

TABLE DES MATIERES	PAGES
REMERCIEMENTS	
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	5
<i>Section 1 : Historique</i>	5
<i>Section 2 : Caractéristiques du projet</i>	7
2-1- <i>L'intitulé</i>	7
2-2- <i>Le but</i>	7
2-3- <i>Les objectifs globaux</i>	7
2-4- <i>Les objectifs spécifiques</i>	8
2-5- <i>L'organisation</i>	8
2-6- <i>Les partenaires</i>	8
2-7- <i>Les clients cibles</i>	8
<i>Section 3 : Renseignements généraux</i>	9
3-1- <i>Le promoteur</i>	10
3-2- <i>L'entreprise</i>	12
3-3- <i>Le produit</i>	12
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE	15
<i>Section 1 : La description du marché à Madagascar</i>	15
1-1- <i>Marché cible et segmentation du marché</i>	15
1-2- <i>Taille du marché</i>	16
<i>Section 2 : L'analyse de l'offre à Madagascar</i>	17
<i>Section 3 : L'analyse de la demande à Madagascar</i>	19
<i>Section 4 : L'analyse de la demande dans la commune d' Ampitatafika</i>	20
4-1- <i>Aspect quantitatif</i>	20
4-2- <i>Aspect qualitatif</i>	21
<i>Section 5 : La concurrence</i>	24
5-1- <i>Concurrence directe</i>	24
5-2- <i>Concurrence indirecte</i>	24
CHAPITRE III : STRATEGIE MARKETING	25
<i>Section 1 : Formulation opératoire des objectifs</i>	25
<i>Section 2 : Analyse diagnostic des moyens disponibles et des</i>	25

<i>contraintes</i>	
2-1- <i>Ressources de l'entreprise</i>	25
2-2- <i>Contraintes</i>	26
<i>Section 3 : Inventaire et formulation des stratégies possibles</i>	26
3-1- <i>Choix des cibles</i>	26
3-2- <i>Choix d'une stratégie unique ou différenciée</i>	27
3-3- <i>Choix de l'esprit général de la stratégie</i>	27
3-4- <i>Définition du Marketing Mix</i>	28
<i>Section 4 : Evaluation prévisionnelle des stratégies envisagées</i>	29
<i>Section 5 : Choix d'une stratégie ou Décision</i>	30
CHAPITRE IV : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET	31
CRITERES D'EVALUATION	
<i>Section 1 : Les outils d'évaluation</i>	31
1-1- <i>La valeur actualisée nette : VAN</i>	31
1-2- <i>Le taux de rentabilité interne : TRI</i>	32
1-3- <i>Le délai de récupération des capitaux investis :</i>	33
<i>DRCI</i>	
1-4- <i>L'indice de profitabilité : IP</i>	34
1-5- <i>Le seuil de rentabilité : SR</i>	35
1-6- <i>Les Ratios</i>	35
<i>Section 2 : Les critères d'évaluation du projet</i>	36
2-1- <i>Pertinence</i>	36
2-2- <i>Efficacité</i>	36
2-3- <i>Efficiences</i>	37
2-4- <i>Durée de vie du projet</i>	37
2-5- <i>Impact du projet</i>	37
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	39
<i>Section 1 : L'identification des matériels</i>	39
<i>Section 2 : La technique de production envisagée</i>	39
<i>Section 3 : Le processus de production</i>	41
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	43
<i>Section 1 : La production envisagée</i>	43

<i>Section 2 : Les chiffres d'affaires prévisionnels</i>	44
<i>Section 3 : Les différents facteurs de production</i>	44
<i>Section 4 : Les facteurs influençant sur la qualité du lait</i>	51
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	56
<i>Section 1 : L'organisation administrative</i>	56
1-1- <i>Présentation de l'organigramme</i>	56
1-2- <i>Attribution de chaque poste</i>	57
1-3- <i>Programme de formation du personnel</i>	58
<i>Section 2 : Chronogramme ou calendrier de réalisation</i>	59
2-1- <i>Préparation et mise en œuvre</i>	59
2-2- <i>Période d'exploitation effective</i>	60
2-3- <i>Chronogramme</i>	60
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	
CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS	62
<i>Section 1 : Coûts des investissements</i>	62
1-1- <i>Coût du terrain</i>	62
1-2- <i>Coût de la construction</i>	62
1-3- <i>Coût des matériels</i>	63
<i>Section 2 : Amortissement</i>	68
2-1- <i>Processus de l'amortissement</i>	68
2-2- <i>Tableau d'amortissement</i>	69
<i>Section 3 : Plan de financement</i>	70
3-1- <i>Fonds de roulement initial</i>	70
3-2- <i>Répartition du plan de financement</i>	72
3-3- <i>Remboursement des dettes</i>	72
<i>Section 4 : Comptes de gestion</i>	73
4-1- <i>Produits</i>	73
4-2- <i>Charges</i>	73
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE	81
<i>Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel</i>	81
1-1- <i>Compte de résultat prévisionnel</i>	81
1-2- <i>Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion</i>	83

<i>Section 2 : Bilans prévisionnels</i>	85
2-1- <i>Bilan d'ouverture</i>	85
2-2- <i>Etude de la TVA</i>	85
2-3- <i>Bilan de clôture</i>	86
2-4- <i>Bilans prévisionnels pendant les 5 années</i>	87
2-5- <i>Plan de trésorerie</i>	88
CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET	90
<i>Section 1 : Evaluation économique</i>	90
1-1- <i>Valeur ajoutée</i>	90
1-2- <i>Excédent brut d'exploitation</i>	91
<i>Section 2 : Evaluation sociale</i>	92
2-1- <i>Création d'emplois</i>	92
2-2- <i>Développement de la région</i>	93
2-3- <i>Augmentation de revenu</i>	93
<i>Section 3 : Evaluation financière</i>	94
3-1- <i>Selon les outils d'évaluation</i>	94
3-1-1- <i>VAN</i>	94
3-1-2- <i>TRI</i>	95
3-1-3- <i>IP</i>	96
3-1-4- <i>DRCI</i>	97
3-2- <i>Seuil de rentabilité</i>	98
3-3- <i>Ratios</i>	99
3-4- <i>Selon les critères d'évaluation</i>	100
3-4-1- <i>Pertinence</i>	100
3-4-2- <i>Efficiéce</i>	101
3-4-3- <i>Durabilité du projet</i>	101
<i>Section 4 : Impacts du projet</i>	102
4-1- <i>Impacts économiques</i>	102
4-2- <i>Impacts sociaux</i>	103
4-3- <i>Impacts financiers</i>	103
CONCLUSION GENERALE	104
LISTE DES TABLEAUX	
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	

REMERCIEMENTS

C'est un véritable plaisir de manifester le témoignage de ma gratitude envers ceux qui m'ont aimablement aidé dans la réalisation de ce projet.

Premièrement, je tiens à rendre grâce au bon Dieu qui m'a donné la santé et la force et m'a beaucoup aidé tout au long de l'élaboration de cet ouvrage.

Mes remerciements les plus vifs à :

- Monsieur Pascal RAKOTOBÉ, Professeur, Président de l'Université d'Antananarivo.
- Monsieur Rado Zoherilaza RAKOTOARISON, Maître de Conférence, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie de l'Université d'Antananarivo.
- Monsieur Roger RALISON, Maître de Conférence et Chef de Département Gestion.
- Madame Saholiarimanana ANDRIANALY, Professeur, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion.
- Monsieur Daniel ANDRIANTSEHENO, Maître de Conférence, Responsable de l'option Marketing dans le Département Gestion et à la fois mon encadreur pédagogique.
- Tous les enseignants de la filière Gestion, l'étendue de votre connaissance et vos conseils n'ont cessé de nous éclairer et vous avez largement contribué à notre formation en Gestion.
- Monsieur RAMAHERY Harison Jacques, Enseignant à l'Ecole Professionnelle Supérieure Agricole et Responsable Provenderie à Bevalala Antananarivo.
- Monsieur RASOAMANANA Andriamanjato, Gérant de la société LA PROVISION.

INTRODUCTION

Cette étude a pour objet : l'étude de faisabilité d'une implantation d'une unité d'élevage intensif de vaches laitières dans la commune d' Ampitatafika. Elle porte essentiellement sur les plans technique, commercial et financier.

Pour la pérennité du projet, elle doit faire ressortir une évaluation globale sur les impacts : environnemental, social et économique.

Etant déjà dans ce domaine mais en petite quantité, car il nécessite un grand investissement au début, le promoteur estime que c'est un marché porteur à Madagascar afin d'avoir une situation stable dans les années à venir par la continuité des ressources financières ; l'assurance du marché gagné dès le départ ; le partenariat public privé : 3P et l'orientation de l'Etat vers l'élevage surtout sur la filière lait pour le développement rural.

Aussi, ce projet est difficilement atteint par la rude concurrence occasionnée par la mondialisation de l'économie qui fait la perte des autres secteurs productifs malagasy, grâce à sa qualité et à sa spécificité : « Fraîcheur du lait et Normalisation du lait ».

Cette étude devrait permettre à l'étudiant en premier lieu de se familiariser avec le monde professionnel et d'acquérir ainsi des connaissances pratiques et techniques quant à la conduite d'une société ; ensuite de confronter les connaissances théoriques acquises à la faculté avec le monde professionnel ; puis de contribuer éventuellement au développement économique de la commune et enfin de créer de nouveaux emplois afin de stabiliser les ressources financières de la population.

La région d'Ampitatafika a été choisie pour sa viabilité et son accessibilité, sa proximité par rapport à la capitale : périphérie et sa forte expansion démographique et l'immigration.

Les caractéristiques géo - climatiques de la région ainsi que les sols sont favorables au projet. Les conditions de réussite du projet peuvent être réunies dans cette région même.

De plus, il existe à Ampitatafika et ses environs, des associations d'éleveurs de vaches laitières. Celles-ci peuvent favoriser l'évolution technique du projet surtout en matière d'échange de connaissances et expériences.

Ce projet est un projet d'actualité car la production laitière est classée parmi les filières porteuses dans le pays. L'Etat malagasy 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.

La FMR (Fikambanan'ny Mpamokatra Ronono) ou Association des producteurs laitiers a été mise en place au niveau de la Fédération Chrétienne des paysans malagasy. Son objectif est de promouvoir la professionnalisation et l'amélioration des conditions de vie des producteurs laitiers par le développement de leur métier. La nouvelle fédération compte actuellement beaucoup d'organisations et de producteurs membres.

Du point de vue commerce, les importations massives sans cesse croissante de produits laitiers sous forme de poudre de lait destinée aux industries de transformation en provenance de l'Europe se présentent comme étant un concurrent de taille pour les producteurs. Ces importations atteignent, en fidélisant progressivement, la majorité de la classe moyenne et sont adoptées de plus en plus par la classe aisée. Ceci provoque la diminution certaine en volume et en valeur des produits laitiers dits « frais ».

Sur le plan technique, récemment le gouvernement poursuit une politique favorable pour la filière laitière en important 1.000 têtes de vaches laitières en provenance de Nouvelle-Zélande. Une importation de 20.000 vaches laitières d'ici 2 ans est encore prévue par le gouvernement.

Au niveau international, diverses maladies contractées par les vaches laitières et pouvant être nuisibles pour les consommateurs ont été divulguées. Par contre aucune remarque à propos des produits laitiers n'a été émise. Pourtant, Madagascar est un consommateur en forte proportion sur les produits laitiers totaux. Ces faits devraient attirer l'attention du Gouvernement et des consommateurs pour le bien être de la population.

Sur la protection et le soutien de la filière à Madagascar, le Gouvernement est en train d'élaborer des politiques et stratégies.

L'élevage bovin est encore de type traditionnel à Madagascar. Il est pratiqué seulement dans le but de la reproduction pour avoir de la viande. Le lait n'est pas encore considéré comme une source de revenu réel dans ce contexte.

Aussi, pour un élevage aux normes, la mise en place d'une unité d'élevage de vaches laitières nécessite une grosse part dans l'investissement. Ce qui sous-entend une immobilisation de fonds pendant une durée plus ou moins longue.

La production laitière est alors insuffisante à Madagascar. Elle ne peut pas encore satisfaire la demande locale.

Comme les données de la production laitière nationale sont indisponibles auprès de tous les organismes traitants, on ne peut ressortir que la production de la région du Vakinankaratra. Cette dernière peut être représentative.

Tableau N° 1 : Situation du cheptel laitier d'Antsirabe selon le recensement effectué par les Vulgarisateurs¹

ANNEE DESIGNATION	1988	1989	1990	1991
Nombre de femelles laitières	15.727	20.500	25.631	22.845

Tableau N° 2 : Evolution de la collecte de lait d'Antsirabe par les organismes²

ANNEE DESIGNATION	1988	1989	1990	1991
Lait collecté en litre	4.576.400	5.365.439	5.613.729	7.857.036

COLLECTEURS : SMPL – ROMANOR – TIKO – LALASOA – BEURRIERS ET FROMAGERS LOCAUX

D'après ces chiffres, on constate une très faible production ; car si en 1991, on a un nombre de 22.845 de vaches laitières, la production collectée n'est que de 7.857.036 litres. Ces chiffres dégagent une production moyenne de 1,15 l par jour par vache pendant 10 mois.

Il est sûr qu'il y avait aussi d'autre production qui n'est pas collectée par les collecteurs ci-dessus mais quand même la production n'est pas bonne. Cela veut dire que l'élevage était encore de type traditionnel, qui ne dégage pas une production importante.

¹ Source : Rapport d'activités 1991 de FIFAMANOR

² Source : Ib Idem

Etant également su qu'aucun projet ne prévoit pas une ligne de crédit pour cette filière, il reste donc pour les promoteurs de cette activité, soit de recourir à l'appui des micro finances telles que l'OTIV, ADEFI, CECAM, etc., mais qui sont loin de satisfaire les besoins financiers de ce type d'entreprise, soit la volonté de s'autofinancer. Pour avoir un impact réel et pour faire un renom de la filière, il faut avoir une production assez suffisante pour une partie des clients potentiels. Or avec la production nationale actuellement, le métier dit « lait frais » risque de ne pas être sur le rang et perdre sa notoriété qu'on recherche.

Aussi, ce secteur risque d'être non performant que d'autres dans la mesure où il exige beaucoup de connaissances et d'investissement.

La conscience spontanée de l'importance de la filière nous a été confirmée par le président de la République et le ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche dans l'élaboration de sa politique laitière à Madagascar. Ils stipulent que c'est un marché porteur de l'économie dans l'agroalimentaire et elle se trouve en 4^o position. Ceci nous emmène à avoir des éléments fiables d'analyse sur la situation du secteur.

Nous avons donc recours à la méthodologie et à la recherche.

La méthodologie est l'étude des méthodes utilisées pour entreprendre une étude, une recherche, un travail ou une activité.

La recherche est un moyen mis en œuvre pour étendre le champ de connaissances.

On distingue 3 types de recherche : la recherche fondamentale, la recherche appliquée et la recherche développement.

Pour l'étude de cette filière, c'est ce dernier type de recherche qui apparaît le mieux adapté. Elle fait appel aux résultats des sciences fondamentales et s'attache à une utilisation systématique de ceux de la recherche appliquée afin de réaliser de nouveaux produits ayant des propriétés déterminées et répondant à un besoin spécifique. C'est une recherche nettement finalisée.

Pour l'étude de ce projet, il nous est nécessaire de mettre en exergue 3 grandes lignes à savoir l'identification du projet, la conduite du projet et enfin l'étude financière du projet.

PARTIE **1**

IDENTIFICATION

DU

PROJET

Dans cette première partie concernant l'identification du projet, nous allons voir la présentation du projet, l'étude de marché, la stratégie marketing et enfin les théories générales selon les outils et les critères d'évaluation.

Donc pour commencer notre étude, nous allons présenter le projet.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Dans la présentation, nous allons élucider l'historique, les caractéristiques et les renseignements généraux du projet.

SECTION 1 : HISTORIQUE

Malgré le nombre de 9 millions de bovins, Madagascar ne dispose pas d'un potentiel important en matière de production laitière. Le pays ne cesse pas d'importer une quantité importante sur les produits laitiers et dérivés, se traduisant pour ce secteur à un déficit de la balance commerciale de plusieurs dizaines de milliards d'Ariary.

Tableau N° 3 : Effectif national du cheptel (nombre de tête)

FARITANY	CIRCOSCRPTION	2000	2001	2002	2003
ANTANANARIVO		916363	1007918	1095789	1108148
	Antananarivo	238094	306918	312053	313900
	Antsirabe	292181	301820	368860	370520
	Miarinarivo	181210	185049	185150	193328
	Tsiroanomandidy	204878	214131	229726	230400
FIANARANTSOA		931778	961162	1055227	1117226
TOAMASINA		431149	433158	455346	503320
MAHAJANGA		2289257	2204570	2253882	2280900
TOLIARA		2137775	2269666	2254809	2243635
ANTSIRANANA		625316	769753	762020	762220
TOTAL		7331638	7646227	7877073	8015449

Source : INSTAT

D'après ce tableau, on constate que Mahajanga et Toliara sont les deux premiers éleveurs bovins à Madagascar. Mais l'élevage est encore dans le but de produire des bœufs à viande.

L'élevage bovin est pratiqué depuis longtemps pour une reproduction avec des techniques traditionnelles et le lait n'est pas encore considéré comme une source de revenu réel. De plus, est-il besoin de préciser que le lait contribue de façon significative à la sécurité alimentaire de la population ? Renfermant en abondance tous les éléments nutritifs essentiels à l'organisme humain, le lait mérite sa qualification d'aliment complet et de sécurité.

