

SOMMAIRE

CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET.....	4
Section 1 : Description du projet.....	4
Section 2 : Présentation de la zone.....	6
Section 3 : Caractéristique du projet.....	7
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE	9
Section 1 : Analyse de la demande.....	9
Section 2 : Analyse de l'offre.....	10
Section 3 : Analyse concurrentielle.....	13
CHAPITRE III : ASPECT MARKETING DU PROJET.....	15
Section 1 : Définition et grandes caractéristiques de la démarche marketing.....	15
Section 2 : Politique marketing adoptée : Marketing mix.....	18
Section 3 : Stratégie marketing adoptée.....	20
ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET.....	3
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	22
Section 1 : L'alimentation du cheptel.....	22
Section 2 : Contrôle de cheptel.....	27
Section 3 : Technique de l'élevage.....	30
Section 4 : Identification des matériels.....	33
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	38
Section 1 : Production envisagée.....	38
Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnels.....	39
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	41
Section 1 : Organisation administrative.....	41
Section 2 : Politique de recrutement.....	45
Section 3 : Chronogramme des activités.....	46
CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	48
.....	48
Section 1 : Investissements nécessaires.....	48
Section 2 : Amortissements des Biens.....	51
Section 3 : Plan de financement.....	52
CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....	55
Section 1 : Comptes de gestion.....	55
Section 2 : Compte de résultat prévisionnel.....	59
Section 3 : Bilan prévisionnel.....	60
Section 4 : Flux de trésorerie.....	67
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	68
Section 1 : Evaluations financières du projet.....	68
Section 2 : Analyse de ratios.....	71
Section 3 : Evaluation socio-économique.....	73
Section 4 : Cadre logique.....	74
CONCLUSION GENERALE.....	77
BIBLIOGRAPHIE.....	79
ANNEXE N° II : CORNADIS.....	II
ANNEXE N°III : PLAN DE L'ETABLE.....	III

ANNEXE N°IV: MATERIELS D'ELEVAGE.....VI

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

LISTE DES ABREVIATIONS

BCL : Bureau Central Laitier

CNaPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

DAICI : Décaissements sur Acquisition d'Immobilisations Corporelles ou Incorporelles

DRCI : Délai de Récupération de Capital Investit

EBE : Excèdent Brute d'Exploitation

FIFAMANOR : Fiompiana Fambolena Malagasy Norvezianina

FRI : Fonds de Roulement Initial

FTLAO : Flux de Trésorerie Liés aux Activité Opérationnelles

FTNPAF : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités de Financement

FTNPAI : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités d'Investissement

FTNPAO : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités Opérationnels

IBS : Impôt sur le Bénéfice de la Société

INSTAT : Institut National de la Statistique

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

MAP : Madagascar Action Plan

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

OSIE : Organisme Sanitaire Inter Entreprise

PIB : Produit Intérieur Brut

PNB : Produit National Brut

PU : Prix Unitaire

SMPL : Société Malgache de Produits Laitiers

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TVA : TAXE sur les Valeurs Ajoutées

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Situation de produits laitiers.....	9
Tableau n°2 : Consommation moyenne des clients d'Ambositra.....	10
Tableau n°3 : Offre de produits d'importation 1998 à 2003.....	11
Tableau n°4 : Production laitière dans la ville (quantité en litre).....	12
Tableau n°5 : Pourcentage de part du marché.....	12
Tableau n°6 : Caractéristique de l'aliment composé Feed Mill.....	22
Tableau n°7 : Composition de provende pour les veaux.....	23
Tableau n° 8 : Composition de provende pour les vaches laitières.....	23
Tableau n°9 : Intrants nécessaires par de guatemala et le tripsacum laxum	25
Tableau n°10 : Les intrants nécessaires pour l'avoine	25
Tableau n°11 : Calendrier d'utilisation de fourrage et de provende.....	25
Tableau n°12 : Production laitière annuelle.....	38
Tableau n°13 : Production annuelle des veaux.....	38
Tableau n°14 : Production de fumier.....	39
Tableau n°15 : Chiffres d'affaires prévisionnels pendant 5 ans (en Ariary)	40
Tableau n°16 : Chronogramme des activités.....	46
Tableau n°17 : Construction de bâtiments.....	49
Tableau n°18 : Matériels de bureau et matériels informatiques (en Ariary)	49
Tableau n°19 : Matériels de nettoyage.....	49
Tableau n°20 : Matériels de traites (en Ariary)	50
Tableau n°21 : Matériels agricoles.....	50
Tableau n°22 : Coût total de matériels et outillage.....	50
Tableau n°23 : Plantation de Guatemala et Tripsacum.....	50
Tableau n°24 : Plantation de l'avoine.....	51
Tableau n°25 : Cheptel.....	51
Tableau n°26 : Tableau d'amortissement (valeur en Millier d'Ariary).....	52
Tableau n°27 : Salaire pendant 3 mois (en Ariary).....	52
Tableau n°28 : Autres fonds de roulement.....	53
Tableau n°29 : Récapitulatif de financement du projet (en Ariary).....	53
Tableau n°30 : Répartition des ressources et des emplois.....	53
Tableau n°31 : Remboursement d'emprunt (en Ariary).....	54
Tableau n°32 : Compte de produit.....	55
Tableau n°33 : Achats consommés.....	56
Tableau n°34 : Service extérieur.....	57
Tableau n°35 : Autres services extérieurs.....	57
Tableau n°36 : Impôts et taxes.....	57
Tableau n°37 : Estimation du salaire de personnel (en Ariary).....	58
Tableau n°38 : Charge de personnel.....	58
Tableau n°39 : Charge financière.....	58

Tableau n°40 : Dotations aux amortissements.....	58
Tableau n°41 : Compte de résultat par nature.....	59
Tableau n°42 : Compte de résultat par fonction.....	60
Tableau n°43 : Bilan d'ouverture.....	61
Tableau n°44 : Bilan au 31 Décembre Année 1.....	62
Tableau n°45 : Bilan au 31 Décembre Année 2.....	63
Tableau n°46 : Bilan au 31 Décembre Année 3.....	64
Tableau n°47 : Bilan au 31 Décembre Année 4.....	65
Tableau n°48 : Bilan au 31 Décembre Année 5.....	66
Tableau n°49 : Flux de trésorerie.....	67
Tableau n°50 : Calcul de MBA actualisés.....	68
Tableau n°51 : Calcul du TRI.....	69
Tableau n°52 : Tableau de détermination du DRCI.....	70
Tableau n°53 : Calcul de ratios.....	72
Tableau n°54 : calcul de RRE.....	72
Tableau n°55 : Calcul de RRF.....	73
Tableau n°56 : Cadre logique.....	75

TABLE DES ANNEXES

CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE	9
CHAPITRE III : ASPECT MARKETING DU PROJET.....	15
ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET.....	3
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	22
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	38
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	41
CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	48
48
CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....	55
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	68
CONCLUSION GENERALE.....	77
BIBLIOGRAPHIE.....	79
ANNEXE N° II : CORNADIS.....	II
ANNEXE N°III : PLAN DE L'ETABLE.....	III
ANNEXE N°IV: MATERIELS D'ELEVAGE.....	VI

INTRODUCTION

Plus de 80% des malgaches sont des paysans et vivent à la campagne. Ils sont des agriculteurs et des éleveurs, ils tiennent une grande place pour le développement économique et social du pays. C'est pourquoi le gouvernement malgache a donné beaucoup d'aides aux paysans pour qu'ils s'en sortent. Aujourd'hui, plusieurs projets sont en cours de réalisation et ils sont conçus pour améliorer le niveau de vie des paysans, augmenter la production agricole et donner de la nouvelle technique qu'on doit appliquer à la campagne.

L'élevage bovin est encore de type traditionnel à Madagascar. Pourtant, la production laitière est encore insuffisante et elle ne peut pas encore satisfaire la demande. Donc l'importation massive de produits laitiers sous forme de poudre de lait ne cesse d'augmenter dans le pays.

Pour faire face à cette situation et pour améliorer la race bovine, l'Etat malgache a importé plus de 1000 têtes de vaches laitières de race Holstein en provenance de Nouvelle Zélande.

Pour contribuer à l'augmentation de la production et l'amélioration de race, nous avons choisi comme thème « **PROJET DE CREATION DE L'ELEVAGE DE VACHES LAITIERES DANS LE DISTRICT D'AMBOSITRA.**»

Il s'agit d'un sujet qui répond bel et bien aux besoins et à la demande de la population locale et nationale. L'élevage de vache laitière offre une chance de sortir de la pauvreté, notamment en créant des emplois, et en renflouant les rentrées fiscales de l'Etat.

Notre activité principale est de vendre le lait frais ou le « ronono velona » au marché.

Nous savons que le lait est un aliment complet et apporte des éléments nutritifs pour l'être humaine. Cela a poussé le gouvernement malgache à donner du lait aux écoliers dans plusieurs EPP du pays.

L'Etat malgache entreprend actuellement beaucoup d'efforts dans le domaine de l'amélioration de la race bovine laitière avec les différents organismes qui appuient les initiatives paysannes. En effet, le district d'Ambositra a été choisi parce qu'il possède un

potentiel agricole très important dans le domaine de l'élevage et pour sa viabilité et son accessibilité.

Les caractéristiques géo-climatiques d'Ambositra ainsi que les sols sont favorables au projet et il fait parti du triangle laitier.

Cette étude nous permet d'appliquer de la connaissance théorique acquise en salle et d'acquérir la connaissance pratique sur le terrain. Elle nous permet aussi de se familiariser avec le monde professionnel. Des le début de l'étude du projet, les informations recueillies et exposées dans cet ouvrage résultent des enquêtes sur le terrain. Par ailleurs, certaines données ont pu être récoltées à Antananarivo auprès de plusieurs centres de documentations : INSTAT, Ministère de Commerce, Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, Bibliothèque Universitaire, sans oublier les cyber café. La consultation de ces documents a permis d'élargir notre connaissance, de relever des données statistiques et d'autre part d'établir des contacts avec des personnes expérimentées en la matière, s'intéressant sur le dit projet

L'étude du projet comporte trois grandes parties :

La première partie consiste à concevoir un cadre général du projet caractérisé par la présentation, son étude de marché, et l'aspect marketing.

La deuxième partie est plutôt axée sur l'étude de faisabilité du projet qui va traiter les techniques de mise en œuvre, la production envisagée et l'étude organisationnelle.

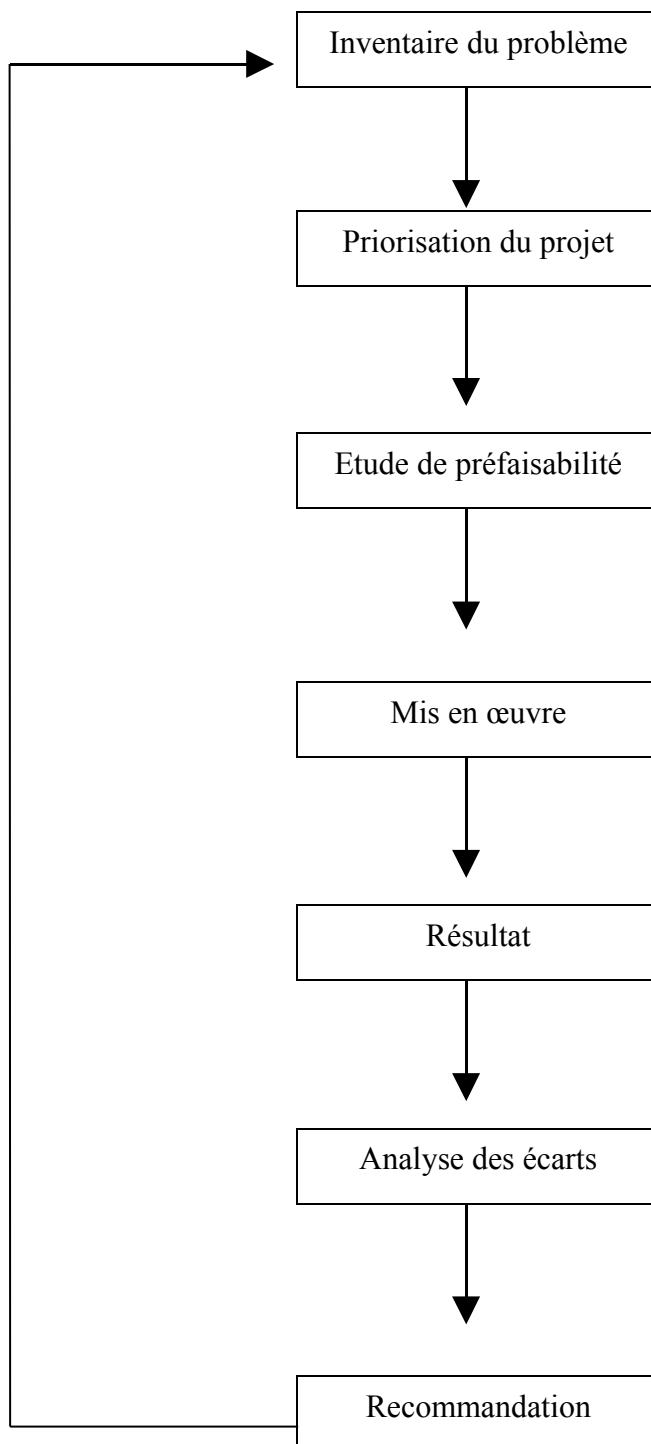
La troisième partie concerne l'étude financière qui consiste à analyser les investissements nécessaires, l'étude de faisabilité et évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE

IDENTIFICATION DU PROJET

Un projet est un ensemble d'actions ou des opérations indépendantes à réaliser dans un délai déterminé à l'aide des moyens et des ressources limités, mis en œuvre de façon coordonnée dont le but est d'atteindre l'objectif.

Pour avoir un résultat positif d'un projet, il faut bien analyser le cycle de son développement qui se présente comme suit :



CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons voir la description du projet, la présentation de la zone et les caractéristiques du projet.

Section 1 : Description du projet

1.1Historique

La vache malgache étant un animal à faible potentiel laitier, des importations de bétail laitier à haut rendement ont été périodiquement entreprises. Elles appartiennent à la race Normande et à la race Frisonne. Vers 1840, du temps de Jean Laborde, des races bordelaises, puis des races anglaises ont été importées pour être croisées avec les zébus malgaches, croisement qui fut à l'origine de la race Rana.

Après la deuxième guerre mondiale, des bovins laitiers en provenance de l'extérieur sont introduits à Madagascar. En même temps, la technique d'insémination artificielle a été mise au point et elle commença à être pratiquée en 1952, d'abord dans les zones de l'Imerina Centrale, puis dans les zones de Sakay et lac Alaotra.

Dans les années 60, le gouvernement de l'époque, tenant compte de l'implantation des produits laitiers importés à Madagascar, a essayé de la réduire en augmentant la production du cheptel laitier et la mise en œuvre d'un programme d'action laitier conduit par le Bureau Central Laitier (B C L)

En 1965 fut créé la Centrale Laitière d'Antananarivo.

En 1970, la Société Malgache de Produits Laitiers (S M PL) a été créée. Elle a reçu de l'Etat le monopole de la fabrication et la vente du lait condensé sucré à Madagascar avec comme contre partie la prise en charge de la vulgarisation laitière dans la région du Vakinakaratra, dans le but d'assurer, après dix ans, la totalité d'approvisionnement en lait frais de l'usine soit 10 000 litres de lait par jour.

En 1972, un accord de coopération pour le développement agricole du Vakinakaratra a été établi entre la Norvège et Madagascar, par l'intermédiaire du projet de FIFAMANOR

(Fiompiana, Fambolena Malagasy Norveziana) dont l'un des objectifs est le développement des cultures fourragères, l'élevage de vaches laitières et la production du lait.

En 1982, dans la région de Manjakandriana s'est implantée l'usine TIKO ayant pour but de promouvoir la production laitière régionale.

En 2005, l'Etat malgache a importé 1 000 vaches laitières de race Holstein en provenance de Nouvelle Zélande pour améliorer la race et pour augmenter la production laitière nationale. En 2006, il a encore importé plus de 1000 têtes de vaches de même race pour ajouter les autres qui sont déjà dans le pays. Certaines de ces vaches se trouvent dans la vitrine d'Iavoloha.

1.2 Race

Il existe plusieurs races de vaches laitières à Madagascar. Mais la quantité de production journalière dépend surtout de la nature de race et de la ration de l'animal.

Pour notre cas, nous avons choisi la race Holstein qui peut produire 30 litres par jour. C'est une race d'une impressionnante adaptabilité : elle s'acclimate à tous types de milieux, même rustiques, et à tous types d'alimentation. Elles bénéficient d'une croissance rapide, et peuvent être en chaleur à l'âge de 18 mois.

1.3 Définition et composition du lait

D'après la définition donnée par le congrès de Genève en 1908, Le lait est le produit intégral de traite totale et ininterrompue d'une femelle laitière bien portante, bien nourrie et non surmenée. Il doit être accueilli proprement et ne pas contenir de colostrum. Quand on parle de lait tout court, cela veut dire que c'est le lait frais appelé en malgache « ronono velona », il fait partie des aliments complets.

Pour 1 litre de lait, la composition est :

- Eau : 915 g
- Matière sèche : 113 g
- Don lactose : 54 g
- Matière grasse : 33 g
- Matière protéique : 28 g
- Divers : 7 g

Section 2 : Présentation de la zone

2.1 Description géographique et climatique

L'implantation géographique est dans le district d'Ambositra dans la région d'Amoron'Imania. Cette ville est située 258 km de la Capitale en suivant la route nationale RN 7.

Ses coordonnées géographiques sont les suivantes :

- Latitude 20° 32° Sud
- Longitude 47° 14° Est
- Altitude 1245 m

Notre projet est localisé à 4 km à l'ouest de la ville c'est-à-dire dans la commune rurale d'AMBOSITRA. Les raisons du choix de l'implantation du projet à cet endroit sont diverses :

- l'environnement y est très calme ;
- la facilité d'accès à l'endroit où la ferme sera implantée ;
- le climat est favorable à l'élevage ;
- l'endroit n'est pas loin de la ville ;
- l'endroit est accessible en électricité et en eau ;
- la région d'Ambositra fait partie du triangle laitier et
- existence des réseaux téléphoniques.

On y trouve deux saisons bien distinctes :

- Une saison chaude entre le mois d'Octobre jusqu'au mois de Mars. Les températures cardinales sont :
 - Minimale 16° C
 - Moyenne 21° C
 - Maximale 26° C
- Une saison froide et sèche entre le mois d'Avril jusqu'au mois de Septembre. Pendant cette période, la température peut descendre jusqu'à 4° C, avec une moyenne journalière de 16° C.

2.2 Situation économique

Les principales sources de revenu de la zone sont l'agriculture, l'élevage et l'artisanat. Il existe quand même une usine de production d'allumettes appelée AFOMA (Afokasoka Malagasy) qui a embauché quelques centaines de personnes. Mais cette usine vient de fermer à partir du 1er Novembre 2007 car elle n'arrive plus à vendre ses produits à cause de

l'expansion des briquets sur le marché national. La plupart des personnes font la sculpture pour subvenir à leurs besoins.

