du foie gras est très nombreux.

Les causes de la diminution de la production.

✧ **Eleveurs** :

- Mauvais reproducteur :

Les reproducteurs ont besoin de renouvellement pour garder le rendement.

- Trésorerie insuffisante :

Manque de trésorerie pour la nourriture et la santé des volailles

- Insuffisance de la formation, de conduite de l'élevage et le suivi de la santé des animaux (vaccin...)
- Absence des vaccinateurs

L'association des éleveurs doit former des vaccinateurs

✧ **Gaveurs** :

- Manque de trésorerie :

A cause du paiement à crédit faits par certains preneurs, les gaveurs n'ont pas de trésorerie suffisante pour acheter les canards prêts à gaver.

- Absence magasin de stockage :

Pendant les périodes de la récolte de maïs, il faut faire du stock pour lutter contre l'augmentation du prix.

- Faiblesse de l'association
- Faible marge

A cause de la très faible marge réalisée sur le gavage

SECTION II : ANALYSE DE LA DEMANDE

L'étude de la demande sera axée sur les points suivants :

Qui veut le produit, quand et dans quelles conditions ?

L'écoute des clients offre une multitude d'opportunités identifiées à partir de la satisfaction de leurs désirs et besoins.

2.1. Clientèle cible

Pour les besoins des clients, ils cherchent leurs satisfactions vis-à-vis du produit à offrir.

Tableau N°5 :Types des clients cibles

Clients cibles	Destination
Clients différés	Vente directe aux consommateurs lors du mariage, réception, assemblée générale
Clients identifiables	Vente directe des produits auprès des Entreprises de transformation lors du jour de marché

Source : Investigation personnelle

2.2. Caractéristique de la demande

Elles dépendent de la quantité et la variété des produits à offrir. La demande ne cesse de croître. La plupart des consommateurs utilise le foie gras dans les grandes occasions.

C'est pour cela que beaucoup de régions se mettent à produire du foie gras. Notre cas concerne le gavage de canard mulard dont le produit issu de cette activité doit correspondre en quantité et en qualité aux besoins du client.

2. 3.Position de la demande

La production est en abondance pendant la période d'hiver. Le mois Avril – Mai – Juin, est la période propice pour l'achat des maïs. Il faut profiter de la période froide pour pouvoir subvenir à notre stockage d'alimentation.

2.4. Estimation de la demande

La quantité demandée par les clients est en fonction :

- du revenu monétaire, c'est-à-dire le pouvoir d'achat des consommateurs
- du prix de nos produits
- des goûts de préférences des consommateurs

2.4.1. Qualité

Selon les enquêtes que nous avons effectuées, les canards mulards à vendre devront être de bonne santé, pesant 4kg à 5 kg, les foies gras brut devront être de couleur jaune paille, ferme et souple, de poids compris entre 250g et 800g

2.4.2 Quantité

Les associations de gaveurs n'arrivent pas à satisfaire les besoins des entreprises de transformation. Il y a irrégularité de l'approvisionnement en canards mulards gras.

.Le tableau ci-dessous nous montre le nombre de population à Madagascar.

Tableau N°6 : Estimation de la population 2004

PROVINCES	NOMBRE
ANTANANARIVO	5.003.000
FIANARANTSOA	3.730.000
TOAMASINA	2.856.000
MAHAJANGA	1.895.801
TOLIARY	2.430.000
ANTSIRANANA	1.291.000

TOTAL	17.205.801

Source : INSTAT

Madagascar compte 17.205.801 habitants en 2004.

La population tananarivienne est de 5 millions.

Estimons que 5% de la population consomme des foies gras, soit 850.000 personnes.

Supposons qu'une personne consomme 300 g de foies gras par an. La demande actuelle est alors $300 \text{ g} \times 850.000 \text{ personnes}$ est égale à 75.000.000 grammes soit 75 t.

.

Actuellement on pose qu'ils offrent les 40 t sur le marché

Il nous reste 35 t à exploiter par an sur le marché local d'Antananarivo

2.5. Freins et motivation d'achat

2.5.1. Freins

Les freins qui incitent l'individu à ne pas consommer la consommation du produit sont les suivants :

- le manque d'information sur le produit
- la peur pour l'état physique des animaux

2.5.2. Motivations

Les motivations définissent par la condition de paiement.

Il existe une étroite relation entre la concurrence et l'estimation de l'offre et de la demande, ceci nous amène à voir l'analyse de la concurrence.

SECTION III : ETUDE DE LA CONCURRENCE

3.1. Les concurrents directs dans la région

La concurrence directe est caractérisée par ceux qui produisent des foies gras, dans la région où est d'implanté notre centre.

Ces concurrents sont représentés par :

- MIARINARIVO : Association « NIRINASOA »
- ANKADINONDRY : Association « FIMPIVAMA »
- AMBATOFOLAKA

3.2. Les concurrents indirects hors de la région

Ils sont composés par des producteurs de même produits dans des régions. Le tableau suivant indique les gaveurs dans les autres régions.

Tableau N°7: Liste des concurrents indirects

REGION	ASSOCIATION	MEMBRES
BEHENJY	FITAMA	80
	FVM	19
	FTMV	91
	VONJY	10
	EZAKA	13
	FIFAMAVA	13
		----- 226
AMBOHIDRATRIMO	AM	14
	3FMANGA	7
		----- 21
ANTSIRABE	KOFIMIV	16

3.3. Forces et faiblesses des concurrents

^I
Tableau N° 8 : Les forces et faiblesses des concurrents

	Forces	Faiblesses
Concurrente direct	Main d'œuvre faible Savoir faire technique	- Loin de la ville - Coût de transport élevé - Manque de trésorerie - Faible capacité d'auto financement
Concurrent indirect	- Près de la ville - Faiblesse des coûts de transport - Rapidité de délai de livraison	- Irrégularité de l'approvisionnement en canard gavé - Manque de trésorerie - Insuffisance de maïs - Insuffisance de canards prêts à gaver

3.4. Détermination de la part de marché

En général, notre centre a une tendance globale de prendre une part de marché de 7% car ce taux obtient une chance de disponibilité.

Notre centre produit des foies gras de 1,5 t pour une année, soit :

$$1,5 \text{ t} = 1\,500.000 \text{ g}$$

Le poids d'un foie gras pour être acceptable doit atteindre en moyenne 400 g.

Le nombre de canard mulard à gaver pour une année est de 3900 têtes / an.

SECTION IV : ETUDE DE MARCHÉ

4.1.Définition du marketing

Le marketing s'appuie sur les objectifs financiers qui sont exprimés en termes de taux de rentabilité, cash-flow, et bénéfice annuelle. L'objectif marketing traduit ces derniers en termes de chiffre d'affaire, vente et part de marché. Le marketing tourne autour de la satisfaction des besoins et désirs des consommateurs.

Toutes les Entreprises qui ont intégré le marketing dans leur structure et dans leur fonctionnement reconnaissent que cette introduction va demander des travaux à effectuer.

4.2.Stratégies et politique marketing

C'est une orientation générale de l'ensemble des efforts mis en œuvre pour atteindre les objectifs. Elle identifie les choix fondamentaux font dans le domaine du marketing pour atteindre les objectifs visés.

La stratégie marketing désigne les différents objectifs publicitaires, les différentes moyens et techniques de communication.

En vue de notre positionnement dans le marché de produit des foies gras de canard, nous devons définir une politique pour notre centre.

4.2.1. Stratégie PUSH : « Pousser »

La stratégie PUSH consiste à utiliser à fond la force de vente et le réseau de distribution pour promouvoir activement le produit jusqu'au consommateur final. Elle utilise les techniques de stimulation des vendeurs, de la promotion auprès des distributeurs, qui peuvent bénéficier des remises, cadeaux... Ces techniques visent à pousser les produits vers les clients.

On peut schématiser ce processus comme suit :

Figure N° 2 Schéma explicatif de la stratégie PUSH



Le grossiste est une entreprise de transformation qui obtient directement un achat le produit à écouler : les vend ensuite aux consommateurs, utilisateur finaux.

4.2.2. Marketing - Mix

Le marketing mix désigne l'ensemble des variables à la disposition de l'Entreprise pour influencer le comportement de l'acheteur. Ces variables sont celles du Produit, du Prix, du Placement et de la Promotion. Il s'avère donc nécessaire de les étudier et de les appliquer dans notre centre pour son essor et pour satisfaire les besoins de nos consommateurs surtout à la commercialisation de nos produits.

4.2.2.1. La Politique de produit

La politique du produit a pour objectif de satisfaction des besoins des consommateurs sur la quantité disponible ainsi que la qualité. Notre centre vise à fournir des foies gras de canard et de ses carcasses. La similitude tient à la forme, dimension et caractéristiques des foies. On peut avoir des différentes dimensions de foies.

Il est important lorsqu'on veut vendre un produit de façon durable d'établir un marché avec un produit qui s'impose par sa qualité et par la capacité de production que l'on offre. Plus notre centre produit de belles foies, plus le transformateur ou les consommateurs ne sera demandeur de qualité dans le canard mulard que nous engraissons.

D'où notre centre a décidé de ne pas se contenter seulement de vendre les foies gras ou les carcasses au consommateur et transformateur mais les deux. La vente de ces deux produits permet au centre d'assurer une complémentarité de produits et de satisfaire les goûts de la clientèle.

La stratégie basée sur le produit est la stratégie de spécialisation qui a pour effet d'amener l'Entreprise à approfondir ses activités autour des produits qu'elle réalise. Elle offre l'avantage d'approfondir un domaine connu, mais présente l'inconvénient de rendre l'Entreprise vulnérable à tout bouleversement technologique.

4.2.2.2. La politique de prix

Puisque notre centre veut produire un produit, à savoir foie gras de canard et ses carcasses. Il s'avère que les foies obtenus après engraissement sont des foies de bonnes qualités et qui suivent la condition et normes du marché.

Notre centre a conclu d'un côté de fixer le prix des foies gras à un « prix d'écémage », c'est-à-dire, plus élevé, car on estime que ces foies gras seront à une demande forte, mais à production faible. Rares sont les gaveurs qui ont le pouvoir de satisfaire le marché. Cette stratégie consiste à introduire sur le marché nos produits à un prix initial élevé puis à baisser le prix par étapes de manières à vendre le produit à différentes catégories de consommateurs. Nous constatons que l'écémage constitue un moyen efficace pour évaluer

l'opinion des consommateurs et aussi pour garantir un profit unitaire important et une forte image de marque.

De l'autre côté, les carcasses sont fixés au « prix d'alignement », c'est-à-dire leurs prix seront fixés comme ceux des concurrents mais il faut toujours tenir compte des coûts pour la fixation du prix afin d'en tirer des profits

Tableau N° 9 : Prix unitaire des produits

Désignation	Unité	Prix (Ariary)
Foies gras brut	Kg	27.000
Paletots	Nombre	10.000
Abats et carcasses	Kg	6 000

Source : Le promoteur.

Lorsque les ventes progressent et le bénéfice apparaissent, nous avons pris la mesure d'éviter de changer le prix à la hausse ou à la baisse Toutefois, surveiller les actions de la concurrence en matière de prix.

4.2.2.3.La politique de distribution

La distribution en tant que placement est la mise à la disposition des consommateurs et des utilisateurs potentiels des produits dont ils ont besoin. La devise de la distribution serait « avoir un bon produit, au bon endroit, au bon moment et dans de bonnes conditions ».

Notre centre préfère le circuit de distribution court. Ce circuit franchit un seul intermédiaire (le transformateur) entre le moment où il quitte la production et celui où il parvient aux consommateurs ou utilisateur potentiels.

Le circuit court :

Figure N° 3: Le circuit de distribution

PRODUCTEUR → UN SEUL INTERMEDIAIRE → CONSOMMATEUR

Le nombre de stades intermédiaires définit la longueur du circuit.

Un circuit de distribution est l'ensemble des chemins parcourus par un produit depuis le producteur pour atteindre les consommateurs ou utilisateurs potentiels.

Nos foies gras se vendent avec un seul type d'intermédiaire, qui est le transformateur avant d'être mis à la disposition des consommateurs potentiels. Par contre, les carcasses se vendent directement et sans intermédiaire vers nos consommateurs.

On met en place des points de vente au niveau de la place du marché des quartiers pour que les consommateurs connaissent l'existence du produit. Notre centre a décidé de ne pas se contenter seulement de vendre les foies gras ou les carcasses aux consommateurs et transformateurs mais les deux. La vente de ces deux produits permet au centre d'assurer une complémentarité de produits et de satisfaire les goûts de la clientèle.

Vente directe au centre :

Pour ceux qui veulent faire des commandes importants ou spéciales et évidemment pour les autres consommateurs potentiels qui veulent voir et connaître notre centre.

Des transformateurs de foie gras en d'autres produits finis seront approvisionnés directement, les commandes seront livrées auprès de leur entreprise

4.2.2.4. La politique de promotion

La promotion consiste à étudier la meilleure façon de faire connaître aux consommateurs l'existence et les caractéristiques de nos produits par la publicité et la promotion de vente.

Pour satisfaire les besoins des consommateurs potentiels et d'en tirer un profit, les voies de promotion sont aussi celles que l'on suit pour y réussir.

4.2.2.4.1. La publicité

C'est une communication de masse qui informe et précise l'image d'un produit.

Les acteurs de la publicité sont : les annonceurs, l'agent de publicité, les médias et support. Nous allons faire connaître notre existence par contact direct c'est-à-dire que nous irons proposer nos produits aux consommateurs. Nous allons concevoir également des dépliants ainsi que des « flyers » pour faire connaître nos activités ainsi que nos produits.

4.2.2.4.2. La promotion de vente

C'est une technique qui complète la vente et la publicité.

Pour qu'un produit d'élevage soit acceptable beaucoup plus par le public. Pour se faire, notre centre va appliquer la technique d'intéressement direct du consommateurs qui consiste à présenter des offres spéciales à durée limitée telles que ::

- la réduction aux clients
- la participation à des expositions telles que foire régionale, foire agricole pour avoir des couvertures géographiques.

- Apprendre aux consommateurs différents sortes de menu qu'on peut préparer à partir des foies gras ainsi que leurs carcasses.

Dans cette première partie, nous avons pu analyser l'identification du projet en présentant son historique, ses caractéristiques dans la zone d'implantation. De plus, une étude de marché nous a permis de bien cerner les besoins des clients pour y conformé notre offre.

Nous pouvons maintenant entrer dans la seconde partie de ce projet. Nous avons indiqué d'abord des conditions de pré gavage et de gavage en vue de l'obtention de foies gras ensuite les conditions nécessaire à l'abattage, enfin l'établissement d'une organisation structurelle préalable

Deuxième partie :
« CONDUITE DU PROJET »

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION DE FOIE GRAS

Le canard est un oiseau d'eau. Il ne craint donc ni la pluie, ni l'humidité. Il est facile à nourrir. Son corps est recouvert de plumes. Les pattes sont recouvertes d'écailles. Elles sont terminées par quatre doigts : trois sont dirigées vers l'avant et un vers l'arrière.