De ce fait, la politique laitière est l'une des priorités majeures du gouvernement malagasy. Il vise à accroître la production nationale, tant pour assurer la sécurité alimentaire, que pour lutter contre la pauvreté, mais aussi pour réduire le déficit commercial.

C'est en fait dans les années 90 que la filière lait se met en place avec une approche essentiellement étatique. Les activités d'intensification d'élevage laitier se sont opérées dans le cadre du triangle laitier (hautes terres). En dehors de cette zone, l'élevage bovin reste principalement extensif, à l'exception de quelques grandes agglomérations.

- Période précoloniale et coloniale :

L'amélioration génétique par croisement avec des souches exotiques est pratiquée depuis plus d'un siècle. Puisque dès 1840, Jean Laborde, pour requérir une meilleure production sur les hautes terres en particulier dans la zone d'Antananarivo, a fait une première tentative de métissage en introduisant un nombre relativement important de reproducteurs appartenant aux races Garonnaises, Bordelaises, Bretonnes. Le croisement de zébus avec ces races a pu donner naissance à la race « RANA ».

L'installation des colons en agriculture et élevage dans la périphérie d'Antananarivo et région d'Antsirabe ou Moyen Ouest s'est traduite par l'utilisation de races exotiques aboutissant à des productivités intéressantes.

Des stations de recherche comme Kianjasoa venaient appuyer cette spéculation. Malheureusement, ces stations ne fonctionnent plus et la production du Moyen Ouest a disparu suite aux décisions politiques du début des années 70 par l'expulsion des colons

réunionnais. La notion d 'amélioration génétique est déjà connue par les éleveurs mais le maintien et l'augmentation des potentiels génétiques ne se sont pas poursuivis.

- Période post-coloniale :

Jusqu'à la fin des années 80, l'encadrement de la production ou de la commercialisation relevait essentiellement de la structure étatique ou paraétatique.

- Période de libéralisation :

Le programme sectoriel d'Elevage (PSE) a coordonné entre 1991 et 1999 l'ensemble des projets du secteur de l'élevage. Durant cette période, la production laitière intensive a augmenté de façon significative dans le triangle laitier.

Voilà en ce qui concerne l'historique du projet, nous allons déterminer maintenant les caractéristiques.

SECTION 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

2-1 : Intitulé

Projet d'implantation d'une unité d'élevage intensif de vaches laitières dans la commune d'Ampitatafika.

2-2 : But

Promouvoir la filière laitière dans la région d'Atsimondrano notamment à Ampitatafika.

2-3 : Objectifs globaux

- Contribuer au développement du pays
- Développer et protéger la filière laitière

2-4 : Objectifs spécifiques

- Adopter un mode d'élevage aux normes
- Améliorer la race bovine
- Maximiser la production
- Rentabiliser et maximiser le profit

2-5 : Organisation

- Maintenir le promoteur au poste de chef d'entreprise pendant les cinq premières années d'existence.

- Bâtir au début une unité relativement petite mais dont tous les éléments sont bien maîtrisés pour la réussite de son extension dans les années à venir.

2-6 : Partenaires

Technique :

- Les services d'élevage et pharmacies vétérinaires
- Les centres d'insémination
- Les laboratoires
- Les producteurs internationaux

Financier :

- Les banques primaires
- Les partenaires étrangers

Commercial :

- Les médias
- Les designers
- Les réalisateurs de programme marketing

Organisationnel :

- Les organisations ou les associations des éleveurs
- Les organisations professionnelles
- Les entrepreneurs

2-7 : Les clients cibles

Etant connu actuellement le faible pouvoir d'achat et le goût de la population, les clients cibles sont en premier lieu les petites unités de transformation comme les pâtisseries, les salons de thé et restaurants ensuite les ménages de la classe moyenne et aisée dans la commune d'Ampitatafika et ses environs.

SECTION 3 : RENSEIGNEMENTS GENERAUX

3-1 : Le promoteur

CURRICULUM VITAE

ANDRIANARIVONY
MINOARISON Tafikarivo
Lot CF 59 Bis Ambodiatfontsy
Ampitatafika
102, Antananarivo

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Octobre 2004 – Janvier 2005
Stagiaire au sein de la société LA PROVISION Ankadivato
- 2001 – 2004
Titre : Commercial au sein de la SODITEL Ankorondrano
Taches et Responsabilités :
 - Prospector de nouveaux clients
 - Suivre le portefeuille de clientèle
 - Informer la clientèle
 - Accueillir les clients
 - Exécuter les recouvrements
- Mai – octobre 2000
Stagiaire au sein de la SODITEL Ankorondrano

ETUDES

- 2004 – 2005
Maîtrise ès sciences de Gestion, Option Marketing
Université d'Antananarivo Faculté de DEGS
Module pratique
- 2003 – 2004
Maîtrise ès sciences de Gestion, Option Marketing
Université d'Antananarivo Faculté de DEGS
Module Théorique
- 2002 – 2003
Licence ès sciences de Gestion
Université d'Antananarivo Faculté de DEGS
- 2001 – 2002
Attestation de fin d'études en Management Bac+3
BTS et MANAGEMENT LTC Ampefiloha

- 1999 – 2001

Brevet de Technicien Supérieur en Commerce International Bac+2
BTS/LTC Ampefiloha

- 1998 – 1999

Baccalauréat Série A2
IEF ACEEM Faravohitra

PERFECTIONNEMENT

- Mai – Octobre 2005

Anglais
ELI Soarano

CONNAISSANCES PRATIQUES

Informatique :

- Bureautique, Internet et mail
- Gestion commerciale
- Notion en Ciel compta et Access

LANGUES ETRANGERES

- Français : Niveau avancé
- Anglais : Niveau moyen

ACTIVITES, INTERETS ET LOISIRS

- Scrabble, Journaux,
- Basket-ball, Tennis de table, Billard
- Musique : Piano, Guitare, chant
- Secrétaire -Trésorier d'une entité culturelle de l'église Fjkm Ambodiafontsy
- Titulaire d'un permis B

3-2 : L'entreprise

Raison sociale : LE FERMIER D'ATSIMONDRANO

Forme juridique : EURL

Objet social : Elevage de vaches laitières, vente de lait frais normalisé, conditionnement du Lait.

Siège social : Fokontany Ambodifontsy, Commune Ampitatafika Antananarivo
Atsimondrano

Durée de l'entreprise : 99 ans

Capital social : MGA 28.075.000

3-3 : Le produit

Le produit est appelé « MILK ».

D'après la définition donnée par le congrès de Genève en 1908 « le lait est le produit intégral de la 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 ». C'est un liquide blanc opaque, deux fois plus visqueux que l'eau, de saveur légèrement sucrée et d'odeur peu accentuée.

Les principaux caractères physiques et physico-chimiques immédiatement déterminants sont les suivants :

Tableau N° 4 : **Les caractères physiques et chimiques du produit**

Densité : à 15°C	1,030 à 1.034
Chaleur spécifique	0,93
Point de congélation	-0,55°C
pH	6,5 à 6,6

Acide exprimée en degré Dornic en décigrammes d'acide lactique par litre : 16 à 18
indice de réfraction à 20°C.

Au niveau international, les exigences réglementaires sur la qualité bactériologique et la composition du lait sont évolutives. Les impératifs de technicité et de distribution sont deux facteurs ayant une incidence par rapport au prix de base du lait. La qualité est déjà un critère économique.

La qualité bactériologique :

Qualité A : moins de 100.000 germes/ml

Qualité B : 100.000 à 500.000 germes/ml

Qualité C : plus de 500.000 germes/ml

La composition

Les deux critères de paiement à la composition retenus sont la matière grasse et la matière protéique. A Madagascar, on ne tient pas encore compte de ceci mais l'avenir impose un accroissement sur l'incidence de ces deux critères.

Aussi, les éleveurs devraient-ils tout mettre en œuvre pour maîtriser la qualité de leur production en tenant compte :

- de l'alimentation, de l'hygiène des locaux et de l'état sanitaire du cheptel
- de l'étalement de la mise bas

Pour 1 litre de lait, la composition devrait être :

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

Dans les constituants du lait, on peut également signaler la MANP : Matière azotée non protéique qui a un rôle nutritionnel vis à vis des bactéries et se compose d'urée (25%), d'acides aminés libres, de vitamines du groupe B, d'éléments de certaines matières grasses complexes et d'ammoniac.

Les sels minéraux du lait sont des sels de calcium, magnésium, sodium sous forme de phosphates, chlorures, citrates et sulfates très utiles sous les aspects technologiques et nutritifs. Le sel le plus important est le calcium.

Les laits dits « anormaux » sont les suivants : colostrum ; lait de fin de lactation ; lait d'animaux déréglés physiologiquement ; lait de rétention ; lait pathologique ; lait additionné de substances diverses (antibiotiques, antiseptique, eau) et lait de mélange.

Voilà en ce qui concerne la présentation du projet. Nous allons voir désormais l'étude de marché.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché comprend la description du marché à Madagascar, l'analyse de l'offre et de la demande, la concurrence.

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE A MADAGASCAR

Quand on parle de « lait » tout court, cela veut dire que c'est le lait frais ou « ronono velona ». Mais à Madagascar, il existe beaucoup de produits finis et intrants ou dérivés du lait comme le lait en poudre, le lait concentré, lait demi - écrémé. Or chacun a sa préférence.

Madagascar est alors un pays consommateur de lait.

1-1 : Le marché cible et segmentation du marché

L'entreprise ne peut pas satisfaire l'ensemble du marché. Les gens n'aiment pas forcément le lait frais. Il faut donc procéder à une segmentation du marché.

Pour la commercialisation du produit, le marché d'Ampitatafika, de ces environs et de la capitale constitue notre cible. Ce marché, c'est-à-dire l'ensemble d'acheteurs, englobe les restaurants, les salons de thé, les petites et moyennes entreprises et industries de transformation de la capitale et les ménages de la classe moyenne et aisée de la commune d'Ampitatafika et ses environs.

Tableau N° 5 : **Recensement au niveau des communes 2003³**

Commune	Population	Elq11	Elq 21	Elq12	Elq 22	Elq13	Elq 23
Ampitatafika	28.836	Secteurs des services	61	Agriculture	24	Industrie	10
Anosizato	-	Secteurs des services	68	Elevage	21	Industrie	4
Fenoarivo	19.284	Agriculture	90	Mine	8	Services	02
Itaosy	10.409	Agriculture	60	Elevage	25	Services	15
Tanjombato	34.677	Secteurs des services	22	Industrie	31	Agriculture	28
Soavina	7.505	Agriculture	60	Industrie	15	Elevage	3
Alakamisy	9.692	Agriculture	88	Mine	7	Fonctionnaire	3
Antananarivo	1.199.923	Fonctionnaire	90	Industrie	6	Elevage	1

Elq 11 : Premier secteur d'activité le plus important

Elq 21 : Pourcentage de la population travaillant dans le premier secteur

Elq 12 : deuxième secteur d'activité le plus important

Elq 22 : Pourcentage de la population travaillant dans le deuxième secteur

Elq 13 : Troisième secteur d'activité le plus important

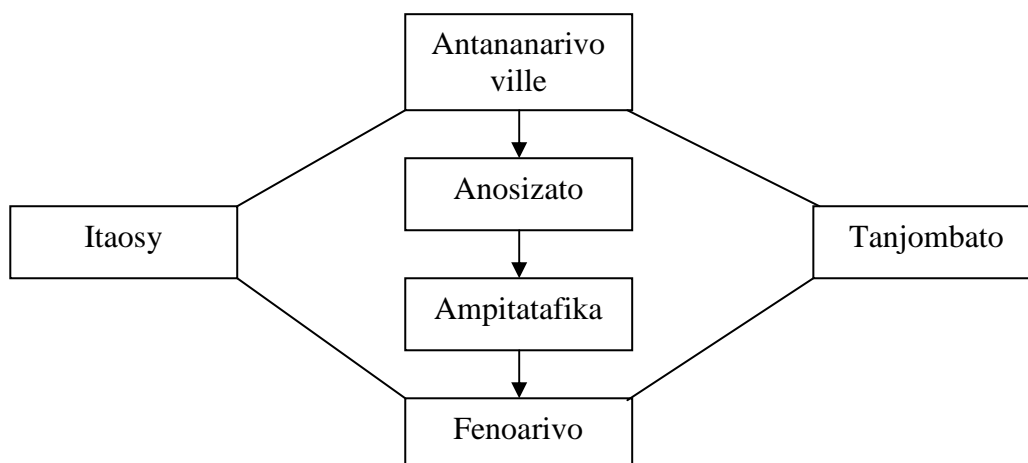
Elq 23 : Pourcentage de la population travaillant dans le troisième secteur

D'après ce tableau, on constate que dans la commune d'Ampitatafika, on a une population de 28.836. 61 % de cette population sont des fonctionnaires. Alors ce sont des ménages de la classe moyenne et aisée. De même pour Anosizato ouest, le premier secteur d'activité le plus important est le secteur des services (fonctionnaires).

1-2 : La taille du marché

Au plus, la taille du marché ne dépasse pas la commune de Fenoarivo, Itaosy, Tanjombato et Antananarivo ville. C'est-à-dire que le marché est dans cette aire « Antananarivo ville, Fenoarivo, Itaosy, Tanjombato ».

³ Source : INSTAT : Recensement au niveau des communes Antananarivo Atsimondrano 2003
Edition 2005
Direction générale. Direction des statistiques des ménages



Après avoir décrit le marché, nous allons procéder à l'analyse de l'offre.

SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE A MADAGASCAR

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

Type de produit

Le lait se présente en différent type 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. (Le volume d'importation).

Tableau N° 6: **Offre de produits d'importation 1998 à 2003 (Valeurs en 1.000FMG)**

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

Détaillons l'importation de l'année 1998 par le tableau suivant :

Tableau: Détail de l'Offre de produits d'importation 1998

PRODUITS	VALEURS EN 1.000FMG	POIDS NET EN KG
Lait et crème de lait non concentrés ou sucrés 1 % de matières grasses	119.286	33.095
Lait et crème de lait non concentrés ou sucrés 1 à 6 % de matières grasses	811.088	245.299
Lait et crème de lait non concentrés ou sucrés supérieur à 6 % de matières grasses	211.313	28.874
Lait diététique pour l'alimentation des enfants pour la vente au détail	153.918	39.800
Autres laits diététiques pour enfant, conditionnés pour vente au détail	1.833.870	172.801
Autres laits	489.938	48.450
Autres laits	200.522	80.805
Lait diététique pour l'aliment des enfants, conditionnés pour vente au détail	567.225	29.546
Lait en poudre ou granulé intrants pour l'industrie alimentaire non conditionné, vente au détail	1.790.863	163.090
Autres laits diététiques	791.460	94.682
Autres laits diététiques pour alimentation enfants conditionnés pour vente au détail	1.199.341	99.414
Autres laits diététiques pour alimentation enfants conditionnés pour vente au détail	546.617	138.578
Autres laits et crèmes de lait sans addition de sucre ou édulcorants	131.704	18.516
Autres laits et crèmes de laits	3.025.755	733.873
Yogourt	96.237	6.651
Autres produits laitiers même sucrés, aromatisés ou avec fruits ou cacao	280.552	33.478
Lait anhydre	1.130.224	83.200
Fromage frais y compris de lactosérum non fermenté et caillebotté	352.124	4.337
Fromages râpés ou en poudres de tous types	2.378	136
Fromages fondus, autres que râpés ou en poudres	1.733.485	117.851
Fromages à pâtes persillées	19.774	630
Autres fromages	491.457	16.671
TOTAL	15.979.131	2.189.777

Source : Ministère du commerce 1998

Le tableau nous montre que l'importation de produits laitiers en 1998 se chiffre à 16 milliards et pour l'année 2003 de près de 31 milliards. Cela veut dire alors que la production laitière à Madagascar n'est pas encore suffisante car l'élevage n'est pas encore aux normes. Aussi, la production est saisonnière, la quantité produite en hiver chute jusqu'à la moitié de la production d'été. Ceci est dû à l'insuffisance de fourrage. Donc, le pays doit importer pour pouvoir satisfaire la demande nationale.

SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE A MADAGASCAR

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

Tableau N° 7 : Situation de demande de produits laitiers⁴

PRODUIT	DEMANDE	PRODUCTION NATIONALE ESTIMEE	DEFICIT
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

Le tableau nous montre que la production ne satisfait jamais la demande pour chaque type de produit. Il existe toujours un déficit. Pour le yaourt, il y a un déficit de 70.000.000 pots.

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

DIFFICULTE DE RENCONTRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

La sous-production n'est pas le seul problème mais aussi la difficulté de rencontre de l'offre et de la demande :

- d'une part, la commercialisation et la consommation de lait et surtout ses dérivés se font essentiellement sur les grandes villes.
- d'autre part, la production laitière ou la collecte pour la transformation industrielle se limite quasiment au petit triangle laitier.

Donc, le lait dit frais n'est pas disponible auprès des ménages. Seul, un petit nombre d'éleveur du quartier pourra satisfaire une demande assez élevée.

Par exemple, un certain temps même aujourd'hui, le lait de Vakinankaratra est commercialisé à Antananarivo à cause du prix, vues les industries laitières d'une part et de la sous-production d'Antananarivo d'autre part.

Pourtant, il paraît que le lait de Vakinankaratra ne peut plus sortir de son origine sans l'aval ou le test de l'institut pasteur.