2.3 Contribution sociale

La nouvelle société sera une occasion qui pourra développer la zone d'implantation sur le terme culturel car elle donnera valeur à la culture locale. La ferme et des autres services offriront à la population un développement du niveau de vie car il y aura des recrutements auprès de la population locale. Ce sera donc une des créations d'emplois à Madagascar. La population aura donc une nouvelle source de revenu pour les personnes actives grâce à la nouvelle société. En effet, il y aura un changement de l'aspect de la catégorie socioprofessionnelle pour ceux qui auront y travailler

Section 3 : Caractéristique du projet

3.1 But et objectif du projet

Tous les projets devront avoir des buts et des objectifs avant sa réalisation. Ce projet a pour objectif de produire une quantité maximale du lait par vache par jour et on les vend sans transformation dans le marché local d'Ambositra.

Il a aussi comme but de satisfaire le maximum de clientèle cible et d'accroître l'économie de la région. Il contribue aussi à l'amélioration de la race bovine.

3.2 Intérêt du projet

La réalisation de ce projet contribue la création d'emploi qui diminuerait le taux de chômage dans la région car le bon fonctionnement du projet nécessite une procédure de recrutement et la mise en œuvre des moyens au sein de l'entreprise. Et si le projet fonctionne de façon rentable, il y aura sûrement beaucoup d'agents économiques intéressés par ce projet à l'occurrence

- l'Etat : à l'aide des différents taxes et impôts à payer par l'entreprise comme le TVA et l'IBS
- Les fournisseurs : s'ils ont une relation directe avec l'entreprise, celle-ci deviendra son client potentiel et elle peut augmenter sa vente.

3.3 Opportunités et menaces du projet

Opportunités

Les caractéristiques géo-climatiques d'Ambositra ainsi que les sols sont favorables au projet et il fait partie du triangle laitier.

L'existence d'une association des éleveurs de vaches laitières. Elle bénéficie beaucoup d'aides de l'Etat comme la formation et la distribution des semences pour le pâturage.

Le suivi sanitaire des vaches effectué par les ingénieurs du Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche.

Menaces

Le cataclysme naturel comme le cyclone qui est un obstacle qui pourrait empêcher la production de lait.

Le risque de la contamination des maladies graves qui peuvent freiner la production.

Nous venons d'expliquer que depuis l'année 1800, les missionnaires ont déjà amélioré la race bovine malgache. La race Holstein a été choisie car elle produit du lait et s'adapte à tous types de milieu. Nous avons énoncé aussi la définition du lait qui est notre produit et sa composition. Le projet a pour but de produire du lait et de satisfaire la clientèle. Il donne aussi à l'Etat de l'Impôt.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

Il est toujours essentiel de faire une étude de marché que ce soit pour une entreprise nouvelle que ce soit pour une entreprise déjà implantée sur le marché, elle est un facteur clef de la réussite.

Par définition, l'étude de marché est l'ensemble des techniques et des méthodes utilisées pour recueillir des données, des informations fiables et pertinentes sur une cible donnée en vue de prendre une décision. Dans notre cas, nous allons voir successivement l'analyse de la demande, l'analyse de l'offre et l'analyse concurrentielle et l'aspect marketing.

Section 1 : Analyse de la demande

1.1 Analyse de la demande globale

Un rapport du CITE en 1999 produisait les données suivantes concernant la demande.

Tableau n°1 : Situation de produits laitiers

Produit	Demande	Production nationale	Déficit
Yaourt (pot)	120 000 000	50 000 000	70 000 000
Beurre (kg)	1 780 000	400 000	1 380 000
Fromage (kg)	670 000	170 000	500 000

Source : INSTAT et CITE

D'après ce tableau, la production ne satisfait jamais la demande pour chaque type de produit. Il existe toujours un déficit.

Pour cette filière, jusqu'à maintenant, la demande est toujours supérieure à l'offre. Cela entraîne l'augmentation sans cesse du volume d'importation de produits laitiers et ses dérivés.

1.2 Analyse de la demande dans le district d'Ambositra

Pour la demande, on découvre deux types de clients à savoir : les clients potentiels ou des clients susceptibles d'acheter et les clients fidèles ou permanents.

La population d'Ambositra s'oriente de plus en plus vers la consommation de lait et de viande. Pour l'étude de la demande, des enquêtes ont été réalisées. Les clients contactés sont les restaurants, les associations religieuses, les détaillants locaux et les épiciers.

Tableau n°2 : Consommation moyenne des clients d'Ambositra

Désignation	Consommation journalière (en litre)	Consommation mensuelle (en litre)	Consommation annuelle (en litre)
Sœurs Bénédictines	600	18 000	216 000
Grand hôtel	10	300	3 600
Oasis	15	450	5 400
Motel violette	8	240	2 880
Hôtel Jonathan	10	300	3 600
Détaillants locaux	500	15 000	115 200
Épiciers	450	13 500	72 000
Hôtel Taramasoandro	12	360	4320
TOTAL	1 605	48 150	577 000

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que la demande journalière est de 1 605 litres. Pourtant nous n'avons pu enquêter tous les épiciers et les détaillants locaux parce qu'ils sont nombreux. Les Sœurs Bénédictines sont les grands consommateurs du lait, elles le transforment en fromages et en yaourt.

Nous avons remarqué que cette demande journalière augmente pendant la période de la fête et pendant les jours de révision des élèves.

Section 2 : Analyse de l'offre

L'offre est la partie de la production destinée à la vente. L'étude de l'offre permet à une entreprise de se situer par rapport à ses concurrents en terme de part de marché, de type de clientèle, de capacité de production, d'image, de politique marketing et de force de vente.

2.1 Analyse de l'offre globale

La production laitière à Madagascar est souvent estimée à 300 millions de litres par an. Ce chiffre représente une partie de l'offre à Madagascar. Mais il existe aussi d'autres types de produit.

Type de produit

Le lait se présente en différents types à Madagascar comme : le lait frais, le lait en poudre, le lait concentré, le lait écrémé, etc.

Mais pour élaborer cette analyse, nous allons voir l'offre par le tableau suivant

Tableau n°3 : Offre de produits d'importation 1998 à 2003

Produits	1998	2000	2001	2002	2003
Autres produits laitiers	15 979 131	44 931 828	20 631 381	37 547 587	30 802 448

Source : INSTAT, 2004

Ce tableau nous montre que l'importation ne cesse d'augmenter de 1998 jusqu'à 2003.

Cela explique aussi que la demande en produit laitier ne cesse aussi d'augmenter.

C'est qui explique que la production laitière à Madagascar n'est pas encore suffisante car l'élevage n'est pas encore aux normes. Donc, le pays doit importer pour pouvoir satisfaire la demande nationale.

2.2 Cause de l'insuffisance de production de lait

L'insuffisance de la production de lait est avant tout liée à :

- L'état des infrastructures routières : les zones éloignées et isolées des axes principaux ne sont pas desservies par le réseau de collecte.
- L'absence d'un réseau de distribution de provendes et surtout de disponibilité fourragère (actuellement le principal facteur de blocage pour l'intensification de la production laitière est l'alimentation d'après le PSE) et de produits prophylactiques.
- La dominance de la race locale et métisse qui ne donnent qu'environ 1 à 3 litres de lait par jour, sur le cheptel (2,3 % de race pure (vaches laitières) contre 25,9 % et 71,9 % pour les races croisées et zébus sur le cheptel laitier).
- Le manque de taureaux de la race pure par rapport au nombre de vaches freine la croissance du cheptel laitier.

2.3 Le type de produit à offrir

On peut trouver divers types de produits sur le marché local, mais ce qui nous importe davantage, c'est la qualité que nous pourrons offrir à la clientèle. C'est pourquoi nous allons offrir de produit de meilleure qualité par rapport aux concurrents, notamment le respect des normes en matière d'élevage de vaches laitières.

2. 4 Analyse de l'offre dans le district d'Ambositra

Tableau n°4 : Production laitière dans la ville (quantité en litre)

Désignation	Quantité produite/jour	Quantité produite/mois	Quantité produite/an
Ferme Rapanjato	50	1 200	14 400
Ferme Naina	30	900	10 800
Ferme Patricia	25	750	9 000
Petits commerçants	240	6 000	72 000
Ferme Saint Paul	60	1 500	18 000
Autres fermiers	200	6 000	72 000
TOTAL	605	16 350	196 200

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que l'offre journalière dans la ville d'Ambositra est 605 litres. La ferme Saint Paul produit 60 litres du lait par jour car elle élève beaucoup de vaches et elle dispose une grande surface de pâturage.

Nous pouvons dire aussi que l'offre journalière est largement inférieure par rapport à la demande des clients. La demande est de 1605 litres par jours tandis que l'offre n'est que 605 litres par jours. Cela nous permet de déterminer la part de marché disponible pour notre ferme.

2.5 Part de marché visé

Pour la réalisation de notre projet, il est primordial de déterminer et de savoir la part de marché qu'on peut obtenir avant de continuer notre étude de marché.

D'après ces deux précédents tableaux, nous constatons que la demande journalière est 1 605 litres. L'offre journalière est 605 litres, c'est-à-dire 38% marché. Donc, nous pouvons acquérir 62% de la part de marché sans tenir compte des épiciers et des petits commerçants que nous n'avons pas enquêtés. Alors nous pouvons dire que cette part de marché est largement disponible pour notre projet.

Tableau n°5 : Pourcentage de part du marché

Désignation	Pourcentage
Part de marché disponible	62%
Part de marché occupé	38%

TOTAL	100%
-------	------

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que la part de marché disponible est de 62%, qui n'est pas du tout négligeable. Alors, nous pouvons écouler librement notre produit sur le marché local.

2.6 Enquête

Pour bien mener notre étude, nous avons effectué des enquêtes auprès des restaurants, des hôtels, des épiciers, des fermiers, des petits commerçants et des ménages.

L'enquête nécessite une technique pour avoir des informations nécessaires et efficaces. Pour cela, un assistant social qui a beaucoup d'expériences sur l'enquête nous a aidé pour la réalisation des questionnaires et communiquer avec l'interlocuteur. Nous avons adopté quelques types de questionnaires comme les questions directes, les questions indirectes et les questions directives. Les questionnaires varient selon la réponse que nous voulons avoir.

Section 3 : Analyse concurrentielle

Une entreprise qui ne connaît pas ses concurrents ne pourrait pas se développer sur le marché. Il est donc indispensable d'analyser les concurrents de la nouvelle société, les produits qu'ils ont offerts.

Par définition, la concurrence englobe toutes offres rivales, actuelles ou potentielles qu'un acheteur peut prendre en considération.

La concurrence se divise en deux groupes : les concurrents directs et les concurrents indirects.

3.1 Concurrents directs

En matière de lait frais, les concurrents de notre société sont les producteurs du lait à Ambositra. Ils sont formés par des fermiers et de petits commerçants. Mais la concurrence n'est pas rude car la production est encore insuffisante, c'est-à-dire le marché n'est pas encore saturé.

3.2 Concurrents indirects

A Madagascar, ce sont les produits industriels qui occupent d'avantage le marché car ils sont de très bonnes qualités comme le yaourt de la société TIKO, le lait concentré de SOCOLAIT et les produits importés a base du lait.

Ce sont des concurrents de très grande taille. Les produits industriels transformés à partir du lait sont très attrayants et présentés sous diverses gammes et divers conditionnement. Mais malgré cela, les consommateurs optent toujours sur le produit naturel qui est le lait frais.

3.3 Points forts et points faibles des concurrents locaux

◆ Les points forts

- ils ont déjà l'expérience professionnelle sur le secteur ;
- ils ont déjà une notoriété sur le marché et ;
- ils sont déjà bien implantés sur le marché.

◆ Les points faibles

- leurs équipements restent non renouvelés ;
- manque de suivi sanitaire de cheptel et ;
- insuffisance de la surface pour le pâturage.

Ce deuxième chapitre nous a permis de dire que la demande globale est supérieure à offre. Ceci entraîne la hausse des importations du lait. Ainsi, l'offre locale est inférieure la demande locale. Cela nous facilite de vendre notre produit sur le marché car la concurrence n'est pas encore rude.

CHAPITRE III : ASPECT MARKETING DU PROJET

Section 1 : Définition et grandes caractéristiques de la démarche marketing

1.1 Définition

Le marketing est l'ensemble de toutes les activités commerciales orientées vers la satisfaction des clients. Selon YVES CHIRON, « le marketing est un état d'esprit et des techniques permettent à une entreprise de conquérir des marchés, voire de les créer, de les conserver, et de les développer. » Le marketing joue un rôle important dans la relance du produit de la société.

L'état d'esprit ou attitude marketing équivaut à sa place systématiquement du point de vue du consommateur et à analyser constamment les besoins et les désirs de la clientèle de façon à s'y adapter plus efficacement que la concurrence

L'optique marketing est en effet une logique du besoin, elle revient à proposer aux clients le produit, la satisfaction qu'ils souhaitent, à l'endroit, au moment, sous la forme et au prix qui leur conviennent.

Il est à signaler que « avoir l'esprit marketing ne veut pas dire comme on le croit parfois, être un bon vendeur, savoir vanter les mérites de ses produits ou faire preuve de dynamisme commerciale. En d'autres termes, l'esprit marketing qu'on appelle parfois aussi attitude marketing, n'est pas du tout synonyme de tempérament vendeur. C'est une attitude mentale profonde et permanente qui consiste à attacher dans la gestion d'une organisation une importante primordiale aux relations de cette organisation avec le public dont elle dépend. Mais pour être efficace, une telle attitude doit être complétée par une démarche rigoureuse d'élaboration de politique de marketing. Cette démarche comporte trois caractéristiques majeures que nous allons voir à la suite.

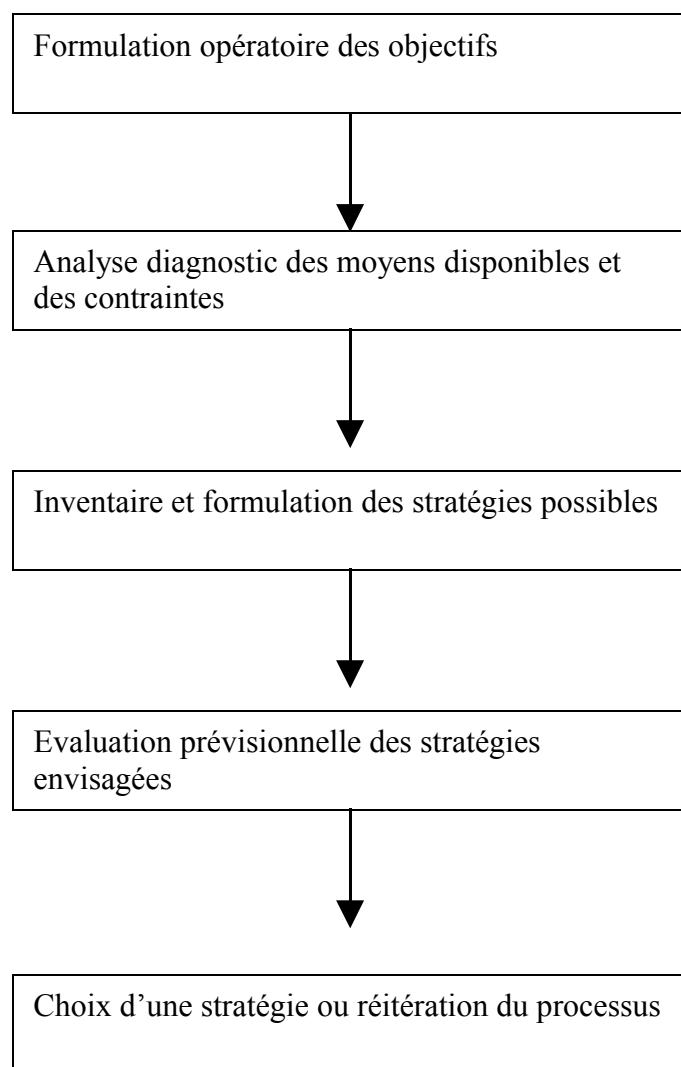
1.2 Grandes caractéristiques de la démarche marketing

1.2.1 Effort de rationalité

Les qualités les plus importantes pour un responsable marketing sont l'imagination, le bon sens, le dynamisme, le sens des relations humaines. L'effort de rationalité comporte deux aspects principaux :

1.2.1.1 Modèle de raisonnement téléologique

Ce modèle de raisonnement nous rappellera cinq étapes comme le schéma suivant nous indique



Ce modèle téléologique à cinq étapes est très utile en tant que modèle normatif pour préparer des objectifs.

1.2.1.2 Recours à des méthodes scientifiques

De nombreuses méthodes scientifiques peuvent être utilisées à plusieurs étapes du raisonnement téléologique pour prévoir plus sûrement les réponses du marché aux stratégies

envisagées. Entre autres les techniques d'étude de marché et de segmentation, les modèles explicatifs et les méthodes de prévision. De son coté, certaines méthodes mathématiques peuvent être utilisées pour choisir une stratégie optimale (ex : programmation linéaire) ou pour mesurer les risques aux différentes stratégies envisagées (probabilité)

1.2.2 Dialectique de l'entreprise et du marché

Cette démarche doit constamment prendre en compte les aspirations souvent contradictoires de l'entreprise et du marché.

D'un coté, l'entreprise ne peut pas ignorer les habitudes et les intérêts de ses publics sous peine de ne pas pouvoir leur vendre ses produits.

De l'autre coté, on ne peut, pas en général, satisfaire toutes les exigences des consommateurs sous peine de ne pas réaliser ses propres objectifs. En d'autres termes, l'entreprise ne peut pas espérer, exercer une influence toute puissante sur le marché ni s'y adapter ou s'y soumettre.

Une politique de marketing comporte donc toujours un dosage de ces deux éléments. Pour choisir ce dosage, il est nécessaire de bien apprécier ce qui, dans les attitudes ou comportement du public, échappe aux possibilités d'influence de l'entreprise et ce qui au contraire peut être modifié par ses propres actions.

1.2.3 Hiérarchie des décisions

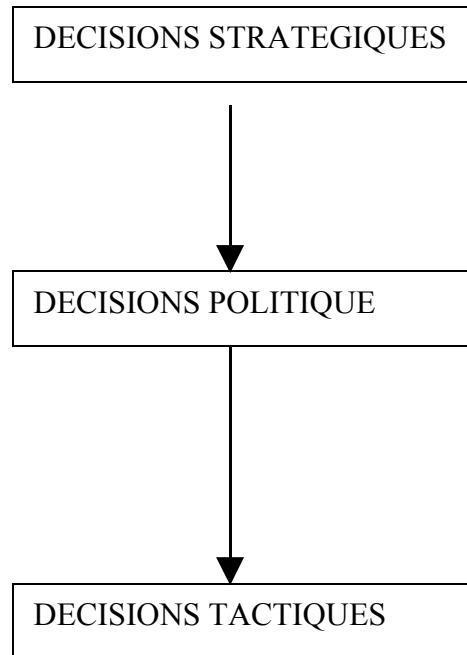
L'immensité et la variété des décisions entraîneraient l'établissement et le respect d'un nombre hiérarchique entre les différents types de décisions. En effet, on peut dire que toute décision prise par l'entreprise est une décision marketing susceptible d'avoir pour effet de modifier le degré d'adaptation des produits de l'entreprise à son marché ou encore d'influencer les attitudes ou les comportements de ce marché.