Les petits s'appellent le caneton, plus grand, ce sont des jeunes canards. Les adultes sont les canards et la canes

Les techniques commencent par le pré-gavage de jeune canard, ensuite le gavage de canard mulard gras, permettant d'obtenir des foies gras.

Ainsi nous allons voir dans le cadre de ce chapitre la généralité sur la production de foies gras et le processus de formation des foies gras.

SECTION I. GENERALITE SUR LA PRODUCTION DE LA FOIE GRAS

1.1.Le canard de barbarie (voir photo 1 P.24)

Le canard de barbarie est connu sous le nom scientifique de « *cavuna moschata* ». C'est un canard originaire de l'Amérique du Sud. La caractéristique de ce canard est qu'il présente un bec surmonté de caroncules, un visage dénudé surmonté d'une crenière et des pattes aux palmes largement échancrées. On les reconnaît surtout aux protubérances rouges et charnues situées autour de son bec et de ses yeux.

Le canard de barbarie montre une façon de marche très lente. La femelle est plus petite que le mâle et ne compte pas de caroncules. C'est un animal qui ne grandit pas très vite faute de sa croissance lente. Le canard de barbarie possède une couleur noire panachée de blanc, bronzée ou blanche. Il présente un dimorphisme sexuel très prononcé.



Photo n° 1 : Canard de barbarie



Photo n° 2 : Canard commun



Photo n° 3 : Canard mulard

1.2.Le canard commun (voir photo P.24)

Le canard commun est connu sous le nom scientifique « d'Anas platyrhynchos ». Il a pour origine le canard barboteur. Il présente un bec court, large et droit de couleur orange. Il présente une croissance plus rapide et un développement plus précoce. Il est très bruyant avec un dimorphisme sexuel assez faible.

Les canards mâles ont une taille plus grande que leur femelle. Ils ont un plumage hétérogène mais assez foncé chez le mâle. La femelle est une bonne pondeuse.

1.3.Le canard mulard (voir photo P.24)

C'est le résultat d'un croisement entre deux races : le canard commun et le canard de barbarie. Il y a deux façons de croisement pour obtenir le canard mulard :

- croisement entre canard commun mâle et cane de barbarie donnant le canard mulard inversé
- croisement entre mâle de barbarie et cane de barbarie donnant le canard mulard.

Le canard mulard est stérile et ne peut pondre d'œufs fécondés mais il a une croissance rapide. L'hybride entre le canard de barbarie et le canard commun est un animal stérile, s'engraissant très vite et produisant un chair de bonne qualité. Il est apte à faire du foie gras.

Le canard mulard présente une bonne aptitude au gavage.

Il est bien adapté aux climats tropicaux. Le croisement le plus répandu est le croisement du canard de barbarie et la cane domestique. Le canard mulard est prédisposé à la stéatose hépatique.

SECTION II : PROCESSUS DE FORMATION DU FOIE GRAS

Le foie est une sorte d'usine qui transforme les résultats de la digestion en produit semi-fini destinés à être utilisés par les autres organes. Le foie des oiseaux possède d'être un relais obligatoire pour les « graisses ».

Le gavage se traduit dans un premier temps, par un accroissement de lipides et de protéines qui vont renforcer les parois cellulaires du foie.

Dans un second temps, les graisses vont continuer à s'accumuler, mais les protéines et les parois des cellules ne vont pas suivre, vont s'affaiblir.

Les animaux gavés laissent les graisses s'accumuler dans leurs foies parce qu'ils ne disposent pas d'un système d'évacuation suffisant pour faire transiter cet excès vers d'autres tissus.

Le Maïs est une céréale très riche en énergie, pauvre en protéine. Ce qui facilite un déséquilibre nutritionnel favorisant la formation du foie gras.

Tableau N°10 : Composition chimique et valeur fourragère du maïs

	Energie	Protéine	Lysine	Methionne	Ca	P	CB	MG
Maïs	3300	8,5	0,25	0,19	0,01	0,05	2,2	3,95
Maïs gorine	3500	10,5	0,35	0,25	0,01	0,05	3,8	11

Source : Association des producteurs de canards dans la zone Moyen-Ouest

Le caneton à sa naissance devient en 8 semaines un canard presque adulte. C'est donc une période de croissance rapide. Cette phase de huit semaines constitue la fin de croissance.

Pour amener le canard jusqu'à pré-gavage, il faudra une période longue de 2 à 3 mois conduisant à la dernière phase d'élevage, qui est la préparation au gavage.

La phase finale de l'élevage comprend le pré-gavage et le gavage.

2.1.Le pré-gavage

Le pré-gavage commence lorsque le canard mulard a atteint sa pleine croissance (03 mois). Il consiste à distribuer aux animaux une alimentation à volonté. Cette étape de vie du canard est courte environ de 5 jours à 1 semaine.

Les oiseaux sont mis dans un poulailler. Toutefois, il faut les laisser en liberté dans la journée. Il faut leur donner la possibilité de se baigner dans une rizière pleine d'eau ou dans un étang, ce qui constitue un excellent exercice physique et un déparasitaire externe.

Le pré-gavage consiste à préparer l'animal à l'ingestion et à la digestion de grandes quantités d'aliment.

On doit en préparer le pré-gavage pour éviter les accidents pendant la période de gavage.

2.2 Le gavage

L'objectif du gavage est d'avoir des foies gras de bonne qualité.

Le gavage s'accomplit pendant trois semaines. Le foie gras ne peut être obtenu qu'à la suite d'un gavage, c'est-à-dire une suralimentation forcée qui requiert une habileté particulière.

Le gavage consiste à faire consommer quotidiennement aux canards mulards une quantité importante d'un aliment énergétique mais déséquilibré qui conduit à un engraissement intensif et à la formation du foie gras.

Le tableau suivant indique la durée du gavage et consommation moyenne de maïs.

Tableau N°11 : Durée du gavage et consommation moyenne de maïs

	Durée du gavage (j)		Consommation de maïs (kg)		
	Traditionnel	Intensif	traditionnel	Intensif	Ration moyenne par jour
Canard mulard	15 à 21	14	+ / - 12	11 à 12	0,4 kg à 1 kg

SOURCE : Elevage et gavage des palmipèdes pour la production du foie gras (Malagasy Professionnels d'Elevage)

Ces durées n'ont pas de caractère absolu. Elles peuvent varier selon les conditions du gavage et l'état de l'animal.

Dans l'élevage intensif la durée du gavage est plus courte que l'élevage traditionnel. La consommation de maïs est la même.

Le canard à gavé peut consommer 0,4kg à 1kg par jour que ce soit dans l'élevage traditionnel ou intensif.

2.2 Aspect technique

Pour que les animaux grandissent vite, il faut :

- des logements bien construits
- des animaux bien choisis
- santé bien surveillée

2.2.1 Infrastructure nécessaire

2.2.1.1 Choix de l'emplacement

Avant de construire, on choisit son emplacement avec soin.

L'habitat est construit sur un :

Terrain proche de la maison pour limiter le déplacement, diminuer la fatigue, la perte de temps, et surveiller mieux.

Terrain bien sec : un sol en pente légère et absorbe l'eau de pluie.

Terrain bien abrité : les ouvertures ne soient pas face aux vents dominants.

2.2.1.2 Habitat

Il est nécessaire d'aménager un logement pour les volailles. Les fenêtres doivent être équipées de grille de protection pour empêcher les rats et les autres animaux nuisibles d'entrer. Pendant le gavage, le local doit assurer aux animaux le maximum de confort et aussi procurer au gaveur des conditions de travail satisfaisantes.

L'habitat du canard mulard doit avoir les caractéristiques suivantes :

-Son sol doit être cimenté pour permettre les opérations d'entretien et de nettoyage.

-Il doit de même être légèrement incliné pour faciliter l'écoulement des eaux sales.

-Il doit être aéré mais pas trop d'air ni courant d'air ; l'air est nécessaire à la santé.

-Il ne doit pas être ni trop éclairé, ni trop sombre pour favoriser le calme et en conséquence la digestion de l'oiseau.

-Il doit être non constamment humide et pas froid.

-Les canards à gaver sont placés dans une épinette. Elle est construite en bois de 1,5 m longueurs sur 1 m de largeur et 0,7 m de hauteur. La dimension de l'épinette doit être proportionné au nombre de volailles.

FIGURE N° 4 Modèle d'épinette

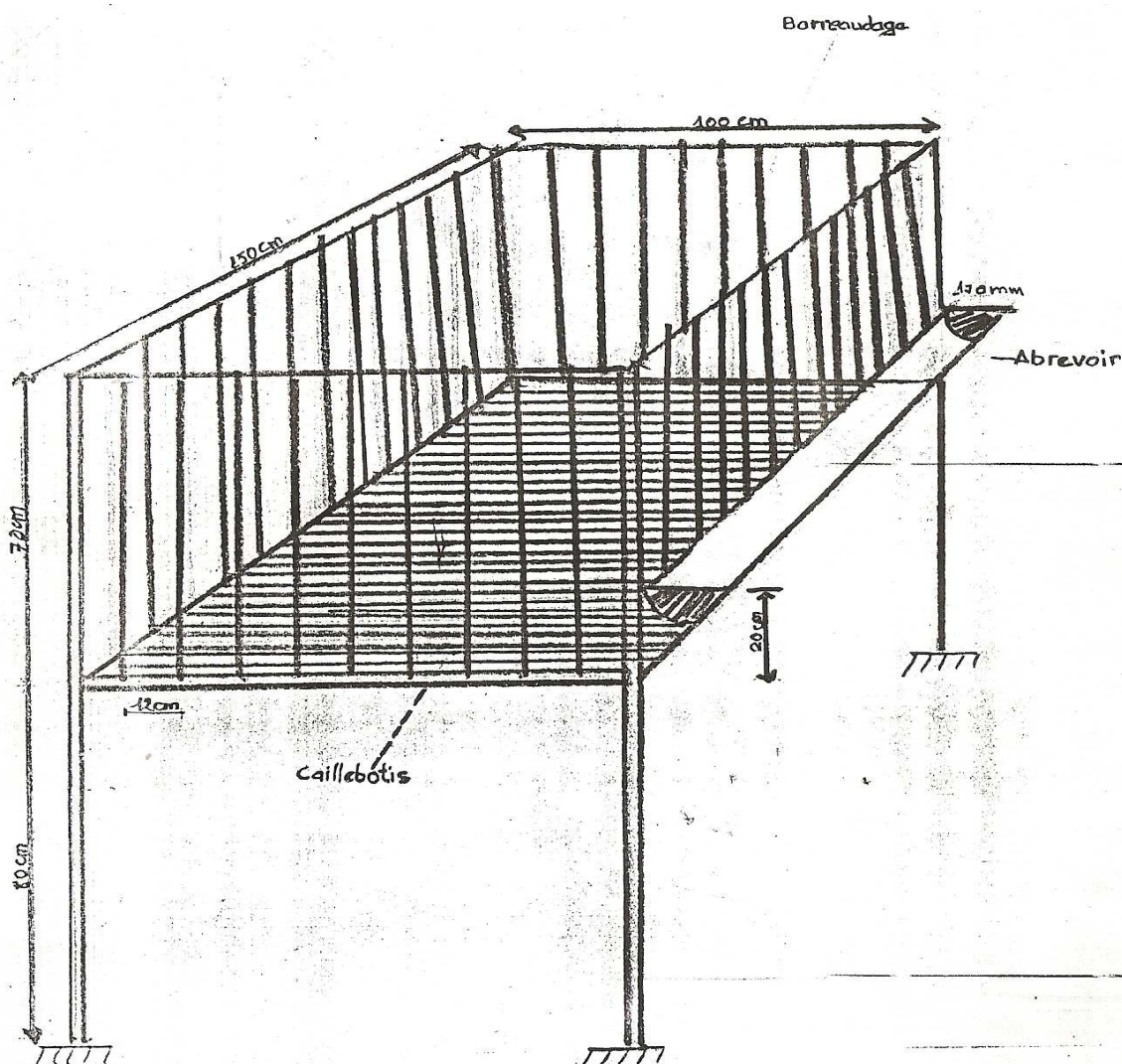
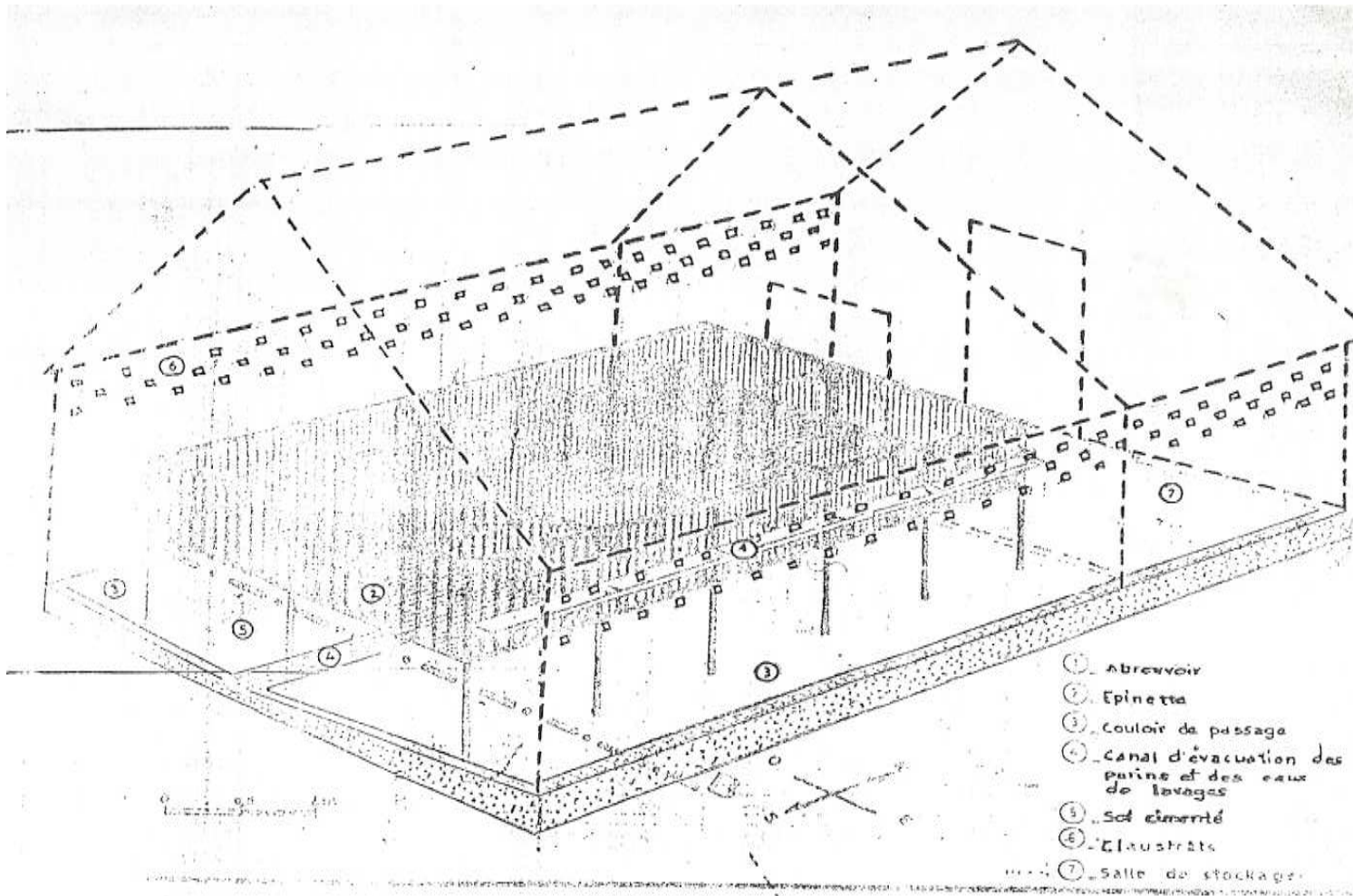
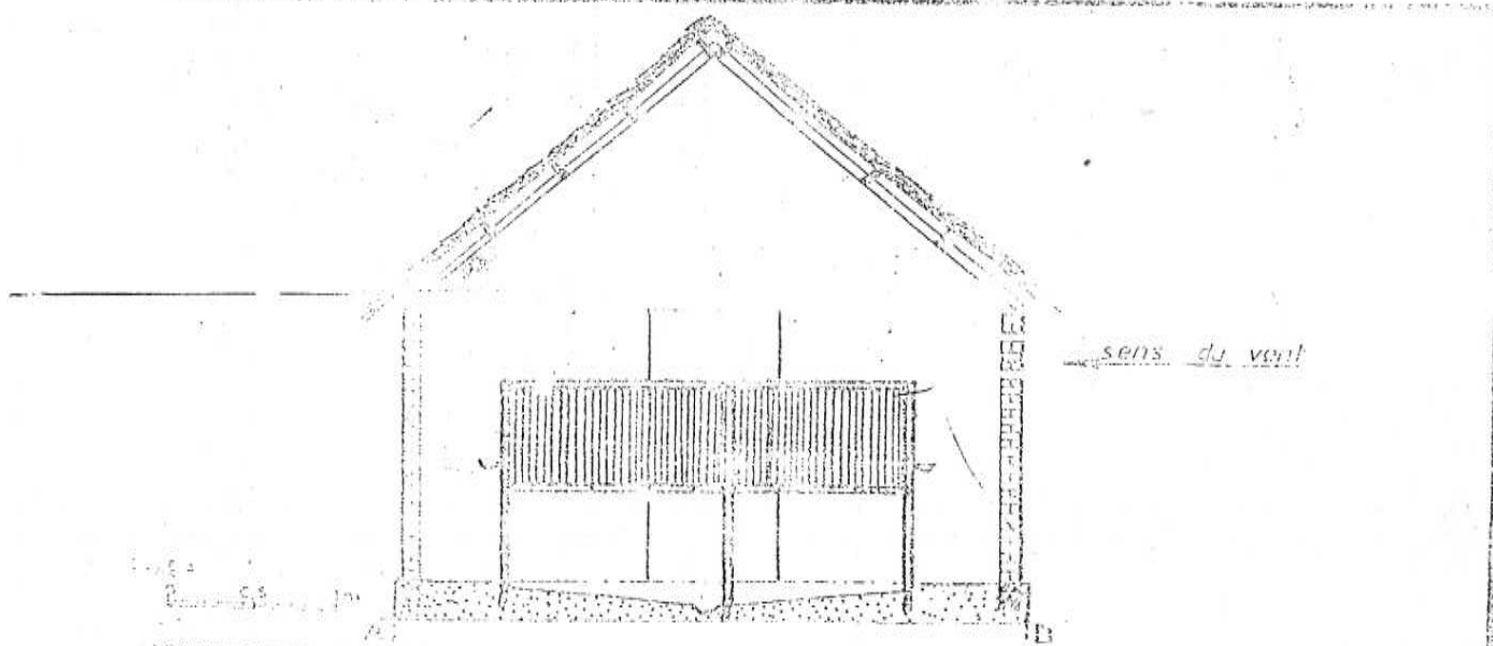