⁴ Source: INSTAT ET CITE

PRIX DU LAIT

En 1999, le prix d'achat aux producteurs varie entre Ar 280 et Ar 600 le litre (Ar 380 à Ar 500 dans le Vakinankaratra).

D'après le journal mensuel : « Paysan en action », le prix du lait au niveau des producteurs est relativement bas à Madagascar. En septembre 2003 le litre était de Ar 420 soit 0.3 Euro avec 1 Euro= Ar1400. Par contre, le lait se vend à Ar 900 et même plus.

SECTION 4 : ANALYSE DE LA DEMANDE DANS LA COMMUNE D'AMPITATAFIKA

Deux aspects devraient être étudiés pour décrire la demande de lait frais issue de cette région :

- Aspect quantitatif
- Aspect qualitatif

4-1 : Aspect quantitatif :

Les consommateurs de lait frais connus sont la population de la classe moyenne et aisée ou à revenu élevé qui ont un fort pouvoir d'achat. Le « Paysan en action » révèle que les principaux consommateurs sont les familles de la classe aisée.

Elle est constituée de :

- cadres supérieurs
- fonctionnaires
- grands commerçants
- pâtisseries et restaurateurs
- transporteurs
- agriculteurs et éleveurs
- usiniers décortiqueuses

Dorénavant, nous pouvons évaluer, à partir des calculs théoriques, le marché total du lait frais à Ampitatafika.

D'après le recensement au niveau des communes en 2003, la population totale en 2003 était de 28 836 tout age confondu, étant entendu que le lait peut être pris par toutes les catégories d'âges.

D'après ce même recensement, la classe aisée représente 61% de la population totale. Nous pouvons en tirer alors que le client potentiel est de $28\,836 \times 61\% = 17\,590 = 17\,600$ personnes soit pour un ménage de 6 membres en moyenne, on obtient $2\,934 = 2\,950$ familles.

Si chaque famille achète 1.5 l de lait par jour, la demande annuelle de lait frais à Ampitatafika est de : $2\,950 \times 1.5 \times 360 = 1\,593\,000$ litres.

4-2 : Aspect qualitatif : résultats d'enquête

Analyse qualitative de la demande : échantillon 300 individus

Tableau N° 8 : **Consommateurs selon CSP, Connaissance et préférence (en %) du lait frais**

RUBRIQUES	CADRE		Profession libérale	Petites et moyens entreprises de transformation	TOTAL
	Supérieur	Moyen			
EFFECTIF	75	75	75	75	300
Effectif /ménage	04	05	06	-	-
Consommateur de lait frais (%)	15	32	54	82	-
Connaissance de lait frais (%)	98	90	80	99	-
Connaissance du lait entier (%)	98	95	85	97	-
Préférence du lait entier :					
- ½ écrémé	10	12	33	12	
- écrémé	82	87	63	19	-
Connaissance de la définition du lait normalisé	90	84	80	79	-

D'après ce tableau, on constate que les ménages de la classe aisée ne sont pas intéressés par le lait frais. Ils réclament l'hygiène des produits alimentaires. 15% seulement des 75 cadres supérieurs enquêtés consomment du lait frais.

Le lait frais normalisé est très demandé lors de l'élaboration de cette enquête. Donc, il reste au promoteur de saisir les occasions et de promouvoir son produit sur le marché.

Tableau N° 9: **Niveau de consommation - prix- conditionnement (%)**

L'échantillon étudié est toujours au nombre de 300.

RUBRIQUES	CADRE		Profession libérale	Petites et moyennes entreprises de transformation	TOTAL
	Supérieur	Moyen			
EFFECTIF	75	75	75	75	300
Quantité consommée/j (L)	1,5	1	1	-	-
Conditionnement (%)					
- en sachet	99	92	82	13	-
- en bouteille	1	8	18	57	-
- autres	-	-	-	30	-
Prix psychologique (Ariary) le litre	1.000	900	800	700	-

En moyenne, un ménage consomme 1L de lait par jour. Il préfère que le produit soit livré sous emballage plastique (en sachet) et il peut le payer à 850 Ariary en moyenne. C'est-à-dire le prix varie de 700 Ariary à 100 Ariary selon la catégorie socio professionnelle.

Tableau N° 10 : **Période de pointe de la demande, mode de paiement.**

RUBRIQUES	CADRE		Profession libérale	Petites et moyennes entreprises de transformation	TOTAL
	Supérieur	Moyen			
EFFECTIF	75	75	75	75	300
Période de grand achat :					
- journalier	100	90	73	92	-
- fêtes	-	02	9	04	-
- vacances	-	03	3	01	-
- jours de classe	-	05	15	03	-
Mode de paiement préféré :					
- journalier	-	-	02	10	-
- hebdomadaire	-	08	23	47	-
- mensuel	100	92	75	43	-

D'après ce tableau, les ménages ciblés préfèrent être ravitaillés tous les jours. De même pour les PME et le mode de paiement mensuel est le plus accepté.

Tableau N° 11 : **Frein d'achat**

RUBRIQUES	CADRE		Profession libérale	Petites et moyennes entreprises de transformation	TOTAL
	Supérieur	Moyen			
EFFECTIF	75	75	75	75	300
Frein à la consommation :					
- prix	-	11	18	3	-
- mauvaise qualité	99	82	75	82	-
- non disponibilité à l'imprévue	1	2	3	3	-
- livraison irrégulière	-	5	5	12	-

D'après ce tableau, le principal frein d'achat est la mauvaise qualité tant sur le lait que sur le conditionnement. L'hygiène est donc le plus demandé par les consommateurs car elle peut nuire à la santé si on la néglige.

Aussi, la livraison à domicile est plus acceptée par cet échantillon enquêté.

SECTION 5 : LA CONCURRENCE

La concurrence peut se subdiviser en deux groupes : la concurrence directe et la concurrence indirecte.

5-1 : La concurrence directe

En matière de lait frais, la concurrence n'est pas rude. La production nationale est encore insuffisante. Le marché n'est donc pas saturé. Dans la commune, il n'y a pas assez d'éleveurs. Mais un produit de substitution risque d'inonder le marché qui fait la grande peine de éleveurs. C'est la poudre de lait. Une quantité très importante est toujours mise à l'importation. Il est très apprécié par la population et des industries à cause de l'hygiène et du prix.

5-2 : La concurrence indirecte :

A Madagascar, ce sont les produits industriels qui occupent d'avantage le marché car ils sont de très bonne qualité. Comme le yaourt de la société TIKO ; le lait concentré de SOCOLAIT, les volumes de vente enregistrés augmentent toujours. Ce sont des concurrents de très grande taille. Même le lait entier demi-écrémé de TIKO existe aussi et ils sont conditionnés en sachet et traités avec des matériels avant la commercialisation. Alors, 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 les produits naturels et frais.

CHAPITRE III : STRATEGIE MARKETING

La Stratégie globale de marketing comprend 5 démarches principales :

- Formulation opératoire des objectifs
- Analyse diagnostic des moyens et des contraintes
- Inventaire et formulation des stratégies possibles
- Evaluation prévisionnelle des stratégies envisagées
- Choix d'une stratégie ou processus

Prenons une à une cette démarche.

SECTION 1 : FORMULATION OPERATOIRE DES OBJECTIFS

Comme l'entreprise est privée ; elle est alors une société à but lucratif. Ses objectifs sont :

- la rentabilité c'est-à-dire que : maximiser le profit au moins de 15% du capital investis.
- la puissance c'est-à-dire que : accroître la part de marché de 5% par an.

Après avoir formulé les objectifs, on procède à l'analyse diagnostic des moyens disponibles et des contraintes.

SECTION 2 : ANALYSE DIAGNOSTIC DES MOYENS DISPONIBLES ET DES CONTRAINTES

Cet inventaire doit se faire sous le double aspect de l'entreprise et de son environnement.

2-1 : Les ressources de l'entreprise

Tout d'abord, un budget total de 88.075.000 Ariary sera envisagé pour le montage et le fonctionnement de ce projet.

Ensuite, 21 employés compétents pour les ressources humaines seront recrutés au début du projet. Mais ils peuvent être aussi des débutants qui nécessiteront une formation en technique d'élevage bovin laitier.

2-2 : Les contraintes

On peut citer comme contraintes :

- la courtoisie du délai de vente de 24h
- interdiction de vente de produits en dehors de la zone sans l'aval de l'institut pasteur (autorisation après test).
- mauvaise vision du lait frais par les ménages de la classe aisée et moyenne c'est-à-dire non préférence du lait frais.

SECTION 3 : INVENTAIRE ET FORMULATION DES STRATEGIES POSSIBLES

La formulation des stratégies envisagées se fait sous 04 rubriques principales :

- le choix des cibles
- le choix d'une stratégie unique ou différenciée.
- le choix de l'esprit général de la stratégie
- la définition du Marketing MIX

3-1 : Le choix des cibles

La première option à prendre concerne le choix des cibles visés c'est-à-dire les segments du marché qui nous intéresseront.

Il s'agit des classes aisées et moyennes de la commune d'Ampitatafika et de ses environs et des petites et moyennes entreprises ou industries de transformation d'Antananarivo ville.

3-2 : Le choix d'une stratégie unique ou différenciée

Compte tenu de notre produit « lait frais » ou lait frais normalisé, nous avons décidé d'appliquer à l'ensemble du marché potentiel un traitement marketing unique c'est-à-dire qui consiste à offrir à toute la cible un même produit au même prix par les mêmes canaux de distribution et avec la même politique de communication.

3-3 : Choix de l'esprit général de la stratégie

Pour l'ensemble de la cible, il convient de définir l'esprit général de cette stratégie en choisissant d'une part un positionnement des produits et d'autre part les éléments moteurs.

- Le positionnement :

C'est la définition de la position que l'on va chercher à donner aux produits de l'entreprise par rapport aux produits et marques concurrents.

Nous avons alors choisi comme positionnement : « le meilleur lait frais de qualité supérieure, issue des vaches élevées aux normes, vendu à un prix compétitif et adapté à toutes les bourses ».

- Les éléments moteurs :

Ce sont les aspects du marketing mix sur lesquels on comptera essentiellement pour assurer le succès du produit.

Ils peuvent être l'originalité et la supériorité intrinsèque du produit lui-même ou le prix particulièrement avantageux ou encore très souvent une combinaison de plusieurs éléments : comme un prix bas et un nouveau canal de distribution.

Notre stratégie adoptée est à dominante PUSH qui consiste à pousser le produit par les vendeurs. C'est la force de vente.

Pour ce projet, on a un vendeur. Donc on compte sur lui. Mais elle est complétée par une stratégie PULL consistant à faire demander le produit par les consommateurs. L'élément moteur est la supériorité intrinsèque du produit.

La société ne fait pas de la publicité car elle ne peut pas encore satisfaire une grande taille du marché.

Donc, la méthode de vente de la société est le « Face to Face » c'est-à-dire vendre face à face. Le vendeur ou le commercial fait des portes à portes pour qu'il puisse vendre.

Et la politique de communication est « la politique de bouche à oreille ».

3-4 : Définition du marketing mix :

Ce sont les 04 politiques à savoir :

- la politique de produit
- la politique de prix
- la politique de distribution et de vente
- la politique de communication ou de promotion

➤ Politique de produit :

Le produit retenu du projet est le lait fait normalisé. La marque adoptée par l'entreprise est « MILK ».

Ce lait est sous emballage en bouteille consignée (en verre) de 1L.

C'est un lait de qualité supérieure.

➤ Politique de prix :

Le prix aux consommateurs finaux est maintenu à 800 Ariary pendant les 5 années s'il n'existe pas d'une très forte inflation du coût de la vie. Mais une fourchette de prix [700 à 800 Ariary] est à adopter pour la marge.

➤ Politique de distribution et de vente :

Comme la production de l'entreprise n'est pas encore de grande quantité, le promoteur envisage le type de vente directe c'est-à-dire sans intermédiaire. Donc il reste au commercial de liquider le produit le plus vite possible. Le vendeur doit alors descendre sur terrain pour pouvoir décrocher des ventes.

➤ **Politique de communication :**

La société ne pratique pas de la publicité pour les 5 années à venir car la production n'est pas encore assez importante.

Mais seulement, la voiture de livraison et d'achat c'est-à-dire la fourgonnette dans la rubrique des investissements dans la troisième partie est à peindre pour faire savoir à la population l'existence du produit « MILK » et de la société « LE FERMIER D'ANTSIMONDRANO ».

SECTION 4 : EVALUATION PREVISIONNELLE DES STRATEGIES ENVISAGEES

- **Cibles :** classe aisées et moyennes d'Ampitatafika et de ses environs.

PME et PMI d'Antananarivo ville

- **Stratégie longue :** même produit, même prix, mêmes canaux de distribution et même Politique de communication.

- **Esprit général de la stratégie :**

- Positionnement : le meilleur lait frais de qualité supérieure, issu des vaches élevées aux normes, vendu à un prix compétitif et adapté à toutes les bourses.
- Eléments moteurs :
 - Stratégie PUSH
 - Un peu de PULL
 - Face to face
 - Politique de bouche à oreille

- **Marketing mix :**

- Politique de produit : MILK sous emballage de bouteille consignée
- Politique de prix : prix unique [700 à 800 Ariary] de préférence 800 Ariary
- Politique de distribution : vente directe ou circuit court
- Politique de communication : de bouche à oreille, peinture automobile

➤ **Evaluation qualitative**

Selon le résultat de notre étude de marché, pour l'évaluation de la stratégie globale de marketing, il existe une adaptation.

La stratégie s'adapte tant au marché qu'à l'entreprise elle-même.

Il y a aussi une cohérence car les différentes composantes du marketing mix sont compatibles les unes avec les autres et se renforcent mutuellement.

Enfin, il existe une supériorité partielle car l'entreprise a des avantages par rapport à ses concurrents à savoir la supériorité intrinsèque du produit et aussi le prix le plus avantageux du lait.

➤ **Evaluation quantitative**

Cette évaluation sera étudiée dans la troisième partie car cette dernière dégage la prévision des ventes, prévision budgétaire. Donc, d'après ces chiffres, la stratégie adoptée est fiable.

SECTION 5 : DECISION

Alors, on peut dire que cette stratégie pourra atteindre sûrement les objectifs assignés. Par conséquent, on l'adopte.

Pour savoir si le projet est faisable et rentable, il faut l'évaluer. Ce qui nous emmène à voir les théories générales concernant l'évaluation.

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

Il est nécessaire de mettre en valeur la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluations d'un programme ou d'un projet pour démontrer si le projet est rentable.

SECTION 1 : LES OUTILS D'EVALUATION

Les outils d'évaluation sont : La valeur nette actualisée, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et le délai de récupération des capitaux investis.

1-1 : La valeur Nette Actualisée (VAN)⁵

Définition

La valeur Nette Actualisée représente le bénéfice global actualisé résultant du cumul des marges brutes d'autofinancement ou CASH FLOW en enlevant le montant de l'investissement. En d'autres termes, c'est la valeur de revenus futurs actualisés à un coût de capital approprié, diminué du coût d'investissement. Elle est égale à la différence entre la valeur nette des rentrées d'argent et la somme des capitaux investis.

Formule

La VAN est représentée par la formule ci-après

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

Avec **MBA** : la marge brute d'autofinancement ou CASH FLOW

C : Capitaux investis ou Investissement

t : Taux de rentabilité des capitaux exigés ou taux d'actualisation

j : Nombre d'années

⁵ Source : Cours Entrepreneuriat et Gestion de projet de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

Interprétation

La VAN peut être négative, nulle, ou positive. Elle traduit le gain cumulé pour les actionnaires avant la décision d'investir.

- $VAN > 0$: la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- $VAN = 0$: la rentabilité est égale au taux exigé t .
- $VAN < 0$: la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

1-2 : Le taux de Rentabilité Interne (TRI)⁶

Définition

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui donne une Valeur Nette Actualisée nulle ($VAN=0$) ou un indice de profitabilité égale à 1 ($IP = 1$) et qui montre la rentabilité du projet.

Formule

D'après la définition, le TRI est obtenu lorsque la $VAN = 0$.

Le Taux de Rentabilité Interne est représenté par la formule suivante :

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

C'est le « i » dans cette formule qui nous donne le TRI. Donc à rechercher à partir de cette formule. Mais on peut le calculer par le procédé d'approximation successive.

⁶ Source : Cours Entrepreneuriat et Gestion de Projet de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

Interprétation

En principe, le TRI doit être supérieur au taux d'emprunt pour que le projet soit rentable. Plus ce taux est élevé, plus l'investissement est intéressant, donc les taux inférieurs au seuil défini par l'entreprise feront rejeter le projet. Ainsi si on a à choisir entre deux projets d'investissement, celui qui aura un TRI plus élevé sera retenu.

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

1-3 : Le Délai de récupération des capitaux investis (DRCI)⁷

Définition

C'est le temps au bout duquel le cumul des marges brutes d'autofinancement (MBA ou CASH FLOW) est égal au montant du capital investi.

Formule

La détermination du délai de récupération des capitaux investis est représentée par le tableau ci-dessous :

ANNEE	MBA $(1+t)^{-n}$	COEFFICIENT	MBA ACTUALISEE	MBA CUMULEE
1				
2				
3				
4				
5				

⁷ Ib Idem

Ce tableau permet de déterminer les années auxquelles les CASH FLOW cumulés se rapprochent du capital investi et c'est à partir de ces données qu'on détermine le délai exact de récupération.