- Modification des caractéristiques de produits ;
- La fixation du budget publicitaire et ;
- La fixation ou le changement d'un prix de vente.

Mais toutes les décisions ne sont pas d'une égale importance, par contre elles peuvent être regroupées en trois niveaux hiérarchiques :

- Les décisions tactiques : quotidiennes ou du moins fréquents et d'une portée assez limitée, au niveau le plus bas. Exemple : choix d'une annonce publicitaire ;

- Les politiques d'un marketing mix qui se trouve au niveau moyen Exemple : Définition d'une gamme de produit et ;
- Les stratégies globales de marketing qui intègrent les deux niveaux dans un plan d'ensemble se trouvent être au niveau le plus haut.



Dans l'étude marketing, il y a deux aspects à voir : la stratégie marketing et la politique marketing. Pour notre projet, nous allons voir la politique marketing à adopter et la stratégie à suivre.

Section 2 : Politique marketing adoptée : Marketing mix

2.1 Politique de produit

Le produit représente la combinaison des biens et services offerts par l'entreprise. En ce qui concerne notre cas, le produit est la commercialisation du lait et la vente de veaux. Pour réaliser son produit, l'entreprise devra à la fois tenir compte des attentes des clients, de ses capacités technologiques, de son savoir-faire et de son potentiel commercial et financier. Dans le cas présent, il faut offrir ce qu'il est de mieux à nos clients, c'est-à-dire proposer des produits de qualité afin d'augmenter le nombre de clients.

2.2 Politique du prix

La fixation du prix est un élément déterminant de la stratégie de l'entreprise car le prix a des conséquences directes, à la fois sur les résultats commerciaux et sur les résultats financiers. La détermination du prix de vente résulte :

- de l'analyse de la demande ;
- de l'analyse des coûts et ;
- de l'analyse de la concurrence en fonction des objectifs de l'entreprise.

En effet, le prix du lait varie selon les clients, mais nous allons baisser notre prix à celui des concurrents. Le prix moyen du lait dans la ville d'Ambositra est 900 Ariary. Donc nous allons fixer notre prix à 850 Ariary.

2.3 Politique de distribution

Bien que notre entreprise ne concerne que la vente du lait, le circuit de distribution est nécessaire pour faciliter la rencontre avec la clientèle. Comme tous les vendeurs du lait dans la ville, nous assurons la livraison du lait auprès de nos clients par l'intermédiaire de matériel de transports.

2.4 Politique de communication

La communication concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître le service offert par l'entreprise, ce service est l'image qu'elle veut donner d'elle-même. L'ensemble des médias utilisés en marketing direct a pour objectif de favoriser une relation directe entre la société et les clients ou les prospects.

Les techniques de communication mises en œuvre dans ce contexte auront donc pour objectif d'inciter le client à accepter l'offre de l'entreprise et à réagir face à celle-ci. Le choix d'une technique particulière se fait non seulement en fonction de la cible visée mais aussi en fonction de la nature même du support pour la clientèle ou les prospects.

La communication se fait parfois à travers les médias qui sont des organes d'information de masse.

Notre société choisira les moyens de communication suivante pour faire connaître son existence :

- distribution des prospectus
- publicité et une émission spéciale auprès de radios locales.

Nous adoptons aussi la politique de promotion qui est l'ensemble cohérent des efforts déployés, d'une part pour organiser et pour conduire la campagne de vente et d'autre part pour stimuler les achats des consommateurs et l'efficacité des revendeurs. Pour nous, un prix de promotion sera offert lors de l'ouverture officielle de la société ainsi que la possibilité de dégustation du lait.

Section 3 : Stratégie marketing adoptée

L'adoption d'une stratégie marketing efficace est indispensable pour une entreprise encore nouvelle sur le marché. Nous déciderons alors d'appliquer à la fois la stratégie push et la stratégie pull ainsi que la stratégie de pénétration afin de réussir sur le plan marketing

3.1 Stratégie pull

Elle consiste à attirer les clients à acheter les produits. Voici les étapes de cette stratégie -susciter les besoins : il s'agit d'identifier les activités des clients potentiels. A partir du résultat de cette analyse, proposer un produit qui répond à cette demande. Et pour se faire remarquer, créer une image en proposant des services que les autres n'ont pas encore proposé.

- entretenir cette demande : il s'agit de fidéliser les clients. Pour fidéliser le client, nous adoptons le tarif client c'est-à-dire une réduction du prix par rapport au prix en vigueur et par rapport aux autres clients.

3.2 Stratégie push

Elle consiste à faire pousser directement nos produits vers les clients, il est nécessaire de passer à un meilleur produit pour la clientèle.

3.3 Stratégie de pénétration

Elle consiste à prendre pied sur un marché afin d'y occuper une position dominante. Donc la société fait tous les moyens pour qu'elle domine sur le marché.

Nous avons énoncé dans ce dernier chapitre de la première partie que pour réaliser un projet, nous devons suivre une démarche marketing bien définie, telle l'effort que l'effort de

rationalité, la dialectique de l'entreprise et du marché, la hiérarchie des décisions. Mais pour avoir beaucoup de clients, nous devons adopter la politique marketing mix, qui est formée par la politique de produit, la politique du prix, la politique de distribution et la politique de communication. En plus de cela, pour attirer les clients à acheter nos produits et pour pousser directement nos produits vers les clients vers les clients, nous adoptons aussi la stratégie pull et push

Pour conclure cette première partie, nous avons parlé de la présentation du projet. Cela nous a dit que l'implantation du projet à Ambositra est bénéfique. Ce district possède toutes les conditions nécessaires pour l'élevage. La race choisie répond à nos besoins car une vache peut produire jusqu'à 30 litres de lait par jour. Cette production permet de satisfaire les besoins de la clientèle et de contribuer à la réduction de chômeurs en embauchant des employés.

Ensuite, nous venons de faire l'étude de marché. L'offre est largement inférieure à la demande au niveau national et local. Donc nous pouvons occuper plus de 60% de marché pour écouler nos produits. Et pour atteindre notre objectif, nous devons savoir les points forts et les points faibles des concurrents.

Enfin, nous avons expliqué aussi l'aspect marketing du projet qui nous a permis de définir le marketing et d'énumérer la démarche marketing qu'on doit suivre pour atteindre les objectifs.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DE FAISABILITE DU

PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Ce chapitre nous permettra d'analyser l'alimentation du cheptel, le control de cheptel, la technique de l'élevage et l'identification des matériels.

Section 1 : L'alimentation du cheptel

1.1 Ration d'une vache

Une vache qui produit du lait a besoin de :

- l'entretien qui assure le fonctionnement de l'organisme de l'animal
- la production qui assure la quantité du lait, la croissance du foetus, la gestation et le travail.

Mais pour minimiser le coût de production, la vache doit consommer à volonté de la verdure. Or, la quantité à consommer est limitée par la capacité d'ingestion de chaque animal. Le mode de calcul de cette ration exige une étude supérieure en élevage, donc nous ne pouvons pas nous étendre sur la généralité et la spécialisation de médecine vétérinaire.

1.2 Provende

Le fourrage est la base de l'alimentation de la vache. Mais pour combler les besoins d'une vache, il lui faut donner de la provende qui favorise la production laitière. Elle est traitée et calculée à partir des formules et besoins des bêtes.

Pour notre projet, nous achetons de la provende auprès de la société TIKO, cette provende porte la dénomination de : Feed Mill

Tableau n°6 : Caractéristique de l'aliment composé Feed Mill

Ingédients	Quantité	Unité	Max /Min
Humidité	120	g / kg	max
Protéine	150	g / kg	min
Calcium	11	g / kg	min
Calcium	8	g / kg	max
Phosphore	6	g / kg	min
Fibres brutes	80	g / kg	max
Matières grasses	25	g / kg	min

Source : TIKO Feed Mill, 2007

La quantité consommée en provende par la vache dépend du volume du lait produit. Plus la quantité du lait augmente, plus la quantité de provende consommée augmente aussi. On tient ce barème : On donne à la vache allaitante 400g de provende par litre de lait obtenu. La composition de la provende pour une vache allaitante est différente de celle de la provende pour les veaux.

Tableau n°7 : Composition de provende pour les veaux

Mais	33,4 kg
Manioc sec	16,9 kg
Son de riz	16,9 kg
Tourteau	22,7 kg
Son de sang	7,2 kg
Coquillage	2 kg
Sel	0,5 kg
CMV	0,4 kg
Total	100,0 kg

Source: Ny fiompiana omby vavy be ronono, 2000

Tableau n° 8 : Composition de provende pour les vaches laitières

Ingrédients	Quantité en kg
Mais	31,9
Manioc sec	10
Son de riz	15
Tourteau	23,7
Drèche	15,2
Os calciné	1,5
Coquillage	1,8
C M V	0,4
Sel	0,5
Total	100

Source: Ny fiompiana omby vavy be ronono, 2000

CMV: Compléments Minéraux Vitaminés

Le CMV pour les veaux est différent à celui des vaches

1.3 Ensilage

On coupe les fourrages verts et frais en petits morceaux et on les met dans un silo. Il faut s'assurer que le silo soit creusé dans un terrain dur et en pente légère pour qu'il ne conserve pas d'eau et que les morceaux de fourrage soient tassés aussi fort à l'intérieur du silo pour éviter l'infiltration d'air.

Quand le silo est bien rempli, son bord doit être couvert par de « bozaka » et aussi d'un imperméable puis d'une couche de terre de 40 à 50 cm d'épaisseur à l'extérieur. Le silo reste toujours le conservateur de l'ensilage non distribué. La conservation de l'ensilage préparé peut durer quelques mois.

1.3 Foin et paille

Pendant la période de sécheresse, la verdure ne suffit plus pour l'alimentation des vaches. C'est pourquoi on lui donne à manger de foin. Pour avoir du foin, la technique est de couper les fourrages verts pendant la période de pluie. Ensuite, on les laisse sécher au soleil et on regroupe le foin dans un hangar sec. Mais dans la région, le fourrage sec le plus utilisé pendant la saison sèche est la paille du riz.

Ce qui différencie du foin à la paille est l'âge de la coupe du fourrage. Le fourrage coupé avant l'épiaison donne le foin. Par contre, la paille est obtenue à partir de la coupe de fourrage après l'épiaison.

1.4 Fourrage

Comme tous les animaux herbivores, la nourriture principale de la vache est le fourrage. L'entreprise est donc obligée de cultiver un maximum de fourrage pour que les bêtes puissent vivre et produire convenablement.

La préparation de l'alimentation du cheptel est un travail qui demande beaucoup de sérieux et d'assiduité.

La négligence et l'incapacité à assurer l'alimentation constituent un facteur d'échec dans la reproduction et dans l'élevage proprement dit.

Pour notre projet, le Guatemala et le *tripsacum laxum* sont les espèces fourragères utilisées. Nous plantons aussi de l'avoine pendant la saison fraîche. Une vache a besoin de 30 ares de terrain pour le pâturage.



Guatemala

Source: Fiompiana omby be ronono, 2000



Tripsacum laxum

Source: Fiompiana omby be ronono, 2000

Tableau n°9 : Intrants nécessaires par de guatemala et le *tripsacum laxum*

Nature	Quantité/are
Bouture	400
Urée	5 kg
Fumier	150 kg

Source : Anonyme

Tableau n°10 : Les intrants nécessaires pour l'avoine

Nature	Quantité/ are
Semence	10 kg
Fumier	200 kg
Urée	5 kg

Source : Anonyme

Superficie pour la culture de fourrage

Une vache a besoin 30 ares de terrain. Mais à partir de la deuxième année le nombre de vaches s'élève à douze. Pour satisfaire le besoin des bêtes, nous devons planter 390 ares de pâturage.

Pour 12 vaches nous aurons comme surface de $12 \times 30 = 360$ ares. Mais pour l'alimentation de veaux avant la vente, nous devons planter de la verdure sur une surface de 30 ares.

Tableau n°11 : Calendrier d'utilisation de fourrage et de provende

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Fourrage												
avoine												
Foin												
Provende												

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que les vaches mangent de la provende pendant toute l'année. Pendant la période de l'hiver, nous donnons à manger aux vaches des foins car le fourrage est insuffisant pendant cette période.

1.6 Eau

La consommation journalière en eau d'une vache doit être supérieure à 40 litres. Il faut donner de l'eau à la vache à volonté. On peut leur donner à boire après la traite le matin, ensuite à midi et enfin après la traite le soir.

1.7 Conditions alimentaires

Comme tous les autres êtres vivants, les vaches laitières ont des besoins nutritionnels pour leur productivité.

Ces besoins se trouvent dans les catégories d'aliments suivants

Aliments de base

- fourrage vert ;
- fourrages secs.

Aliments d'appoints

- provende ;
- sels minéraux (pierre à lécher)

Il faut bien noter qu'une vache a besoin 4 catégories d'aliments et nutriments :

1^{ère} catégorie

Les matières organiques qui donnent aux vaches des énergies et interviennent à la formation des graisses. Ce sont des glucides et des lipides.

Les glucides sont utilisés à la formation de graisse et dans leur métabolisme, tandis que les lipides interviennent dans la formation des graisses de réserves.

2^{ème} catégorie

Les matières vitaminées, composées par des vitamines. Elles sont indispensables à la croissance, au maintien, à l'entretien et à la reproduction de la vache.

3^{ème} catégorie

Les matières minérales, indispensables à la vie d'une vache sont composées de calcium, de phosphores et de sels minéraux. Ces éléments sont importants à la formation du corps de la vache.

4^{ème} catégorie

Les matières premières azotées sont formées par les protides qui jouent le rôle de régulateur du bon fonctionnement physiologique de la vache. Ces éléments nutritifs se trouvent dans les plantes vertes et les herbes. L'aliment de base d'une vache est composé par l'herbe, mais elle a aussi besoin d'aliments concentrés tels que les provendes pour assurer son rendement laitier.

Section 2 : Contrôle de cheptel

Pour le bon fonctionnement de la ferme, le cheptel doit être contrôlé journallement.

2.1 Etable

L'étable doit être toujours sèche et propre, c'est-à-dire qu'il faut choisir un terrain élevé pas constamment humide.

En général, même si l'étable est bien entretenue, parfois elle dégage une mauvaise odeur. Pour cela, elle doit être située un peu loin des maisons d'habitation des hommes et du coté apposé à la direction du vent.

Il faut veiller à ce que la construction ne soit pas trop coûteuse. On doit utiliser au maximum les matériaux locaux qui répondent aux besoins. Pour notre projet, l'étable est faite en boue mélangée appelée Apetany.

Elle doit être aussi construite aux normes et suivre tous les détails exigés pour la bonne santé des vaches comme le respect de l'espace disponible pour une vache.

Il faut aussi prévoir la construction d'une fosse à purin et à fumier à l'extérieur de l'étable. La construction de l'étable doit être conçue de manière à protéger les vaches et les veaux contre les coups de vents violents, les chaleurs accablantes ainsi que les pluies et le froid pendant l'hiver.

Le bâtiment doit avoir une forme rectangulaire de préférence. On procède à un nettoyage par jour pour éviter la propagation des microbes. Une inclinaison de 4% est à respecter pour assurer un meilleur drainage de purins.

L'étable doit contenir

- une mangeoire ;
- un râtelier pour le fourrage ;
- un abreuvoir.

2.2 Intervention sanitaire

Une vache malade ne pouvait pas contribuer à la production laitière. Le suivi de l'état sanitaire des bêtes est indispensable dans une ferme.

Une vache en bonne santé doit être pourvue de ces indicateurs ci-après :

- bon aplomb ;
- bonne appétence ;
- bonne rumination ;
- mufle propre sans salive et sans morve ;
- absence d'essoufflement et de toux ;
- propre, paisible et absence de blessure et d'oedème ;
- sexe sec et propre sauf en période de chaleur ;
- excrément non mou et non dur ;
- urine bien blanche (sans dépôt) ou non troublée ;
- pupille parfaitement sombre et cornée légèrement sombre ;
- température inférieure à 38° C à l'anus et
- bonne conformation et pis bien développé.

Comme tous les animaux, certaines maladies peuvent attaquer les vaches. Nous allons citer les maladies fréquentes qui peuvent les attaquer :

- Dermatophylose : c'est une maladie cutanée qui fait maigrir l'animal et peut provoquer la mort de la bête.
- mammite : c'est une inflammation de la mamelle due à des germes pathogènes, hygiène non respecté. Parfois cette maladie apparaît pendant la période de lactation.
- Oedème de la mamelle : c'est une exagération des phénomènes normaux préparant la mamelle à la lactation.
- Maladie parasitaire externe : piroplasmose (parasite externe), anaplasmosis, heartwater c'est-à-dire transmise par les tiques.

- Maladie parasitaire interne : Helminthose : provoquée par des vers ronds (parasites internes) et fasciolose provoquée par des vers plats.
- Diarrhée : rejet fréquent de bouse liquide.
- Météorisme : c'est une accumulation de gaz dans le rumen (asphyxié)
- Hypocalcémie : maladie caractérisée par une carence en calcium surtout gluconate de calcium.
- Colibacillose : c'est une grave diarrhée qui tue rapidement l'animal.
- Charbon symptomatique : maladie provoquée par les tiques : c'est une maladie grave car l'animal pourrait mourir au bout de 3 à 4 jours.

Au cours des années 80, ces deux dernières maladies citées ci-dessus ont tué beaucoup de bovins à Madagascar. C'est pourquoi le gouvernement malgache a préparé un vaccin appelé Bicharcoli pour faire face à ces maladies. La vaccination des bœufs avec le bicharcoli est obligatoire et s'est faite une fois par an.

On ne peut pas vendre les bœufs qui ne sont pas vaccinés. Pour cela, chaque vache possède obligatoirement un livret de bovins (ou Bokin'omby) dans lequel est inscrit la composition de son cheptel (taureau, vache, taureau). L'opérateur qui fait la vaccination des bœufs avec le bicharcoli, doit signer soit le livret de bovins soit le carnet de vaccination. Et les vaches tuées par ces maladies ne doivent pas vendues chez les bouchers et elles doivent obligatoirement enterrées.

Remarque :

A part de ces maladies citées ci-dessus, certaines maladies peuvent être dangereuses pour le cheptel, entre autres, la fièvre aphteuse ou maladie de vaches folles. Cette maladie a provoqué une grande perte en Europe en particulier en Angleterre. Heureusement, elle n'existe pas encore à Madagascar.

Traitements pour un veau à partir de sa naissance.

Après la naissance on désinfecte l'ombilic du veau. On frotte son corps avec un linge sec ou on laisse lécher par sa mère. On enlève la morve ou bien la salive sur la bouche pour faciliter la respiration. A l'âge d'un mois on vermifuge les veaux. A l'âge de 20 jours on donne du fourrage sec au veau.