Figure n° 05 : Bâtiment de gavage



Bâtiment de gavage



2.3.1.3 Matériels d'élevage

Les abreuvoirs doivent permettre à tous les animaux de s'abreuver largement.

Les mangeoires doivent être assez longues et assez nombreuses pour que les animaux puissent se nourrir sans se gêner les uns les autres.

Les dimensions varient avec la taille des bêtes et leur âge.

Durant le pré-gavage, les mangeoires et les abreuvoirs sont installés dehors.

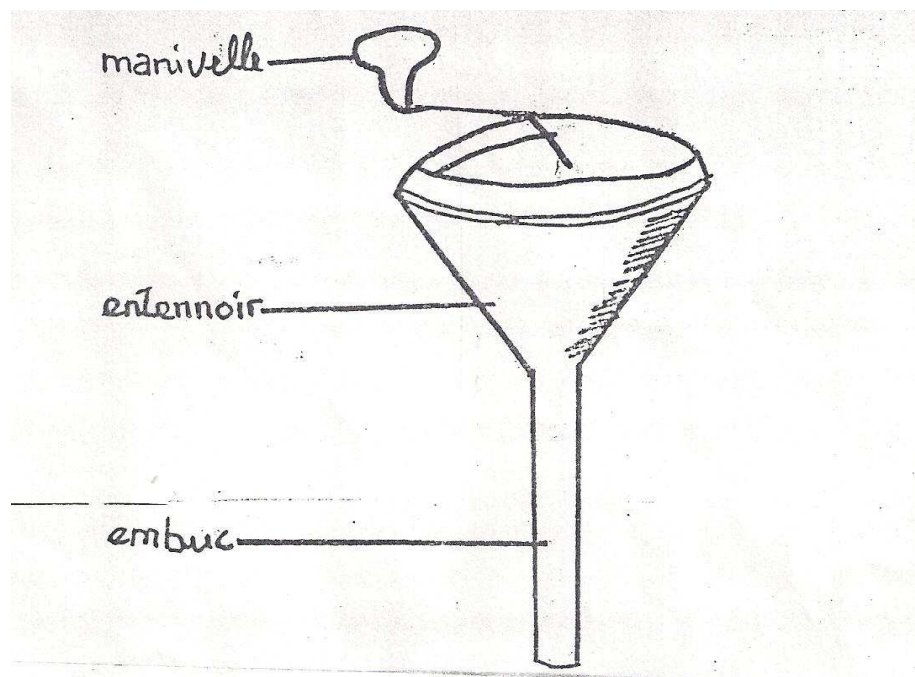
Les dimensions nécessaires sont les suivantes :

- abreuvoirs : Bambou de 5 à 10 cm par canard
- Mangeoires : 1 m de longueur sur 15 cm de profondeur pour 40 canards

Pendant le gavage, les abreuvoirs doivent être placés dans les deux côtés de l'épINETTE pour empêcher le salissement de l'eau. Ils sont placés à 20 cm de hauteur.

- Une marmite classique numéro (60) pour la cuisson du maïs
- Une balance Roberval pour mesurer les quantités distribuées
- Un récipient pour transporter le maïs
- Moulinette : une manuelle utile pour l'apprentissage du néophyte. Elle permet un travail rapide mais exige du doigt pour éviter tout éclat du jabot.

Figure n° 06: Schéma d'une mouline



2.3.1.4 Alimentation

Pour la réussite d'un élevage, il est très important que l'alimentation soit :

- abondante : pour avoir une croissance rapide
- équilibrée : les oiseaux ont besoin de même aliments mais dans des proportions différentes
- régulière : nourrir les canards le matin, le midi et le soir, toujours aux mêmes heures, et cela tous les jours, y compris le dimanche

2.3.1.4.1. Alimentation des canards mulards pendant le pré-gavage

Le tableau suivant indique les recommandations pour les jeunes canards mulards pendant le pré-gavage.

Tableau N°12 : Quantité d'aliment des jeunes canards pendant la période du pré-gavage

Jour	1	2	3	4	5	6	7
Quantité (J)	200	210	220	230	240	250	250
Durée (h)	1	1	1	1	1	1	1

SOURCE : Elevage et engraissement des canards mulards .Production EZAKA

La base de l'alimentation durant la période de pré-gavage est le grain de maïs de quantité 200 – 250 g par canard par jour.

La distribution de la nourriture se fait une fois par jour.

On laisse les maïs pendant une heure dans la mangeoire. Après on enlève le reste, et on met en permanence de l'eau propre à la disposition du canard.

La quantité de maïs que l'on donne au canard est à augmenter progressivement de 10 g par jour. On commence par 200 g de graines le premier jour. Après une semaine de ce régime, la quantité sera augmentée jusqu'au 250 g.

En plus on donne à volonté des légumes.

2.3.4.2 Alimentation des canards mulards pendant le gavage

La nourriture doit être saine et appétissante. Il faut en renouveler par jour.

a) L'eau

L'eau est un élément primordial car elle intervient aussi bien comme lubrifiant que comme régulatrice de la température corporelle de l'animal. Le niveau de l'eau doit être suffisant pour que les palmipèdes puissent y plonger entièrement le bec. On met en permanence de l'eau propre à la disposition du canard dans la salle de gavage.

b) Le maïs

La base de l'alimentation durant la période de gavage est le maïs. Le maïs doit se présenter en grain, ronds et de forme homogène, exempts de cassures et d'impuretés :

- être dépourvu de moisissures et de parasites (charançon, alucite)
- avoir subi un séchage convenable, qui n'ait pas rendu les grains cassant ou altéré les constituants.

La couleur du grain influe sur celle du foie. Actuellement, 95% des gavages s'effectuent avec des maïs coloriés.

Un mauvais maïs modifie les résultats du gavage. Les grains fermentés entraînent les lésions du foie. Les grains moisissus peuvent provoquer des intoxications mortelles.

Le tableau suivant montre la quantité d'aliments consommés par des canards mulards pendant la période du gavage

Tableau N°13 : Quantité d'aliments des canards mulards pendant la période de gavage

Jour	Matin (8 h)	Midi (11 h)	Soir (17 h)
1			150 g
2	150 g		200 g
3	200 g		200g
4	200 g		220 g
5	220 g		250 g
6	250 g		300 g
7	200 g		400 g
8	200 g	200 g	400 g
9	200 g	200 g	400 g
10	200 g	200 g	400 g
11	200 g	200 g	400 g
12	200 g	200 g	400 g
13	200 g	200 g	400 g
14	220 g	200 g	420 g

Nombre de repas : 34

Source : Production EZAKA

Le maïs est le seul aliment utilisé pour le gavage.

La distribution de la nourriture se fait deux fois par jour : vers huit heures le matin et vers dix sept heures le soir. La quantité de maïs que l'on donne au canard est à augmenter progressivement, au début, on commence par 200 g de grains le matin et autant le soir.

Après une semaine de ce régime, la quantité sera augmentée jusqu'à 300 g. La distribution de la nourriture se fait en trois fois pour faciliter la digestion et agrandir les foies.

c) La préparation du maïs

La préparation du maïs se fait par jour. On doit veiller à ne faire cuire le maïs qu'après avoir lavé et trié les grains pour éliminer les poussières. On cuit pendant 2 min à 3 min. A la fin de la cuisson, il est recommandé d'enlever l'eau pour éviter l'imbibition excessive des grains.

Les grains imbibés augmentent de volume et sa valeur nutritive diminue.

On ajoute de l'huile végétale non rance à raison de 25 g par kg de maïs. On y ajoute également du sel à raison de 15 g par kg de maïs.

A la deuxième semaine, la cuisson du maïs dure 15 min.

d) Le gaveur

Les qualités ou les défauts du gaveur sont déterminants dans la réussite du gavage.

Le bon gaveur doit :

- aimer son travail
- s'avoir s'adapter à l'animal pour le potentialiser au maximum
- être calme et patient
- être ponctuel pour toutes les manipulations quotidiennes

e) Le gavage proprement dite

Le gaveur pénètre dans le parc. Avant de s'installer sur le siège du gavage, il rassemble d'un côté les animaux à gaver. Il place ensuite au fur et à mesure de l'autre côté les sujets qu'il a nourri.

Le maïs est placé dans un seau qui servira à alimenter de moulinette. Chaque bête est immobilisée par le gaveur, qui lui ouvre le bec et engage la moulinette en douceur dans l'œsophage. Un gaveur doit tourner la manivelle une autre masse le cou de l'oiseau en même temps pour assurer la descente des grains.

Le travail est un peu plus long, mais les risques d'éclatement du jabot sont moindres.

Le gaveur maintient fermé le bec de l'oiseau en fin de gavage durant quelques secondes pour éviter la régurgitation des grains.

Le gavage des canards a lieu 2 fois par jour la première semaine et trois fois la deuxième semaine.

Avant chaque gavage, les gaveurs doivent vérifier que le maïs du précédent gavage a bien été digéré. Sinon, le gavage sera incomplet ou même impossible à effectuer.

2.3.4.3 Choix de l'animal

La réussite du gavage des canards mulards est concrétisée par l'obtention d'un excellent foie et dépend de l'animal.

Il faut un bon animal qui remplit les caractéristiques suivantes :

- un canard mulard en parfaite santé, de plumage brillant, l'œil vif et clair, les plumes du ventre non souillées, la démarche aisée, la nuque non tombante, le bec coloré, les pattes saines et solides.
- Il sera d'un âge et d'un poids correspondant à la fourchette des prêts à gaver. Autrement dit, canard mulard avoir 5 mois et son poids mesure 3 kg à 4 kg.
- Pour cette production de foie gras, les mâles sont préférés qu'aux femelles à cause de leur taille.
- La moindre interférence des saisons sexuelles sur le développement de leur foie.

2.4 Les résultats de gavage

Le tableau suivant nous montre l'évolution du poids de canard mulard pendant la période du gavage.

Tableau N°14 : Evolution du poids de canard mulard durant la période du gavage

Jours	0	5	10	15	20
Poids (kg)	3	3.100	3.500	4.250	4.5

Source : Malagasy Professionnel d'Elevage

Pendant la première semaine de gavage, le gain de poids n'est pas tellement important. Ceci s'explique par le fait que l'organisme de l'animal a été soumis à un nouveau régime alimentaire.

Pendant la deuxième semaine, le gain de poids augmente presque le double de la première semaine.