Interprétation

Il existe deux investissements, celui qui est le moins risqué est celui qui présente un délai plus court. C'est à dire que, plus le délai est court plus le projet est rentable.

1-4 : L'indice de profitabilité (IP) ⁸

Définition

L'indice de profitabilité donne la marge bénéficiaire rapportée ou générée par 1 franc d'investissement. C'est à partir de cette marge bénéficiaire qu'on obtient le « taux de profitabilité ».

Formule

$$IP = \frac{\sum MBA_j (1 + t)^{-j} - C}{C}$$

Interprétation

- L'indice de profitabilité peut être supérieur, égal ou inférieur à 1
- $IP > 1$: la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
 - $IP = 1$: la rentabilité est égale au taux exigé t .
 - $IP < 1$: la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

⁸ Source : Cours Entrepreneuriat et Gestion de Projet de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

Ces outils d'évaluation nous permettent de déterminer et connaître la rentabilité du projet par rapport au taux exigé.

C'est à partir de ces outils d'évaluation aussi qu'on peut déterminer la « marge de sécurité » pour mieux gérer et éviter l'inflation.

$\text{Marge de sécurité} = \text{TRI} - \text{Taux de profitabilité}$
--

1-5 : Seuil de rentabilité : SR

Le seuil de rentabilité ou SR appelé aussi CHIFFRE D'AFFAIRES CRITIQUE est le montant du chiffre d'affaires pour lequel il n'y a ni bénéfice ni perte.

Soient

CA : chiffre d'affaires

CV : charges variables

MSCV : Marge sur coût variable ou BB : bénéfice brut

CF : charge fixes

R : résultat

D'où le tableau différentiel :

Désignation	Montant
CA	A
CV	B
MSCV	A-B
CF	C
R	(A-B)-C

On peut calculer le seuil de rentabilité à partir des deux formules suivantes :

$$SR1 = CA \times \frac{CF}{MSCV}$$

Ou

$$SR2 = \frac{CF}{\text{Taux de MSCV}}$$

1-6 : Ratios

L'analyse par des ratios présente des indicateurs pertinents sur l'analyse financière grâce à leur valeur à la fois synthétique et comparative. Ils permettent une approche

rapide de la réalité financière d'une entreprise. Les ratios de performance économique nous permettent de juger l'apport de l'entreprise vis à vis de l'économie nationale.

Pour cela, nous allons prendre quelque ratio :

- Ratio de rémunération des facteurs :

$$R1 = \frac{\text{Charges de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$$

Il mesure la part des facteurs de production dans la richesse créée par l'entreprise.

- Ratio de performance économique

$$R2 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Valeur ajoutée}}$$

SECTION 2 : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET⁹

Le succès d'un programme ou d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères tels que : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie du projet et l'impact du projet.

2-1 : La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien-fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles (les attentes des bénéficiaires).

2-2 : L'efficacité

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats (qualité, quantité, respect des délais d'exécution, contribution des produits à la réalisation des objectifs du projet).

⁹ Source : Cours Entrepreneuriat et Gestion de Projet de Madame RAVALITERA

2-3 : L'efficience

L'efficience se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'économie dans la poursuite des objectifs (compétences, équipements, intrants, outputs, disponibilité dans les délais requis).

2-4 : Durée de vie du projet

La durée de vie ou durabilité ou viabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère).

Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle (intégration du projet dans le fonctionnement normal de l'institution, capacité de supporter les charges de fonctionnement, capacité d'autofinancement et d'autogestion du projet).

2-5 : L'impact du projet

L'impact c'est l'analyse des effets directs du projet sur les bénéficiaires et au-delà d'eux et les effets inattendus. On peut résumer ces critères d'évaluation dans le tableau suivant :

Tableau N° 12 : **Résumé des critères d'évaluation**¹⁰

CRITERES	SIGNIFICATION	INDICATEUR POSSIBLE
PERTINENCE	Rapport projet et besoins ou attentes	Indice du développement humain
EFFICIENCE	<ul style="list-style-type: none"> - Coût par unité d'output produit. - Rapport coût / efficacité en comparaison avec d'autres programmes similaires. 	Coût par emploi créé
EFFICACITE	Nombre d'unités produites.	Nombre d'emplois créés
IMPACT	<ul style="list-style-type: none"> - Contribution d'unités produites à la réalisation des objectifs du développement. - Degré de satisfaction des besoins et attentes par les résultats. 	Augmentation en % des revenus dus aux emplois créés
DURABILITE	<ul style="list-style-type: none"> - Degré de viabilité et profitabilité continues des résultats. - Degré d'autonomie des groupes cibles. 	Augmentation en % du nombre de micros entreprises qui sont viables et profitables.

Voilà en ce qui concerne la présentation du projet. Nous allons maintenant procéder à la conduite du projet.

¹⁰ Source : Cours Entrepreneuriat et Gestion de Projet de Madame RAVALITERA

PARTIE 2

CONDUITE

DU

PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

La technique de production consiste à l'identification des matériels, la technique de production envisagée et le processus de production.

SECTION 1 : IDENTIFICATION DES MATERIELS

Nous n'allons pas entrer dans les détails dans cette section car elle sera traitée dans la troisième partie de cet ouvrage. Mais pour une simple explication, nous allons énumérer tous les matériels indispensables à la réalisation de ce projet.

Les matériels de traite sont : seau 20 litres, gobelet, cordes, tamis, paire de bottes et combinaisons.

Les matériels de stockage sont : les bouteilles de 1 litre et les bidons en aluminium.

Les matériels agricoles sont : pelle, bêche, brouette, fourche, couteau, arrosoir, sarcleuse.

Les matériels de la provenderie sont : broyeur à grain, balance et panier.

Les matériels et mobilier de bureau sont constitués par les tables, les chaises et armoires, les matériels informatiques, et les matériels de transport.

SECTION 2 : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE

La technique de production envisagée concerne le type d'élevage, l'alimentation, la traite, le conditionnement du lait et le transport.

➤ Pour l'élevage :

Race : Nous avons choisi la Prim' Holstein pour sa bonne adaptation à la région et à sa disponibilité. On peut l'acheter soit à Bevalala, soit auprès des éleveurs même. Sa production est de ~14.000 Litre/an.

➤ Type d'élevage :

Pour le type d'élevage des vaches à lait, l'intensif est le plus souvent adapté en stabulation demi-fermée. L'étable comprenant ainsi une cour avec hangar où les vaches

peuvent profiter du soleil et d'abri pour se reposer et se protéger des fortes in tempérées. Cette pratique permet de garder la sécurité en premier lieu mais aussi de maintenir la bonne santé des vaches.

➤ Alimentation :

Etant donné que les vaches sont des animaux herbivores, leur nourriture principale est le fourrage. L'entreprise est donc obligée de cultiver un maximum pour que ses bêtes puissent vivre et produire convenablement.

Aussi, pour combler les besoins des vaches, il lui faut procurer de la provende. On adopte pour ce projet la provende produite par la société elle-même. Ceci dégage un coût moindre et un suivi de très près. Ces provendes sont traitées et calculées à partir des formules et besoins des bêtes. Donc, toutes les énergies que les bovins doivent avoir sont omniprésentes dans la provende. Cette étude est disponible auprès de la FOFIFA ou FIFAMANOR.

➤ La traite, le conditionnement du lait et le transport :

Tous les travaux d'élevage comme la traite, pour le moment, s'effectuent manuellement. Le promoteur préfère adopter ce mode à cause de l'insuffisance monétaire en premier lieu mais aussi espérant fournir des emplois pour quelques personnes.

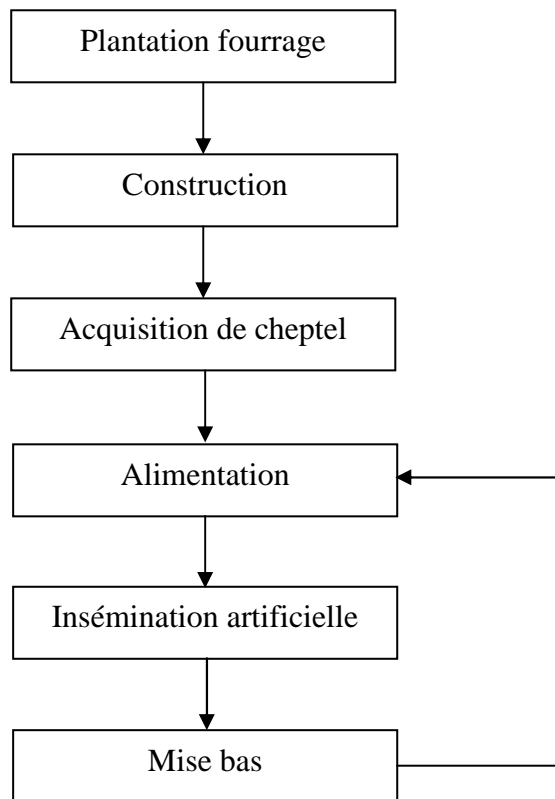
Le produit est sous emballage de bouteille consignée pour respecter l'hygiène et la fraîcheur du lait.

Le produit sera livré à domicile. C'est pour cela que le promoteur prévoit l'acquisition d'une fourgonnette dans son investissement.

En conclusion, le type de technique de production choisi est la production manuelle. Mais cela exige une expérience et formation qualifiée surtout au niveau de la conduite sanitaire. Cette dernière est la plus délicate dans la gestion de ce projet car il ne faut pas négliger la santé des vaches. Elle se répercute directement à sa productivité.

SECTION 3 : PROCESSUS DE PRODUCTION

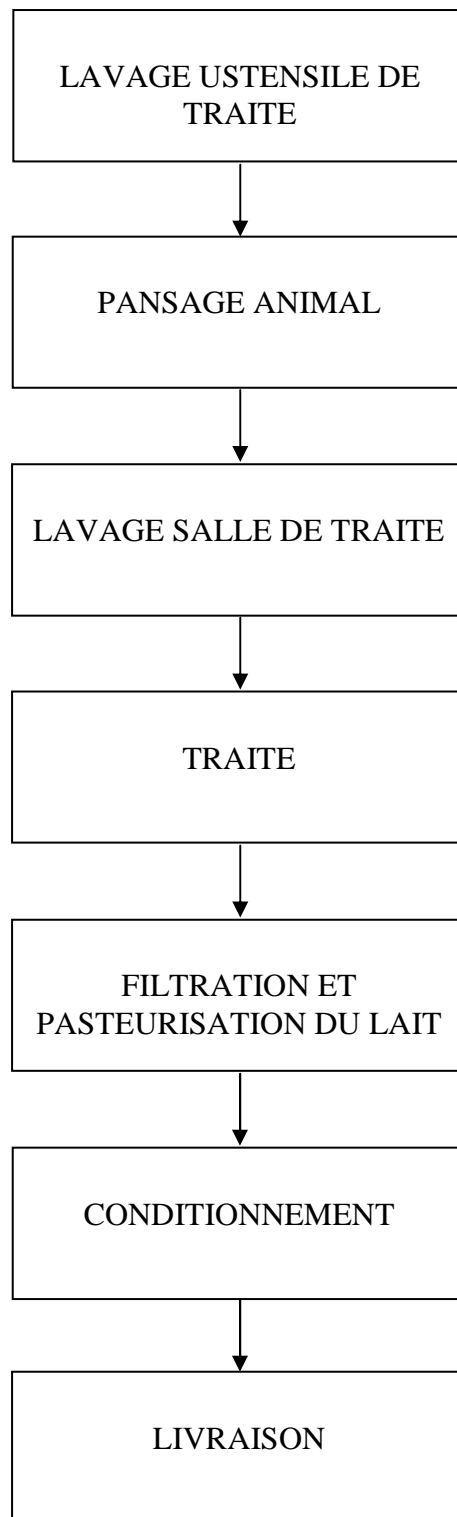
- Le processus de production concernant l'élevage est représenté par le schéma ci-dessous : Conduite de l'élevage



Cette conduite de l'élevage est obligatoirement à respecter par les futurs éleveurs car avant d'acquérir le cheptel, il faut avoir une infrastructure d'accueil. C'est à dire qu'il faut cultiver le fourrage afin d'avoir une quantité suffisante de plus de 3 mois dans la maison de stockage. Puis procéder à la construction de l'étable.

L'alimentation, l'insémination artificielle et la mise bas concernent vraiment la production proprement dite.

- Le processus de production concernant la traite est représenté par le schéma ci-après :



D'après ce schéma, on constate qu'il existe un processus à suivre ou tâches à ne pas négliger avant et après la traite. Cela veut dire que le lait est très délicat. Il doit respecter toutes les normes de qualité exigées à savoir la composition du lait, les caractères physique et chimique. Ce processus exige avant tout l'hygiène de l'homme et des bêtes.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

L'analyse du prix du lait 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. Ce deuxième chapitre sera consacré à décrire la production envisagée et à déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel.

SECTION 1 : LA PRODUCTION ENVISAGEE

La description de la production nous permet de définir les productions à offrir et de connaître les quantités envisagées.

Tableau N° 13 : **La production de vaches envisagée**

ANNEE 1	10 Vaches	Allaitantes	Mise bas	50 %	Femelle
ANNEE 2	10 Vaches	Allaitantes	Mise bas	50 %	Femelle
ANNEE 3	15 Vaches	Allaitantes	Mise bas	50 %	Femelle
ANNEE 4	20 Vaches	Allaitantes	Mise bas	50 %	Femelle
ANNEE 5	25 Vaches	Allaitantes	Mise bas	50 %	Femelle

D'après ce tableau, la quantité envisagée s'élève à 25 vaches en année 5 et la mise bas donne une chance de 50 % pour avoir une femelle pour les 5 années à venir.

LA PRODUCTION LAITIERE

Tableau N° 14 : **La production laitière**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Lait frais	140.000	140.000	210.000	280.000	350.000

Le tableau nous montre alors qu'il existe une augmentation annuelle à partir de la troisième année à cause de la production des nouveaux nés.

On estime ici une chance à 50% de naissance pour les sexes féminins. Mais le plus agréable est d'avoir à 100% femelle puisque en élevage de vache à lait, l'élevage des mâles conduit à des pertes pour la société. Donc, une fois qu'un mâle naît, on les vend auprès des boucheries.

Au bout de 4 ans, la production en année 1 est doublée.

De plus, la vraie production en lait frais s'élève de 140.000 à 350.000 litres pour les 5 années.

SECTION 2 : CHIFFRES D’AFFAIRES PREVISIONNELS

Les chiffres d’affaires prévisionnels sont calculés à partir de la production envisagée et du prix du litre de lait.

Mais pour ne pas fausser notre budget, on maintient le prix du litre à 800 Ariary pendant les cinq années à venir.

Tableau N° 15 : **Chiffres affaires prévisionnels pendant 5 ans** (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
LAIT FRAIS	112.000.000	112.000.000	168.000.000	224.000.000	280.000.000
VEAUX	250.000	250.000	350.000	500.000	600.000
CHIFFRE D’AFFAIRES PREVISIONNEL TOTAL	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000

Pour le prix des veaux également, on le maintient à 50.000 Ariary pour les 5 années à venir.

D’après ce tableau, on constate une augmentation spectaculaire du chiffre d’affaires à partir de la troisième année grâce à la productivité des relèves.

Ces prévisions ne peuvent être pas atteintes si on néglige les facteurs influençant la bonne productivité et la qualité du lait.

SECTION 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION

a- La race

Les races pures rencontrées à Madagascar sont principalement originaires de la France et de la Norvège, en général de l’Europe. Mais pour une amélioration de la race locale, on effectue un croisement avec des souches importées ou bien PRN ou FFPN ou Prim’Holstein.

Tableau N° 16 : Les différentes races

RACE	ORIGINE	Lactation au pays d'origine (L)	Lactation à Madagascar (L)	COULEUR	Poids maximal (Kg)
Pie Rouge Norvégienne PRN	Norvège	10.000 – 13.000	6.500 – 8.000	Robe Rouge Robe Noire	700 – 800
Frisonne Française Pie Noire FPN	France	< 10.000	6.000 – 7.500	Noir – Blanc	700 – 800
Prim'Holstein Croisement de FFPN avec Holstein	Croisement France Canada	< 14.000			
Normande	France Madagascar	7.000 – 9.000	< 4.200	Blanc – Rouge	< 700
Manjan'i Boina Croisement Brune des Alpes Zébu malagasy	Croisement France Madagascar		<4.200	Noir ou Gris	< 700
Rana Croisement Normande et Zébu malagasy	Madagascar		< 2.500		

Source: Ny fiompiana omby vavy be ronono, Ny Ando Tiana A.

b- L'étable

L'étable est le logement des bovins. Ils ont besoin d'une étable pour être à l'abri de la pluie, du soleil et du vent ; pour être protégés la nuit contre les animaux sauvages.

L'étable doit être construite aux normes et suivre tous les détails exigés pour la bonne santé des vaches. On ne va pas entrer dans les détails mais ce qui est très important pour nous, c'est qu'il doit :

- être dans une bonne orientation : éviter les courants d'air
- être de bonne mensuration : c'est-à-dire respecter l'espace disponible pour une vache
- contenir tous les lieux d'activité (cour – salle de traite...)
- garder une température ambiante favorable pour l'hiver et l'été

- être sec, etc.
- avoir les différents accessoires (mangeoire, abreuvoir, ...)

Le bâtiment doit avoir une forme rectangulaire de préférence.

Le toit de l'étable peut être à une ou deux pentes en paille ou en tôle ondulée.