Après 3 mois, on donne un médicament fasciolocide au veau et on le vaccine contre les charbons.

Le douchage

C'est une intervention sanitaire qui sert à employer les médicaments dilués dans l'eau pour tuer les parasites externes des bêtes comme les tiques. Il doit se faire une fois par mois pour la bonne santé de la vache.

Section 3 : Technique de l'élevage

3.1 Choix de la race Holstein

Le Holstein est une race de grande taille, facilement reconnaissable à la couleur de sa robe pie noire, parfois pie rouge. Le poids des femelles adultes peut atteindre à 700 kg pour une hauteur au sacrum de 145 cm. Elles bénéficient d'une croissance rapide, et peuvent être en chaleur à l'âge de 18 ans.

Race laitière spécialisée, elle affiche les meilleures productions en lait mais également en matière protéique, car l'amélioration du taux protéique a été intégrée comme objectif de sélection dans la filière. Elle est également dotée d'une excellente morphologie fonctionnelle, c'est-à-dire une mamelle adaptée à la traite mécanique, une capacité corporelle permettant une valorisation optimale des fourrages, un bassin légèrement incliné facilitant les vêlages, des membres assurant une bonne locomotion.

C'est une race d'une impressionnante adaptabilité : elle s'acclimate à tous types de milieux, même rustiques, et à tous types d'alimentation.

3.2 Cycle de production

Comme tous les animaux mammifères, les vaches mettent bas mais une fois par an. Une génisse de race Holstein, âgée de 26 mois, pourrait mettre bas son premier veau. Donc une génisse âgée de 18 mois manifeste sa première chaleur et doit être inséminée.

La gestation d'une vache dure 9 mois. La durée de la production du lait varie de l'âge de la gestation. À 7 mois de gestation, on arrête de traire la vache. Pendant cette période de

tarissement il est interdit de traire la vache. Une vache pourrait être en chaleur après 2 mois de vêlage.

Dans une année, nous pouvons traire une vache pendant 10 mois. Cette période s'appelle durée de lactation.

3.3 Contrôle de cycle de production

Il est nécessaire d'effectuer le contrôle du cycle de reproduction de chaque vache pour bien maîtriser la gestion du cheptel.

Le travail consiste à faire la détection des chaleurs. Une vache est en chaleur au début du 3^{ème} mois après le vêlage. Le chevauchement, l'agitation et la présence des pertes vaginales sont des critères de détection. Les vaches en chaleur ont besoin d'être inséminées.

La monte naturelle et l'insémination artificielle sont les deux méthodes de fécondation des vaches.

La monte naturelle exige l'union du mâle et de la femelle tandis que l'insémination artificielle est l'intervention effectuée pour féconder une femelle avec des semences de sperme déjà sélectionnées, conditionnées et préparées, issues d'un taureau de race.

L'opération s'effectue par injection de semences dans les voies génitales de la vache sans qu'il y ait accouplement du taureau et de la vache. Les deux méthodes peuvent être faites à la période de chaleur favorable de la fécondation.

Mais pour notre projet, nous adoptons l'insémination artificielle pour avoir la race pure holstein.

3.4 Contrôle de l'évolution du cheptel

Pour qu'il n'y ait une diminution de la production, nous devons procéder au contrôle de croissance et le contrôle de production laitière.

La croissance doit être suivie par mois. Si une bête est mal nourrie ou mal traitée, on remarque un retard de croissance qui provoque la baisse de la production de la société.

Le contrôle de la production laitière consiste à la prise de quantité du lait par jour pendant les 7 mois de lactation.

En général, la quantité du lait est énorme pendant les 2 premiers mois de la lactation. A partir du troisième mois la quantité du lait commence à diminuer. Mais cette diminution est minime.

S'il y a une chute brusque de la quantité du lait en une journée, le technicien doit examiner les raisons de cette diminution qui pouvaient être les aliments, les conditions climatiques les maladies ou les stress

3.4.1 Propreté de l'animal

C'est une activité qui consiste à maintenir le bétail constamment le plus propre possible. Par le pansage, on élimine les tiques et les bouses sèches au niveau des membres de l'animal. C'est aussi une façon de domestiquer l'animal ; il faut qu'il s'établisse une confiance réciproque entre la vache et le propriétaire.

Les vaches laitières ne se traitent pas comme les bœufs de fosse ni comme les bœufs de trait. Si l'on débute le pansage sur les veaux au moment où il faudra les attacher à l'étable, il n'y aura pas de risque d'accident ni surtout de brutalité.

3.4.2 Propreté de la salle de traite

La traite peut s'opérer à l'étable ou encore à un lieu fixe aménagé, il faut toujours veiller à la propreté de l'endroit.

Si la traite s'opère dans l'étable, il faut un endroit spécial où il faut enlever d'abord la litière et la traite se fait après le nettoyage.

Si elle s'opère à l'extérieur de l'étable, il faut que ce lieu soit propre, sec et facile à laver. La traite est généralement effectuée deux fois par jour.

Elle exige une main d'œuvre qualifiée. Réaliser dans de mauvaise condition, elle peut entraîner la diminution de la production, des accidents sanitaires. Elle doit être rapide et complète.

Mais avant la traite, il faut bien laver le pis avec un chiffon propre et de l'eau tiède. Il faut absolument éviter de mettre l'eau de lavage dans le seau de traite pour éviter toute contamination probable par les germes.

Une bonne traite doit se faire avec la plus grande hygiène, deux fois par jour, aux heures fixes, dans une ambiance calme, après une bonne préparation, avec rapidité et sans interruption.

Section 4 : Identification des matériels

4. 1 Equipements

Ils sont formés par des matériels susceptibles d'être utilisés journallement dans la ferme.

Ils sont constitués par :

- des soubiques ;
- des sceaux ;
- des bidons ;
- des balais ;
- des gobelets ;
- des fourches ;
- des pelles ;
- des angady et ;
- des cordes.

4.2 Nettoyage des matériels

Le nettoyage des matériels concerne tous les équipements nécessaires à l'exploitation mais nous allons parler les matériels de traite.

Le nettoyage des matériels s'est fait obligatoirement après chaque traite. Le lait est un excellent milieu de culture bactérienne. Le nettoyage doit être fait avec l'eau chaude et des savons. Les matériels mal nettoyés entraînent le développement des bactéries qui provoquent le lait caillé.

Après la traite, le lait demande beaucoup de précaution pour pouvoir maintenir sa qualité. Il existe beaucoup de tâches à respecter pour pouvoir maintenir la qualité du lait

La filtration

Le lait doit être filtré pour éviter les grosses impuretés accumulatrices de germes.

Cependant, l'accumulation d'impuretés sur le filtre entraîne la contamination du lait au passage. Cette solution consiste à changer les accessoires des filtres après avoir recueilli 50 à 60 litres de lait.

Pasteurisation

C'est une opération qui consiste à faire subir le lait un traitement thermique qui détruit plus de 90% de la flore jusqu'à 98% contenus dans le lait. (Notamment les germes pathogènes non sporulés, germes de la tuberculose et de la brucellose).

Ayant subi des températures moins hautes que le lait UHT, le lait pasteurisé a une meilleure valeur nutritionnelle. La technique de la pasteurisation est effectuée en 2 phases :

1^{ère} phase : Chauffage du lait à 90° C pendant 5 à 6 minutes en bain-marie ou pasteurisation.

Il faut éviter le chauffage direct plus difficile à contrôler avec des risques de goût de brûler et des pertes de produit. Agiter régulièrement pour faciliter la répartition de la chaleur.

2^{ème} phase : Refroidissement : le lait est ensuite refroidi très rapidement à moins de 10° avec des bidons dans l'eau froide ou chambre froide ou pasteurisation à double paroi.

FEMELLE LAITIERE BIEN PORTANTE, NON SURMENEE

L'état de santé ou de fatigue des animaux a des conséquences sur la composition chimique du lait. Ainsi la teneur en chlorure et en albumine du lait peut être profondément modifiée lorsque les animaux sont atteints de mammites.

On peut également noter que dans les rares régions où les vaches laitières sont encore utilisées comme animaux de trait, la composition du lait peut être modifiée et que l'on a mis en évidence la présence de toxines dans le lait des animaux surmenés. D'autre cas, le lait d'animaux malades peut contenir des germes microbiens susceptibles de transmettre au consommateur des maladies contagieuses.

Enfin, il y a un point sur lequel il paraît nécessaire d'insister en ce qui concerne l'état de santé des animaux. Pour traiter les mammites ou d'autres affections, les producteurs avec ou sans avis des vétérinaires utilisent de façon courante un arsenal de médicaments qui peuvent

se retrouver dans le lait et avoir des conséquences très sérieuses dont le producteur n'a pas toujours conscience.

C'est ainsi que les antibiotiques (pénicilline, auréomycine) ont un effet bénéfique pour la destruction des microbes pathogènes dont la présence dans la mamelle est la cause ou la conséquence des troubles de santé constatés chez l'animal. Mais ces antibiotiques, s'ils agissent sur les microbes pathogènes, ont également un rôle destructeur ou inhibiteur sur les fermentations lactiques, indispensable à la bonne marche de processus technologiques dans la fabrication de produits laitiers.

C'est ainsi que certains médicaments vétérinaires contiennent des pesticides dont les résultats vont se retrouver dans le lait, et si les pesticides ne semblent guère avoir d'influence sur le déroulement normal des fabrications, leur présence dans les produits laitiers entraîne le refus ou la destruction de ces derniers sur les marchés d'exploitation.

FEMELLES BIEN NOURRIES

L'alimentation des animaux influence la composition du lait, qu'il s'agisse de composition qualitative. C'est la ration et la composition du lait sont étroitement liées.

LE LAIT NE DOIT PAS CONTENIR DE COLOSTRUM

La sécrétion de colostrum apparaît peu avant le vêlage et se poursuit deux ou trois jours après. C'est un liquide dont la composition est très différente de celle du lait, en particulier par la richesse en albumines, en sels minéraux et la pauvreté en lactose.

Ces différences de composition entraînent de toute évidence des perturbations dans son utilisation, aussi bien pour la consommation en nature que pour la fabrication de produits laitiers

LE LAIT DOIT ETRE RECUELLI PROPREMENT

C'est en ce domaine qu'un effort très particulier s'impose aux producteurs. Le lait est en effet un produit particulièrement altérable. S'il a des propriétés nutritionnelles remarquables pour les animaux et les hommes, c'est aussi un milieu de culture remarquable pour d'innombrables variétés de germes microbiens auxquels on y trouve les aliments les plus variés : sucre, matières grasses, matières azotées.

Or le lait n'est pas un liquide stérile c'est-à-dire exempt de germes microbien. Dès avant son émission, quand il est encore dans la mamelle, il contient des germes microbien. Dans des conditions expérimentales exceptionnelles, des chercheurs hollandais ont pu réduire à 50 germes par millilitre le peuplement microbien du lait d'une étable.

Mais en général pour des animaux en bonne santé, ce peuplement est de l'ordre de quelques centaines à quelques milliers de microbes au millilitre pour atteindre des valeurs beaucoup plus importantes lorsque la mamelle est le siège de lésions ou troubles fonctionnels.

Chez les animaux en bonne santé, cette flore initiale de la mamelle est composée de microbes banales, lactiques ou pseudo lactiques, sans danger, sinon bénéfiques pour le consommateur animal ou humain.

Dans cette utilisation naturelle, son altérabilité est sans importance et la température à laquelle il se trouve (la température corporelle de la mère et celle du corps du jeune) est un élément favorable de la flore microbienne initiale.

Par contre, à partir du moment où l'homme prélève à son profit une partie plus ou moins importante de cette sécrétion, le lait se trouve au cours de la traite en contact avec l'atmosphère de l'étable, les moyens naturels (mains du trayeur) ou mécanique (machine à traite) de traite et la vaisselle laitière (seaux et bidons à lait).

Aussi minutieuses que soient les précautions au cours de la traite, il faut bien constater que trop souvent les précautions les plus élémentaires ne sont pas prises, le lait est contaminé par une microbienne extrêmement variée : moisissures, levures, bactéries diverses.

Or, la température d'émission du lait est là un facteur nuisible à la qualité du produit, car c'est environ de 35° C que de très nombreuses espèces microbien ont leur température optimale de développement.

On se fait difficilement une idée de la vitesse prodigieuse de multiplication des microbes : une spore de moisissure germant sur un milieu nutritif sucré peut émettre quelques jours jusqu'à 400 millions de spores.

Nous venons de parler l'alimentation du cheptel qui est formée par le fourrage, la provende, l'ensilage, le foin et l'eau. Le cheptel à besoin de l'étable et de l'intervention sanitaire pour assurer la bonne production. Ceci dépend aussi de la race et la contrôle de l'évolution du cheptel comme le suivi journalier de l'état de santé et la propreté de l'animal. Nous avons parlé aussi les conditions qu'on doit respecter pour maintenir la qualité du lait ainsi que l'état de santé de la vache qui provoque parfois la mauvaise qualité du lait

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

La connaissance du prix des produits d'une entreprise est plus importante car elle permet d'établir une prévision sur le chiffre d'affaires en fonction de la qualité et de la quantité produite. Dans ce deuxième chapitre, nous allons décrire la production envisagée et déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel.

Section 1 : Production envisagée

1.1 Production du lait

Une vache produit en moyenne 25 litres du lait par jour.

Dans un mois, une vache donne 750 litres du lait ($25 \times 30 = 750$ l). Pendant une année, on traite une vache pendant 10 mois, donc la production annuelle d'une vache est de 7500 litres (750×10). Pour 10 vaches, nous avons 75 000 litres du lait par an.

Tableau n°12 : Production laitière annuelle

	Nombre de vaches à traire	Volume du lait (en litres)
ANNEE 1	10	75 000
ANNEE 2	10	75 000
ANNEE 3	12	90 000
ANNEE 4	12	90 000
ANNEE 5	12	90 000

Source : Auteur, 2007

D'après ce tableau, le nombre de vaches à traire s'élève à 12 en année 3 à cause de la production des nouveaux nés.

Le volume du lait s'élève à 90 000 litres en année 3 parce que le nombre de vaches augmente de 2 par rapport à l'année précédente.

1.2 Production des veaux

La commercialisation des veaux fait partie de l'activité secondaire de l'unité de production. Une vache met bas une fois par an.

Tableau n°13 : Production annuelle des veaux

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Nombre de veaux vendus	8	10	12	12	12

Source : Auteur, 2007

Pendant la première année, nous avons vendu 8 veaux. Pourtant 10 vaches mettent bas 10 veaux. Mais nous n'avons pas vendu 2 vêles parce qu'elles seront les futures vaches en année III.

Au cours de l'année III, IV et V, les veaux s'élèvent à 12 à cause de la production de 2 nouveaux nés en année III. Nous vendons les veaux à l'âge de 6 mois. Le prix unitaire est de 550 000 Ariary.

1.3 Production de fumier

Chaque vache donne 2 charrettes de fumier par mois.

Tableau n°14 : Production de fumier

Quantité de fumier en charrette	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Production mensuelle	20	20	24	24	24
Production annuelle	240	240	288	288	288

Source : 2007

Au cours de la première année et la deuxième année, ce sont les dix vaches seulement qui donnent des fumiers.

Pour les dix vaches, nous aurons 20 charrettes de fumiers par mois, ce qui font au total 240 charrettes par an.

Mais pour l'année III, année IV, année V, nous aurons 12 vaches qui donnent des fumiers. Pendant un mois, nous avons 24 charrettes par mois, ce qui fond au total 288 charrettes par an.

1^{er} année : vente de 240 charrettes

2^{ème} année : vente de 240 charrettes

3^{ème} année : vente de 288 charrettes

4^{ème} année : vente de 288 charrettes

5^{ème} année : vente de 288 charrettes

Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnels

Les chiffres d'affaires prévisionnels sont calculés à partir de la production envisagée qui est la production du lait, de veaux et de fumier.

Tableau n°15 : Chiffres d'affaires prévisionnels pendant 5 ans (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Lait frais	63 750 000	63 750 000	76 500 000	76 500 000	76 500 000
Veaux	4 400 000	5 500 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000
Fumiers	3 600 000	3 600 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000
Total	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre la hausse du chiffre d'affaires de la première année jusqu'à la troisième année. L'augmentation de vaches élevées est la cause de la montée de chiffres d'affaires.

Au cours de la troisième année jusqu'à la cinquième année, le chiffre d'affaires reste constant puisque le nombre de vaches à traire reste à 12.

Ce deuxième chapitre nous a permis de dire que la connaissance de chiffre d'affaires prévisionnels permet à l'entreprise de se positionner face à ses concurrents et au marché. Mais ce chiffre d'affaires dépend de la quantité de notre produit. Notre produit est formé par le lait, des veaux et des fumiers.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

La présence d'une organisation bien définie dans une société est un des facteurs de réussite. Ainsi nous allons parler successivement l'organisation administrative et le calendrier de réalisation du projet.

Section : 1 Organisation administrative

Le succès de notre projet dépend d'une équipe bien formée par un groupe de personnes. Celles-ci doivent respecter leurs tâches, se respecter envers eux-mêmes et avoir le même but comme le développement de la société.

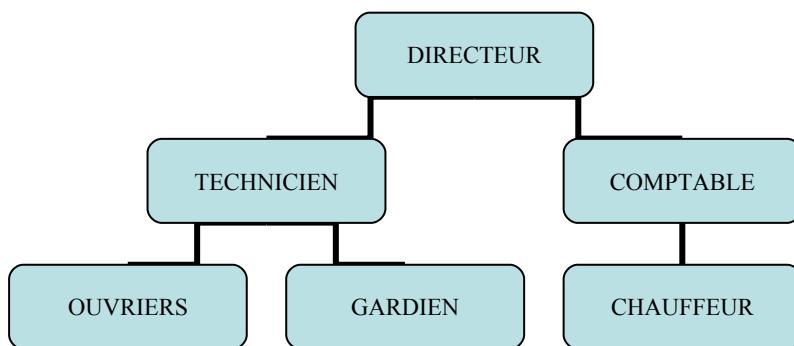
Un organigramme est un schéma qui montre la structure hiérarchique de l'ensemble du personnel dans une société.

Il existe trois types de structures que nous pouvons citer :

- Les structures fonctionnelles : les décisions d'un élément de la structure doivent s'appliquer aux autres éléments dépendant de ce centre de compétence.
- Les structures de conseil : un élément de la structure peut contribuer au bon fonctionnement d'un autre élément.
- Les structures hiérarchiques : qui impliquent alors la définition de liens de subordination entre les différents éléments. C'est une représentation graphique qui présente l'ensemble du personnel d'une entreprise donnée, il nous montre le niveau hiérarchique et fonctionnel au sein de l'entreprise. Il permet d'aider le dirigeant à lire et connaître la place de chacun et sa fonction pour éviter les conflits d'autorité entre les responsables de chaque poste de travail au sein de l'entreprise

En outre, c'est un procédé de visualisation, il sert à l'information, c'est-à-dire les services sont représentés avec indication de la fonction et le nom du responsable, pour constater les anomalies d'organisations existantes, et connaître l'entreprise et sa caractéristique, s'il a été élaboré avec soin et enfin il donne effectivement une image précise des différents services de l'entreprise.