Pendant la troisième semaine, il y a également une ascendance importante du poids de l'oiseau. Ces phénomènes sont dus à l'accroissement du volume des nourritures consommées par le canard :

- pendant la première semaine, on ne peut lui donner que 400 g de maïs par jour

- ce volume sera doublé pendant la seconde et la troisième semaine.

A la fin de cette opération, le poids vif d'un canard gavé atteint 4,5 à 6 kg. Dans ce résultat, le poids de foie gras obtenu pour un canard gavé est compris entre 300 à 800 g.

2.5 Prophylaxie

« Mieux vaut prévenir que guérir ». C'est la règle d'or du bon éleveur. Les maladies coûtent cher même si les bêtes guérissent. Le respect de l'hygiène implique la mise en place d'un programme.

2.5.4 Prophylaxie sanitaire

Les sources de microbes sont nombreuses. Voici quelques précautions à faire :

2.5.4.2 La propreté

L'enclos, l'abri et tous les instruments qui s'y trouvent doivent être nettoyé régulièrement.

Le sol doit être propre, bien débroussé et enlever les excréments.

Chaque matin, on nettoie les abreuvoirs avant de les remplir à nouveau. On renouvelle la paille dans les épinettes, enlève les litières sales.

Chaque mois, on pulvérise un insecticide, et lave la salle de gavage avec de l'eau additionné d'un désinfectant (eau de Javel). Il est bon ensuite de badigeonner à la chaux pour éloigner la vermine.

La désinfection et le nettoyage du matériel et les locaux d'élevage doivent avoir lieu aussitôt après le départ des animaux. Ceux-ci afin d'éviter la prolifération des germes, pour que soit réaliser un vide sanitaire et afin d'éviter absolument de confronter les nouveaux venus avec des microbes laissés par les animaux précédents.

2.5.1.2.L'isolement

Tout contact des canards avec les autres espèces animales sera limité. Ils peuvent attraper leurs maladies.

L'homme est un agent de contamination. Les mesures hygiéniques qui s'adressent à lui sont les suivantes :

- se laver et se désinfecter les mains et les chaussures à l'eau et du savon
- limiter les visites de l'élevage
- les canards qui paraissent malades sont enlevés sans tarder et les mettre dans une case isolée.
- l'oiseau mort est enlevé tout de suite et montré au service d'élevage pour savoir de quoi il est mort.

2.5.1.3.L'aise

Des volailles trop nombreuses dans un petit espace attrapent plus facilement les maladies et risquent de se battre entre elles. Il faut que d'abri soit proportionnelle à leurs nombres.

2.5.2. Prophylaxie médicale

Elle doit permettre aux canards à se défendre face à une agression pathologique extérieure. Nous respectons le calendrier de vaccination.

Un vaccin est un produit qui protège contre une maladie immunisé. On vaccine, soit par piqûre, soit par mélange de vaccin à l'eau de l'abreuvoir.

Voici le calendrier de vaccination appliquée pour le canard prêt à gaver.

<u>Maladies</u>	<u>Age(semaine)</u>	<u>Types de vaccin</u>
Choléra	16	Avichol
Vers	8+rappel régulier	Vermifuge

2.6 Les principales maladies des canards prêts à gaver

Ce sont les maladies parasitaires et les maladies bactériennes.

2.6.1 Les maladies parasitaires

2.6.1.1.Les tiques, poux, puces, gales

Ces parasites vivent sur ou dans la peau. Ils provoquent des démangeaisons et amaigrissements. Il faut pulvériser des insecticides (DDT, HCH...) à l'intérieur de l'abri.

On traite la gale par des bains d'eau tiède additionné de crésyl. Contre les tiques, on baigne les animaux dans une solution d'Asuntol.

2.6.1.2.La coccidiose

Elle est causée par des parasites microscopiques. Les coccidies se situent dans l'intestin. Elle entraîne des retards de croissance, favorise des troubles digestives et respiratoires.

Les symptômes sont les suivants : diarrhées rouge, ennemie, hérissément des plumes, piaillage. La prévention avec adjonction à l'aliment de type Nicarbazine sera le traitement qu'il faut effectuer (ou à l'eau de boisson de Sulfamézanine).

2.6.1.3.Les vers

On peut trouver dans les tubes digestifs des canards, les vers, les uns ronds, les autres plats. Les vers ronds n'ont pas le temps de s'installer chez le canard mulard.

Les vers emmènent les retards de croissance des animaux.

Les vers plats sont traités avec des sels d'étain ou pratiquer un vermifugation.

2.6.2. Les maladies bactériennes

Plusieurs maladies des volailles sont dues à des microbes.

2.6.2.1.Choléra aviaire

La contamination peut avoir lieu par les animaux sauvages. La maladie a tendance à disparaître dans les élevages industriels.

Les symptômes sont les suivants : mort subite, forte fièvre.

2.6.2.2.Peste aviaire

Le climat équatorial chaud et humide favorise cette maladie. Elles s'attaquent aux volailles adultes. La peste aviaire est contagieuse. Cette maladie sera traitée régulièrement par la vaccination. (Pestavia).

2.7. Les accidents et incidents au cours du gavage

Les accidents de gavage sont dus aux manipulations de l'animal et à la présence d'agents parasitaires.

2.7.1. Le mal de jabot

Le mal de jabot est causé par un opérateur blessant ou par les manipulations, brusque de l'animal. Le jabot de l'oiseau peut éclater par le massage brutal.

2.7.2. La plaie

La plaie est due à des blessures de l'œsophage par l'utilisation de l'embout blessant ou massage traumatisant. Elle entraîne la fermeture partielle ou totale de l'œsophage de l'animal. Il faut traiter l'animal avec des antibiotiques et ensuite de le relâcher pendant un mois pour se reposer hors de la salle de gavage.

2.7.3. Les hémorragies

Les hémorragies sont causées par la manifestation brutale sur les animaux effarouchés. Dans ce cas, il faut donner de la vitamine et limiter les risques d'énervement.

2.7.4. L'anoxie

L'anoxie est provoquée par l'apport insuffisant de l'oxygène qui se manifeste par des signes d'étouffement. Il faut veiller à la bonne aération de la salle de gavage, et respecter les conditions d'hygiène.

2.7.5. Les diarrhées

Les diarrhées sont dues à la difficulté d'adaptation du foie à la quantité de maïs trop important ou mal conservé ou par la conduite trop rapide du gavage des parasites internes.

2.7.6. La fibrose du foie

La fibrose du foie provient des parasites contenus dans le maïs mal stocké qui provoque une diarrhée et pourrait entraîner la mort de l'oiseau.

Il suffit de veiller à la qualité de maïs utilisé et au mode de séchage et à la condition de stockage.

2.7.7. Indigestion

L'indigestion est due à la mauvaise santé de l'oiseau ou à l'aliment mal préparé tels que maïs mal cuit et intervalle trop court entre le repas.

Pour remédier à cette situation, il faut respecter la régularité de la distribution des nourritures et la durée de préparation des maïs.

2.7.8. Problèmes de pates

Les problèmes de pattes proviennent des cas suivants :

- poids trop important
- âge trop précoce du sujet à gaver
- pattes blessantes

2.8. Les stress en gavage

Les stress en gavage se présentent comme suit :

Digestif

Le stress digestif est dû à la quantité d'aliments consommés par l'animal en deux repas. L'aliment est sous forme de grains entiers et contient de l'apport massif de glucide.

Respiratoire

L'animal a besoin d'accumuler l'oxygène pour la synthèse de la graisse.

Sanitaire

Un mauvais état de santé au départ a toute chance de s'aggraver durant le gavage de l'oiseau.

Musculaire

Le stress musculaire est causé par l'accident affectant les pattes de l'animal.

Cardiaque

Le stress cardiaque provient aux efforts subis par le canard qui se manifeste par la mort brutale.

SECTION III : LA PREPARATION DES CANARDS MULARDS

La préparation des canards mulards comprend les étapes suivantes :

- inspection sanitaire ante-mortem
- abattage

3.1. Inspection sanitaire ante-mortem

Les canards mulards doivent être soumis à un examen appelé ante-mortem durant la dernière semaine de l'engraissement. Cet examen permet de juger l'état physique des animaux fatigués, essoufflés, morts, anoxiques, et de préciser s'ils sont atteints de maladies susceptible de rendre les viandes à impropres à la consommation humaine.

Cet examen devrait être réalisé par un vétérinaire ou technicien d'élevage et sanctionné par un certificat sanitaire.

3.2. L'abattage des canards mulards gras

Avant l'abattage proprement dit, voici les procédures à suivre pour que les opérations suivent les conditions d'hygiène.

- On ne distribue plus de nourriture le matin : pour obtenir la vacuité du tube digestif.
- L'abattage des canards mulards s'effectue dans une salle d'abattage aménagée.

Le circuit d'abattage se présente comme suit : le pesage, la saignée, l'échaudage, le déplumaison, le flambage et l'éviscération.

3.2.1. Le pesage

Le pesage constitue à poser l'animal sur une balance et on note la masse du canard vive.

3.2.2. La saignée

La saignée consiste à passer le couteau au niveau du cou de l'animal, près de la tête pour lui couper les veines. Pour assurer une saignée totale, le canard doit être suspendu par les pattes pendant cinq minutes.

3.2.3 L'échaudage

On trempe d'abord l'animal dans une cuvette où l'eau est froide.

Ensuite, on immerge dans une grosse marmite où l'eau est chauffée à 50°C. Ceci est fait pour que la peau du canard ne risque pas d'être lever.

3.2.3. La plumaison

La plumaison se fait entièrement à la main. C'est une opération qui demande quinze minutes

3.2.4. Le flambage

Le flambage consiste à brûler les duvets. Après le flambage l'animal est soumis à un lavage à grande eau.

3.2.5. L'éviscération

L'oiseau subit l'ablation de l'œsophage et du jabot au niveau de l'ouverture de la poitrine, des viscères thoraciques et des viscères abdominaux au niveau de la partie abdominale.

Le foie prend une place dans la cavité interne de l'animal.

Il sera enlevé avec un petit couteau. Une fois débarrassée de la vésicule biliaire, le foie sera nettoyé et mis dans de l'eau glacée.

SECTION IV : TRAITEMENT DU FOIE GRAS ET DES CARCASSES

Après l'abattage, l'échaudage, la plumaison et l'éviscération, le canard mulard est prêt pour la séparation du foie gras de la carcasse.

Cette opération va nous permettre de procéder au tri

- tri et classification du foie
- découpe du paletot

Les paletots et les foies gras sont livrés directement aux Entreprises de transformation. Tandis que les carcasses et les abats seront livrés directement sur le marché pour être vendus.

4.1 Tri et classification du foie gras

La qualité du foie gras se fonde sur les critères suivants :

-Le poids

Le poids pour un bon foie de canard est compris entre 300g et 600 g.

-La couleur

La couleur doit être uniforme, rosé ou jaune paille.

-La consistance

Le foie doit être à la fois ferme et souple.

-La morphologie

Morphologiquement, les deux lobes sont dissymétriques.

La consistance et la morphologie sont à apprécier pour déterminer si un foie est acceptable ou non.

Le tableau suivant indique la classification des foies qui peut être acceptée.

Tableau N°15: Classification des foies gras selon leur poids

BONGOU		BEKA	
Qualité	Poids	Qualité	Poids
Première	350g à 1kg	Extra	Supérieur à 400 g
Deuxième	280g à 350g	Première	300 g à 400 g
Troisième	Inférieur à 280 g	Petit foie	Inférieur à 300 g

SOURCE : Malgache Professionnel d'Elevage

BONGOU et BEKA sont les principaux acteurs sur le marché de foie gras.

Pour la Société BONGOU, toutes les foies bruts sont transformés en conserves ;

Pour l'ancienne Société BEKA, les foies de qualité extra et première sont destinés à être exporter, tandis que le petit foie est livré à la consommation locale.

Le tableau suivant montre le résultat d'abattage de canard mulard local mâle de foie gras et de carcasse sur 800 têtes.

Tableau N°16 : Résultats d'abattage de canard mulard local mâle de foie et de carcasse selon la période

Mois	Foie gras (g)	Carcasse (g)
Février	410	2900
Mars	470	2600
Avril	440	2850
Mai	425	2370
Juin	395	2750
Juillet	430	2900
Août	430	2600
Septembre	480	2730
Moyenne	435	2710

Source : Association FIMPIVA Moyen – Ouest Ankadinondry

En moyenne, le foie gras de canard mâle pèse 435 g. Il est préférable de gaver des canards mulards mâles en cause de sa grande taille.

Durant le mois de septembre la masse du foie gras est volumineuse à cause de l'existence des bons maïs

Tableau N°17: Résultats d'abattage de canard mulard mâle
Catégorie de foies gras sur 800 foies

Mois	Supérieur à 350 g	300 à 349 g	Inférieur à 300 g	Total
Février	53	35	12	100
Mars	62	30	8	100
Avril	54	38	8	100
Mai	62	36	2	100
Juin	81	16	3	100
Juillet	83	13	4	100
Août	72	24	4	100
Septembre	75	20	5	100
Total	512	212	46	800
Moyenne	68%	27%	5%	

Source : Association FIMPIVA Moyen – Ouest Ankadinondry

68% des foies gras produits appartiennent à la première qualité

Durant la saison froide, et pendant la récolte de maïs, la masse de foies ne cesse d'accroître. Par conséquent, le gavage se pratique de préférence entre le mois de Mai – Juin – Juillet – Août et Septembre.

4.2 Découpe de canard mulard

Le tableau suivant montre le poids des découpes de canard mulard gras local mâle.

Tableau N°18: Résultats de découpe de canard mulard gras local mâle

Produits	Poids (g)
Foie gras	442
Magret	395
Cuisse	485
Aile entière	260
Manchon	125
Aiguillette	45
Gésier	55
Cœur	31
Col	143
Graisse crue	112
Tête	140
Patte	55
Intestin	295
Carcasse	1000
Total	3583

Source : Association FIMPIVA

Un canard mulard gras est riche en foie, magret et cuisse. Ces trois parties sont des produits de luxe. Les prix de vente sur le marché sont assez élevés.

Les gros clients comme les restaurants, les sociétés de grandes distributions, consomment surtout les magrets et les cuisses.

Les foies sont destinés à être transformés.

Notre activité s'arrête à la production de foies gras bruts destinés au marché local, cette stratégie nous permet de mieux concentrer la production. Ce qui n'empêche pas d'augmenter le volume de production petit à petit.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION

Cette capacité de production doit tenir compte du marché local.

Nous avons vu dans la partie études du marché que notre projet pourra produire 1,5t de foies gras brut par an. Nous allons voir dans le cadre de ce chapitre notre politique d'approvisionnement ainsi le planning de production.