Le sol peut-être fait en terre battue, bien tassée en pierre ou béton.

L'étable doit être divisée en plusieurs loges :

- la loge de mise bas
- la loge des veaux
- la réserve : elle sert à ranger les médicaments, la nourriture complémentaire, les outils (fourches, pelles, seaux...)

Mais pour pouvoir bien expliquer, illustrons ci-dessous l'étable aux normes.

Tableau N° 17: Espace indispensable pour chaque vache

TYPE	ABRI / VACHE	COURS / VACHE
0 – 3 SEMAINES	1,3 m ³	
4 SEMAINES – 2 MOIS	3 m ²	1,5 m ²
3 – 7 MOIS	4 m ²	2 m ²
8 – 12 MOIS	4,5 m ²	2,225 m ²
GENISSE	5 m ²	2,5 m ²
VACHE	8 m ²	4 m ²
TAUREAU	12 m ²	6 m ²

Les équipements d'une étable :

L'étable doit contenir :

- une mangeoire faite en bois
- un abreuvoir qui peut être un demi fût
- un râtelier pour le fourrage
- un couloir restreint pour la traite

Mais il existe aussi des équipements annexes :

- un hangar pour le stockage du foin
- un couloir de contention qui sert à mobiliser les bêtes afin d'affecter une inspection ou de leur donner les médicaments.

c- La santé animale

Un animal en bonne santé doit être pourvu de ces indicateurs ci-après :

- bon aplomb
- bonne appétence, bonne rumination
- muflle propre sans salive et sans morve
- absence d'essoufflement et de toux
- propre, paisible et absence de blessure et d'œdème
- sexe sec et propre sauf en période de chaleur
- excrément non mou et non dur
- urine bien blanche (sans dépos) ou non troublée
- pupille parfaitement sombre et cornée légèrement sombre
- température intérieure : 38° - 39° C à l'anus
- bonne conformation et pis bien développé

Il existe encore d'autres signes que l'on peut juger d'un animal en bonne santé, mais cela exige l'utilisation des matériels coûteux.

Plusieurs maladies peuvent attaquer les bêtes. Mais nous ne pouvons pas nous étendre sur la généralité et spécialisation de la médecine vétérinaire. L'énumération des maladies fréquentes nous est nécessaire :

- Mammite : c'est une inflammation de la mamelle due à des germes pathogènes, hygiène non respecté.
- Oedème de la mamelle : c'est une exagération des phénomènes normaux préparant la mamelle à la lactation.
- Maladie parasitaire externe : piroplasmose (parasite externe), anaplasmose, heartwater c'est-à-dire transmise par les tiques.
- Maladie parasitaire interne : Helmenthose: provoquée par des vers ronds (parasite interne) 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.

d- Alimentation animale

Comme tous les autres êtres humains, les vaches laitières ont des besoins indispensables pour leur productivité.

Ces besoins sont en général pourvus dans leur alimentation :

- l'eau 50 à 100L/j
- l'énergie
- les protéines
- les minéraux
- les vitamines

Ils sont apportés par les catégories d'aliments suivants :

- aliments de base

- fourrage vert
- fourrage sec ou foin
- ensilage

- aliments d'appoints

- provende
 - sels minéraux (pierre à lécher)

- eau selon le besoin de l'animal

e- Les activités quotidiennes : avant traite

- Propreté de l'animal (pansage)

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.

Enfin, c'est une façon de domestiquer l'animal ; il faut qu'il s'établisse une confiance réciproque entre la vache et le propriétaire. Le bétail laitier ne se traite 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.

- Propreté de l'étable et de la salle de traite

Que la traite s'opère à l'étable ou encore à un lieu fixe aménagé en salle de traite, il faudra toujours veiller à la propreté de l'endroit. L'étable sera débarrassé du fumier au moins une fois par jour. Il faut absolument que la vache se trouve dans un endroit sec et propre. Si l'animal se couche dans ses excréments, il risque de s'infecter au niveau du pis (mamelles) mais aussi au niveau de tout le corps. La salle de traite doit être lavée à grande eau, le sol rincé. On évite de procurer des fourrages poussiéreux.

- Propreté des ustensiles de traite

Les ustensiles de traite : seaux, bidons, récipients doivent être lavés tout de suite après chaque utilisation. Il ne faut pas les laisser sales tel quels car les bactéries se multiplient très vite dans le lait mal conservé.

- Préparation manuelle – amouillage

Le lavage du pis a une double raison d'être :

- éviter la contamination du lait

- stimuler la descente du lait (exécuter l'amouillage soit la préparation de la vache pour que le lait descende).

Le lavage du pis se fait avec un chiffon propre et de l'eau tiède. Il faut absolument éviter de mettre l'eau de lavage dans le seau de traite afin d'éviter toute contamination probable par les germes.

L'amouillage est l'opération par laquelle on provoque la libération de l'ocytocine et la descente du lait. Cette préparation a débuté par le lavage du pis. Il faut masser légèrement les tétes. Ceci doit durer environ une minute. Il ne faut ni raccourcir, ni prolonger l'amouillage. C'est durant l'amouillage que la vache va montrer son état d'esprit qui peut être la nervosité, la colère, l'agitation. Le trayeur essaiera de comprendre ce qui se passe : blessure, etc.

L'amouillage se termine par l'extraction du premier jet de lait de chacun des trayons. Il ne faut pas laisser couler ce lait sur le sol mais le collecter dans une tasse. L'observation de ces premiers jets de lait permet de détecter d'éventuelles maladies comme la mammite et aussi de se débarrasser de la partie du lait contenant des germes.

- **La traite proprement dite**

C'est l'opération la plus importante dans sa conduite. Elle est généralement effectuée deux fois par jour. Elle exige une main d'œuvre qualifiée. Réaliser dans de mauvaise condition, elle peut entraîner des diminutions de production, des accidents sanitaires, etc.

Les stimulés qui provoquent la libération de l'ocytocine sont:

- soit provoqués directement par la traite : massage de la mamelle, succion du veau ;

- soit conditionnels : traite à heures fixes, regroupement du troupeau vers la salle de traite, distribution de concentré, bruit de la machine à traire.

L'action de l'ocytocine est fugace. Elle arrive aux cellules de 20 à 60 secondes après le stimulé et son influence dure de 2 à 5 minutes (variable selon les individus) d'où l'intérêt d'une traite rapide pour obtenir le maximum.

La traite doit être rapide et complète. Le lait le plus riche en matière grasse se trouve en fin de traite donc éviter la fraude au ventre.

La fraude au ventre est « l'écémage au ventre » c'est à dire qu'il faut faire une traite complète car la matière grasse est présente en fin de traite.

➤ Règles d'or d'une bonne traite :

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 (amouillage)
- avec rapidité, rythme et sans interruption
- à 2 mains
- < 10 minutes

SECTION 4 : LES FACTEURS INFLUENÇANT SUR LA QUALITE DU LAIT

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 du filtre 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°C avec des bidons dans l'eau froide ou chambre froide ou pasteurisation à double paroi.

LE CONDITIONNEMENT

Le lait est conditionné dans des sachets plastiques imprimés contenant les informations nécessaires pour la vente et les informations nécessaires ou dans des bouteilles en verre.

Le stockage avant livraison est le froid (4 à 6°C).

LE NETTOYAGE ET ENTRETIEN DES MATERIELS

Le nettoyage des matériels est une opération obligatoire après chaque traite, car le lait est un excellent milieu de culture bactérienne.

Nettoyage et rinçage quotidiens dans l'ordre :

- A l'eau froide
- Lavage avec produits de traitement dans le bac de lavage.

Si l'on essaie de définir ce qu'il faut entendre par qualité du lait, on est amené à reprendre la définition donnée au congrès International à Genève en 1908 :

« Le lait est le produit intégral de la traite totale et ininterrompue d'une femelle laitière bien portante, bien nourrie, non surmenée ; il doit être recueilli proprement et ne pas contenir de colostrum »

Cette définition, dans sa concision est parfaitement satisfaisante à condition d'en peser chacun des termes et d'examiner ce que chacun d'eux sous entend. Elle fait appel tout d'abord à des facteurs strictement zootechniques qu'il n'est pas de notre ressort de commenter en détail, mais dont cependant il faut indiquer l'intérêt.

TRAITE TOTALE ININTERROMPUE

Il est su que la composition du lait varie au cours de la traite et que, par exemple, la teneur en matière grasse est plus élevée dans la partie du lait recueillie en fin de traite ; c'est pourquoi, il faut déconseiller la méthode qui consiste à faire téter le veau pour terminer la traite.

FEMELLE LAITIERE BIEN PORTANTE, NON SURMENE

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 part, le lait d'animaux malades peut contenir des germes microbiens susceptibles de transmettre au consommateur des maladies contagieuses (tuberculose ou fièvre de Malte par exemple).

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 constaté chez l'animal. Mais ces antibiotiques, s'ils agissent sur les microbes pathogènes, ont également un rôle destructeur ou inhibiteur sur les ferments lactiques, indispensable à la bonne marche de processus technologiques dans la fabrication de produits laitiers (fromages..).

- 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'exportation.

FEMELLES BIEN NOURRIES

L'alimentation des animaux influence la composition du lait, qu'il s'agisse de composition qualitative. C'est une notion qui doit être suffisamment précise dans l'esprit des éleveurs. Ainsi 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 RECUEILLI 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 remarquable 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, etc.

Or le lait n'est pas un liquide stérile c'est-à-dire exempt de germes microbiens. Dès avant son émission, quand il est encore dans la mamelle, il contient des germes microbiens.

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 à sa digestion. Il n'y a au cours de ce transit qu'un risque de développement 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 flore 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 aux environs de 35°C que de très nombreuses espèces microbiennes 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.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'existence d'une d'organisation bien définie est indispensable. Ainsi donc, nous allons voir successivement l'organisation administrative et le calendrier de réalisation.

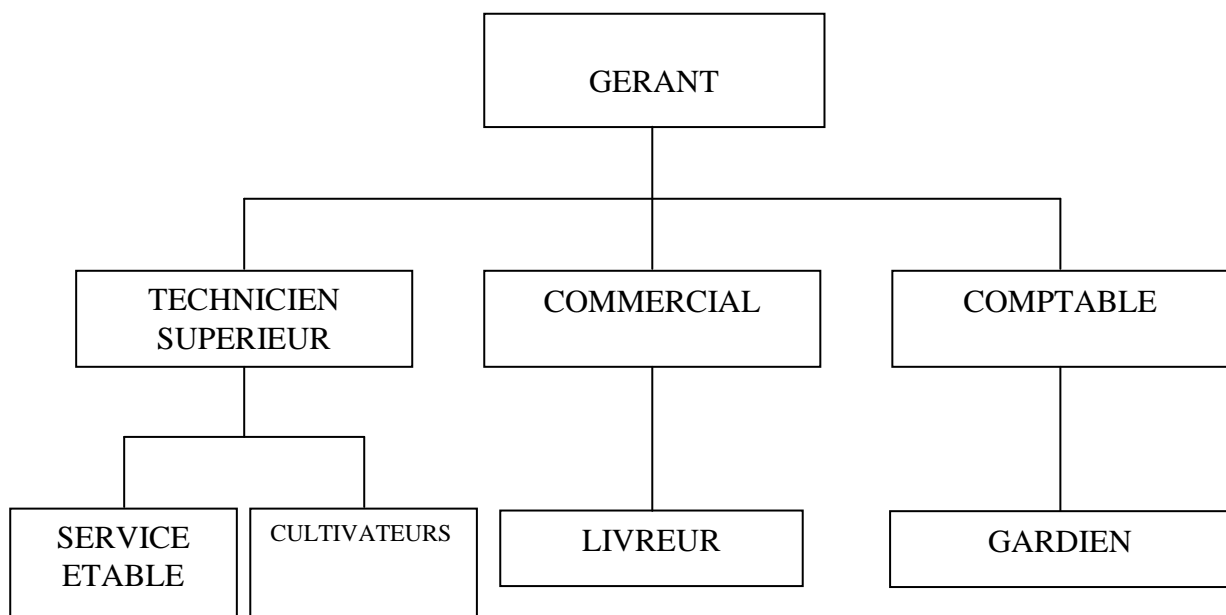
SECTION 1 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Les ressources humaines sont les plus intéressantes dans ce projet. Le succès de notre projet dépend donc d'une équipe qui forme un groupe de personnes agissant toutes vers le même but et la confiance doit régner au sein de cette équipe.

En effet, l'organisation administrative nous permet de déterminer l'organigramme de notre projet, l'équipe participante aux activités avec leur attribution respective et le programme de formation.

1-1 : Présentation de l'organigramme

Pour le bien fonctionnement de l'entreprise, il faut respecter l'organigramme.



1-2 : Attribution de chaque poste

- **Le Gérant :**

Assure la gestion de l'entreprise. Il est chargé de :

- organiser les plans d'action ;
- planifier, orienter les activités ;
- prendre les décisions financière, stratégique, marketing ;
- Gérer le personnel ;
- Coordonner les tâches de ses subordonnées.

- **Le technicien supérieur :**

Ce technicien a pour rôle de :

- Suivre la santé des animaux ;
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise : la productivité ;
- Assure le bon fonctionnement de la ferme ;
- Coordonner et superviser les tâches de ses subordonnes.

- **Le service étable :**

Il comprend :

- la distribution des alimentations ;
- le lavage de l'étable et des animaux ;
- la traite ;
- le conditionnement.

- **Cultivateurs :**

Ils s'occupent de la culture fourragère et de la coupe.

- **Le commercial**

Il assure la commercialisation des produits :

- il fait la prospection de clientèle ;
- il enregistre les commandes et organise la livraison ;
- il vend les produits ;
- il fait le recouvrement ;
- il supervise la tâche du livreur.

- **Le comptable**

Il est chargé de la tenue de la comptabilité de la société.

Il est le responsable de toutes les fiscalités, enregistrement et traitement de toutes les données financières. Il supervise le gardien.

- **Le livreur**

Il assure la livraison des marchandises.

Il est aussi le coursier de la société

- **Le Gardien**

Il assure la sécurité de la ferme.

1-3 : Programme de formation du personnel

Les facteurs humains sont les forces de la société.

Il faut donc les former, les perfectionner. La politique de formation est liée étroitement au développement de l'entreprise et à l'ensemble de la stratégie.

Compte tenu de la stratégie retenue, l'organisation de la formation au sein des services doit se réaliser selon les grandes étapes suivantes :

- détermination des besoins en formation de l'entreprise : il s'agit d'assurer un rapprochement entre les objectifs généraux et les objectifs spécifiques des services en essayant de préciser les normes de performance à atteindre et le niveau de connaissance et de pratique des agents.

- organisation du plan de formation annuelle par les objectifs stratégiques de la formation et l'enveloppe budgétaire prévisionnelle.

A partir de ces responsables, chaque direction va alors élaborer des programmes de formation prévisionnels qui doivent être périodiques, systématiques et suivre le calendrier d'exécution des travaux. Cela nous amène au calendrier de réalisation.

SECTION 2 : CALENDRIER DE REALISATION OU CHRONOGRAMME

Le respect du calendrier de réalisation des activités est l'un des facteurs essentiels de la réussite de notre projet.

Il est donc nécessaire de mettre en place les programmes des activités telles que la préparation et mise en œuvre, la période de l'exploitation effective et le calendrier de réalisation.

2-1 : Préparation et mise en œuvre

Avant d'entamer la réalisation de notre projet, il est important tout d'abord de faire une étude de marché.

Après l'étude, nous devons soumettre le dossier auprès de la banque pour qu'elle puisse faire son étude sur la réalisation du projet afin de prendre la décision pour le financement du projet. C'est la préparation. Tandis que la mise en œuvre commence à partir de la phase de déblocage des crédits pour pouvoir faire les achats nécessaires pour la réalisation de ce qui sont inscrits dans le dossier. C'est-à-dire toutes les tâches avant l'exploitation effective.

2-2 : La période d'exploitation effective

Elle commence au moment de l'exploitation de la ferme c'est-à-dire que les constructions et les matériels sont déjà disponibles. Il nous reste donc à acquérir le cheptel et de l'exploiter.

2-3 : Calendrier de réalisation (chronogramme)

C'est le planning ou l'ordre du jour d'étude.