1.1 Présentation de la structure



Source : Auteur, 2007

1. 2 Attribution du personnel

Directeur

Il aura comme mission principale de diriger la société.

Mais, on peut citer ses tâches principales comme suit :

- Il imposera le budget annuel de l'entreprise ;
- Il élaborera les stratégies à adopter ;
- Il fixera l'objectif global ;
- Il supervisera directement le déroulement de toutes les activités dans la société ;
- Il gérera le personnel et
- Il sera le responsable de recrutement dans l'entreprise.

Qualification

- Technicien spécialisé dans l'élevage
- Diplôme Bac + 4 au minimum
- Ayant une expérience de 3 ans au minimum
- Maîtrise parfaite du français
- Maîtrise de l'outil informatique, connaissance de Word

Comptable

- Il est chargé de la tenue de la comptabilité de la société comme l'élaboration des états financiers.
- Il est responsable de toutes les fiscalités
- Il supervise la tâche du chauffeur
- Il fera l'étude de marché

- Il assure la communication avec les clients

Qualifications

- Diplôme Bac + 4 en Gestation sortant de la Faculté DEGS
- Ayant une expérience de deux ans au minimum
- Ayant l'esprit d'équipe
- Dynamique
- Maîtrise parfaite du français
- Bonne connaissance en informatique (Word, ciel comptia, sage saari)

Technicien

- Il supervise et coordonne les tâches des ouvriers
- Il suit l'état de santé des animaux
- Il assure le bon fonctionnement de la ferme

Qualifications

- Technicien spécialisé d'élevage
- Diplôme Bac + 2 au minimum en élevage
- Ayant une expérience de 2 ans au minimum
- Sérieux

Chauffeur

Il a pour rôle de

- assurer la livraison des marchandises
- accomplir les courses de la société
- entretenir et réparer la voiture
- acheter des provendes

Qualifications

- titulaire du permis de conduire catégorie B
- connaissance en mécanique auto
- niveau terminal au minimum
- sérieux
- capable de travailler en équipe

Ouvriers

Ils sont chargés de :

- distribuer des aliments
- traire les vaches
- nettoyer l'étable et laver les équipements de la ferme
- informer le supérieur en cas de maladie des animaux

Qualifications

- avoir l'expérience dans l'élevage bovin
- apte à travailler sous pression
- avoir le niveau de la classe de 3^{ème} au minimum
- 21 ans au minimum

Gardien

Il s'occupe de

- le gardiennage de la ferme et de bâtiment administratif
- le nettoyage de bureau administratif

Qualifications

- savoir lire et écrire
- pratique les arts martiaux
- honnête, sérieux et rigoureux

1.2 Motivation du personnel

Pour avoir un bon déroulement de toutes les activités dans l'entreprise, il faudra savoir motiver l'ensemble du personnel de l'entreprise. Les exemples qui suivent peuvent motiver le personnel :

- augmentation du salaire à partir de la troisième année
- organiser des réceptions à chaque atteinte d'objectif
- organiser une excursion une fois par an

1.4 Gestion des ressources humaines

C'est une politique adoptée pour faire fonctionner le personnel dans le but d'augmenter le chiffre d'affaires

1.4.1 Politique du personnel

Ce sont pratiquement la conduite du personnel et la répartition des responsabilités conformément à la politique de l'entreprise et des objectifs y afférents.

1.4.2 Administration du personnel

Elle est relativement correspondante aux activités principales suivantes :

- technique d'information : il s'agit des comptes rendus, des rapports, de l'inventaire effectués aux différents niveaux de la direction. Ces informations vont parcourir la hiérarchie de l'entreprise.
- Les rémunérations : ce sont les salaires de base et les autres charges sociales (CNaPS, OSIE), les avantages en nature ou en numéraires.
- Les statuts du personnel : ce sont les textes qui régissent les statuts du personnels (réglementation, bilan social, les apports salariaux)

Section 2 : Politique de recrutement

La politique de recrutement est très intéressante pour l'entreprise car elle assure le bon fonctionnement de la production. Les étapes à suivre pour le recrutement sont : l'annonce, la sélection des dossiers, test et entretien.

2.1 Annonce

L'annonce sera publiée dans les journaux, les audio-visuels, et les affichages. Le contenu de l'annonce fait référence aux conditions et les critères nécessaires pour les personnels à recruter, la date du test et la date de clôture de la déposition du dossier.

2.2 Sélection des dossiers

Tous les dossiers incomplets et qui ne respectent pas les conditions et critères demandés ne seront pas considérés.

2.3 Test et entretien

Les candidats qui sont admis au test et à l'entretien sont qualifiés en tant que personnel de l'entreprise.

2.4 Formation

Il faut donner quelques jours de formations aux nouveaux recrus pour qu'ils s'adaptent rapidement aux tâches qu'ils vont exercer.

Pour choisir parmi les candidats, nous considérons d'avantage les expériences par rapport aux diplômes, ceci afin de s'assurer que l'employé mettra moins de temps à apprendre son nouveau métier. A propos des ouvriers, nous en recrutons une partie parmi la population locale car ils connaissent mieux la région d'exploitation

Section 3 : Chronogramme des activités

Le respect du calendrier et de réalisation des activités est l'un des facteurs essentiels de la réussite de notre projet. Il est donc nécessaire de mettre en place le programme des activités telles que la préparation et mise en œuvre, la période de l'exploitation effectuée et le calendrier de la réalisation.

Tableau n°16 : Chronogramme des activités

Année (N-1)	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Année N
Etude de marché													
Recherche de financement													
Achat de terrain													
Construction													
Recrutement de personnel													
Achat de matériels													
Plantation de pâturage													
Achat de cheptel													
Début de travail													

Source, Auteur, 2007

Avant de réaliser le projet, il est nécessaire de faire l'étude de marché. Si la demande est supérieure à l'offre, nous pouvons espérer à sa réalisation. Mais avant d'entamer notre projet, nous devrons soumettre le dossier auprès de la banque pour qu'elle puisse nous octroyer de crédit de financement. Une fois que l'argent est débloqué, nous pouvons faire les achats nécessaires pour la réalisation de notre projet.

Nous avons énoncé dans le dernier chapitre de cette partie que la société doit avoir une organisation bien planifiée.

Pour avoir une meilleure organisation, la société doit adopter une structure qui lui convient. Nous avons vu aussi que l'attribution de la tâche et la qualification du personnel à chaque poste sont aussi des moyens efficaces pour le projet. Mais avant la réalisation du projet, on doit établir le chronogramme d'activité.

Pour conclure cette deuxième partie, nous avons parlé de la technique de production. Le fourrage est la base de l'alimentation de la vache. Mais il faut lui donner de la provende qui favorise la production laitière. Mais on ne leur donne pas à manger tous les aliments qu'elles voulaient manger, mais il faut leur donner de ration qui leur convient.

Si le cheptel est bien nourri et a suivi un traitement sanitaire la production laitière atteint son niveau maximum.

Nous avons remarqué que le chiffre d'affaires prévisionnels ne cesse d'augmenter jusqu'à l'année 3 parce que le nombre de vaches augmente de 2 par rapport à l'année précédente.

La production de veau et la vente des fumiers font aussi augmenter le chiffre d'affaires. Mais ceci exige aussi la bonne communication entre les personnels de la société. L'existence d'une structure conforme à la société entraîne aussi le résultat positif.

Mais pour avoir ce résultat, il faut bien motiver le personnel et embaucher les personnes capables d'exercer un poste donné.

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

L’investissement nécessaire, l’amortissement et le plan de financement seront analysés dans ce chapitre.

Section 1 : Investissements nécessaires

L’investissement c’est une action d’investir en dépassant aujourd’hui et en espérant des avantages dans l’avenir. Autrement dit, l’acquisition des biens dont on attend des avantages durables.

1.1 Immobilisations incorporelles

Le Plan Comptable Général (PCG 2005) définit l’immobilisation incorporelle comme « Un actif non monétaire, identifiable et sans substance physique détenue par une entité pour la production en fourniture ou de biens ou services, la location ou l’utilisation à des fins administratives. »

Les logiciels informatiques de gestion et le frais de développement font partie des immobilisations incorporelles. Parfois, les frais d’établissement se réaliseront au cours des études et régularisations juridiques de même durant la construction. Pour notre cas, ils sont évalués à 1000 000 Ariary.

1.1 Immobilisations corporelles

Selon le Plan Comptable Général (PCG 2005), l’immobilisation corporelle n’est autre que « Un actif corporel par une entité pour la production ou la fourniture de biens ou services, la localisation ou l’utilisation à des fins administratives et qu’elle s’attend à utiliser sur plus d’un exercice »

1.2.1 Terrain

C’est le lieu d’implantation du projet, nous aurons deux sortes de terrain : l’un pour l’étable et pour le bâtiment administratif, l’autre pour le pâturage. L’achat du terrain sera définitif pour éviter la location par bail qui provoque une charge pour la société. Nous achèterons un terrain domanial à moindre coût. Il est évalué à 11 000 000 Ariary.

1.2.2 Construction

Quant à la construction des bâtiments, sa répartition s'annonce comme suit :

- le premier sert pour l'administration (bureau) ;
- le second pour l'étable ;
- le troisième est pour le magasin de stockage.

Le devis estimatif de tous les travaux en construction est présenté dans le tableau ci-après

Tableau n°17 : Construction de bâtiments

Rubriques	Montants (en Ariary)
Bureau administratif	1 000 000
Etable	5 500 000
Magasin de stockage	1 000 000
TOTAL	7 500 000

Source : Auteur, 2007

Au total, le coût de construction s'élève à 7 500 000 Ariary.

1.2.3 Matériels de bureau et matériels informatiques

Tableau n°18 : Matériels de bureau et matériels informatiques (en Ariary)

Rubriques	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Table	2	25 000	50 000
Chaise	4	10 000	40 000
Armoire	1	200 000	200 000
Ordinateur	1	1 200 000	1 200 000
Machine à calculer	2	5 000	10 000
		TOTAL	1 500 000

Source : Auteur, 2007

Le coût de matériels de bureau et informatiques se chiffre à Ar 1 500 000.

1.2.4 Matériels et outillage

Les matériels et outillage sont formés par des matériels de nettoyage, des matériels de traite et des matériels agricoles.

Tableau n°19 : Matériels de nettoyage

Rubrique	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Balais	10	200	2 000
Seaux	5	3 000	15 000
Brosse	5	1 000	5 000
Blouse des ouvriers	5	12 000	60 000
		TOTAL	82 0000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°20 : Matériels de traites (en Ariary)

Rubrique	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Bidon	6	15 000	90 000
Seaux	5	3 000	15 000
Entonnoir	5	1 000	5 000
Gobelet	7	3 000	21 000
TOTAL			131 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°21 : Matériels agricoles

Rubrique	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Soubique	5	700	3 500
Fourche	7	1 500	10 500
Pelle	6	1 000	6 000
Angady	4	1 250	5 000
Brouette	2	30 000	60 000
TOTAL			85 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°22 : Coût total de matériels et outillage

Rubrique	Montant (Ar)
Matériels de nettoyage	82 000
Matériels de traite	131 000
Matériels agricoles	85 000
TOTAL	298 000

Source : Auteur, 2007

Le coût total de matériels et outillage s'élève à Ar 298 000.

1.2.5 Matériel de transport

Pour assurer la livraison de produit et pour faire les courses en ville, nous achetons une voiture à la somme de 5 000 000 Ariary.

1.2.6 Culture pérenne

Pour donner à manger les vaches, nous devons planter 3 espèces fourragères comme le Guatemala, le Tripsacum et l'avoine

Tableau n°23 : Plantation de Guatemala et Tripsacum

Guatemala et Tripsacum			
Rubrique	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Bouture	156 000	10	1 560 000
Urée	400 kg	1 000	400 000
Fumier	100 charrettes	12 000	1 200 000
Main d'œuvre			840 000
TOTAL			4 000 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°24 : Plantation de l'avoine

Rubrique	Avoine		
	Quantité	Prix unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Semence	125 kg	800	100 000
Fumier	25 charrettes	12 000	300 000
Urée	100 kg	1000	100 000
Main d'œuvre			150 000
TOTAL			650 000

Source : Auteur, 2007

D'après ces 2 derniers tableaux, le coût total de la culture pérenne se chiffre à 4 650 000 Ariary

1.2.7 Cheptel

Tableau n°25 : Cheptel

Rubrique	Quantité	Prix unitaire Ar	Montant Ar
Vache laitière	10	2 600 000	26 000 000

Source : Auteur, 2007

Notre politique est d'acheter des vaches pleines, pouvant être à la mise bas 2 mois après pour qu'il n'y ait pas trop de laps de temps de la production, et aussi d'élever dès sa naissance les futures vaches productives. C'est pourquoi le prix d'une vache s'élève à 2 600 000 Ariary. Le coût total des vaches est de 26 000 000 Ariary.

1.2.8 Autre immobilisation

L'installation eau et électricité fait partie de l'autre immobilisation, elle est évaluée à 1 000 000 Ariary.

Section 2 : Amortissements des Biens

L'amortissement est la constatation comptable amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif résultat de l'usage, de changement de technique et de toutes autres causes. Il est aussi le moyen d'acquérir un nouveau matériel en remplacement au bout d'un certain moment

2.1 Politique d'amortissement

Elle constitue un instrument privilège qui est une charge non décaissable. Il existe deux types d'amortissements :

- l'amortissement linéaire

- l'amortissement dégressif

Nous adoptons la méthode de l'amortissement linéaire pour toutes les immobilisations.

Parmi les immobilisations de l'entreprise, seul le terrain ne subit pas la dépréciation, donc il ne peut être amorti.

2.2 Tableau d'amortissement

Tableau n°26 : Tableau d'amortissement (valeur en Millier d'Ariary)

Désignation	Valeur d'origine	Taux	Amortissement					Valeur résiduelle
			N	N+1	N+2	N+3	N+4	
Immobilisation incorporelle	1 000,0	20%	200,0	200,0	200,0	200,0	200,0	0,0
Construction	7 500,0	5%	375,0	375,0	375,0	375,0	375,0	5 625,0
Matériel de bureau et informatique	1 500,0	10%	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	750,0
Matériel et outillage	298,0	10%	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	149,0
Matériel de transport	5 000,0	20%	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	0,0
Cheptel	26 000,0	10%	2 600,0	2 600,0	2 600,0	2 600,0	2 600,0	13 000,0
Culture pérenne	4 650,0	10%	465,0	465,0	465,0	465,0	465,0	2 325,0
Autre immobilisation	1 000,0	20%	200,0	200,0	200,0	200,0	200,0	0,0
TOTAL	46 948,0		5 019,8	21 849,0				

Source : Auteur, 2007

Section 3 : Plan de financement

Le plan de financement permet d'avoir une précision sur le mouvement du patrimoine de l'entreprise. Pour ce faire, nous allons étudier le fonds de roulement initial, la répartition des ressources et des emplois et le remboursement de dettes.

3.1 Fonds de roulement initial

Le fonds de roulement initial est la somme nécessaire pour démarrer l'activité de l'établissement durant la première année de l'exploitation, c'est-à-dire les charges de pré-exploitation.

Tableau n°27 : Salaire pendant 3 mois (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Salaire	Montant
Directeur	1	360 000	1 080 000
Comptable	1	300 000	900 000
Technicien	1	240 000	720 000
Livreur	1	160 000	480 000
Ouvrier	5	125 000	1 875 000
Gardien	1	100 000	300 000
TOTAL			5 355 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°28 : Autres fonds de roulement

Rubrique	Montant (en Ariary)
Charge	100 000
Service sanitaire	50 000
Eau et électricité	200 000
Cotisation ou organisation sociale	964 000
Provende	313 000
TOTAL	1 627 000

Source : Auteur, 2007

Le fonds de roulement initial s'élève à 6 982 000 Ariary. ($5 355 000 + 1 627 000 = 6 982 000$)

D'après ce tableau, nous avons besoins de 6 982 000 Ariary pour pouvoir assurer les 3 mois de production initiale.

3.2 Répartition du plan de financement

Tableau n°29 : Récapitulatif de financement du projet (en Ariary)

Rubrique	Montant	Apport	A financer
Immobilisation Incorporelle			
Frais de développement immobilisables	1 000 000	0	1 000 000
Sous total 1	1 000 000	0	1 000 000
Immobilisation Corporelle			
Terrain	11 000 000	0	11 000 000
Construction	7 500 000	3 829 000	3 671 000
Matériel de bureau et matériel informatique	1 500 000	1 000 000	500 000
Matériel et outillage	298 000	289 000	9 000
Matériel de transport	5 000 000	0	5 000 000
Cheptel	26 000 000	13 000 000	13 000 000
Culture pérenne	4 650 000	2 659 000	1 991 000
Autre immobilisation	1 000 000	0	1 000 000
Sous total 2	56 948 000	20 777 000	37 171 000
FRI	6 982 000	0	6 982 000
INVESTISSEMENT TOTAL	64 930 000	20 777 000	44 153 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°30 : Répartition des ressources et des emplois

Emplois	Montant	Ressource	Montant
Immobilisation Incorporelle	1 000 000	Capital 32 %	20 777 000
Immobilisation Corporelle	56 948 000	Emprunt 68 %	44 153 000
FRI	6 982 000		
TOTAL	64 930 000	TOTAL	64 930 000

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que l'apport du promoteur s'élève à 20 777 000 Ariary, tandis que l'emprunt se chiffre à 44 153 000 Ariary.

Cet apport est composé d'une part d'un apport en nature par la possession d'un ordinateur dont le coût est de 1 000 000 Ariary et d'autre part d'un apport en numéraire de 19 777 000 Ariary.

Comme le promoteur du projet n'a pas la possibilité de financer la totalité des investissements nécessaires à l'implantation de la société. On a du effectuer des emprunts auprès d'un organisme financier ou des partenaires financiers. Le montant emprunté sera de l'ordre de Ar 60 930 000 et le mode de remboursement sera présenté dans le sou section réservée aux tableaux de remboursement des dettes.

3.3 Remboursement des dettes

Même s'il y a une méthode de remboursement par l'annuité constante, nous prendrons la méthode d'amortissement constante dont la formule est :

$$A = \boxed{C} \cdot \frac{1}{1 - (1 + r)^{-n}}$$

A : amortissement constant

C : capital emprunté

n : année

Tableau n°31 : Remboursement d'emprunt (en Ariary)

Année	Capital en début de période	Amortissement A	Intérêt	Annuité A + I	Capital en fin de période
Année 1	44 153 000	8 830 600	8 830 600	17 661 200	35 322 400
Année 2	35 322 400	8 830 600	7 064 480	15 895 080	26 491 800
Année 3	26 491 800	8 830 600	5 298 360	14 128 960	17 661 200
Année 4	17 661 200	8 830 600	3 532 240	12 362 840	8 830 600
Année 5	8 830 600	8 830 600	1 766 120	10 596 720	0

Source : Auteur, 2007

Le remboursement de l'emprunt en moyen terme débutera à la fin de la première année par l'amortissement constante avec le taux de 20%.

CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Dans ce chapitre, les états financiers nous permettront de connaître si le projet est faisable, c'est-à-dire est ce que le projet dégage des résultats positifs ou non. Pour ce faire, nous allons déterminer les comptes de gestion, les comptes de résultats prévisionnels, les bilans prévisionnels et les flux de trésorerie.

Section 1 : Comptes de gestion

Les comptes de gestion sont caractérisés par l'ensemble des charges à supporter les produits réalisés par l'entreprise. Le but est de faire une récapitulation sur les charges et les produits d'une période afin d'établir le compte de résultat prévisionnel.

1.1 Comptes des produits (en Ariary)

Tableau n°32 : Compte de produit

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Lait					
Quantité (litre)	75 000	75 000	90 000	90 000	90 000
P U	850	850	850	850	850
Sous-total 1	63 750 000	63 750 000	76 500 000	76 500 000	76 500 000
Fumier					
Quantité (charrette)	240	240	288	288	288
P U	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Sous-total 2	3 600 000	3 600 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000
Veaux					
Nombre	8	10	12	12	12
P U	550 000	550 000	550 000	550 000	550 000
Sous-total 3	4 400 000	5 500 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000
TOTAL	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000

Source : Auteur, 2007

Le tableau nous montre une augmentation successive du chiffre d'affaire jusqu'à l'année 3. Ceci est du à l'augmentation de la production de l'entreprise grâce à la multiplication de vaches productrices. Car au début en année 1, le nombre de vaches est de 10 alors qu'au bout de 2 ans, leur nombre s'élève à 12.

Le nombre de veaux aussi ne cesse d'augmenter jusqu'à l'année 3, cela entraîne la hausse du chiffre d'affaires.

1.2 Compte de charges

Ce sont les achats effectués par l'entreprise, les frais divers qui se rapportent à l'exercice en cours (services extérieurs et autres, impôt et taxes, les charges de personnel et financières, les dotations aux amortissements...)

1.2.1 Achats consommés

Ce sont les achats des fournitures consommables comme les achats consommées, d'autres approvisionnements, des marchandises et les achats non stockés.

Tableau n°33 : Achats consommés

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Mat 1 ^{ère}					
Approvisionnement					
Matières consommables					
Engrais	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Achat de matériels, équipement et travaux	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Achat de marchandise					
Provende	7 500 000	7 525 000	9 000 000	9 000 000	9 000 000
Foin	200 000	220 000	250 000	250 000	250 000
Achat non stockés					
Eau et électricité	420 000	440 000	500 000	500 000	500 000
Carburants	1 000 000	1 100 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Fourniture administrative	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Autre matières et fourniture	75 000	75 000	80 000	80 000	80 000
TOTAL	9 995 000	10 260 000	11 830 000	11 830 000	11 830 000

Source : Auteur, 2007

1.2.2 Services extérieurs et autres services extérieurs

Ce sont les charges externes de l'entreprise. Ils constituent les démarches qui favorisent le lancement des activités et assurent le fonctionnement de l'établissement sur le plan technique et communication

Tableau n°34 : Service extérieur

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Entretien, réparation et maintenance	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Prime d'assurance	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
TOTAL	1 100 000				

Source : Auteur, 2007

Tableau n°35 : Autres services extérieurs

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Personnel extérieur à l'entreprise	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000
Rémunération d'intermédiaire et honoraire	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Frais postaux et de télécommunication	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000
TOTAL	800 000				

Source : Auteur, 2007

1.2.3 Impôts et taxes

Les impôts, taxes et versements assimilés sont calculés comme suit.

Tableau n°36 : Impôts et taxes

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Impôts et taxes	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000

Source : Auteur, 2007

1.2.4 Charge de personnel

Nous avons prévu une augmentation de 10% du salaire à partir de la troisième année. Les avantages et primes des salaires sont inclus dans cette augmentation.

Pour la CNaPS 13% de salaire brute

Pour l'OSIE 5% de salaire brut

Tableau n°37 : Estimation du salaire de personnel (en Ariary)

Personnel	Effectif	Salaire mensuel	Total	Salaire annuel
Directeur	1	360 000	360 000	4 320 000
Comptable	1	300 000	300 000	3 600 000
Technicien	1	240 000	240 000	2 880 000
Chauffeur	1	160 000	160 000	1 920 000
Ouvriers	5	125 000	625 000	7 500 000
Gardien	1	100 000	100 000	1 200 000
TOTAL	10	1 285 000	1 785 000	21 420 000

Source : Auteur, 2007

Tableau n°38 : Charge de personnel

Charges personnelles	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rémunération du personnel	21 420 000	21 420 000	23 562 000	23 562 000	23 562 000
Cotisation aux organismes sociaux (CNaPS et OSIE)	3 855 600	3 855 600	4 241 160	4 241 160	4 241 160
TOTAL	25 275 600	25 275 600	27 803 160	27 803 160	27 803 160

Source : Auteur, 2007

1.2.5 Charge financière

Les charges financières correspondent aux intérêts relatifs à l'emprunt contracté auprès de la banque au taux de 20%.

Tableau n°39 : Charge financière

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charge financière	8 830 480	7 064 384	5 298 288	3 532 192	1 766 096

Source : Auteur, 2007

Les Charges financières se réduisent au fil du temps et elles sont de 8 830 480 Ariary pour la première année et de 1 766 096 Ariary pour la cinquième année.

1.2.6 Dotations aux amortissements

Tableau n°40 : Dotations aux amortissements

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Amortissement	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que l'amortissement est constant durant 5 années car nous adoptons l'amortissement linéaire.

Section 2 : Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. Par la différence des produits et des charges, il fait apparaître le résultat net de la période.

Les comptes de résultats prévisionnels permettent d'apprécier la performance de l'entreprise à réaliser des profits

2.1 Compte de résultat par nature

C'est un type de compte de gestion condensé pour pouvoir analyser les rubriques du résultat. Voici le tableau qui met en exergue les comptes :

Tableau n°41 : Compte de résultat par nature

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
C A	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000
I Production de l'ex ₆	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000
Achat consommé	9 995 000	10 160 000	11 830 000	11 830 000	11 830 000
Services extérieurs et autres consommations	1 900 000	1 900 000	1 900 000	1 900 000	1 900 000
II Consommation de l'exercice	11 895 000	12 060 000	13 730 000	13 730 000	13 730 000
III V A d'exploitation (I-II)	59 855 000	60 790 000	73 690 000	73 690 000	73 690 000
Charge de personnel	25 275 600	25 275 600	27 803 160	27 803 160	27 803 160
Impôt et taxe	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
IV E B E	34 279 400	35 214 400	45 586 840	300 000	300 000
D A P	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800
V Résultat opérationnel	29 259 600	30 194 600	40 567 040	40 567 040	40 567 040
Charge financière	8 830 600	7 064 480	5 298 360	3 532 240	1 766 120
Résultat avant impôts	20 429 000	23 130 120	35 268 680	37 034 800	38 800 920
I B S			10 580 604	11 110 440	11 640 276
Résultat net	20 429 000	23 130 120	24 688 076	25 924 360	27 160 644

Source : Auteur, 2007

L'évolution des Résultats nets favorise l'efficacité de ce projet durant les 05 ans d'exploitation. Soit de 20 429 000 Ariary pour la première année vers 27 160 644 Ariary pour la cinquième année.

2.2 Compte de résultat par fonction

Tableau n°42 : Compte de résultat par fonction

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charge					
Achats consommés	9 995 000	10 160 000	11 830 000	11 830 000	11 830 000
Services extérieurs et autres services extérieurs	1 900 000	1 900 000	1 900 000	1 900 000	1 900 000
Impôt et taxe	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Charge de personnel	25 275 600	25 275 600	27 803 160	27 803 160	27 803 160
Charge financière	8 830 600	7 064 480	5 298 360	3 532 240	1 766 120
D A P	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800
Total charge	51 320 400	49 719 880	52 151 320	50 385 200	48 619 080
Production	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000
Résultat avant impôt	20 429 000	23 130 120	35 268 680	37 034 800	38 800 920
I B S			10 580 604	11 110 440	11 640 276
Résultat net	20 429 000	23 130 120	24 688 076	25 924 360	27 160 644

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que le résultat net est identique à celui de compte de résultat par nature.

Section 3 : Bilan prévisionnel

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

3.1 Bilan d'ouverture de l'exercice

Le bilan d'ouverture retrace tous les flux d'information au sein du centre et se présente comme le suivant pour la première année.

Tableau n°43 : Bilan d'ouverture

ACTIFS		CAPITAUX PROPRE ET PASSIFS	
Rubrique	Montant	Rubrique	Montant
ACTIF NON COURANT		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle		Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	Report à nouveau	
Immobilisations corporelles		Résultat net	
Terrain	11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	20 777 000
Construction	7 500 000	PASSIF NON-COURANT	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	Emprunts et dettes financières	44 153 000
Matériel et outillage	298 000	TOTAL PNC	44 153 000
Matériel de transport	5 000 000		
Cheptel	26 000 000		
Culture pérenne	4 650 000		
Autre immobilisation	1 000 000		
TOTAL A N C	57 948 000		
ACTIF COURANT			
Trésorerie	6 982 000		
TOTAL ACTIF COURANT	6 982 000		
TOTAL DES ACTIFS	64 930 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	64 930 000

Source : Auteur, 2007

3.2 Bilan sur 5 ans

Tableau n°44 : Bilan au 31 Décembre Année 1

ACTIF				CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Valeurs brutes	Amortissement	Valeurs nettes	Rubriques	Montant
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	200 000	800 000	Report à nouveau	
Immobilisation corporelle				Résultat net	20 429 000
Terrain	11 000 000		11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	41 206 120
Construction	7 500 000	375 000	7 125 000	PASSIFS NON-COURANTS	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	150 000	1 350 000	Emprunts et dettes financières	44 153 000
Matériel et outillage	298 000	29 800	268 200	TOTAL PNC	44 153 000
Matériel de transport	5 000 000	1 000 000	4 000 000		
Cheptel	26 000 000	2 600 000	23 400 000		
Culture pérenne	4 650 000	465 000	4 185 000		
Autre immobilisation	1 000 000	200 000	8 000 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANT	57 948 000	5 019 800	52 928 200		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	32 430 920		32 430 920		
TOTAL ACTIFS COURANT	32 430 920		32 430 920		
TOTAL ACTIFS	90 378 920	5 019 800	85 359 120	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	85 359 120

Source : Auteur, 2007

Tableau n°45 : Bilan au 31 Décembre Année 2

ACTIF				CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Valeurs brutes	Amortissement	Valeurs nettes	Rubriques	Montant
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	400 000	600 000	Report à nouveau	20 429 000
Immobilisation corporelle				Résultat net	23 130 120
Terrain	11 000 000		11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	64 336 120
Construction	7 500 000	750 000	6 750 000	PASSIFS NON-COURANTS	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	300 000	1 200 000	Emprunts et dettes financières	35 322 400
Matériel et outillage	298 000	59 600	238 400	TOTAL PNC	35 322 400
Matériel de transport	5 000 000	2 000 000	3 000 000		
Cheptel	26 000 000	5 200 000	20 800 000		
Culture pérenne	4 650 000	930 000	3 720 000		
Autre immobilisation	1 000 000	400 000	600 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANT	57 948 000	10 039 600	47 908 400		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	51 750 120		51 750 120		
TOTAL ACTIFS COURANT	51 750 120		51 750 120		
TOTAL ACTIFS	109 698 120	10 039 600	99 658 520	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	99 658 520

Source : Auteur, 2007

Tableau n°46 : Bilan au 31 Décembre Année 3

ACTIF				CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Valeurs brutes	Amortissement	Valeurs nettes	Rubriques	Montant
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	600 000	400 000	Report à nouveau	23 130 120
Immobilisation corporelle				Résultat net	24 688 076
Terrain	11 000 000		11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	68 595 196
Constructions	7 500 000	1 125 000	6 375 000	PASSIFS NON-COURANTS	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	450 000	1 050 000	Emprunts et dettes financières	26 491 800
Matériel et outillage	298 000	89 400	208 600	TOTAL PNC	26 491 800
Matériel de transport	5 000 000	3 000 000	2 000 000		
Cheptel	26 000 000	7 800 000	18 200 000		
Culture pérenne	4 650 000	1 395 000	3 255 000		
Autre immobilisation	1 000 000	600 000	400 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANT	57 948 000	15 059 400	42 888 600		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	52 198 396		52 198 396		
TOTAL ACTIFS COURANT	52 198 396		52 198 396		
TOTAL ACTIFS	110 146 396	15 059 400	95 086 996	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	95 086 996

Source : Auteur, 2007

Tableau n°47 : Bilan au 31 Décembre Année 4

ACTIF				CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Valeurs brutes	Amortissement	Valeurs nettes	Rubriques	Montant
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	800 000	200 000	Report à nouveau	24 688 076
Immobilisation corporelle				Résultat net	25 924 360
Terrain	11 000 000		11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	71 389 436
Construction	7 500 000	1 500 000	6 000 000	PASSIFS NON-COURANTS	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	600 000	900 000	Emprunts et dettes financières	17 661 200
Matériel et outillage	298 000	119 200	178 800	TOTAL PNC	17 661 200
Matériel de transport	5 000 000	4 000 000	1000 000		
Cheptel	26 000 000	10 400 000	15 600 000		
Culture pérenne	4 650 000	1 860 000	2 790 000		
Autre immobilisation	1 000 000	800 000	200 000		
TOTAL ACTIFS NON COURANT	57 948 000	20 079 200	30 858 800		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	51 181 836		51 181 836		
TOTAL ACTIFS COURANT	51 181 836		51 181 836		
TOTAL ACTIFS	109 129 836	20 079 200	89 050 636	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	89 050 636

Source : Auteur, 2007

Tableau n°48 : Bilan au 31 Décembre Année 5

ACTIF				CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Valeurs brutes	Amortissement	Valeurs nettes	Rubriques	Montant
ACTIF NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle				Capital	20 777 000
Frais de développement	1 000 000	1 000 000	0	Report à nouveau	25 924 360
Immobilisation corporelle				Résultat net	27 160 644
Terrain	11 000 000		11 000 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES	73 862 004
Construction	7 500 000	1 875 000	5 625 000	PASSIFS NON-COURANTS	
Matériel de bureau et informatique	1 500 000	750 000	750 000	Emprunts et dettes financières	8 830 600
Matériel et outillage	298 000	149 000	149 000	TOTAL PNC	8 830 600
Matériel de transport	5 000 000	5 000 000	0		
Cheptel	26 000 000	13 000 000	13 000 000		
Culture pérenne	4 650 000	2 325 000	2 325 000		
Autre immobilisation	1 000 000	1 000 000	0		
TOTAL ACTIFS NON COURANT	57 948 000	25 099 000	32 849 000		
ACTIF COURANT					
Trésorerie	49 843 604		49 843 604		
TOTAL ACTIFS COURANT	49 843 604		49 843 604		
TOTAL ACTIFS	107 791 604	25 099 000	82 692 604	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	82 692 604

Source : Auteur, 2007

Section 4 : Flux de trésorerie

Tableau n°49 : Flux de trésorerie

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
FTLAO					
Encaissement reçus des clients	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000
Sommes versées aux fournisseurs	11 895 000	12 060 000	13 730 000	13 730 000	13 730 000
Sommes versée aux personnels	25 275 600	25 275 600	25 275 600	25 275 600	25 275 600
Intérêt et frais financier payés	8 830 600	7 064 480	5 298 360	3 532 240	1 766 120
FTNPAO (A)	25 748 800	28 449 920	43 116 040	44 882 160	46 648 280
DAICI	57 948 000				
Fonds propre	6 982 000				
FTNPAI (B)	50 966 000				
Encaissement provenant d'emprunt	44 152 400				
Remboursement d'emprunt	8 830 600	8 830 600	8 830 600	8 830 600	8 830 600
FTNPAF(C)	35 322 400	8 830 600	8 830 600	8 830 600	8 830 600
Variation de la Trésorerie (A+B+C)	8 830 600	19 619 320	34 285 440	36 051 560	37 817 680
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	10 104 880	19 619 320	34 285 440	36 051 560	37 817 680
Trésorerie à la clôture de l'exercice	22 430 920	51 750 120	52 198 396	51 181 836	49 843 604
Variation de trésorerie	32 430 920	51 750 120	52 198 396	51 181 836	49 843 604

Source : Auteur, 2007

FTLAO : Flux de Trésorerie Liés aux Activités Opérationnelles

FTNPAO : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités Opérationnelles

DAICI : Décaissements sur Acquisition d'Immobilisations Corporelles ou Incorporelles

FTNPAI : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités d'Investissement

FTNPAF : Flux de Trésorerie Net Provenant des Activités de Financement

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Ce dernier chapitre de la troisième partie permet d'élucider les évaluations financières, les analyses de ratios, les évaluations socio-économiques et le cadre logique.

Section 1 : Evaluations financières du projet

Nous vous dressons les 4 outils d'évaluation du projet tels que la Valeur Actuelle Nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), et le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

1.1 Valeur Actuelle Nette

La Valeur Actuelle Nette est le résultat obtenu par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancements actualisés à un taux de 18% et l'investissement total.

$$VAN = \sum_{n=1}^{n=5} MBA_n (1 + i)^{-n} - I$$

VAN : Valeur Actuelle Nette

I : Investissement

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

n : Durée

Σ : somme

Tableau n°50 : Calcul de MBA actualisés

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	20 429 000	23 130 120	24 688 076	25 924 360	27 160 644
Amits	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800	5 019 800
MBA	25 448 800	28 149 920	29 707 876	30 944 160	32 180 444
$(1+i)^{-n}$	0,847	0,718	0,608	0,515	0,437
MBA actualisé	21 555 134	20 211 643	18 062 389	15 936 242	14 062 854

Source : Auteur, 2007

$$\Sigma \text{ MBA actualisé} = 89 828 262$$

$$\text{VAN} = 89 828 262 - 64 930 000$$

VAN=24 898 262 Ariary

La VAN est largement positive. D'après la théorie si la VAN est positive, nous pouvons dire que le projet est rentable.

1.2 Taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le taux i avec laquelle la VAN est égale à 0 (VAN = 0)

Tableau n°51 : Calcul du TRI

Rubrique	Année	Année	Année	Année	Année
MBA	25 448 800	28 149 920	29 707 876	30 944 160	32 180 444
$(1+0,34)^{-n}$	0,746	0,556	0,415	0,310	0,231
MBA actualisé	18 984 805	15 651 356	12 328 769	9 592 690	7 433 683
$(1+0,33)^{-n}$	0,751	0,565	0,425	0,319	0,240
MBA actualisé	19 112 049	15 904 705	12 625 847	9 871 187	7 723 307

Source : Auteur, 2007

Pour $(1+0,34)^{-n} \sum \text{MBA actualisé} = 63 991 303$

Pour $(1+0,33)^{-n} \sum \text{MBA actualisé} = 65 237 095$

Pour faire le calcul de TRI, nous faisons l'interpolation linéaire

33 < TRI < 34

65 237 095 < 64 930 000 < 63 991 303

$$\frac{34 - 33}{63991303 - 65237095} = \frac{TRI - 33}{64930000 - 65237095}$$

$$\frac{1}{-1245792} = \frac{TRI - 33}{-307095}$$

$$41418231 = 1245792 \times TRI$$

$$TRI = 33,24\%$$

Si le TRI est supérieur au taux d'actualisation, le projet est rentable. Dans le cas présent, le TRI est de 33,24 qui est largement supérieur au taux d'emprunt de 20%. Ce qui permet de dégager une marge de 13,24%, on peut dire que notre projet est rentable.