SECTION I : PRODUCTION DE FOIE GRAS BRUT

1.1.Pendant la période de démarrage,

Chaque mois nous procéderons à l'achat de 300 têtes de canard mulard prêt à gaver, auprès des éleveurs qui pratiquent l'hybride entre le canard de barbarie e la cane dit commune.

1.2.Approvisionnement en canard mulard

1.2.1. Les intervenants dans la production

Il nous faut s'approvisionner des canards mulards sur le marché local. Les investigations effectuées dans la région de Bongolava ont permis de situer les endroits sources de production de canard prêt à gaver de cette région. Il s'agit pour le plus connu, des environs d'Ankadinondrikely, Antanetibe et Ambatofolaka.

La région de Fianarantsoa constitue la principale source d'approvisionnement des groupements de gaveurs de Behenjy, et d'Ankadinondry.

La région de Mahitsy, située à 30 km de la capitale dispense aussi d'éleveurs vendant les canards mulards dans le marché de Mahamasina ou Antananarivo.

Les fournitures en provenance de la zone environnante d'Ankadinondry étant devenues négligeable.

1.2.2. Le circuit d'approvisionnement

Le circuit de l'approvisionnement en canard prêts à gaver est assez simple.

La pratique courante débute par la collecte effectuée par des intermédiaires appelés « mercenaires » auprès des éleveurs. Le canard est conduit soit sur un marché convenu d'un second groupe d'intermédiaire constituant les collecteurs des groupements, soit directement chez les « gaveurs ».

Pour les collecteurs de groupement de gaveur d'Ankadinondry, l'approvisionnement se fait au marché d'Ankadinondry le Samedi.

1.3.Approvisionnement en maïs

Le maïs est la matière première de gavage. Notre centre s’approvisionne en maïs sur le marché d’Ankadinondry. Certains gaveurs ne disposent pas de silo de stockage ni de ressources suffisante pour constituer leur stock. L’approvisionnement se fait alors au coup par coup.

Pour nourrir notre canard mulard, il vaut donc mieux acheter les aliments et faire des stocks pour diminuer les coûts du gavage.

1.4. Production des canards mulards et de foie gras

Le tableau ci-dessous représente la production de canards mulards mois par mois et le cumul mensuel.

En appliquant la règle que nous avons émise dans les techniques de production, le poids d’un foie gras pour être acceptable doit atteindre en moyenne 400 grammes. Pour produire les 1,5t à consommer sur le marché local le planning suivant a été établi.

Tableau N°19: Planning de production des canards mulards et de foie gras pendant la première année d’exploitation

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Production des canards mulards (nombre)	300	300	300	300	300	300	300	300	300	400	400	400
Cumul canards mulard (nombre)	300	600	900	1200	1500	1800	2100	2400	2700	3100	3500	3900
Poids des foies gras brut (kg)	120	120	120	120	120	120	120	120	120	160	160	160
Cumul foie gras (kg)	120	240	360	480	600	720	840	960	1080	1200	1360	1520

Source : Le Promoteur

La production de foie gras est de 1520 kg. Ce qui représente la production de la première année.

1.5. Planning de production sur 5 ans

Tableau N°20 : Planning de production de canards mulards et de foies gras pour les 5 premières années

Année	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Production de canards mulards (nombre)	3900	4290	4719	5190	5709
Foie gras brut (kg)	1520	1672	1839	2022	2224

Source : Investigation personnelle

Nous tablons sur une croissance de la production de 10% par an à partir de la seconde année parce que nous disposons une plus grande maîtrise du marché.

CHAPITRE III : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Ce chapitre permet d'analyse et d'examiner la structure interne et la gestion des ressources humaines.

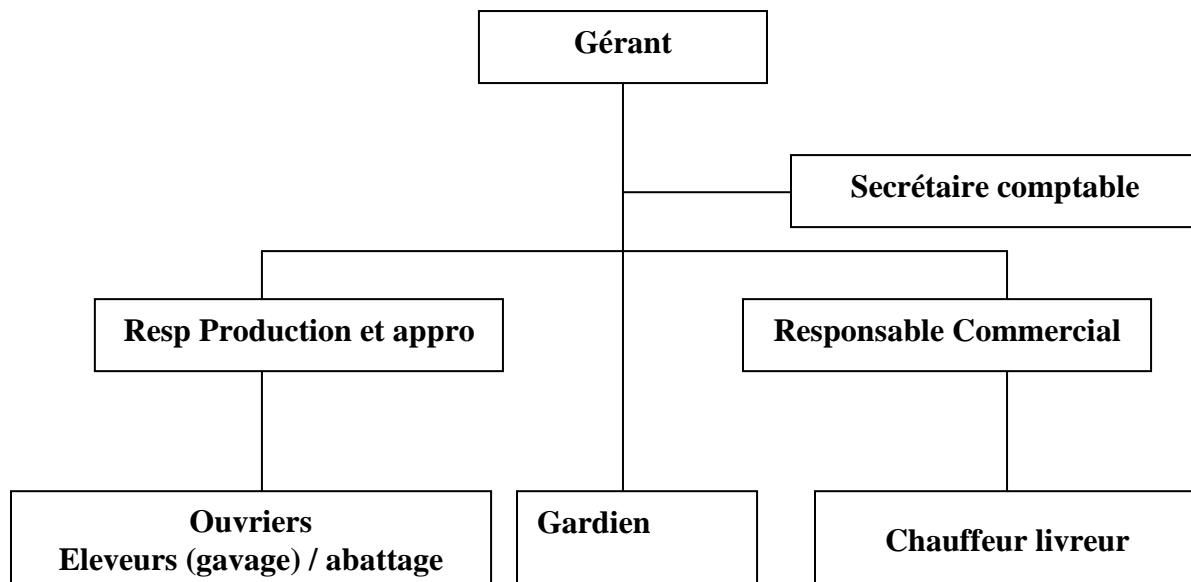
SECTION I : ORGANIGRAMME ENVISAGE

1.1.Organigramme adopté

L'organigramme est une représentation graphique sur laquelle on met en évidence les différentes fonctions et l'organisation administrative d'une entreprise, et la liaison entre fonction peut être fonctionnelle ou hiérarchique.

Notre organigramme sera déduit de cette forme et sera de type hiérarchique dans lequel chaque subordonné relève d'un seul chef.

Figure N° 7: Organigramme



Les buts de l'organigramme sont les suivants :

- avoir une meilleure répartition des tâches pour éviter la confusion de responsabilité.
- avoir une efficacité et une fiabilité
- avoir une forte notoriété envers les clients

1.2 Effectif du personnel

Comme l'organigramme ci-dessus, il indique la composition des membres du personnel de notre centre

Tableau N°21: Tache et effectif du personnel

Tâches	Effectif
Gérant	1
Secrétaire comptable	1
Responsable vente	1
Responsable production	1
Ouvriers	4
Chauffeur	1
Gardien	1

Source : Le Promoteur

1.2.Répartition des tâches

1.2.1. Le Gérant

Le gérant est responsable de la bonne marche de l'Entreprise. C'est lui qui prend toutes les décisions qui doivent être appliquées au sein de l'entreprise et coordonne toutes les actions tendant à l'atteinte des objectifs.

Il prévoira, organisera, dirigera et contrôlera les ressources mises à la disposition du centre.

Pour ne pas alourdir les charges, le gérant sera aussi chargé de la fonction administrative et financière.

Il devra avoir le profil d'un licencié en gestion au moins avec des connaissances dans le monde de l'élevage à cycle court.

1.2.2. La Secrétaire comptable

Elle sera chargée de faire des travaux de secrétariat et de comptabilité : charger de l'accueil et l'enregistrement des clients, enregistrer les informations comptables et financière, assurer la tenue des livres comptable, assurer la facturation.

Elle aura le profil d'un diplômé en baccalauréat + 2 en gestion.

1.2.3. Le responsable de production

Son tâche constituera à assurer une bonne marche de l'élevage des canards mulards durant la période de gavage, et jusqu'à l'abattage de ces derniers. Il gérera et contrôlera l'exécution des activités et des opérations de gavage et abattage.

Il sera assisté de quatre ouvriers.

Il sera aussi chargé de la fonction approvisionnement des canards mulards ainsi que ses nourritures. Un technicien agricole pourrait bien assumer ce rôle

1.2.4. Le responsable commercial

Il aura pour mission d'écouler sur le marché local les foies gras brut ainsi que les carcasses de canards mulards.

Il assurera la politique de communication commerciale de l'Entreprise.

Ce responsable aura titulaire d'un Baccalauréat technique en gestion et avoir une expérience professionnelle.

Il sera assisté d'un chauffeur-livreur.

1.2.5. Les ouvriers

Ils auront toutes les capacités en élevage et gavage. Ils exécuteront les activités et les opérations de gavage et abattage.

1.2.6. Le gardien

Il sera assuré par une personne sous la responsabilité directe du gérant

Il assurera la sécurité du centre pendant la nuit, et se chargera de la propreté du centre (salles de gavage, bureau, cour). Il aura le profil suivant : homme de confiance et ayant pratiqué des arts martiaux.

1.2.7. Chauffeur

Le chauffeur assurera l'entretien de la voiture et la conduite. Il devra avoir le profil d'un BEPC et ayant le permis de conduire BCDE.

SECTION II : GESTION DU PERSONNEL

La gestion des ressources humaines consiste à bien gérer d'une façon rationnelle, cohérente et logique tous les membres du personnel de notre centre.

Dans cette mission, nous allons voir les quatre variables suivantes :

- rémunération des salariés
- recrutement
- formation
- motivation

2.1.La rémunération des salariés

En contre partie des travaux effectués par les membres du personnel du centre, on les paie chaque fin du mois.

Leur rémunération correspond à leur catégorie professionnelle.

Tableau N°22: Charges de personnel

En milliers d'Ariary

Rubriques	Effectif	Salaires mensuels
Gérant	1	150
Secrétaire comptable	1	100
Responsable production	1	130
Responsable vente	1	130
Chauffeur	1	70
Ouvrier	4	280
Gardien	1	70

Source : Le Promoteur

2.2.Le recrutement

On fait le recrutement du personnel suivant ses aptitudes et ses connaissances ainsi que sa capacité d'adaptation pour le poste.

Les procédures à suivre lors du recrutement sont les suivantes :

- Définition des postes en définissant le nombre de places disponibles. C'est le gérant et les associés qui prennent les décisions.
- Qualifications suivant le profil exigé de chaque poste.
- Annonce dans les médias ou affiche dans laquelle les points suivants seront communiqués.
- Sélection des dossiers
- Entretien d'embauche

2.3 La formation

Il est important pour notre centre de dispenser de formation au personnel pour que chacun soit performant et efficace dans sa fonction.

Une formation est mise en œuvre pour que chacun accomplisse son travail et même faire plus et mieux.

2.4 La motivation

La meilleure motivation du personnel est surtout la question de salaire et de rémunération. Nous allons donner des pourcentages des chiffres d'affaires réalisés par chaque employé afin de les stimuler davantage à rechercher des marchés. Nous allons également l'aspect humanitaire du personnel pour les motiver. Nous allons consulter l'avis des travailleurs avant de prendre une décision.

Cette seconde partie nous aura permis de montrer la maximisation des rendements en fonction des méthodes et outils nécessaires.

Nous pouvons maintenant entrer dans la dernière partie de notre travail qui consiste à l'étude financière de notre projet, partie essentielle où sera calculé le taux de rentabilité interne qui nous fera voir si le projet est rentable et vaut d'être monté.

Troisième partie :
« ANALYSE FINANCIERE »

CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

La constitution de l'outil de production et de l'équipement de l'entreprise représente les investissements.

Nous allons voir dans le cadre de ce chapitre la nature et le montant des investissements ainsi que le fonds de roulement initial.

SECTION I : INVESTISSEMENT DU PROJET

Cette section consiste à évaluer tous les moyens à mettre en œuvre pour réaliser les hypothèse d'activités : les constructions, les différents matériels et le fond de roulement initial

1.1 Les immobilisations

Ce sont les éléments de l'actif contribuant à plusieurs exercices.

1.1.1. Terrain

Il nous faudra faire l'acquisition d'un terrain de 1000 m² pour un montant de 2.400.000 Ariary. C'est-à-dire le prix du mètre carré est de 2.400 Ariary.

1.1.2. Constructions

Les infrastructures à mettre en place sont :

Tableau N° 23 : Infrastructures nécessaires

En milliers d'Ariary

Désignation	Nombre	Montant
-Hangar de stockage	1	300
-Bâtiment de pré gavage	1	1 400
-Bâtiment de gavage	1	4 200
-Bâtiment d'abattage	1	1 400
-Bureau	1	1 400
-Garage	1	200
-Poste de garde	1	100
-Puits	1	400
TOTAL		9 400

Source : Le Promoteur

Les constructions sont assez simplifiées et ne nécessitent pas d'investissement lourd, les matériaux utilisés sont ceux qui se trouvent sur place.

Le coût total des constructions s'élève à 9 400.000 Ariary.

1.1.3. Equipements d'élevage

Tableau N° 24 : Equipements utilisés pour l'élevage

En milliers d'Ariary

Qté	Unité	Désignation	P.U	Montant
33	Bacs	Mangeoires et abreuvoirs 15cm	8.	260
4	Pièces	Epinettes	600.	2.400
4	Pièces	Cocottes 60	72.5	290
1	Pièces	Balance	20.	20
2	Pièces	Mouline	10.	20
4	Pièces	Couteaux	10	40
4	Pièces	Glacières 20l	20	80
		Autres (cuvettes, cuillère, seau...)		10
		TOTAL		3.120

Source : Le Promoteur

1.1.4. Matériels et mobiliers de bureau

Ils regroupent des tables, mobiliers et des téléphones fixes et portables. Leurs devis estimatifs se présentent comme suit :

Tableau N° 25 : Matériels et Mobiliers de bureau utilisés pour l'élevage

Matériels	Quantité	Prix unitaire	Montant
Tables	3	83.000	250.000
Chaises	6	15.000	90.000
Téléphones	3	60.000	180.000
TOTAL			520.000

Source : Le Promoteur

1.1.5 Matériel de transport

Le centre a acquis une voiture utilitaire d'occasion d'une valeur de 6.000.000 Ariary pour l'achat des matières utilisés en élevage est la livraison des produits et sous-produits.

1.1.6 Agencement et installation

Le centre doit disposer 400.000 Ariary pour la mise en route des besoins d'exploitation, communication, eau et des diverses installations au besoin des matériels.