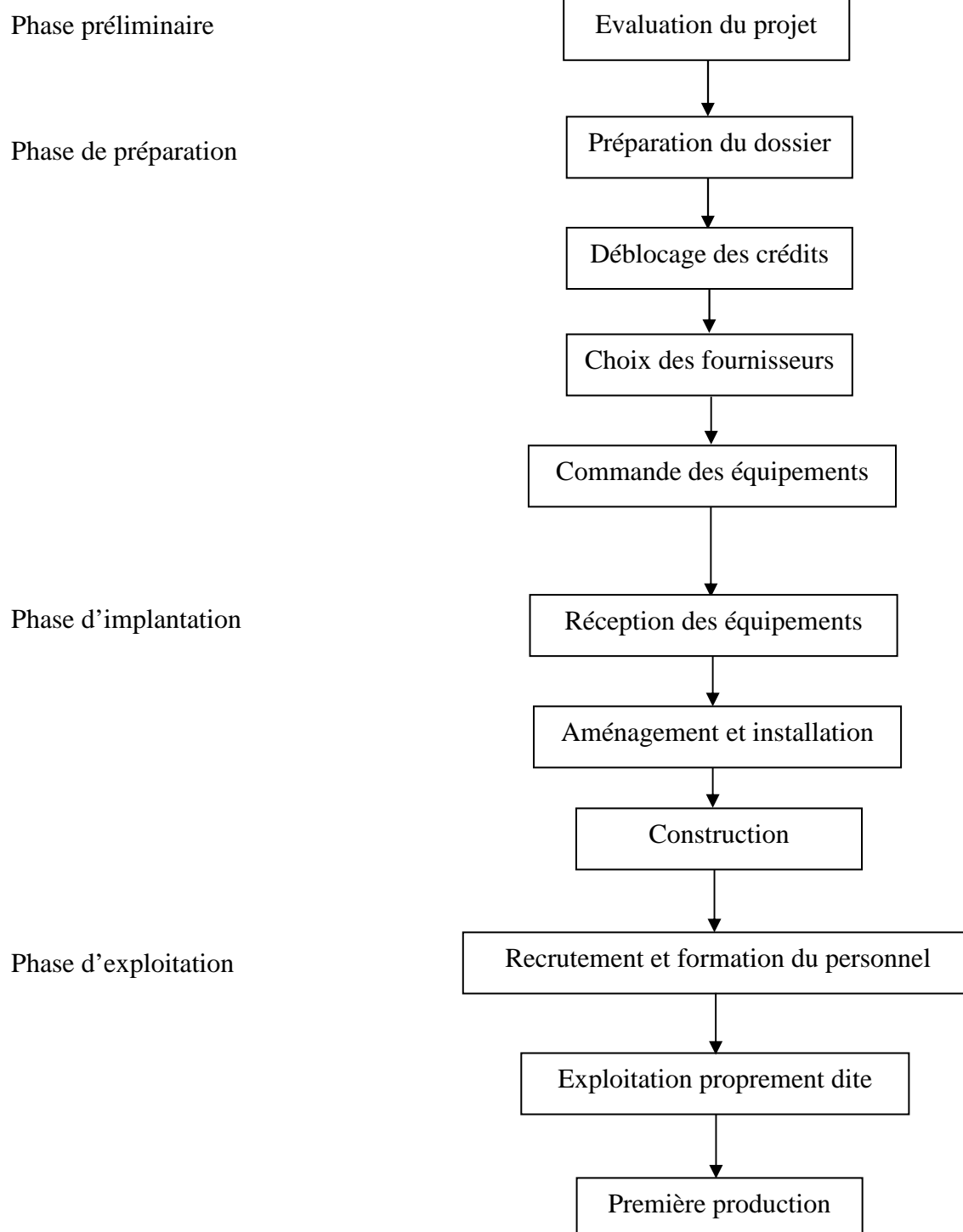
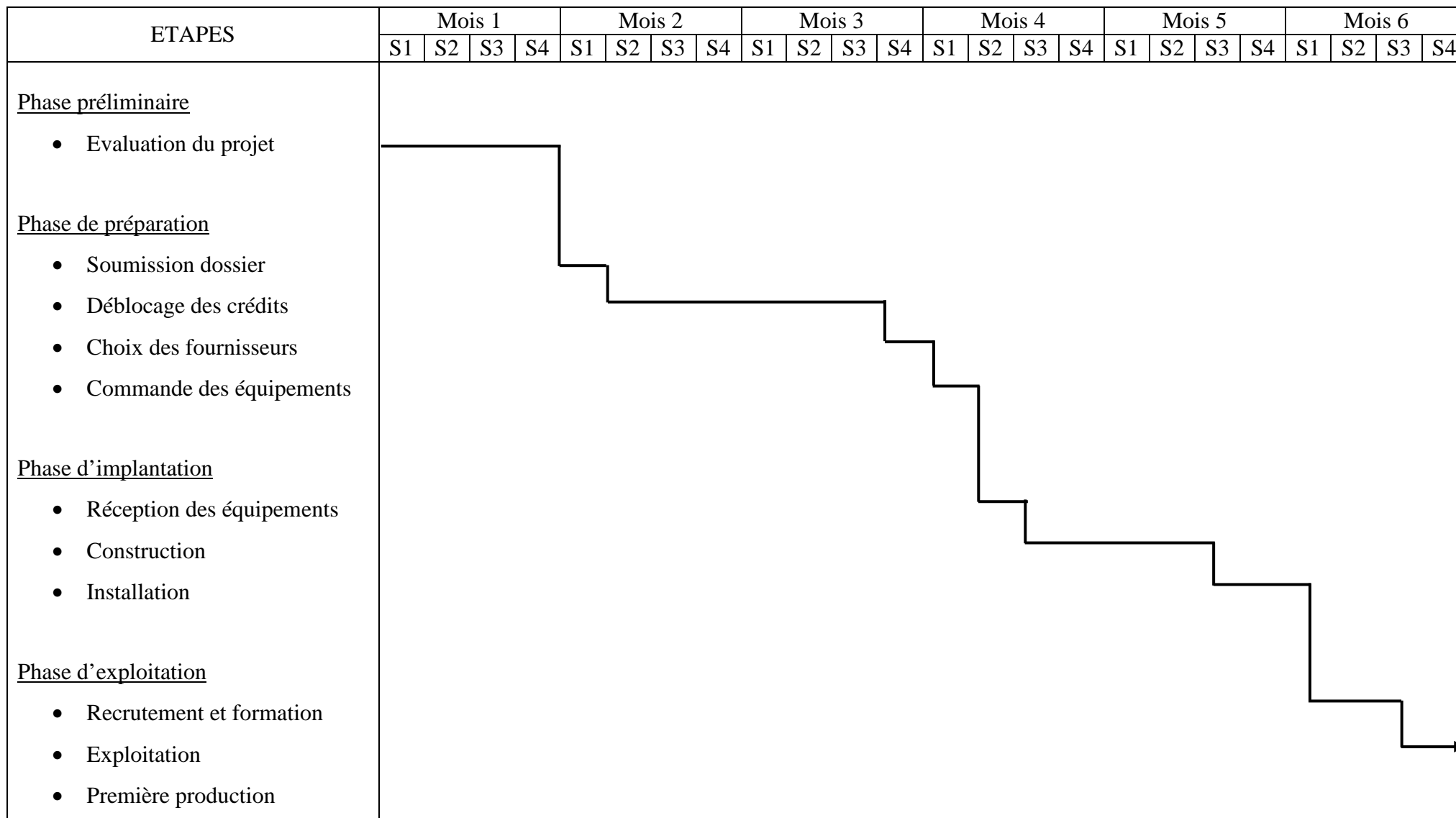


Tableau N° 18 : Calendrier de réalisation



D'après ce tableau, on constate que la phase préliminaire est réalisée au bout de 1 mois. Celle de la préparation est de 2 mois et une semaine.

Pour la phase d'implantation, on consacre 1 mois et 3 semaines et enfin pour l'exploitation elle commence dans le 6^{ème} mois.

Donc, en tout, le calendrier de réalisation est de 6 mois environs.

PARTIE 3

**ETUDE
FINANCIERE
DU
PROJET**

CHAPITRE I : COUT DES INVESTISSEMENTS

Ce chapitre comprend le coût des investissements et comptes de gestion, le tableau d'amortissement et le plan de financement.

SECTION 1 : COUT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Le coût des investissements est déterminé à partir du coût des terrains, de la construction et des matériels.

1-1 : Coût du terrain

L'acquisition de terrain pour l'élevage ne nécessite pas d'argent car le promoteur dispose déjà un terrain de 6 ha dans un quartier près d'Ampitatafika qui est son héritage.

Mais il faut toujours valoriser ce terrain : il est à 10.000.000 Ariary.

1-2 : Coût de la construction

Elle comprend trois bâtiments :

- Etable et salle de traite : qui consiste à loger les vaches et veaux
- Salle de stockage pour les alimentations (foins et provende)
- Bureau

Pour cette construction, on ne va pas entrer dans tous les détails, mais d'après le devis estimatif d'un entrepreneur, son calcul ressort un montant de :

- * 2 Millions Ariary pour l'étable
- * 1 Millions Ariary pour la salle de stockage car ce n'est qu'un grand hangar (Lxl)
- * 1 Millions Ariary pour le bureau avec dépendance gardien

Au total, cela nous fait un montant de **4 Millions Ariary**.

1-3 : Coût des matériels

Les matériels concernent ceux de la traite, du stockage, de l'agriculture, de la provenderie, des mobiliers de bureau, de l'informatique, du transport, des installations, de la culture fourragère pérenne, des cheptels et des frais d'établissement.

1.3.1 Coût des matériels de traite

Tableau N° 19 : Coût des matériels de traite (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- SCEAU 20L	10	U	4.000	40.000
- GOBELET	10	U	500	5.000
- CORDES	50	M	400	20.000
- TAMIS	10	U	1.000	10.000
- PAIRE DE BOTTES	05	U	15.000	75.000
- COMBINAISON	05	U	10.000	50.000
TOTAL				200.000

D'après ce tableau, les matériels de traite sont : sceau 20 litres, gobelet, cordes, tamis, paire de bottes et combinaisons. Le coût s'élève à 200.000 Ariary.

1.3.2 Coût des matériels de stockage

Tableau N° 20: Coût des matériels de stockage (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- BOUTEILLE 1L	400	U	500	200.000
- BIDON	10	U	20.000	200.000
TOTAL				400.000

Les matériels de stockage sont : les bouteilles de 1 litre et les bidons. Le montant de ceux-ci s'élève à 400.000 Ariary.

1.3.3 Coût des matériels agricoles

Tableau N° 21 : Coût des matériels agricoles (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- PELLE	03	U	5.000	15.000
- BECHE	03	U	5.000	15.000
- BROUETTE	04	U	40.000	160.000
- FOURCHE	03	U	6.000	18.000
- COUTEAU	10	U	1.500	15.000
- ARROSOIR	10	U	10.000	100.000
- SARCLEUSE	01	U	100.000	100.000
TOTAL				423.000

Les matériels agricoles sont : pelle, bêche, brouette, fourche, couteau, arrosoir, sarcleuse. Le coût de ces derniers s'élève à 423.000 Ariary.

1.3.4 Coût des matériels de la provenderie

Tableau N° 22 : Coût des matériels de la provenderie (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- BROYEUR A GRAIN	01	U	500.000	500.000
- BALANCE	01	U	100.000	100.000
- PANIER	10	U	1.000	10.000
TOTAL				610.000

Les matériels de la provenderie sont : broyeur à grain, balance et panier. Le montant est de 610.000 Ariary.

1.3.5 Coût des matériels et mobilier de bureau

Tableau N° 23 : Coût des matériels et mobilier de bureau (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- TABLE	03	u	20.000	60.000
- CHAISE	04	u	8.000	32.000
- ARMOIRE	01	u	50.000	50.000
TOTAL				142.000

Les matériels et mobilier de bureau sont constitués par des tables, des chaises et des armoires. Ils s'élèvent à 142.000 Ariary.

1.3.6 Coût des matériels informatiques

Tableau N° 24 : Coût des matériels informatiques (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- MATERIEL COMPLET	01	u	1.500.000	1.500.000
TOTAL				1.500.000

D'après ce tableau, le coût des matériels informatiques s'élève à 1.500.000 Ariary.

1.3.7 Coût des matériels de transport

Pour pouvoir maîtriser les dépenses, il faut acheter une voiture fourgonnette pour le transport des matières premières ainsi que pour la livraison du lait. Donc, il nécessite un montant de **5.000.000 Ariary**.

1.3.8 Coût des installations

- Eau et électricité

D'après le fournisseur, le devis estimatif de l'installation est égal à **500.000 Ariary**.

- Téléphone

Et encore, le fournisseur nous a délivré un devis de **300.000 Ariary**.

1.3.9 Coût de la culture fourragère pérenne

La souche utilisée est celle de la Penissetum et Trifolium. Une vache doit être alimentée par un terrain de 20are par an. L'alimentation d'une vache est de 1/10 de son poids donc au grand maximum 50 Kg/j. Alors qu'un terrain de 1are produit au maximum 1.000 Kg.

Pour le calcul du coût de plantation d' 1 are.

Tableau N° 25 : **Coût de la plantation (en Ariary)**

- GRAIN (PENISSETUM)	0,2 Kg/a x 4.000 Ar	800
- DOLOMIE	10 Kg/a x 600 Ar	6.000
- FUMURES ORGANIQUES	200 Kg/a x 25 Ar	5.000
- NPK	3 Kg/a x 1.200 Ar	3.600
- UREE	1 Kg/a x 1.200 Ar	1.200
TOTAL		16.600 Ariary/a

Pour l'entretien périodique, nous allons arrondir ce chiffre à 20.000 Ariary/a. Donc, pour une vache sur un terrain de 20 ares, le coût est de 400.000 Ariary. L'amortissement de cet investissement est de 5 ans, donc 80.000 Ariary/an.

Pour les 25 vaches, il nous faut alors un terrain de 5 ha avec un coût de 10.000.000 Ariary.

1.3.10 Coût d'acquisition des cheptels

Tableau N° 26 : **Coût d'acquisition des cheptels (en Ariary)**

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
- VACHE PLEINE	10	U	4.000.000	40.000.000

La politique de la société est d'acheter des vaches pleines pouvant être à la mise bas 02 mois après pour qu'il n'y ait pas trop de laps de temps de non production ; et aussi d'élever dès sa naissance les futures vaches productives. C'est-à-dire que la société a sa propre race ou bien son propre croisement.

1.3.11 Frais d'établissement

Le frais d'établissement lors de la constitution s'élève à **1 Millions Ariary**.

SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT

2-1 : Le processus de l'amortissement

L'amortissement est pour les emprunts et les matériels.

Concernant les emprunts, l'amortissement est constant avec une durée de 5 ans et un taux fixe pour toutes les années tandis que celui des matériels et autres investissements est variable selon leurs natures et genres dont les détails sont présentés par les tableaux suivants :

Le montant des amortissements des immobilisations se calcule comme suit :

$$A = \frac{V_o}{n}$$

Avec : A = amortissement

V_o = valeur d'origine

n = durée de vie

L'amortissement comprend le processus et le tableau d'amortissement.

2-2 : Tableau d'amortissement

Tableau N° 27 : Amortissement des matériels (en Ariary)

INVESTISSEMENT	Valeur d'acquisition	Taux %	Amortissement	ANNEE 1		ANNEE 2
- Frais d'établissement	1.000.000	20	200.000	800.000		600.000
- Construction	4.000.000	5	200.000	3.800.000		3.600.000
- Matériel de traite	200.000	20	40.000	160.000		120.000
- Matériel de stockage	400.000	10	40.000	360.000		320.000
- Matériels agricoles	423.000	20	84.600	338.400		253.800
- Matériels de la provenderie	610.000	10	61.000	549.000		488.000
- Matériels et mobiliers de bureau	142.000	10	14.200	127.800		113.600
- Matériels informatiques	1.500.000	20	300.000	1.200.000		900.000
- Matériel de transport	5.000.000	20	1.000.000	4.000.000		3.000.000
- Installations	800.000	10	80.000	720.000		640.000
- Culture fourragère	10.000.000	10	1.000.000	9.000.000		8.000.000
- Cheptels	40.000.000	10	4.000.000	36.000.000		32.000.000
TOTAL	64.075.000		6.819.800	57.255.200		50.435.400
INVESTISSEMENT	Valeur d'acquisition	Taux %	Amortissement	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- Frais d'établissement	1.000.000	20	200.000	400.000	200.000	-
- Construction	4.000.000	5	200.000	3.400.000	3.200.000	3.000.000
- Matériel de traite	200.000	20	40.000	80.000	40.000	-
- Matériel de stockage	400.000	10	40.000	280.000	240.000	200.000
- Matériels agricoles	423.000	20	84.600	169.200	84.600	-
- Matériels de la provenderie	610.000	10	61.000	427.000	366.000	305.000
- Matériels et mobiliers de bureau	142.000	10	14.200	99.400	85.200	71.000
- Matériels informatiques	1.500.000	20	300.000	600.000	300.000	-
- Matériel de transport	5.000.000	20	1.000.000	2.000.000	1.000.000	-
- Installations	800.000	10	80.000	560.000	480.000	400.000
- Culture fourragère	10.000.000	10	1.000.000	7.000.000	6.000.000	5.000.000
- Cheptels	40.000.000	10	4.000.000	28.000.000	24.000.000	20.000.000
TOTAL	64.075.000		6.819.800	43.615.600	36.795.800	29.976.000

L'amortissement de tous ces matériels est constant pour les 5 années. Donc, pour chaque année, nous avons un amortissement de 6.819.800 Ariary.

SECTION 3 : PLAN DE FINANCEMENT

La réalisation de notre projet nécessite une source de financement externe. Alors, il faut être précis sur les besoins en fonds de roulement et autres.

Le fonds de roulement englobe les provendes pendant les mois non productifs, le salaire du personnel et les autres charges.

3-1 : Le fonds de roulement initial (en Ariary)

Le fonds de roulement initial est calculé à partir des éléments suivants :

Tableau N° 28 : Le besoin en fonds de roulement (en Ariary)

RUBRIQUES	MONTANT
- PROVENDES (3MOIS)	8.250.000
- FRAIS DU PERSONNEL (3MOIS)	4.373.100
- CARBURANT (3MOIS)	450.000
- EAU ET ELECTRICITE (3MOIS)	150.000
- TELEPHONE (3MOIS)	90.000
- CAISSE	686.900
TOTAL	14.000.000

Le BFR est calculé à partir des tableaux des dépenses. Il est à l'ordre de 25 %. Cette prévision est prise pour une sécurité de la trésorerie dans la société (3 mois).