1.3 Indice de profitabilité (IP)

C'est le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancements actualisés et l'investissement.

$$IP = \frac{\sum_{n=1}^{n=5} MBA_n (1+i)^{-n}}{I}$$

$$IP = \frac{89828262}{64930000}$$

$$IP = 1,38$$

L'indice de Profitabilité est de 1,38. Ce qui signifie que 1 Ariary investi génère 0,38 Ariary. Alors, on peut dire que le projet est rentable.

1. 4 Délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

Il s'agit ici du délai au bout duquel, le cumul des MBA actualisées sera égal au capital investi.

Tableau n°52 : Tableau de détermination du DRCI

ANNEE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	25 448 800	28 149 920	29 707 876	30 944 160	32 180 444
MBA Cumulée	25 448 800	53 598 720	83 306 596	114 250 756	146 431 200

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que le DRCI est compris entre l'année 2 et l'année 3.

Calcul du DRCI par interpolation linéaire

2 < DRCI < 3

53598720 < 64930000 < 83306596

$$\frac{3 - 2}{83306596 - 53598720} = \frac{DRCI - 2}{64930000 - 53598720}$$

$$\frac{1}{29707876} = \frac{DRCI - 2}{11331280}$$

11331280 = 29707876 DRCI - 59415752

DRCI = 2,3814

0,3814 x 12 = 4,5768 mois

0,5768 x 30 = 17,30 jours

DRCI = 2 ans 4 mois 17 jours

Le DRCI est inférieur à 5 ans, donc il est à la fois abordable et fiable car le projet peut récupérer les fonds investis au bout de 2 ans, 4 mois et 17 jours.

Section 2 : Analyse de ratios

On appelle ratio, le rapport entre deux ou plusieurs agrégats afin de trouver une norme de la vie financière de l'entreprise.

En ce qui concerne la rentabilité, elle est l'aptitude d'une action économique à dégager une marge ou accumuler des richesses afin de pouvoir rémunérer les divers facteurs utilisés pendant la production des biens et des services. Elle pourrait être obtenue par le rapport entre une grandeur représentative de résultat et des capitaux mis en œuvre.

Avant de calculer le ratio de rentabilité économique (RRE) et le ratio de rentabilité financière (RRF), calculons d'abord le ratio du bénéfice.

Ratios du bénéfice

L'analyse du résultat de ce projet par les ratios du bénéfice net est montrée par la formule et le tableau suivant.

$$R = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Production}}$$

Tableau n°53 : Calcul de ratios

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	20 429 000	23 130 120	24 688 076	25 924 360	27 160 644
Production	71 750 000	72 850 000	87 420 000	87 420 000	87 420 000
Ratios	0,28	0,31	0,28	0,29	0,31

Source : Auteur, 2007

Pendant l'année 3, le ratio du bénéfice diminue car à partir de cette année que l'entreprise commence à payer de l'IBS. Mais, à partir de cette année jusqu'à l'année 5 le ratio s'accroît de 0,28 à 0,31 suivant l'augmentation de la production.

Par rapport à la production, le résultat net présente 28% pour la première année, 31% pour la deuxième année, 28% pour la troisième année 3, 29% pour la quatrième année et 31% pour la cinquième année.

Ce qui peut être interprété comme suit : une production de 100 Ariary est associée à une richesse supplémentaire de 28 Ariary pour l'année, de 31 Ariary pour l'année 2 et ainsi de suite.

2.1 Ratio de rentabilité économique (RRE)

$$RRE = \frac{\text{Excédent Brute d'Exploitation}}{\text{Ressources Stables}} \times 100$$

Tableau n°54 : calcul de RRE

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EBE	34 279 400	35 214 400	45 586 840	45 586 840	45 586 840
RS	85 359 120	99 658 520	95 086 996	89 050 636	82 692 604
RRE	40,15	35,33	47,94	51,19	53,31

Source : Auteur, 2007

Ces ratios de rentabilité économiques permettent à mesurer la capacité de l'entreprise à rentabiliser les fonds apportés. On constate alors d'après ce tableau la capacité d'accumulation de richesse pour la ferme car il y augmentation a partir de l'année 3.

2.2 Ratio de rentabilité financière (RRF)

$$RRF = \frac{Résultat \cdot net}{Capitaux \cdot propre} \times 100$$

Tableau n°55 : Calcul de RRF

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	20 429 000	23 130 120	24 688 076	25 924 360	27 160 644
C P	41 206 120	64 336 120	68 595 196	71 389 436	73 862 004
RRF	49,57	35,95	35,99	36,31	36,77

Source : Auteur, 2007

Ce tableau nous montre que la politique financière appliquée par l'entreprise sera efficace car le résultat net connaît une augmentation à partir de l'année 2 jusqu'à l'année 5.

Section 3 : Evaluation socio-économique

D'après l'analyse à l'aide des outils d'évaluation du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme. Donc la rentabilité du projet entraîne une évolution dans la région d'exploitation surtout de point de vue économique et aussi sur le plan social.

3.1 Impact social

L'importance de ce projet réside dans sa capacité à créer des emplois. Il constitue un rôle non négligeable dans la lutte contre la pauvreté, notamment en créant des infrastructures, des emplois et en contribuant à la rentré fiscal de l'Etat.

Dans ce cadre, la création d'emploi permet de réduire le taux de chômage car ce projet offre des embauches surtout dans la commune d'Ambositra. Le projet génère alors des emplois indirects en relation avec des autres secteurs qui fournissent au projet des biens et services dont il a besoin, comme l'agriculture et l'élevage.

3.2 Impact économique

Au cours de l'évaluation économique du projet, l'entreprise génère une valeur ajoutée importante. Ainsi, les effets de cette valeur ajoutée sur l'ensemble des activités ont un impact sur le produit intérieur brut (PIB) et qui expriment l'apport spécifique de l'activité économique national.

Le PIB sert à mesurer le phénomène économique quantitatif, caractérisant l'augmentation des richesses produites par un pays sur un période donnée. Alors, il est donc un outil qui permet d'évaluer la croissance économique du pays.

Par ce projet, divers agents économiques sont donc bénéficiaires de la valeur ajoutée :

- les ménages par le paiement des salaires ;
- l'ETAT par les impôts et taxes ;
- la caisse publique par les charges sociales
- les institutions financières par l'intérêt et les assurances
- l'entreprise elle-même par les résultats d'exploitation.

Section 4 : Cadre logique

Le cadre logique c'est un outil qui permet d'organiser les informations pertinentes, le but, l'objectif spécifique, critère et moyen de vérification.

Il est aussi un outil utilisé dans la planification, la gestion, suivi et l'évaluation d'un programme.

Tableau n°56 : Cadre logique

	Logique d'intervention	I O V	Moyen de vérification	Hypothèses Critiques
Objectifs Globaux	Produire beaucoup du lait	240 litres par jours	Rapport de l'enquêteur de l'INSTAT	Condition climatique favorable Pour la conservation du lait
	Satisfaire la demande de la clientèle	Approvisionner plus de 10 litres le point de vente	Rapport du Ministère de Commerce	Vendeurs solvables
	Contribuer à l'amélioration de technique de l'élevage	Diminution annuelle de 75% du risque de la maladie	Rapport du ministère de MAEP	Existence des médicaments nécessaire au traitement
Objectif Spécifique	Améliorer la race bovine	Plus de 90% de vache race pures	Rapport du ministère de MAEP	Existence de race pure dans le pays
Résultat	Implantation d'une ferme de vaches laitières	10 vaches laitières, une étable, des pâturages	Rapport de Chef Fokotany	Respect du délai d'exécution par l'entrepreneur
Activité	Acquisition d'un terrain	1 terrain à bâtir de 400 ares acquis	Titre foncier	Consentement des propriétaires à vendre les terrains
	Exécution de travaux	1 bâtiment administratif construit et une étable	Bon de réception	Respect du délai d'exécution par l'entreprise
	Achat des matériels	Equipement installé	Facture	Existence de technicien compétent
	Achat de matériel de transport	Une voiture	Bon de livraison	Existence de matériels détachés sur le marché
	Achat de marchandises	10 sacs de Feed Meel par mois	Facture	Existence de matières premières
	Rémunération du personnel	1 Directeur, 1 comptable, 1 technicien, 5 ouvriers, 1 gardien	Bulletin de paie	Consentement des employés
	Culture de pâturage	390 ares cultivés	Fiche de présence de main d'œuvre	Existence de semence sur le marché local
	Acquisition de matériel d'équipement	5 seaux, 10 balais, 5 brouettes	Facture	Consentement des fournisseurs à livrer les marchandises
Intrant	Ressource financière	65 000 000 Ariary	Relevé bancaire	
	Organisation institutionnelle	Raison sociale	Brevet de construction	
	Dossiers techniques	Types de production	Manuel de production	
Conditions préalables				Moyens financiers disponibles suffisants
				Personne ressources compétentes

Source : Auteur, 2007

La troisième partie traite l'étude financière du projet. La rentabilité de notre projet en est l'objectif. La société a investi 64 930 000 Ariary. Notre société a contracté des emprunts auprès d'un organisme financier, remboursable dans 5 ans dont le taux est de 20%. L'emprunt s'élève à 44 153 000 Ariary tandis que l'apport social du promoteur se chiffre à Ar 20 777 000.

Nous avons procédé aussi à l'élaboration des amortissements des immobilisations en passant par le calcul des différentes charges, et le produit.

L'étude de faisabilité et de rentabilité du projet nous a montré le compte de résultat, du bilan prévisionnel de cinq années nous a montré que notre société dégage des résultats croissant pendant 5 ans.

Lors de l'évaluation financière du projet, nous avons trouvé une VAN égale à Ar 24 898 262, largement positif qui déduit que notre projet est rentable et génère de bénéfice. Avec le taux de rentabilité interne qui est égal à 33,24%, largement supérieur au taux d'emprunt 20% dont une marge de 13,24%

D'une manière générale notre société est rentable car 1 Ariary investi génère Ar 0,38 avec un délai de récupération au bout de 2 ans 4 mois et 17 jours.

Sur le plan socio-économique, le projet a des impacts positifs comme la réduction de taux de chômage et le payement des impôts

CONCLUSION GENERALE

En définitive, nous connaissons que le secteur élevage est très répandu à Madagascar. Aussi, 80% de malgaches sont des agriculteurs et des éleveurs. Puisque nous sommes en train de terminer nos études, nous apporterons nos connaissances pour élaborer le développement économique et social de notre région.

C'est pourquoi nous avons pris comme thème : **PROJET DE CREATION D'UNE FERME D'ELEVAGE DE VACHES LAITIERES DANS LE DISTRICT D'AMBOSITRA.**

A travers les trois parties de cette étude, nous avons suivi une démarche convergente qui nous a conduit à l'élaboration et au montage des différents concepts pour construire cet ouvrage.

Dans la première partie, nous avons présenté le projet dans ses détails ; la présentation, l'étude du marché et l'aspect marketing. Cette partie nous a permis de dire que l'implantation de la ferme à Ambositra est bénéfique pour le projet car on y trouve toutes les conditions nécessaires pour l'élevage bovin. On a aussi montré que la demande est inférieure à l'offre et pour satisfaire la clientèle et atteindre nos objectifs, nous avons adopté le marketing mix et la stratégie push et pull.

Dans la deuxième partie, nous avons mis en exergue l'étude de faisabilité du projet par la technique de production, capacité de production envisagée qui nous a permis de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnelles. Cette partie décrit aussi le plan de travail par la présentation de la structure, l'attribution de chaque employé ainsi que la gestion de personnel. Nous avons attribué les tâches aux employés suivant leurs compétences et nous considérons d'avantage les expériences par rapport aux diplômes.

Dans la troisième partie, nous avons vu l'étude financière de ce projet à partir du coût des investissements, de l'analyse de faisabilité et de rentabilité du projet et l'évaluation du projet.

Par ailleurs, l'investissement total de ce projet s'eleve à 64 930 000 Ariary dont 20 777 000 Ariary est l'apport du promoteur et 44 153 000 Ariary fait l'objet d'un emprunt. Il demande aussi un fonds de roulement initial de 6 982 000 Ariary. La somme de 64 930 000 Ariary sera remboursée dans 2 ans, 4 mois et 17 jours qui ne dépasse pas 5 ans, avec un Taux de Rentabilité Interne de 33,24, la Valeur Actuelle Nette de 24 898 262 Ariary et l'indice de profitabilité de 1,36 Ariary. Alors, ces évaluations financières nous permettent de dire que ce projet est rentable et viable.

Il faut souligner que les impacts socio-économiques sont avantageux. La présence de cette ferme dans la région permettrait d'accroître la création d'emploi, source de revenu, de stimuler l'économie locale, même régional.

Actuellement, dans Madagascar Action Plan (MAP), une action gouvernementale pour le développement durable du pays, l'élevage a sa place importante parce que le développement de ce secteur est l'un des moyens pour lutter contre la pauvreté. En effet, cette société pourrait contribuer au développement du pays surtout dans la zone d'implantation.

L'Etat malgache doit faire un effort pour faire face aux voleurs de vaches afin d'assurer la stabilité et une évolution croissante de la filière.

BIBLIOGRAPHIE

- CHIROUZE YVES Ouvrage marketing par la revue « Harvard expansions » en 1984.
- JURID'IKA, 2005. Guide annoté du plan comptable général 2005, MEFB, 163 p.
- KOTLER et BUBOIS « Marketing management » édition Publique – Union Paris 2001.
- Madame ANDRES, cours « Marketing III » 3^{ème} année 2005.
- Madame RAVALITERA Farasoa, cours « Entreprenariat et Gestion du projet » 4^{ème} Année 2006.
- Monsieur ABDIRASSOUL Mourad, cours « Politique Général d'Entreprise » 4^{ème} Année 2006.
- Monsieur ANDRIANTSEHENO Daniel, cours « Marketing » 4^{ème} Année 2006.
- Ny Ando Tiana ANDRIANOELIMANANA, 2000. Ny fiompiana omby be ronono, Ambozontany, 230p.
- PCG 2005 : Suivant le décret 2004/272 du 18 Février 2004, page 27 et page 27 B
- PSE / FIFAMANOR, 1993: Fiches Technique des plantes fourragères.
- PSE / ROMA, 1996. Tsara ho fantatra sy ny tsara ho tandidy manodidina ny fiompiana omby be ronono.
- PSE / ROMA, 1997 : Conduite Technico-économique d'une ferme laitières.
- PSE / ROMA, 1998 : Ny lalàn'ny fahadiovan'ny Ronono sy ny fanodinana azy arapomba artisanaly.
- ROBERT PAPIN, 2004. L'Art de DIRIGER 1 et 2, 2^{ème} édition, DUNOD, 491p et 426 p.
- WOLTER (R), 1994. Alimentation de la vache laitière des bovins (2eme édition). Editions France Agricole, INRA, Paris (FRA).

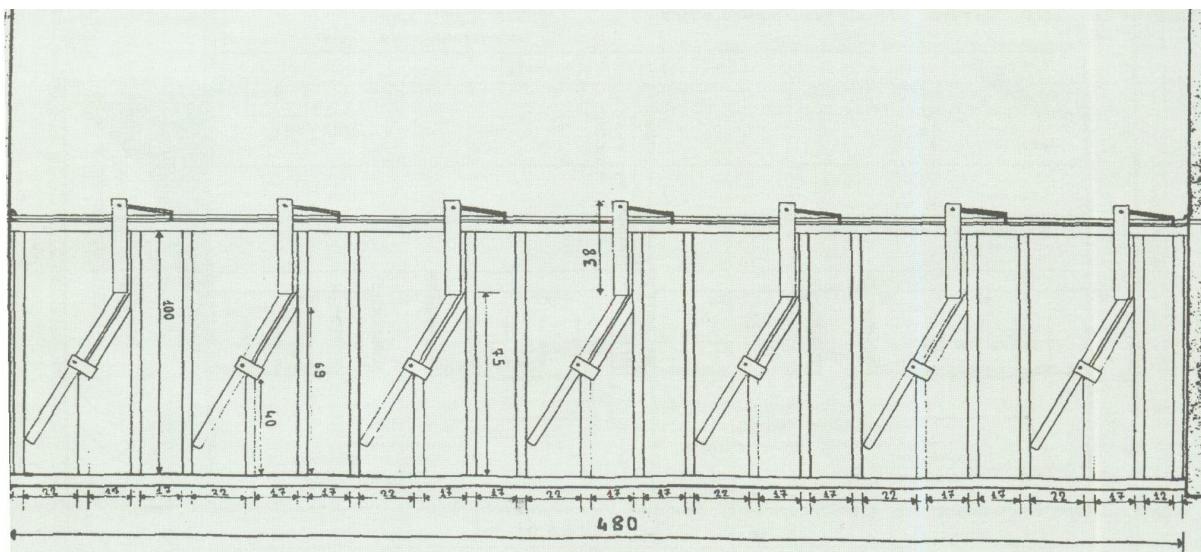
ANNEXES

ANNEXE N°I : THEMES GENERAUX DES QUESTIONNAIRES PENDANT LA PERIODE DES ENQUETES

- ❖ Combien de litres de lait par jour avez-vous vendu ?
- ❖ Combien de litres de lait par jour avez-vous acheté ?
- ❖ Comment voyez-vous le prix du lait ?
- ❖ A quelle période de l'année avez-vous vendu beaucoup de lait ?
- ❖ Quel genre de personne a l'habitude de boire de lait chez vous ?
- ❖ Dans quelle période de l'année le litre du lait coûte cher ?
- ❖ Dans quelle période de l'année le litre du lait se vend à bas prix ?

ANNEXE N° II : CORNADIS

C'est un dispositif fait en métal ou en bois, monté à l'arrière de l'auge. Il a pour rôle de préserver les vaches contre les coups et blessures lors de la distribution d'aliment. Ainsi, le cornadis empêche toute forme de compétition à l'aliment et facilite le rationnement du cheptel. Car, une fois les cornadis fermés, les vaches ne peuvent plus se retirer, donc, obligées de manger uniquement les aliments se trouvant à proximité de leurs têtes.