1.1.5. Tableau récapitulatif des investissements

Tableau N°26: Récapitulatif des investissements

Nature d'investissement	Montant
Terrain	2.400.000
Construction	9 400.000
Equipement d'élevage	3.000.000
Matériel d'abattage	120.000
Matériel et mobilier de bureau	520.000
Matériel de transport	6.000.000
Agencement et installation	400.000
TOTAL	21 840 .000

Source : Le Promoteur

D'après ce tableau, le montant total des investissements est évalué à 21 840.000Ariary

1.1.6. Système d'amortissement

Tableau N°27: Tableau d'amortissement

En milliers d'Ariary

Eléments	Montant	Durée	Taux	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
CONSTRUCTION : Bâtiment	9 400	20	5	470	470	470	470	470
EQUIPEMENTS : Mangeoires & abreuvoirs Epinette Marmite Balance Mouline Autres matériels	260 2.400 290 20 20 10	10 10 10 10 10 10	10 10 10 10 2 5	26 240 29 2 2 1	26 240 29 2 2 1	26 240 29 2 2 1	26 240 29 2 2 1	26 240 29 2 2 1
MATERIELS : Matériel de transports Matériel et outillage Mobilier de bureaux Agencement et installations	6 000 120 520 400	5 10 10 10	20 10 20 20	1 200 12 52 40	1 200 12 52 40	1 200 12 52 40	1 200 12 52 40	1 200 12 52 40
TOTAL	19 332			2 074	2 074	2 074	2 074	2 074

Source : Cours 4^{ème} année

L'amortissement est la constatation comptable de l'amoindrissement de valeur d'un élément d'actif résultant de l'usage et du temps.

L'amortissement d'une immobilisation amortissable s'évalue selon la durée de vie probable.

Ce principe conduit la récupération des fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations.

C'est un moyen permettant d'acquérir un nouveau matériel.

On utilisera la méthode d'amortissement linéaire pour tout matériel utilisé dans notre centre.

Il est calculé à partir de la formule.

$$a = \frac{c.t.n}{100}$$

Avec a = amortissement d'une année

c = montant de l'immobilisation

t = taux d'amortissement

n = durée

1.2. Besoin en fonds de roulement initial

1.2.1. Budget de trésorerie en première année

Tableau N°28 : Budget de trésorerie annuel

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Encaissement	21000	0	3480	8816	8816	8816	8816	8816	8816	12528	12528	12528
Vente		0	3 480	8816	8816	8816	8816	8816	8816	12528	12528	12528
Emprunt à LMT	9000											
Apport en numéraire	12000											
Décaissement	23910	2269	7090	7090	7090	7102	7090	7090	7090	9811	9811	13411
Achat immobilisation	21 840											
Achat matière première	1076	1275	5956	5956	5956	5956	5956	5956	5956	8635	8635	8635
Remboursement												3600
Impôts et taxes						12						
Charge de personnel	580	580	720	762	762	762	762	762	762	762	762	762
Autres charges	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414
Ecart	(2910)	(2269)	(3610)	1726	1726	1714	1726	1726	1726	2717	2717	(883)
Trésorerie cumulée	(2910)	(5179)	(8783)	(7063)	(5337)	(3623)	(1897)	171	1897	4614	7331	6448

Source : Investigation personnelle

Les fonds nécessaires pour supporter les charges au démarrage de l'exploitation est le chiffre négatif le plus élevé dans ce tableau, le montant s'évalue à 8 783 000 Ariary

Ce fonds sera emprunté à court terme auprès des institutions financières

-Achat des matières premières : notre centre fait l'approvisionnement de maïs début du mois de janvier, achats de 150 têtes de canards mulards prêts à gaver mi-février pour la préparation de la production vendue au mois de mars

-Charges de personnel : Le mois de janvier et février, seuls les personnels sont employés dans notre centre : Gérante, Secrétaire Comptable ; responsable production, chauffeur. A partir du mois d'avril, les salariés sont travaillés en ligne parce que les productions sont vendues.

SECTION II : FINANCEMENT

2.1. Plan de financement

Il peut être défini comme étant un document prévisionnel qui récapitule les différents flux annuels, résultants des emplois des ressources de l'Entreprise.

Il se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

- dans la partie gauche, les emplois qu'engendre le projet
- dans la partie droite, le montant des ressources qu'il faut apporter à l'entreprise pour financer tous ses besoins.

Tableau N°29 : Plan de financement

en milliers d'Ariary

	Montant
<u>EMPLOIS</u> :	
Investissement	21 840
Disponible	7943
TOTAL I	29 783
<u>RESSOURCES</u> :	
Capital social	12.000
Emprunt LMT	9 000
Emprunt à CT	8783
TOTAL II	29 783

Source : Investigations personnelles

Le capital social sera établi à 12 millions d'Ariary.

2.1.1. Bilan d'ouverture

Le bilan est un état financier qui résume la situation de l'entreprise à une date déterminée.

Le bilan d'ouverture se présente de façon suivante :

- Partie gauche : les actifs non courants et les actifs courants

- Partie droite : le capital social et emprunts

Tableau N°30 : Bilan d'ouverture (en milliers d'Ariary)

RUBRIQUE	MONTANT	RUBRIQUE	MONTANT
ACTIFS NON COURANT - Investissement	21 840	<u>CAPITAUX PROPRES</u> Capital social Emprunt LMT Emprunt CT	12.000 9 000 8 783
<u>ACTIF COURANT</u> - Trésorerie	7 943		
TOTAL	29 783		29 783

Source : Investigations personnelles

Dans ce bilan de départ, le montant des capitaux propres s'élèvent à 29 783.000 Ariary.

2.2. Remboursement des emprunts :

2.2.1. Principe adopté

C'est un procédé qui permet de déterminer le montant de l'échéance que notre centre doit verser annuellement aux institutions financières qui nous fournissent des emprunts.

La méthode d'amortissement constant a été retenue pour se faire dans le calcul à une durée de 5 ans.

L'annuité est la partie de l'emprunt avec l'intérêt remboursé à chaque échéance.

$$a = m + I$$

Avec

a = annuité

m = amortissement

I = intérêt

Le montant de l'emprunt LMT s'élève à 9 000.000 Ariary avec le taux de la Banque « i » étant de 20%

$$m = \frac{\text{Capital emprunté}}{n}$$

$$I + C - i$$

C = capital

n = durée de remboursement

I = intérêt

i = taux de la banque

Le tableau suivant nous montre l'évolution de remboursement de nos emprunts pendant les 5 premières années de notre centre

2.2.2. Tableau de remboursement

Tableau n°31: Remboursement des emprunts à long et moyen terme

Année	Capital début	Intérêt	Amortissement	Annuité	Capital fin
N	9 000.000	1.800.000	1.800.000	3.600.000	7 200.000
N+1	7 200.000	1.440.000	1.800.000	3 240.000	5 400.000
N+2	5 400.000	1 080.000	1.800.000	2.880.000	3.600.000
N+3	3.600.000	720.000	1.800.000	2.520.000	1.800.000
N+4	1 800.000	360.000	1.800.000	2 160.000	0

Source : Investigations personnelles

Tableau N° 32 : Remboursement des emprunts à Court terme : FDRI

Emprunt	Intérêt 20%	Capital remboursé
8 783 000	1 756 600	10 539 6 00

Source : Investigations personnelles

Il faut connaître la situation des ressources (produits) et des dépenses (charge) de notre centre. Leur comparaison nous permet de déterminer le résultat net de l'exercice.

CHAPITRE II : LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

SECTION I : COMPTES DE GESTION

Les charges sont les dépenses consommées par le centre au cours d'une période.

1.1. Les comptes de charges

1.1.1. Achats de canard prêt à gaver

Les besoins sont de 300 unités par mois pendant les neuf premiers mois, soit au total 2.700 unités au prix unitaire de 8.500 Ar.

$$\text{D'où } 2.700 \times 8.500 \text{ Ar} = 22.950.000 \text{ Ar}$$

A partir du mois d'Octobre jusqu'au mois de Décembre, on augmente de 100 unités par mois, soit au total 1.200 unités au prix de 8.500 Ar

$$\text{D'où } 1.200 \times 8.500 \text{ Ar} = 10.200.000 \text{ Ar}$$

Prix total de l'achat de canards prêts à gaver = 33.150.000 Ar

L'achat s'effectue au début de chaque mois.

1.1.2. Aliments

Tableau N° 33 : Quantités d'aliments des canards
en Milliers d'Ariary

	Nombres têtes	Poids	Prix unitaire	Montant
Pré-gavage				
Maïs (kg)		6 240	400	2 496
Gavage				
Maïs (kg)	3 900	42 900	400	17 160
Huile (l)		2,44	3 200	7
Sel (kg)	3 900	429	500	215
TOTAL				19 878

Source : Investigations personnelles

Les aliments du canard mulard pendant la période de pré-gavage (7 jours) sont de 1,6 kg de maïs par tête.

Pour les 3900 canards prêts à gaver, les consommations sont respectivement 6240 kg.

Concernant le gavage, un canard consommé 11 kg de maïs cuit pendant 14 jours, ce qui fait 42 900 kg au total, pour les 3900 canards mulards gavés.

La quantité d'huile et du sel utilisé durant cette période se présente comme suit :

1 kg de maïs → 1/16 l d'huile → 1/100 kg de sel

Donc 42 900kg de maïs → 2,44 l d'huile → 429 kg de sel

Désignation	Unités	Quantité	Prix unitaire	Montant
Vaccin Avicole	flacon	78	4 000	312
Vermifuge	comprimés	7 800	300	2 340
Antistress	Gramme	54 600	100	5 460
TOTAL				8 112

Vaccin : 1 flacon pour 50 têtes canards mulards $\frac{3900 \text{ têtes}}{50 \text{ têtes}} = 78 \text{ flacons}$

Vermifuge : 2 comprimés par canards mulards x 3900 = 7800 comprimés

Antistress : 14 g par canard mulard x 3900 = 54600 g

Au prix d'un litre de 3000 Ar, la consommation annuelle s'élève à 2.340.000 Ariary.

Celle-ci représente un montant total de 96.000 Ariary dont le prix d'un litre est de 8.000 Ariary.

Dans une année, les fournitures de bureau (stylo, rames de papier, cahier, livre comptable...) sont évalués à 100.000 Ariary.

Savons	: 2400 Ar x 12 barres =	30.000 Ariary
		+
Détergent :		20.000 Ariary

Total		50.000 Ariary

Entretien et réparation

Tableau N°35 : Entretien et réparation

en Milliers d'Ariary

Rubrique	Annuelles
Voiture	240
Puits	15
Primes d'assurance	60
Publicité et participation foire	100
TOTAL	415

Impôts et Taxe

Notre centre paye des impôts et taxes pour la vignette auto.
Ariary

Rubrique	Montant
Vignette auto	12000
TOTAL	

1.1.4. Charges de personnel

Tableau N°36 : Charges salariales et sociales

en Milliers d'Ariary

Désignation	Effectif	Salaires mensuels	Salaires annuels
Gérant	1	150	1800
Secrétaire comptable	1	100	1200
Responsable production	1	130	1560
Responsable vente	1	130	1560
Chauffeur	1	70	840
Ouvrier	4	280	3360
Gardien	1	70	840
SOUS TOTAL			11160
CNAPS 13%			1450
OSTIE 5%			558
TOTAL			9152

Montant du SMIG = 70.000 Ar

Ce tableau nous montre les procédures de calcul de rémunération annuelle des membres du personnel de notre centre.

Les charges de personnel sont l'ensemble du salaire du personnel et les charges patronales (CNaPS et OSTIE).

Les charges patronales sont calculées à partir de la masse salariale à l'ordre 13% et 5%.

La masse salariale s'élève ainsi à 11.160.000 Ariary à la première année d'exploitation.

Minorés de 18% de charges patronales, les charges de personnel s'élèvent à 9.152.000 Ariary.

1.1.5. Les charges pendant les 5 premières années

1.1.5.1. Achats canard mulard prêts à gaver

Tableau n° 37: Prévision des achats pour les 4 dernières années

Année	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Quantités	4290	4789	5190	5709
Prix unitaire	8500	8500	8500	8500
MONTANT	36.465	40.111	44.115	48.526

Source : Investigations personnelles

L'achat des canards mulards destinés au gavage seront augmenté de 10% par an à cause de l'expérience et du bénéfice.

1.1.5.2. Charges externes

Tableau n°38 : Prévision des charges externes pour les 4 dernières années

Rubrique	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Entretien et réparation	286	314	345	379
Primes d'assurances	66	72	79	86
Publicité et participation foire	110	121	133	146
TOTAL	462	507	557	611

Source : Investigations personnelles

Les charges externes seront également augmentées de 10% par an pour tenir compte à l'inflation.

1.1.5.3. Les aliments et autres approvisionnements

Tableau N° 39 : Prévision de l'alimentation pour les 4 dernières années

En milliers d'Ariary

Rubrique	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Aliments	21865	24051	26456	29101
Autres approvisionnement	8923	9815	10796	11875
TOTAL	30788	33866	37252	40976

Source : Investigations personnelles

Les aliments augmentent proportionnellement à l'augmentation de l'élevage.

Les autres approvisionnements comme les fournitures de bureau, carburants, lubrifiants seront aussi augmentés de 10% à cause de l'inflation.

1.1.5.4. Les charges de Personnel

Tableau N°40 : Evaluation de rémunération et des charges sociales

En milliers d'Ariary				
Désignation	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Gérant	1 800	1 800	1 980	2 178
Secrétaire comptable	1 200	1 200	1 320	1 452
Responsable production	1 560	1 560	1 716	1 887
Responsable vente	1 560	1 560	1 716	1 887
Chauffeur	840	840	924	1 016
Ouvrier	3 360	3 360	3 696	4 065
Gardien	840	840	924	1 016
SOUS TOTAL	11 160	11 160	12 276	13501
CNAPS 13%	1 450	1 450	1 595	1755
OSTIE 5%	558	558	613	675
TOTAL	9 152	9152	10 068	11 071

Source : Investigations personnelles

Les salaires du personnel ne seront augmentés de 10% qu'à partir de la quatrième année de l'exploitation.

1.1.5.5. Impôts et Taxes

En milliers d'Ariary				
Désignation	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Vignette Auto	13	14	15	16

1.1.6. Tableau récapitulatif des charges

Tableau N°41 : Récapitulatif des charges

Rubrique	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Achats	61140	67254	73979	81376	89513
Charges externes	3000	3300	3630	3993	4392
Impôts et taxes	12	13	14	15	16
Charges de personnel	9152	9152	9152	10 068	11 071
Dotation aux amortissements	2074	2074	2074	2074	2074
Charges financières	5357	3240	2880	2520	2160
TOTAL	8073	85 033	91 729	100 046	109 226

Source : Investigations personnelles

1.2. Les comptes de produits

Les comptes des produits correspondent à la création de richesse permise par les opérations financières et les opérations exceptionnelles au cours de l'exploitation.