Ces rubriques du BFR sont les charges à ne pas ignorer pendant les trois mois à venir. Ils sont tous indispensables pour le démarrage de l'activité.

Or, d'après le tableau, on a besoin de 14.000.000 Ariary pour pouvoir assurer les 3 mois de production initiale.

Pour que l'étude soit bien planifiée, nous allons récapituler les coûts des investissements dans un seul tableau :

Tableau N° 29 : **Récapitulation des investissements (en Ariary)**

NATURE DES INVESTISSEMENTS	MONTANT (ARIARY)
INVESTISSEMENTS FIXES	
- Terrain	10.000.000
- Construction	4.000.000
- Matériels de traite	200.000
- Matériels de stockage	400.000
- Matériels agricoles	423.000
- Matériels de provende	610.000
- M.M.B	142.000
- Matériels informatiques	1.500.000
- Matériels de transport	3.000.000
- Installations	800.000
- Culture fourragère	10.000.000
- Cheptels	40.000.000
- Frais d'établissement	1.000.000
SOUS TOTAL 1	74.075.000
FONDS DE ROULEMENT	
- Provende	8.250.000
- Personnel	4.373.100
- Carburant	450.000
- Eau et électricité	150.000
- Téléphone	90.000
- Caisse	686.900
SOUS TOTAL 2	14.000.000
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	88.075.000

Le coût des investissements s'élève à **88.075.000 Ariary**. Il est divisé en investissement fixe de 74.075.000 Ariary et de besoins en fonds de roulement de 14.000.000 Ariary.

Ces investissements ont besoin de financement. Donc, on doit établir un plan de financement pour pouvoir déterminer le montant exact de celui-ci à partir du calcul des parts apportées en numéraire et en nature par le promoteur.

3-2 : La répartition du plan de financement

Tableau N° 30 : Plan de financement (en Ariary)

BESOINS	88.075.000	
- Investissements fixes	74.075.000	
- Fonds de roulement	14.000.000	
RESSOURCES		88.075.000
- Fonds propres (30 %)		
• En nature		11.500.000
• En numéraire		16.575.000
- Emprunt (70 %)		60.000.000

Le financement du projet est assuré par des fonds propre du promoteur qui s'élève à 28.075.000 Ariary et d'un emprunt auprès d'une banque de 60.000.000 Ariary.

Ce fonds propre est composé d'une part d'un apport en nature par la possession d'un terrain de 5 ha d'une valeur de 10.000.000 Ariary et d'un matériel informatique de 1.500.000 Ariary et d'autre part d'un apport en numéraire de 16.575.000 Ariary.

L'emprunt se fait auprès d'une banque de la capitale au taux de 18 % l'an avec une durée de 5 ans. Ce qui nous amène à déterminer le remboursement des dettes.

3-3 : Le remboursement des dettes

Emprunt : 60.000.000 Ariary

Taux d'intérêt (18 %) : 0,18

Durée de remboursement : 5 ans

Tableau N° 31 : Remboursement des dettes (en Ariary)

ANNEE	CAPITAL DEBUT DE PERIODE	AMORTISSEMENT CONSTANT	FRAIS FINANCIER (T = 18 %)	CAPITAL FIN DE PERIODE	ANNUITE
1	60.000.000	12.000.000	10.800.000	48.000.000	22.800.000
2	48.000.000	12.000.000	8.640.000	36.000.000	20.640.000
3	36.000.000	12.000.000	6.480.000	24.000.000	18.480.000
4	24.000.000	12.000.000	4.320.000	12.000.000	16.320.000
5	12.000.000	12.000.000	2.160.000		14.160.000
TOTAL		60.000.000	32.400.000		92.400.000

Frais Financier = Capital début de période x 18 %

Capital fin de période = Capital début de période – Amortissement

Annuité = Amortissement + Intérêt

Amortissement constant = Total emprunt : 5

D'après ce tableau, on constate qu'au bout de 5 ans, notre dette de 60.000.000 Ariary sera remboursée avec un intérêt au montant de 32.400.000 Ariary. Au total, on a payé un montant de 92.400.000 Ariary pour la banque.

SECTION 4 : LES COMPTES DE GESTION

Dans cette section, nous éluciderons les comptes de charges et de produits existants.

4-1 : Les produits : Recettes de l'année (en Ariary)

Les produits de l'entreprise sont essentiellement les ventes réalisées en lait et en veaux.

Tableau N° 32 : **Recette de l'année** (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
LAIT FRAIS	112.0000.000	112.000.000	168.000.000	224.000.000	280.000.000
VENTE DE VEAUX	250.000	250.000	350.000	500.000	600.000
TOTAL	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000

Le tableau nous montre une augmentation successive du chiffre d'affaires. Ceci est dû 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 productrices est de 10 alors qu'au bout de 5 ans, elles seront de 25 productives.

4-2 : Les charges

4.2.1 Les soins sanitaires :

Les soins sanitaires rassemblent les vaccins, les vitamines et calciums, les traitements en cas de maladies comme les antibiotiques. Mais en général, si les vaches sont

bien nourries, propres, et élevées intensivement, normalement, elles ne peuvent être pas attaquées par les maladies, A 80% possible.

Donc, les soins ne nécessitent pas une dépense exorbitante : 1V → 50.000/an.

Tableau N° 33 : Soins (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
SOINS	500.000	500.000	750.000	1.000.000	1.250.000

4.2.2 Coût de la provende :

Pour la composition de la provende, on la simplifie et on utilise les matières disponibles pour ne pas être attaqué par la pénurie ou l'indisponibilité.

La provende est aussi l'un des aliments indispensables pour les vaches. C'est un des facteurs de production.

Pour 1L de lait produit, on procure à la vache 400g de provende.

Tableau N° 34 : Coût de la provende pour 100 kg

SEMOULE DE MAÏS	50%	650	50	32.500
TOURTEAU D'ARACHIDE	21%	1.200	21	25.200
SON DE RIZ	25%	350	25	8.750
FARINE DE MANIOC	4%	600	4	2.400
COMPOSANT MINERAL VITAMINE	200g	1.600	200g	2.400
SEL	2%	300	2	600
TOTAL			100Kg	71.050

Donc 1Kg provende ≈ 710 Ariary ≈ 750 Ariary

Tableau N° 35 : Coût de la provende par an (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Quantité en Kg/L	0,4 x 140.000	0,4 x 140.000	0,4 x 210.000	0,4 x 280.000	0,4 x 350.000
Prix unitaire	750	750	750	750	750
Provende	42.000.000	42.000.000	63.000.000	84.000.000	105.000.000

Le tableau nous montre alors que c'est l'alimentation qui est le plus cher dans l'élevage. Seulement pour les provendes, un montant de 82.500.000 Ariary en année 5 est à décaisser. Nous n'avons pas diversifié la composition de la provende procurée aux vaches. Elles ont la même composition. Ceci aussi, pour faciliter le calcul des coûts.

Pour l'alimentation en fourrage, la société ne dépense plus d'argent car elle a déjà cultivé sur un terrain suffisant. Donc, il ne nous reste que la coupe des fourrages.

Seulement l'achat de foin nécessite de l'argent.

4.2.3 Coût de l'alimentation

L'alimentation concerne le foin

Tableau N° 36 : Coût de l'alimentation (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
FOIN	200.000	200.000	300.000	400.000	500.000

Pour minimiser le coût, il faut acheter le plus tôt possible les foin pour éviter la hausse du prix. C'est pour cela que notre chiffre sur le tableau nous montre un montant de 500.000 Ariary pour les 25 vaches en Année 5. Donc, il faut profiter lorsque l'offre est encore plus grande que la demande c'est à dire en période de collecte de riz.

4.2.4 Les charges du personnel

Tableau N° 37 : Les charges du personnel (en Ariary)

RUBRIQUE	Nombre	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- GERANT	1	2.400.000	2.400.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
- TECHNICIEN SUPERIEUR	1	1.200.000	1.200.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
- COMMERCIAL	1	960.000	960.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
- COMPTABLE	1	720.000	720.000	900.000	900.000	900.000
- LIVREUR	1	600.000	600.000	750.000	750.000	750.000
- GARDIEN	1	600.000	600.000	750.000	750.000	750.000
- SERVICE ETABLE	5	3.000.000	3.000.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000
- PLANTEURS	10	6.000.000	6.000.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
SOUS TOTAL	21	15.480.000	15.480.000	19.350.000	19.350.000	19.350.000
CNaPS 8 %		1.238.400	1.238.400	1.548.000	1.548.000	1.548.000
OSTIE 5 %		774.000	774.000	967.500	967.500	967.500
TOTAL		17.492.400	17.492.400	21.865.500	21.865.500	21.865.500

En Année 3, le promoteur a prévu une augmentation de 25% du salaire du personnel. Cette décision est prise pour assurer la motivation du personnel garantie de l'utilisation maximale de la capacité de production.

4.2.5 Eau et Electricité

Tableau N° 38 : Eau et électricité (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
EAU ET ELECTRICITE	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000

Aucune augmentation car la société a adopté le système prépayé pour pouvoir maîtriser les dépenses. Le montant est de 600.000 Ariary pour les 5 années.

4.2.6 Téléphone

Tableau N° 39 : Téléphone (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE5
TELEPHONE	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000

Pour la communication, on a aussi adopté le système prépayé. Le montant est 360.000 Ariary.

4.2.7 Charges de distribution

Les charges de distribution concernent les dépenses en carburant.

Tableau N° 40 : Charges de distribution (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 2	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
CARBURANT	1.800.000	1.800.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000

On a prévu une dépense moyenne de 5.000Ariary/j pour le carburant en moyenne. Mais à partir de l'année 3, il existe une augmentation due à la hausse du litre du carburant.

4.2.8 Autres charges

Tableau N° 41 : **Autres charges (en Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
AUTRES CHARGES	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000

La société prévoit une charge de 20.000 Ar par mois pour les entretiens et l'assurance.

4.2.9 Fournitures de bureau

La société a besoin de fournitures de bureau pour la réalisation de ses tâches.

Tableau N° 42 : **Fournitures de bureau (en Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 2	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
FOURNITURES DE BUREAU	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000

Elles ne dégagent pas beaucoup d'argent pour la société. Ce n'est que 10.000 Ariary/mois.

4.2.10 Impôts et taxes IGR, charges financières

Ces dépenses concernent l' Impôt Général sur les Revenus, les timbres fiscaux et les droits d'enregistrement.

Nous avons le barème salarial suivant concernant l'IGR.

Tableau N° 43 : **Barème salarial (en Ariary)**

SALAIRE	TAUX	MONTANT	CALCUL
Jusqu'à 50.000	-	300	300
50.200 - 100.000	5%	2.500	2.800
100.200 - 200.000	15%	15.000	17.800
200.200 - 300.000	25%		
Plus de 300.000	30%		

Tableau N° 44 : **L'IGR** (En Ariary)

RUBRIQUE	Nb	Salaire mensuel	ANNEE 1	ANNEE 2	Salaire mensuel	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Gérant	1	200.000	17.800	17.800	250.000	30.300	30.300	30.300
Technicien Supérieur	1	100.000	2.800	2.800	125.000	9.050	9.050	9.050
Commercial	1	80.000	1.800	1.800	100.000	2.800	2.800	2.800
Comptable	1	60.000	800	800	75.000	1.550	1.550	1.550
Livreur	1	50.000	300	300	62.500	925	925	925
Gardien	1	50.000	300	300	62.500	925	925	925
Etable	5	50.000	1.500	1.500	62.500	4.625	4.625	4.625
Planteurs	10	50.000	3.000	3.000	62.500	9.250	9.250	9.250
TOTAL			28.300	28.300		59.425	59.425	59.425

Un impôt à décaisser de 28.300 Ariary pour l'année 1 et 2 et de 59.425 pour l'année 3, 4, 5 est dégagé par ce tableau.

Cette différence est due à l'augmentation du salaire du personnel à partir de la 3^e Année.

4.2.11 Divers impôts et taxes

Tableau N° 45 : **Divers impôts et taxes (en Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
TIMBRES FISCAUX	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
AUTRES	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
TOTAL	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000

Ces impôts sont à prévoir car il existe toujours dans les fonctions administratives des impôts à payer si on établit quelques paperasses. On l'estime à 20.000 Ariary par an.

4.2.12- Les charges financières

Ce sont les charges correspondantes aux intérêts relatifs à l'emprunt. Elles sont représentées par le tableau de remboursement des dettes qui s'élève au total à 32.400.000 Ariary pendant les 5 ans

4.2.13- Dotation aux amortissements

Ce sont des charges calculées. Elles sont représentées dans le tableau des amortissements.

4.2.14 Récapitulation des charges

Tableau N° 46 : **Récapitulation des charges (en Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- SOINS SANITAIRES	500.000	500.000	750.000	1.000.000	1.250.000
- PROVENDE	42.000.000	42.000.000	63.000.000	84.000.000	105.000.000
- ALIMENTATION(FOINS)	200.000	200.000	300.000	400.000	500.000
- PERSONNEL	17.492.400	17.492.400	21.865.500	21.865.500	21.865.500
- EAU ET ELECTRICITE	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
- TELECOMMUNICATION	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
- DISTRIBUTION	1 800.000	1.800.000	2 000.000	2.000.000	2.000.000
- AUTRES	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
- FOURNITURES DE BUREAU	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
- IGR	28.300	28.300	59.425	59.425	59.425
- IMPOTS ET TAXES	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
- CHARGES FINANCIERES	10.800.000	8.640.000	6.480.000	4.320.000	2.160.000
- AMORTISSEMENTS	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.000	6.819.800
TOTAL	80.980.500	78.820.500	102.614.725	121.804.725	140.994.725

D'après ce tableau, les charges que nous décaisserons varient de 80.980.500 à 140.994.725 Ariary. Elles augmentent proportionnellement à la production. Voilà en ce qui concerne, les investissements et les charges. Mais pour savoir la rentabilité du projet, procédons à l'étude de faisabilité.

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

D'après les études précédentes, nous pouvons établir les comptes de résultat et les bilans prévisionnels.

SECTION 1 : COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le compte de résultat prévisionnel comprend le compte d'exploitation prévisionnel et le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.

1-1 : Compte de résultat prévisionnel

Il regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise pour une période donnée. C'est un état qui sert à mesurer la performance de l'Entreprise.

Tableau N° 47 : Compte de résultat prévisionnel (en Ariary)

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- CHIFFRE D'AFFAIRES	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000
CHARGES					
- ACHATS	42.200.000	42.200.000	63.300.000	84.400.000	105.500.000
- CHARGES EXTERNES	3.620.000	3.620.000	4.070.000	4.320.000	4.570.000
VALEUR AJOUTEE	66.430.000	66.430.000	100.980.000	135.780.000	170.530.000
- PERSONNEL	17.492.400	17.492.400	21.865.500	21.865.500	21.865.500
- IMPÔTS ET TAXES	48.300	48.300	79.425	79.425	79.425
EBE	48.889.300	48.889.300	79.035.075	113.835.075	148.585.075
- AMORTISSEMENT	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800
RESULTAT D'EXPLOITATION	42.069.500	42.069.500	72.215.275	107.015.275	141.765.275
- INTERÊT	10.800.000	8.640.000	6.480.000	4.320.000	2.160.000
RESULTAT AVANT IMPÔT	31.269.500	33.429.500	65.735.275	102.695.275	139.605.275
- IBS	9.380.850	10.028.850	19.720.582	30.808.582	41.881.582
RESULTAT NET	21.888.650	23.400.650	46.014.693	71.886.692	97.723.692
AMORTISSEMENT	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800
CASH FLOW	28.708.450	30.220.450	52.834.493	78.706.492	104.543.492

Les Cash Flow Ou MBA sont toujours positifs et augmentent allant de 28.708.450 Ariary en année 1 à 104.543.492 Ariary en année 5.