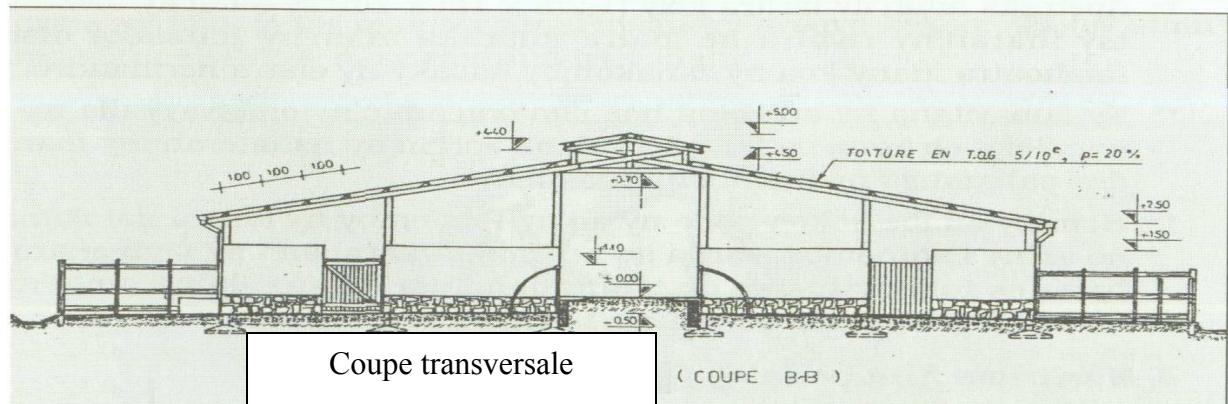
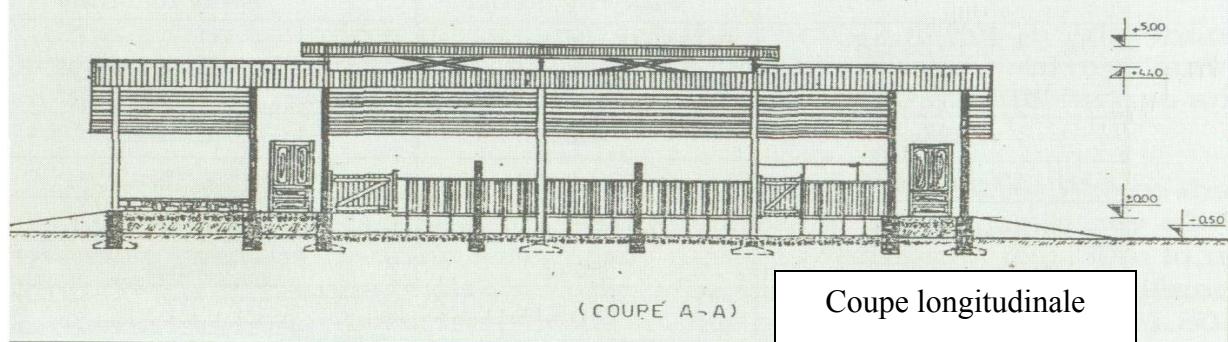
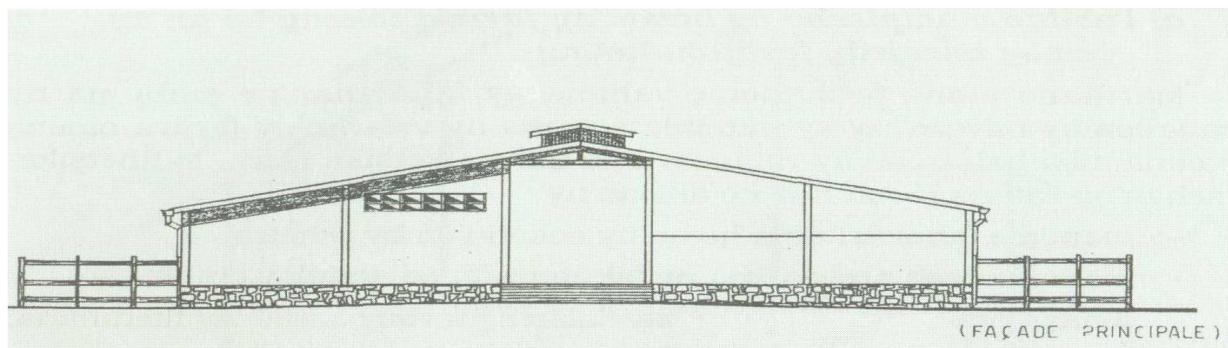


Source: Ny fiompiana omby be ronono, 2000

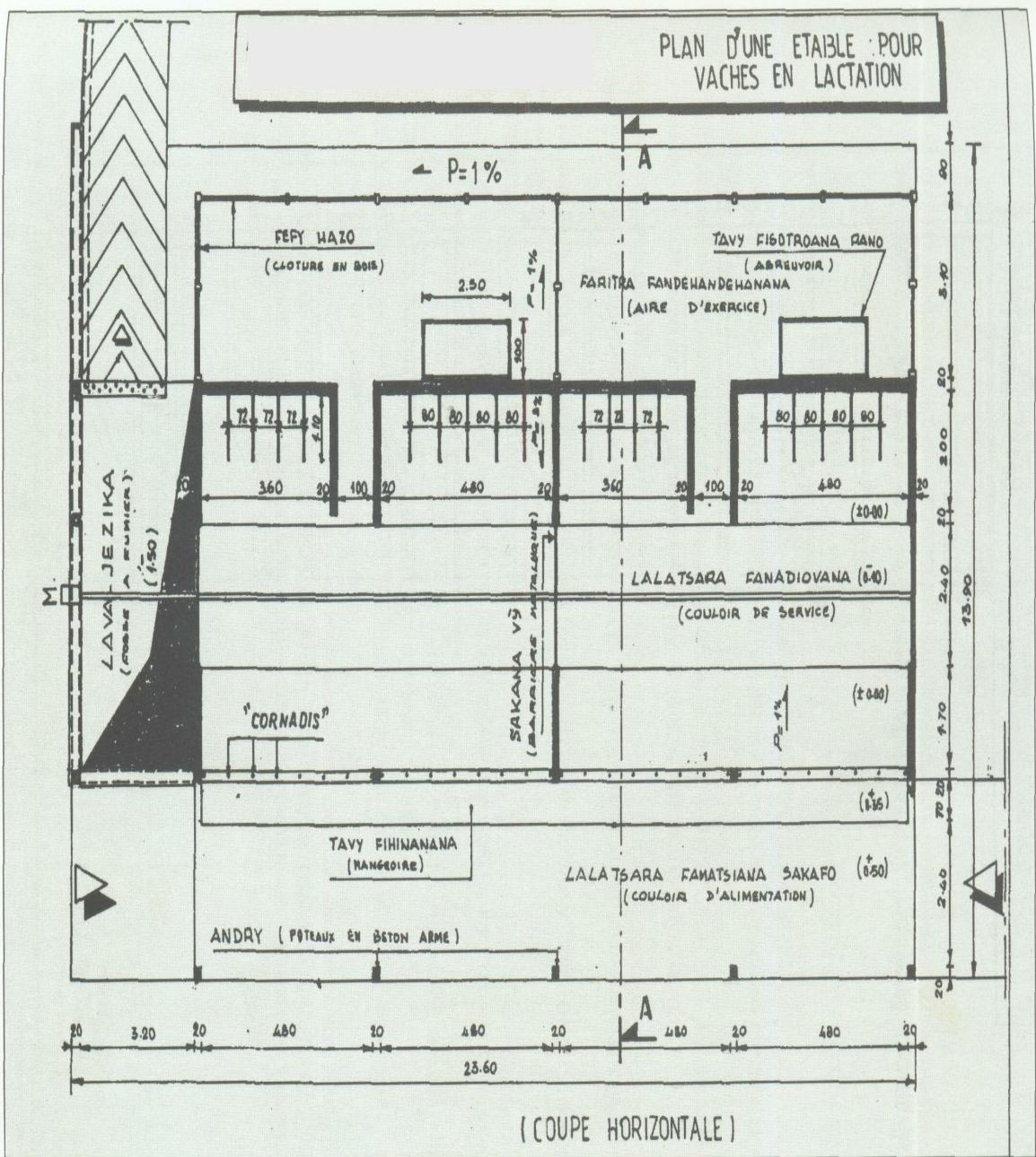
ANNEXE N°III : PLAN DE L'ETABLE

La réussite d'un élevage est basée avant tout sur la qualité de l'habitat. Tous les paramètres doivent permettre l'instauration des conditions favorables d'ambiance dans l'ensemble de l'étable. La température moyenne doit avoisiner les 15°C avec une humidité optimale de 75 à 80%.

Il est à noter qu'une vache adulte nécessite entre 15 et 18 m³ d'air pour mieux se développer. En effet, l'étable doit être bien construite. La série de figures suivant montre le plan général, sous différents angles d'une étable.



Source: Ny fiompiana omby be ronono, 2000



Source: Ny fiompiana omby be ronono, 2000

ANNEXE N°IV: MATERIELS D'ELEVAGE

La disposition d'un habitat répondant aux exigences des animaux ne suffit pas, les matériaux utilisés doivent être aussi satisfaisants. Ils peuvent être réalisés à l'aide de matériaux simples fait en bois. Seulement, leur entretien doit occuper une place importante dans le suivi de l'élevage.

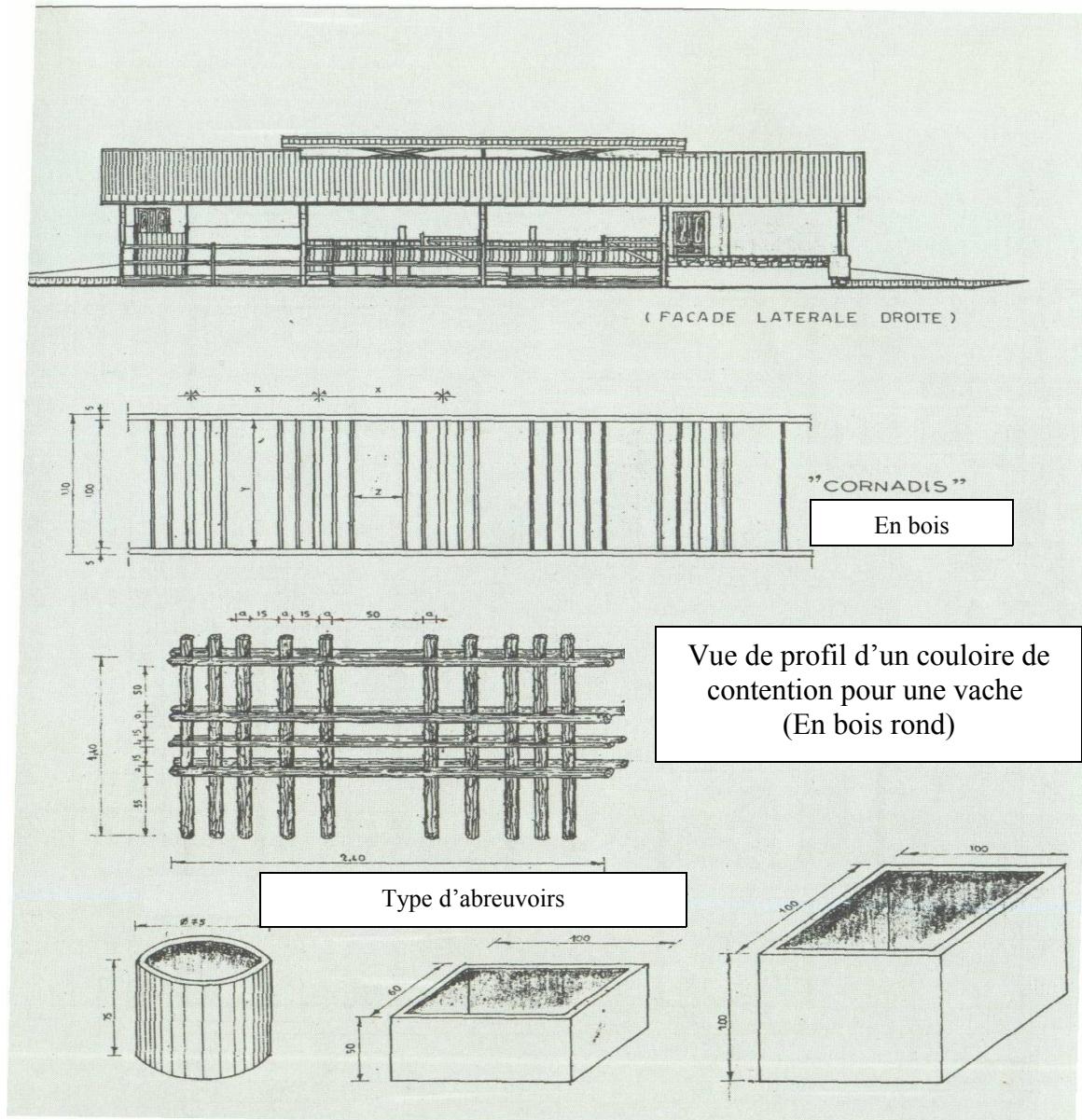


TABLE DES MATIERES

CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET.....	4
Section 1 : Description du projet.....	4
1.1 Historique.....	4
1.2 Race.....	5
1.3 Définition et composition du lait	5
Section 2 : Présentation de la zone.....	6
2.1 Description géographique et climatique.....	6
2.2 Situation économique	6
2.3 Contribution sociale.....	7
Section 3 : Caractéristique du projet.....	7
3.1 But et objectif du projet.....	7
3.2 Intérêt du projet.....	7
3.3 Opportunités et menaces du projet.....	8
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE	9
Section 1 : Analyse de la demande.....	9
1.1 Analyse de la demande globale.....	9
1.2 Analyse de la demande dans le district d'Ambositra.....	9
Section 2 : Analyse de l'offre.....	10
2.1 Analyse de l'offre globale.....	10
2.2 Cause de l'insuffisance de production de lait.....	11
2.3 Le type de produit à offrir.....	11
2.4 Analyse de l'offre dans le district d'Ambositra.....	12
2.5 Part de marché visé.....	12
2.6 Enquête.....	13
Section 3 : Analyse concurrentielle.....	13
3.1 Concurrents directs.....	13
3.2 Concurrents indirects.....	13
3.3 Points forts et points faibles des concurrents locaux.....	14
CHAPITRE III : ASPECT MARKETING DU PROJET.....	15
Section 1 : Définition et grandes caractéristiques de la démarche marketing.....	15
1.1 Définition.....	15
1.2 Grandes caractéristiques de la démarche marketing.....	15
1.2.1 Effort de rationalité.....	15
1.2.1.1 Modèle de raisonnement télologique.....	16
1.2.1.2 Recours à des méthodes scientifiques.....	16
1.2.2 Dialectique de l'entreprise et du marché	17
1.2.3 Hiérarchie des décisions.....	17
Section 2 : Politique marketing adoptée : Marketing mix.....	18
2.1 Politique de produit.....	18
2.2 Politique du prix.....	19
2.3 Politique de distribution.....	19
2.4 Politique de communication.....	19
Section 3 : Stratégie marketing adoptée.....	20
3.1 Stratégie pull.....	20
3.2 Stratégie push.....	20
3.3 Stratégie de pénétration.....	20
ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET.....	3

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	22
Section 1 : L'alimentation du cheptel.....	22
1.1 Ration d'une vache.....	22
1.2 Provende.....	22
1.3 Ensilage.....	23
1.3 Foin et paille.....	24
1.4 Fourrage.....	24
1.6 Eau.....	26
1.7 Conditions alimentaires.....	26
Section 2 : Contrôle de cheptel.....	27
2.1 Etable.....	27
2.2 Intervention sanitaire.....	28
Section 3 : Technique de l'élevage.....	30
3.1 Choix de la race Holstein.....	30
.....	30
3.2 Cycle de production.....	30
3.3 Contrôle de cycle de production.....	31
3.4 Contrôle de l'évolution du cheptel.....	31
3.4.1 Propreté de l'animal.....	32
3.4.2 Propreté de la salle de traite.....	32
Section 4 : Identification des matériels.....	33
4.1 Equipements.....	33
4.2 Nettoyage des matériels.....	33
.....	33
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	38
Section 1 : Production envisagée.....	38
1.1 Production du lait.....	38
1.2 Production des veaux.....	38
1.3 Production de fumier.....	39
Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnels.....	39
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	41
Section 1 : Organisation administrative.....	41
1.1 Présentation de la structure.....	42
1.2 Attribution du personnel.....	42
1.2 Motivation du personnel.....	44
1.4 Gestion des ressources humaines.....	44
1.4.1 Politique du personnel.....	45
1.4.2 Administration du personnel.....	45
Section 2 : Politique de recrutement.....	45
2.1 Annonce.....	45
2.2 Sélection des dossiers.....	45
2.3 Test et entretien.....	45
2.4 Formation.....	46
Section 3 : Chronogramme des activités.....	46
CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	48
.....	48
Section 1 : Investissements nécessaires.....	48
1.1 Immobilisations incorporelles.....	48
1.1 Immobilisations corporelles.....	48

1.2.1 Terrain.....	48
1.2.2 Construction.....	49
1.2.3 Matériels de bureau et matériels informatiques.....	49
1.2.4 Matériels et outillage.....	49
1.2.5 Matériel de transport.....	50
1.2.6 Culture pérenne.....	50
1.2.7 Cheptel	51
1.2.8 Autre immobilisation.....	51
Section 2 : Amortissements des Biens.....	51
2.1 Politique d'amortissement.....	51
2.2 Tableau d'amortissement	52
Section 3 : Plan de financement.....	52
3.1 Fonds de roulement initial.....	52
3.2 Répartition du plan de financement.....	53
3.3 Remboursement des dettes.....	54
CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....	55
Section 1 : Comptes de gestion.....	55
1.1 Comptes des produits (en Ariary).....	55
1.2 Compte de charges.....	56
1.2.1 Achats consommés.....	56
1.2.2 Services extérieurs et autres services extérieurs.....	56
1.2.3 Impôts et taxes.....	57
1.2.4 Charge de personnel.....	57
1.2.5 Charge financière.....	58
1.2.6 Dotations aux amortissements.....	58
Section 2 : Compte de résultat prévisionnel.....	59
2.1 Compte de résultat par nature.....	59
2.2 Compte de résultat par fonction.....	60
Section 3 : Bilan prévisionnel.....	60
3.1 Bilan d'ouverture de l'exercice.....	60
3.2 Bilan sur 5 ans.....	62
Section 4 : Flux de trésorerie.....	67
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	68
Section 1 : Evaluations financières du projet.....	68
1.1 Valeur Actuelle Nette	68
.....	68
1.2 Taux de rentabilité interne (TRI).....	69
1.3 Indice de profitabilité (IP).....	70
1. 4 Délai de récupération des capitaux investis (DRCI).....	70
Section 2 : Analyse de ratios.....	71
2.1 Ratio de rentabilité économique (RRE).....	72
2.2 Ratio de rentabilité financière (RRF).....	73
Section 3 : Evaluation socio-économique.....	73
3.1 Impact social.....	73
3.2 Impact économique.....	74
Section 4 : Cadre logique.....	74
CONCLUSION GENERALE.....	77
BIBLIOGRAPHIE.....	79

ANNEXE N° II : CORNADIS.....	II
ANNEXE N°III : PLAN DE L'ETABLE.....	III
ANNEXE N°IV: MATERIELS D'ELEVAGE.....	VI

ANNEXES