1.2.1. Calcul des produits de la première année d'exploitation

Tableau N°42 : Produit de la première année d'exploitation

En milliers d'Ariary

Mois		1	2	7	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Rubrique													
Foie gras brut (en kg)	Q	120	120	120	120	120	120	120	120	120	160	160	160
	PU	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000
	M	3 240	3 240	3 240	3 240	3 240	3 240	3 240	3240	3240	4 320	4 320	4 320
Paletot (nombre)	Q	300	300	300	300	300	300	300	300	300	400	400	400
	PU	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10 000	10000	10000
	M	3 000	30 00	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000
Abats + carcasses (kg)	Q	120	120	120	120	120	120	120	120	120	160	160	160
	PU	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
	M	720	720	720	720	720	720	720	720	720	960	960	960
Total		6 960	6 960	6 960	6 960	6 960	6 960	6 960	6 960	6 960	9 280	9 280	9 280

Source : Investigations personnelles

Pendant les neuf premier mois, la vente mensuelle reste constante. Elle change à partir de là dixième mois parce que la demande est forte et beaucoup de gaveurs n'arrivent pas à satisfaire le marché local. En effet, notre centre augmente le chiffre d'affaires.

1.2.2. Calculs des produits d'exploitation pendant les cinq premières années

Tableau N°43 : Planning de production et de vente sur 5 ans

		En milliers d'Ariary				
Rubrique	Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Foie gras brut (en kg)	Q	1560	1716	1887	2075	2282
	PU	27000	27000	27000	27000	27000
	M	42 120	46 332	50 949	56 025	61 614
Paletot (nombre)	Q	3900	4290	4719	5190	5709
	PU	10000	10000	10000	10000	10000
	M	39000	42 900	47 190	51 900	57 090
Abats + carcasses (en kg)	Q	1560	1716	1887	2075	2282
	PU	6000	6000	6000	6000	6000
	M	9360	10 296	11 322	12 450	13692
Total		90 480	99 528	109 461	120 375	132 396

Source : Investigations personnelles

Le prix des paletots reste invariable pendant les cinq années pour souci de compétitivité.

Les abats seront rendus invariablement au même prix pendant les cinq années

SECTION II : ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

Elle comprend l'analyse des points suivants :

- le bilan prévisionnel sur cinq ans
- le compte de résultat prévisionnel
- le flux de trésorerie

2.1.Le bilan prévisionnel sur 5 ans

Nous avons établi le bilan des cinq premiers exercices pour avoir apprécié l'évolution de notre exploitation.

2.1.1 Bilan prévisionnel de l'année N

Tableau N°44 : Bilan prévisionnelle de l'année N

Actif	Bilan au 31-12-N			Passif	
	V B	Amt	VCN		
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	12 000 000
Frais de développement				Résultat net	6 830 000
Immobilisations corporelles				Total capitaux propres	18 830 000
Terrain	2 400 000		2 400 000	PASSIF NON COURANT	
Constructions	9 400 000	470 000	8 930 000	Emprunt à LMT	9 000 000
Matériel de production	3 120 000	312 000	2 808 000	Emprunt à CT	8 786 000
Agencement – Installation	400 000	40 000	360 000	Totaux passif non courant	17 786 000
Matériel de transport	6 000 000	1 200 000	4 800 000		
Matériel de bureau	520 000	52 000	468 000		
Total actifs non courants	21 840 000	2 074 000	19 766 000		
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	7 946 000		16 850 000		
Total actifs courants	7 946 000		16 850 000		
Totaux	29 786 000		36 616 000	Totaux	36 616 000

Source : Investigations personnelles

2.1.1. Le bilan prévisionnel de l'année N+1

Tableau N°45 : Bilan prévisionnel de l'année N+1

Actif	Bilan au 31-12-N+1			passif	
		VB	Amt	VCN	
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	12 000 000
Frais de développement				Résultat net	10 155 000
Immobilisation corporelle				Total capitaux propres	22 155 000
Terrain	2 400 000		2 400 000	PASSIF NON COURANT	
Construction	9 400 000	940 000	8 460 000	Emprunt LMT	7 200 000
Matériel de production	3 120 000	624 000	2 496 000	PASSIF COURANT	
Agencement installation	400 000	80 000	320 000		
Matériel de transport	6 000 000	2 400 000	3 600 000		
Matériel de bureau	520 000	104 000	416 000		
Total actif non courant	21 840 000	4 148 000	17 692 000		
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	16 850 000		11 643 000		
Total actifs courants	16 850 000		11 643 000		
Totaux	38 690 000		29 335 000	Totaux	29 355 000

Source : Investigations personnelles

2.1.2. Le bilan prévisionnel de l'année N+2

Tableau N°46 : Bilan prévisionnel de l'année N+2

Actif	Bilan au 31-12-N+2			Passif	
	VB	Amt	VCN		
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	12 000 000
Frais de développement				Résultat net	12 460 000
Immobilisation corporelle				Total capitaux propres	24 460 000
Terrain	2 400 000		2 400 000	PASSIF NON COURANT	
Construction	9 400 000	1 410 000	7 990 000	Emprunt LMT	5 400000
Matériel de production	3 120 000	936000	2 184 000	PASSIF COURANT	
Agencement installation	400 000	120 000	280 000		
Matériel de transport	6 000 000	3 600 000	2 400 000		
Matériel de bureau	520 000	156 000	364 000		
Total actifs non courant	21 840 000	6 222 000	15 618 000		
ACTIF COURANTS					
Trésorerie	11 643000		14 242 000		
Total actif courant	11 643 000		14 242 000		
Totaux	33 483 000		29 860 000	Totaux	29 860 000

Source : Investigations personnelles

2.1.3. Le bilan prévisionnel de l'année N+3

Tableau N°47 : Bilan prévisionnel de l'année N+3

Actif

Bilan au 31-12-N+3

Passif

	VB	Amt	VCN		
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	12 000 000
Frais de développement				Résultat net	14 239 000
Immobilisation corporelle				Total capitaux propres	26 239 000
Terrain	2 400 000		2 400 000	PASSIF NON COURANT	
Construction	9 400 000	1 880 000	7 520 000	Emprunt LMT	3 600 000
Matériel de production	3 120 000	1 248 000	1 872 000	PASSIF COURANT	
Agencement installation	400 000	160 000	240 000		
Matériel de transport	6 000 000	4 800 000	1 200 000		
Matériel de bureau	520 000	208 000	312 000		
Total actif non courant	21 840 000	8 296 000	13 544 000		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	14 242 000		16 295 000		
Total actif courant	14 242 000		16 295 000		
Totaux	36 082 000		29 839 000	Totaux	29 839 000

Source : Investigations personnelles

2.1.4. Le bilan prévisionnel de l'année N+4

Tableau N°48 : Bilan prévisionnel de l'année N+4

Actif	Bilan au 31 – 12 – N+4			Passif	
	VB	Amt	VCN		
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	12 000 000
Frais de développement				Résultat net	16 228 000
Immobilisation corporelle				Total capitaux propres	28 228 000
Terrain	2 400 000		2 400 000	PASSIF NON COURANT	
Construction	9 400 000	2 350 000	7 050 000	Emprunt LMT	1 800 000
Matériel de production	3 120 000	1 560 000	1 560 000	PASSIF COURANT	
Agencement installation	400 000	200 000	200 000		
Matériel de transport	6 000 000	6 000 000	0		
Matériel de bureau	520 000	260 000	260 000		
Total actif non courant	21 840 000	10 370 000	11 470 000		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	16 295 000		18 558 000		
Total actif courant	16 295 000		18 558 000		
Totaux	38 135 000		30 028 000	Totaux	30 028 000

Source : Investigations personnelles

2.2. Le compte de résultat prévisionnel

Ce résultat mesure la confrontation entre les produits et les charges. Pour établir le compte de résultat, il faut procéder au passage des comptes aux postes de charges et de produits du compte de résultat, compte d'actif et compte de passif.

Tableau N°49 : Compte de résultat prévisionnel

En milliers d'Ariary

Rubrique \ Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire	90 480	99 528	109 461	120 375	132 396
Production stockée					
Production immobilisée					
I. Production de l'exercice	90 480	99 528	109 461	120 375	132 396
Achats consommés	61 140	67 254	73 979	81 376	89 513
Services extérieurs	3 000	3 300	3 630	3 993	4 392
II. Consommation de l'exercice	64 140	70 554	77 609	85 369	93 905
III. Valeur ajoutée (I-II)	26 340	28 974	31 907	35 006	38 491
Impôts et taxes	12	13	14	15	16
Charges de personnel	9 152	9 152	9 152	10 068	11 071
IV. Excédent brut d'exploitation	17 176	19 809	22 741	24 923	27 404
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Amortissement	2 074	2 074	2 074	2 074	2 074
V. Résultat opérationnel	15 114	17 747	20 679	22 861	25 342
Produit financier					
Charges financières	5357	3 240	2 880	2 520	2 160
VI. Résultat financier	-5357	-3240	-2880	-2520	-2160
VII. Résultat avant impôt	9 757	14 507	17 799	20 341	23 182
Impôt sur les revenus	2 927	4 352	5 339	6 102	6 954
VIII. Résultat net de l'exercice	6 830	10 155	12 460	14 239	16 228
Total des produits des activités ordinaires	90 480	99 528	109 461	120 375	132 396
Total des charges des activités ordinaires	80 723	85 021	91 717	97 514	109 214
IX. Résultat net des activités ordinaires	9 757	14 507	17 744	22 861	23 182

Source : Investigations personnelles

2.3. Flux de trésorerie

Le budget de trésorerie joue un rôle très important dans la gestion de la disponibilité, il s'agit de :

- un excédent de trésorerie, on peut faire le déplacement financier

- une défaillance de la trésorerie, on peut faire chercher le financement.

Durant les années d'exploitation, le tableau suivant nous montre la variation annuelle de flux de trésorerie

Tableau N°50 : Flux de trésorerie en millier d'Ariary

	N+1				
Flux de trésorerie aux activités opérationnelles	11 904	15 530	18 111	20 309	109 698
Encaissements reçus des clients	90 480	99 528	109 461	120 375	132 396
Somme versée aux fournisseurs et au personnel	70 292	76 406	83 131	91 444	100 584
Intérêts et autres frais financiers	5 357	3 240	2 880	2 520	2 160
Impôts sur les revenus	2 927	4 352	5 339	6 102	6 954
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles	11 904	15 530	18 111	20 309	109 698
Flux de trésorerie liés à des événements extra ordinaires	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	17 783	7 200	5 400	3 600	1 800
Remboursement des emprunts	17 783	7200	5 400	3 600	1 800
Variation de la trésorerie de la période	6 830	10 155	12 460	14 239	16 228
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	7 946	16 850	11 643	14 242	16 295
Trésorerie à la fermeture de l'exercice	16 850	11 643	14 242	16 295	18 558

Source : Investigations personnelles

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

L'évaluation du projet consiste à apprécier et à vérifier sa faisabilité. Cette faisabilité doit être examinée à partir des variables tels que :

- évaluation financière
- évaluation économique et sociale

SECTION I : L'EVALUATION FINANCIERE SUIVANT LES OUTILS D'EVALUATION

L'évaluation financière permet d'orienter la prise de décision d'investir ou non.

1.1.La valeur actuelle nette

1.1.1. Marge brute d'Autofinancement (MBA)

C'est le montant des ressources dégagées par l'activité de l'Entreprise susceptible de rester à sa disposition définitivement ou pour une durée supérieure à un an une fois payés toutes ses charges et l'impôt sur les sociétés et encaissés tous ses produits.

Tableau N°51 : Calcul de MBA ou Cash-flow

Année Rubrique	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Résultats nets	6 830 000	10 155 000	12 460 000	14 239 000	16 228 000
Amortissements	2 074	2 074	2 074	2 074	2 074
MBA	6 832 074	10 157 074	12 462 074	14 241 074	16 230 074

Source : Investigations personnelles

La MBA a des valeurs très significatives et montre une évolution favorable.

1.1.2. Calcul de Cash – flow au taux de 20%

Le cash flow actualise consiste à ramener tous les cash-flows à une même période.

Il se résume dans la formule suivante :

$$j \quad CFact = \sum_{t=1}^4 \frac{Cf_t}{(1+i)^t}$$

Avec t = nombre d'années

i = taux d'actualisations

Cf = cash – flow de l'année t

Le cash-flow actualité dépend du taux d'actualisation i, qui se confond an taux de prêt des institutions financières.

On calcule le cash-flow actualise par le taux d'actualisation égal à 20%.

Tableau N° 52: Calcul de MBA au taux de 20%

	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Cash-flow	6 832 074	10 157 074	12 462 074	14 241 074	16 230 074
$(1 + i)^{-n}$ si $t = 20\%$	0,83	0,69	0,58	0,48	0,4
Cash-flow actualisé	5 670 621	7 008 381	7 227 002	6 835 715	6 492 029
Cash-flow cumulé	5 670 621	12 679 001	19 907 003	26 742 718	33 234 747

Source : Investigations personnelles

1.1.3. La Valeur actuelle nette (VAN)

La VAN d'un projet d'investissement est la différence entre le cash-flow actualisé et l'investissement initial.

Le calcul de la VAN est nécessaire pour avoir une estimation de la rentabilité qui serait significative au promoteur du projet.

$$\text{VAN} = \text{Cfat} - I$$

Avec $I = 21\,840\,000$
et $\text{Cfact} = 33\,234\,747$

$$\text{VAN} = 33\,234\,747 - 21\,840\,000$$

$$\text{VAN} = 11\,394\,747 \text{ Ariary}$$

La VAN qui est évalué à 11 394 747 Ar est strictement positive.

Le projet est acceptable et viable à long terme.

1.2. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI d'un projet est le taux « i » pour la valeur VAN est nulle.

Le taux d'actualisation i rend la VAN des revenus égal à celle des dépenses du projet.

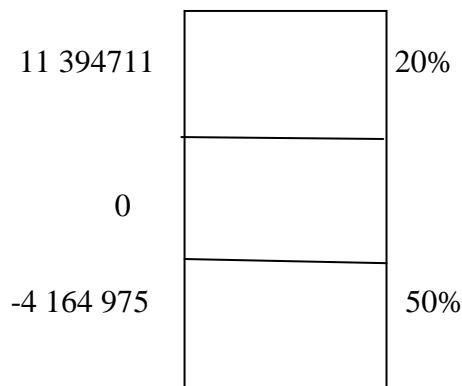
Tableau N°53 : Calcul de la MBA au taux de 50%

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	6 832 074	10 157 074	12 462 074	14 241 074	16 230 074
$(1+i)^{-n}$ si $t=50\%$	0,66	0,44	0,3	0,2	0,13
MBA actualisé	4509 168	4.469.112	3 738 622	2.848.214	2 109 909
MBA cumulé	4 509 168	8.978.280	12.716.902	15.565.116	17.675.025

Source : Investigations personnelles

$$\text{VAN} = 17\,675\,025 - 21\,840\,000$$

$$\text{VAN} = -4\,164\,975 \text{ Ariary}$$



$$\begin{aligned}
 & \frac{0 - 4.164\,975}{-4\,164\,975 - 11\,394\,747} = \frac{i-20}{50-20} \\
 & \frac{4.164\,975}{15\,959\,706} = \frac{i-20}{30} \\
 & 0,57 \times 30 = i-20 \\
 & i-20 = 17,1 \\
 & \boxed{i = 37,1\%}
 \end{aligned}$$

Le TRI doit être normalement supérieur au taux d'intérêt moyen auquel le projet pourra être financé. Le taux d'actualisation est égal à 20%, le TRI est évalué à 37,1%. Cela signifie que le taux d'actualisation est inférieur au TRI. Ce qui permet de dégager une marge de sécurité de 17,1%. La rentabilité est supérieure au taux exigé. Nous pouvons affirmer que le présent projet est rentable.

1.3. Indice de profitabilité (IP)

Pour qu'un projet soit rentable, l'IP doit être > 1 .

L'IP est le ratio entre cash-flow actualisé et l'investissement initial.

$$\text{IP} = \frac{33\,234\,747}{21\,840\,000}$$

$$\boxed{\text{IP} = 1,52}$$

Dans notre cas, l'IP est égal à 1,52. Cela signifie que 1 Ariary de capital investi génère 0,52 Ar de bénéfice. Le projet est acceptable.

1.4. Durée de récupération des capitaux investis (DRCI)

C'est la période qu'il faut au projet pour restituer l'investissement initial.

La DRCI est calculée à partir de

$$\frac{\text{Investissement initial- cash-flow de l'année3}}{\text{Cash-flow de l'année 4 - investissement initial}}$$

$$\frac{21\,840\,000 - 19\,907\,003}{26\,742\,718 - 21\,840\,000}$$

Nombre du mois restant :

$$\frac{1\,932\,997}{4\,902\,718} = 0,39$$

$$0,39 \times 12 = 4,68 = 4 \text{ mois}$$

$$0,68 \times 30 = 21 \text{ jours}$$

D'après le résultat positif obtenu par notre centre, par ses activités et par ses opérations, la DRCI est 3 ans 4 mois 21 jours, alors que notre projet durera 5 ans. Nous pourrions dire que la récupération est plus vite que prévu

Notre projet intitulé « Création d'un centre de gavage de canard mulard sis à Ankadinondry » dans la région de Bongolava est à la fois rentable, viable et soutenable dans cette région.

SECTION II : L'EVALUATION SUIVANT LES CRITERES D'EVALUATIONS

2.1.Pertinence

La pertinence d'un projet peut être définie comme sa capacité à réaliser les objectifs qui lui sont assignés.

L'objectif du projet étant d'augmenter la valeur ajoutée. Cet objectif est atteint, ici, donc le projet est pertinent.

Il y a corrélation entre le projet et les buts visés.

2.2.Efficacité

L'efficacité se réfère aux coûts et rythmes auxquelles les interventions sont transformées en résultat. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats.

Le présent projet est donc efficace si les objectifs sont atteints sans réduction des moyens utilisés.

Le résultat net sur cinq ans démontre l'efficacité du projet.

Tableau N°54 : Evolution de résultat net

en millier d'Ariary

Rubrique \ Année	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Résultat net	6 830	10 155	12 460	14 239	16 228

Source : Investigations personnelles

2.3.Efficience

Le présent projet est efficient si les objectifs le sont avec réduction des moyens utilisés, c'est à dire les matériels à utiliser sont minimisés mais la capacité de production est performante.

L'efficience se visualiser à partir de l'évolution de ratio égale à :

CA

Consommation de l'exercice

Tableau N°55 : Ratio d'efficience

Rubrique \ Année	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
CA	90 480 000	99 528 000	109 461 000	120 375 000	132 396 000
Consommation de l'exercice	64 140 000	70 554 000	77 609 000	85 396 000	93 905 000
Efficience	1,410	1,410	1,410	1,410	1,409

Source : Investigations personnelles

L'efficience est ce qui aboutit à des bons résultats et en réduisant les moyens utilisés

2.4.La durée de vie

Le critère de la durée de vie du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou de résultat.

La réussite dépend une bonne gestion qui est la prudence dans les dépenses et la précision dans les comptes.

Tableau N°56 : Ratio sur la rentabilité commerciale

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	6 830 000	10 155 000	12 460 000	14 239 000	16 228 000
Chiffres d'affaire	90 480 000	99 528 000	109 461 000	120 375 000	132 396 000
Ratio sur la rentabilité commerciale en %	7,54%	10,20%	11,38%	11,90%	12,25%

Source : Investigations personnelles

Tant que ce ratio est supérieur à 10%, l'activité est jugée rentable. Nos taux sont tous supérieurs à 10% sauf la première année d'exploitation. Notre taux de marge tourne autour de 10,65%. En effet la durée d'exploitation peut être réduite et il y a une possibilité de créer un autre investissement

SECTION III : EVALUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE

Faire l'évaluation économique et sociale du projet consiste à s'intéresser ses impacts économique et sociale.

3.1. Evaluation économique

L'évaluation économique a pour objectif de recenser les coûts et les avantages résultant des activités et des opérations de notre centre.

Pour se faire, nous allons voir la valeur ajoutée

Tableau N°57 : Evaluation de valeur ajoutée

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Valeur ajoutée	26 340 000	28 974 000	31 907 000	35 006 000	38 491 000

Source : Investigations personnelles

L'Entreprise sera créatrice de valeur ajoutée, donc elle participe de façon positive au Produit Intérieur Brut du pays, améliore des revenus nationaux et réalise le programme de développement économique et sociale de Madagascar.

3.2. Evaluation sociale

En ce qui concerne l'évaluation sociale, son étude sera basée sur :

- La création d'emploi
- Le développement social de la région

3.2.1. Création d'emploi

Par le recrutement d'une main d'œuvre non négligeable par notre centre, il contribuera à augmenter les revenus des agriculteurs ruraux qui à terme faciliteront la lutte contre la pauvreté.

3.2.2. Développement social de la région

Outre les activités agricoles, artisanales, les travaux de briqueterie, notre projet participe au développement social de la commune rurale d'Ankadinondry en particulier et de la région de Bongolava en générale.

CONCLUSION GENERALE

Les paysans Malgaches pratiquent la culture et l'élevage d'une manière traditionnelle et le rendement s'avère être assez bas. Les paysans rencontrent divers problèmes en matière de subsistance. C'est seulement depuis quelques années que certaines activités d'élevage à cycle court ont connu un essor particulier. Le secteur de l'aviculture par exemple s'est développé rapidement et la consommation de poulets de chair fait partie intégrante de la vie quotidienne des Malgaches vivant dans le milieu urbain.

Parallèlement à cette situation, certains produits d'élevage comme le foie gras se sont développés rapidement du fait de l'existence d'un potentiel de consommateurs sur le plan local et international. Certains paysans se sont ainsi professionnalisés dans la production de foies gras et des opérateurs se sont lancés à l'exploitation de cette activité très rentable.

Ce projet de création d'un centre de gavage en vue de la production de foies gras à Sakay nous a permis d'améliorer nos connaissances non seulement dans le monde de la gestion mais aussi dans la filière élevage, plus particulièrement de canard mulard.

Nous avons essayé dans le cadre de ce mémoire d'exposer le contenu du projet, l'étude de marché concernant le foie gras. Nous avons indiqué les conditions de pré gavage et gavage du canard mulard en vue de l'obtention de foies gras ainsi que les conditions nécessaires à l'abattage.

Nous avons fait l'étude financière du projet qui aboutit à l'obtention d'un taux de rentabilité interne de 37,1 %. Tous les indicateurs tels que VAN, TRI, IP, DRCI s'avèrent faisables.

De ce fait, nous avons conclu que c'est une activité rentable qu'on peut y vivre avec.

Dans le futur, nous envisageons de :

-faire la reproduction, en achetant des reproducteurs , faisant le croisement entre le canard de barbarie et la cane commune, et couvant leurs œufs pour avoir des canetons de bonne race en vue de satisfaire la demande

transformer les foies gras :

Les préparations à base de foies gras sont nombreuses. De ce fait, nous pensons fabriquer une gamme étendue de produits à base de foies gras de diverses formes et emballages destinés pour le marché local.

Enfin nous essayons d'exploiter le marché international une fois que le projet aura atteint sa vitesse de croisière.

BIBLIOGRAPHIE

AHMED Silem et MARTINET Alain Charles, Lexique de gestion, Dalloz, Paris, 2005, 551 pages

DAVID Alderson, Dr BARRY Clarke et BOOKS Steve, Junior Animaux, Copyright, 2003, 512 pages

ESCOT Barthélemy et SALICHON Yves, Elevage et gavage des palmipèdes pour la production du foie gras , rapport, Antananarivo, 2004, 50 pages

MPE, Bilan sur la production et commercialisation de la viande de canard mulard et de foie gras de canard, rapport, Antananarivo, 2004, 70 pages

RAKOTONDRAVELO Léonie, Caractéristiques de la situation actuelle et perspectives d'avenir de l'élevage, Mémoire, EESS Agro, 2007, 80 pages.

RAZAFIMBAHINY Christian Alphonse, Manuel de Marketing pour Madagascar, Ce cor, 230 pages

TABLE DES MATIERES

Remerciements	
Sommaire	
Liste des figures	
Liste des photos	
Annexes	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Introduction.....	1
PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET.....	3
 CHAPITRE I PRESENTATION DU PROJET.....	 4
Section I Historique du projet.....	4
1.1. Localisation de la zone d'exploitation	4
1.2Caractéristique de la commune	4
1.3Le climat.....	5
1.4 Contexte social	5
1.5 Contexte économique.....	5
1.6 Choix de la zone d'exploitation	5
Section II Caractéristique du projet	7
2.1 Identification de l'Entreprise	7
2.2 Objectifs et intérêts du projet	7
 CHAPITRE II ETUDE DE MARCHE.....	 9
Section I Analyse de l'offre	9
1.1 Caractéristique de l'offre	9
1.2 Caractéristique des produits	9
Section II Analyse de la demande	13
2.1 Clientèle cible.....	13
2.2Caractéristique de la demande.....	13
2.3 Position de la demande	14
2.4 Estimation de la demande	14
2.5 Freins et motivations d'achats	15
Section III Etude de la concurrence	15
3.1.Les concurrents directs	15
3.2 Les concurrents indirects	15
3.3 Forces et faiblesses des concurrents.....	16
3.4 Détermination de la part de marché	16
Section IV Etude de marché	17
4-1- Définition du marketing	17
4-2- stratégie et politique marketing	17

PARTIE II CONDUITE DU PROJET	22
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION DE FOIES GRAS	23
Section I : Généralité sur la production de foie gras	23
1.1 Canard de barbarie	23
1.2 Canard commun	25
1.3 Canard mulard	25
Section II : Processus de formation de foies gras	25
2.1 Le pré-gavage	26
2.2 Le gavage	27
2.3 Aspect technique	27
2.4 Les résultats du gavage	35
2.5 Prophylaxie.....	36
2.6 Les principales maladies des canards	37
2.7 Les accidents et incidents au cours du gavage	38
2.8 Les stress en gavage	39
Section III : La préparation des canards mulards.....	40
3.1 Inspection sanitaire ante – mortem	40
3.2 L’abattage des canards mulards gras.....	40
Section IV : Traitement du foie gras et ses carcasses	41
4.1 Tri et classification du foie gras	42
4.2 Découpe de canard mulard	44
CHAPITRE II CAPACITE DE PRODUCTION	45
Section I : Production de foie gras brut	45
1.1 Pendant la période de démarrage	45
1.2 Approvisionnement en canard mulard	45
1.3 Approvisionnement en maïs	46
1.4 Production de canards mulards et de foies gras.....	46
1.5 Planning de production sur cinq ans.....	47
CHAPITRE III : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....	48
Section I : Organigramme envisagé	48
1.1 Organigramme adopté	48
1.2 Effectif du personnel	49
1.3 Répartition des tâches	49
Section II Gestion du personnel	50
2.1 La rémunération des salariés	51
2.2 Le recrutement	51
2.3 La formation.....	52
2.4 La motivation	52

PARTIE III – ANALYSE FINANCIERE	54
CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	55
Section I : Investissement du projet	55
1.1 Les Immobilisations	55.
1.2 Besoin en Fonds de Roulement Initial	59
Section II : Financement	61
2 .1- Plan de financement	61
2.2- Remboursement des emprunts	62
CHAPITRE II – LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS	64
Section I : Comptes de gestion	64
1.1 Les comptes de charges	64
1.2 Les comptes de produits	68
Section II : Etats financiers prévisionnel	70
2.1 Le bilan prévisionnel sur cinq ans	70
2.2 Le compte de résultat prévisionnel	76
2.3 Le flux de trésorerie	76
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	78
Section I : L'évaluation financière suivant les outils d'évaluation	78
1.1 La Valeur Actuelle Net	78
1.2 Le Taux de Rentabilité Interne	79
1.3 Indice de profitabilité	80
1.4 Délai de récupération des capitaux investis	81
Section II : L'évaluation suivant les critères d'évaluation	81
2.1 – Pertinence	81
2.2 – efficacité	81
2.3 – efficience	82
2.4-durée de vie	82
Section III – évaluation économique et sociale	83
3.1-évaluation économique	83
3.2-évaluation sociale.....	83
CONCLUSION.....	84
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXE	
TABLE DES MATIERES	

ANNEXE I

Activité de l'élevage



Gavage d'un Canard



Préparation de Maïs



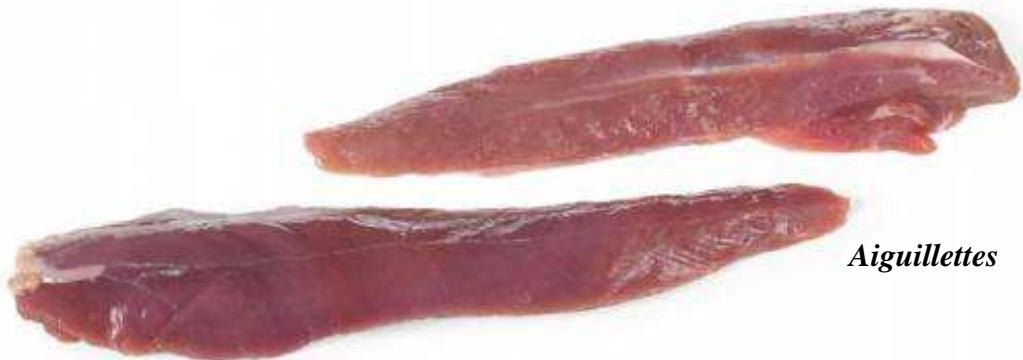
Canards dans une épinette

ANNEXE II

Parties de découpe d'un Canard



Cuisse de Canard



Aiguillettes



Magrets de Canard

ANNEXE III

Recette à base de foies gras



Foie gras a la tomate



Terrine de foie gras

Crème de foie gras au caramel