D'où le bénéfice moyen :

$$\text{Bénéfice moyen} = \frac{\sum \text{Cash Flow}}{5} = \frac{295.013.377}{5} = 59.002.675$$

Bénéfice moyen = 59.002.675 Ariary

Le TMR ou Taux Moyen de Rentabilité :

$$\text{TMR} = \frac{\text{Bénéfice moyen}}{\text{Investissement}}$$

$$\text{TMR} = \frac{59.002.675}{88.075.000} = 0,6699 \Rightarrow 66,99 \% \approx 67 \%$$

TMR = 67 %

1-2 : Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion

Tableau N° 48: Grandeurs Caractéristiques de Gestion (en Ariary)

LIBELLE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
1- Marge commercial	-	-	-
2- Production de l'exercice	112.250.000	112.250.000	168.350.000
Production vendue	112.250.000	112.250.000	168.350.000
3- Consommations intermédiaires	45.820.000	45.820.000	67.370.000
- Achats des matières premières	42.200.000	42.200.000	63.300.000
- Charges externes	3.620.000	3.620.000	4.070.000
4- Valeur ajoutée	66.430.000	66.430.000	100.980.000
- Production	112.250.000	112.250.000	168.350.000
- Consommations intermédiaires	45.820.000	45.820.000	67.370.000
5- Excédent Brut d'Exploitation	48.889.300	48.889.300	79.035.075
+ Valeur ajoutée	66.430.000	66.430.000	100.980.000
- Charges de personnel	17.492.400	17.492.400	21.825.500
- Impôts et taxes	48.300	48.300	79.425
6- Résultat d'exploitation	42.069.500	42.069.500	72.215.275
EBE	48.889.300	48.889.300	79.035.075
- Amortissement	6.819.800	6.819.800	6.819.800
7- Résultat financier	10.800.000	8.640.000	6.480.000
- Charges financières	10.800.000	8.640.000	6.480.000
8- Résultat exceptionnel	-	-	-
9- Résultat avant impôt	31.269.500	33.429.500	65.735.275
Résultat d'exploitation	42.069.500	42.069.500	72.215.275
- Résultat financier	10.800.000	8.640.000	6.480.000
10- Résultat net	21.888.650	23.400.650	46.014.693
Résultat avant impôt	31.269.500	33.429.500	65.735.275
- IBS (30%)	9.380.850	10.028.850	19.720.582
RESULTAT NET	21.888.650	23.400.650	46.014.693

LIBELLE	ANNEE 4	ANNEE 5
1- Marge commercial	-	-
2- Production de l'exercice Production vendue	224.500.000 224.500.000	280.600.000 280.600.000
3- Consommations intermédiaires - Achats des matières premières - Charges externes	88.720.000 84.400.000 4.320.000	110.070.000 105.500.000 4.570.000
4- Valeur ajoutée - Production - Consommations intermédiaires	135.780.000 224.500.000 88.720.000	170.530.000 280.600.000 110.070.000
5- Excédent Brut d'Exploitation + Valeur ajoutée - Charges de personnel - Impôts et taxes	113.835.075 135.780.000 21.865.500 79.425	148.585.075 170.530.000 21.865.500 79.425
6- Résultat d'exploitation EBE - Amortissement	107.015.275 113.835.075 6.819.800	141.765.275 148.585.075 6.819.800
7- Résultat financier - Charges financières	4.320.000 4.320.000	2.160.000 2.160.000
8- Résultat exceptionnel	-	-
9- Résultat avant impôt Résultat d'exploitation - Résultat financier	102.695.275 107.015.275 4.320.000	139.605.275 141.765.275 2.160.000
10- Résultat net Résultat avant impôt - IBS (30%)	71.886.692 102.695.275 30.808.582	97.723.692 139.605.275 41.881.582
RESULTAT NET	71.886.692	97.723.692

Ce tableau nous montre tous les détails des grandeurs caractéristiques de gestion. Les résultats financiers sont toujours négatifs de l'Année 1 à l'Année 5 car pour cette opération, on constate l'absence des produits financiers. Le résultat net de chaque année est toujours positif et s'accroît de 21.888.650 Ariary à 97.723.692 Ariary. Ce qui signifie que le projet est rentable.

Après les comptes de résultat prévisionnel, nous allons voir les bilans prévisionnels.

SECTION 2 : LES BILANS PREVISIONNELS

Le bilan représente le schéma patrimonial d'une Entreprise. Le patrimoine peut évoluer à chaque année. Donc, nous allons établir successivement le bilan d'ouverture, la TVA, le bilan de clôture, les bilans prévisionnels pendant cinq ans et le plan de trésorerie.

2-1 : Bilan d'Ouverture

Tableau N° 49: **Le bilan d'ouverture (en Ariary)**

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
Frais d'établissement	1.000.000	Capital	28.075.000
Terrain	10.000.000	Emprunt	60.000.000
Construction	4.000.000		
Matériels /Outillages	1.633.000		
Transport	5.000.000		
MMB	142.000		
Matériels informatiques	1.500.000		
Agencement et Installation	800.000		
Cheptel reproducteur adulte	40.000.000		
Culture pérenne	10.000.000		
Disponibilité	14.000.000		
TOTAL	88.075.000	TOTAL	88.075.000

Notre bilan d'ouverture s'élève à 88.075.000 Ariary. Il est constitué par l'investissement parce qu'il n'y a pas encore d'une exploitation.

2-2 : Etude de la TVA

Ce sont les TVA en cours pour les achats et les ventes telles que la TVA déductible et la TVA collectée, la TVA à payer et la TVA à décaisser. On prend la TVA à 20%.

Tableau N° 50 : **La TVA (en Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
VENTE	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000
ACHATS	45.820.000	45.820.000	67.370.000	88.720.000	110.070.000
Matières Premières	42.200.000	42.200.000	63.300.000	84.400.000	105.500.000
Charges Externes	3.620.000	3.620.000	4.070.000	4.320.000	4.570.000
TVA COLLECTEE	22.450.000	22.450.000	33.670.000	44.900.000	56.120.000
TVA DEDUCTIBLE	9.164.000	9.164.000	13.474.000	17.744.000	22.014.000
TVA A PAYER	13.286.000	13.286.000	20.196.000	27.156.000	34.106.000
TVA A DECAISSER	-	13.286.000	13.286.000	20.196.000	27.156.000

D'après ce tableau, nous avons une TVA à décaisser de 13.286.000 Ariary pour la 2ème Année ainsi que pour la 3ème Année, 20.196.000 Ariary pour la 4ème et 27.156.000 Ariary pour la 5ème parce que les TVA à payer de l'année N seront réglées pour l'année suivante N+1 et devenues TVA à décaisser. C'est pourquoi ; on ne paie pas de TVA pour la première année d'exploitation.

2-3 : Bilan de clôture

Tableau N° 51 : **Bilan de clôture (en Ariary)**

ACTIF	MB	AMORT	MN	PASSIF	MONTANT
Frais d'établissement	1.000.000	200.000	800.000	Capital	28.075.000
Terrain	10.000.000	-	10.000.000		
Construction	4.000.000	200.000	3.800.000	Résultat	21.888.650
Matériels / Outillages	1.633.000	225.600	1.407.400		
Transport	5.000.000	1.000.000	4.000.000	Emprunt	48.000.000
MMB	142.000	14.200	127.800		
Matériel Informatique	1.500.000	300.000	1.200.000	CNaPS	1.238.400
Agencement et Installation	800.000	80.000	720.000		
Cheptel reproducteur	40.000.000	4.000.000	36.000.000	OSTIE	774.000
Culture pérenne	10.000.000	1.000.000	9.000.000		
Disponibilité	32.920.850		32.920.850		
TOTAL	106.995.850	7.019.800	99.976.050	TOTAL	99.976.050

Le bilan de clôture augmente de volume grâce au résultat de 21.888.650 Ariary puisqu'il y avait une exploitation. Il s'élève à 99.976.050 Ariary.

2-4 : Les bilans prévisionnels pendant les 5 années

Tableau N° 52 : Les bilans prévisionnels pendant l'année 1 à l'année 5 (en Ariary)

ACTIF	V₀	Amortissement	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
- Frais d'établissement	1.000.000	200.000	800.000	600.000	400.000
- Terrain	10.000.000	-	10.000.000	10.000.000	10.000.000
- Construction	4.000.000	200.000	3.800.000	3.600.000	3.400.000
- Matériels et outillages	1.633.000	225.600	1.407.400	1.181.800	956.200
- Transport	5.000.000	1.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000
- MMB	142.000	14.200	127.800	113.600	99.400
- Matériel informatique	1.500.000	300.000	1.200.000	900.000	600.000
- Agencement et installation	800.000	80.000	720.000	640.000	560.000
- Cheptel	40.000.000	4.000.000	36.000.000	32.000.000	28.000.000
- Culture pérenne	10.000.000	1.000.000	9.000.000	8.000.000	7.000.000
- Disponibilité	32.920.850	-	32.920.850	42.738.650	60.875.593
TOTAL	106.995.850	7.019.800	99.976.050	102.774.050	113.891.193
ACTIF	V₀	Amortissement	ANNEE 4	ANNEE 5	
- Frais d'établissement	1.000.000	200.000	200.000	-	
- Terrain	10.000.000	-	10.000.000	10.000.000	
- Construction	4.000.000	200.000	3.200.000	3.000.000	
- Matériels et outillages	1.633.000	225.600	730.600	505.000	
- Transport	5.000.000	1.000.000	1.000.000	-	
- MMB	142.000	14.200	85.200	71.000	
- Matériel informatique	1.500.000	300.000	300.000	-	
- Agencement et installation	800.000	80.000	480.000	400.000	
- Cheptel	40.000.000	4.000.000	24.000.000	20.000.000	
- Culture pérenne	10.000.000	1.000.000	6.000.000	5.000.000	
- Disponibilité	32.920.850	-	88.677.392	116.494.192	
TOTAL	106.995.850	7.019.800	134.673.192	155.470.192	

PASSIF	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- Capital social	28.075.000	28.075.000	28.075.000	28.075.000	28.075.000
- Résultat	21.888.650	23.400.650	46.014.693	71.886.692	97.723.692
- Emprunt	48.000.000	36.000.000	24.000.000	12.000.000	-
- CNaPS	1.238.400	1.238.400	1.548.000	1.548.000	1.548.000
- OSTIE	774.000	774.000	967.500	967.500	967.500
- TVA à décaisser	-	13.286.000	13.286.000	20.196.000	27.156.000
TOTAL	99.976.050	102.774.050	113.891.193	134.673.192	155.470.192

D'après ces bilans prévisionnels, on constate une augmentation de la disponibilité pour chaque année. Elle est due par l'exploitation massive des ressources et par les résultats obtenus. On suppose d'après l'amortissement que dans l'année 5, on envisage de faire des investissements en immobilisation puisqu'elles sont considérées comme amorties. Les bilans s'élèvent de 99.976.050 Ariary à 155.470.192 Ariary. Le montant annuel varie selon les décaissements.

2-5 : Plan de trésorerie

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

Tableau N° 53 : Le plan de trésorerie (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
REPORT ENCAISSEMENT		19.208.450	24.142.900	51.691.393	98.201.886
- Apport numéraire	16.575.000	-	-	-	-
- Emprunts	60.000.000	-	-	-	-
- Vente	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000
TOTAL	188.825.000	131.458.450	192.492.900	276.191.393	378.801.886
DECAISSEMENT					
- Frais d'établissement	1.000.000	-	-	-	-
- Investissements fixes	74.075.000	-	-	-	-
- Matières premières	42.200.000	42.200.000	63.300.000	84.400.000	105.500.000
- Personnel	17.492.400	17.492.400	21.865.500	21.865.500	21.865.500
- Charges externes	3.620.000	3.620.000	4.070.000	4.320.000	4.570.000
- Impôts et taxes	48.300	48.300	79.425	79.425	79.425
- Remboursement	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
- Charges financières	10.800.000	8.640.000	6.480.000	4.320.000	2.160.000
- IBS	9.380.850	10.028.850	19.720.582	30.808.582	41.881.582
- TVA à décaisser	-	13.286.000	13.286.000	20.196.000	27.156.000
TOTAL	169.616.550	107.315.550	140.801.507	177.989.507	215.212.507
TRESORERIE	19.208.450	24.142.900	51.691.393	98.201.886	163.589.379

La trésorerie annuelle est obtenue par la différence entre l'encaissement et le décaissement. D'après ce tableau de trésorerie d'exploitation pour les cinq années d'exploitation, on constate que nous avons une trésorerie positive et croissante allant de 19.208.450 Ariary à 163.589.379 Ariary. Ce qui signifie que l'exploitation est saine, rentable et nous permet d'envisager l'élargissement de l'activité par d'autres investissements.

Voilà en ce qui concerne l'étude de faisabilité. Nous allons effectuer l'évaluation et voir les impacts du projet.

CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons effectuer successivement l'évaluation économique, sociale, financière du projet et enfin, nous allons déterminer ses impacts.

SECTION 1 : EVALUATION ECONOMIQUE

L'évaluation économique de ce projet nous permet de connaître ses impacts sur le plan économique dans cette commune. Impacts qui peuvent exister dans la nation. Elle détermine l'importance économique, le profit ou le surplus économique par rapport à sa production.

L'analyse de cette évaluation est faite à partir des ratios, de la valeur ajoutée et de l'excédent brut d'exploitation par rapport à la production.

1-1 : La valeur ajoutée

La valeur ajoutée est une grandeur de grande importance dans l'analyse macro-économique et en comptabilité nationale. Elle exprime la survaleur accordée par l'entreprise et renseigne sur la véritable production économique. La formule et le tableau suivant représentent le ratio de la valeur ajoutée de ce projet.

- Formule

$$\text{Ratio de la valeur ajoutée} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Production de l'exercice}}$$

Tableau N° 54 : **Ratio de la valeur ajoutée (en Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
VALEUR AJOUTEE PRODUCTION	66.430.000 112.250.000	66.430.000 112.250.000	100.980.000 168.350.000	135.780.000 224.500.000	170.530.000 280.600.000
RATIO	0,59	0,59	0,59	0,60	0,60

D'après ce tableau, on constate que pendant les trois premières années, le ratio est de 0,59 tandis que pour les deux dernières années, il est de 0,60 c'est-à-dire il y a une augmentation de 0,01. ceci explique l'évolution proportionnelle de la consommation intermédiaire par rapport à la production de l'exercice. L'importance économique générée par ce projet est de 59 % à 60 %.

1-2 : L'Excédent brut d'exploitation

Il s'agit du solde des gestions le plus important qui représente à la fois un aspect économique et un aspect financier.

L'EBE consiste à un état fondamental du calcul de résultats. Il présente la performance économique réalisée indépendamment de la considération de financement, d'amortissement et de régime fiscal. Il facilite les comparaisons dans le temps et dans l'espace.

L'EBE consiste aussi à un cash flow avant charge financière et impôts. Le ratio est obtenu à partir de la formule suivante :

$$\text{Ratio de l'EBE} = \frac{\text{EBE}}{\text{Production}}$$

Le tableau suivant nous présente ce ratio pour ce projet :

Tableau N° 55: **Ratio de l'EBE (en Ariary)**

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
EBE PRODUCTION	48.889300 112.250.000	48.889300 112.250.000	79.035.075 168.350.000	113.835.075 224.500.000	148.585.075 280.600.000
RATIO	0,43	0,43	0,46	0,50	0,52

D'après ce tableau, le profit économique de la production ou le surplus dégagé par l'opération de l'exploitation est de 43 % à 52 % pour les cinq années. Cette augmentation explique l'évolution de la production par rapport à la charge du personnel, à l'amortissement ainsi qu'à la charge financière.

SECTION 2 : EVALUATION SOCIALE

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social dans cette commune :

- D'abord, ce projet crée des emplois pour les jeunes voire même pour les autres dans la commune.
- Ensuite, il a pour but de résoudre les problèmes des gens à propos de la production laitière pour leur permettre d'augmenter leur revenu.
- Enfin, il apporte de nouvelles suggestions pour améliorer la vie et pour augmenter et élargir les activités dans le domaine laitier afin de développer la région.

2-1 : Création d'emplois

Nous savons tous actuellement que les jeunes Malagasy se heurtent au problème d'emploi même les jeunes diplômés ou ceux qui ont effectué des études supérieures.

Face à ce problème, les jeunes diplômés d'aujourd'hui se ruent vers la création d'une petite et moyenne entreprise ou d'une petite moyenne industrie (PME, PMI) à partir d'un projet comme ceci.

Le but du promoteur de ce projet ne se limite pas seulement à son intérêt personnel, mais aussi d'offrir des emplois pour les jeunes de cette commune.

Cette unité d'élevage intensif de vaches laitières a besoin d'au moins 21 personnels suivant les tâches et les rôles qui leurs incombent, allant de la gérance au gardiennage.

2-2 : Développement de la région

Concernant la résolution des problèmes des éleveurs sur l'élevage qui pratiquent toujours le mode traditionnel dans cette commune, les impacts de ce projet se reflètent sur la vie sociale des paysans.

Cependant, une fois ce projet est réalisé et implanté dans la commune, ces problèmes seront résolus et les éleveurs auront des avantages sur le plan social tels que :

- Ils ne sont plus obligés d'utiliser la méthode traditionnelle pour l'exploitation des vaches. La production laitière est plus rentable que d'autres (viandes..). Le produit est obtenu en temps voulu, en quantité voulue.
- Les éleveurs peuvent produire en grande quantité.
- Augmentation des revenus des collectivités décentralisées

De plus les dépenses générées sont réduites tant sur le plan financier que temporel concernant le déplacement et le transport.

2-3 : Augmentation de revenu

Pour l'amélioration du niveau de vie du peuple dans la commune, la mise en place de cette unité d'élevage intensif participera à son développement. Par conséquent, il existe un accroissement du pouvoir d'achat.

En outre, les éleveurs seront motivés afin qu'ils puissent s'orienter beaucoup plus sur l'élevage. Ainsi, les bons rendements possibles de la production seront en fonction du système de la technologie moderne.

SECTION 3 : EVALUATION FINANCIERE

D'une part, cette évaluation est une phase de l'étude d'un projet permettant à analyser si le projet est viable, et dans quelles conditions, compte tenu d'une norme et des contraintes qui lui sont imposés, et à partir des études techniques déjà réalisées. D'autre part, elle consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan financier c'est-à-dire le résultat de ce projet. L'analyse de cette évaluation sera donc basée selon les outils d'évaluation comprenant la VAN, le TRI, le DRCI, l'IP, le seuil de rentabilité, les ratios de résultat et selon les critères d'évaluation concernant la pertinence, l'efficacité, la durée de vie et l'impact du projet.

3-1 : Selon les outils d'évaluation

3.1.1 La valeur actualisée nette (VAN)

Pour trouver la VAN, appliquons la formule :

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

$$VAN = 28.708.450 (1,18)^{-1} + 30.220.450 (1,18)^{-2} + 52.834.493 (1,18)^{-3} + 78.706.492 (1,18)^{-4} + 104.543.492 (1,18)^{-5}$$

$$VAN = (24.372.540 + 21.701.305 + 32.155.072 + 40.588.938 + 45.695.960) - 88.075.000 \\ = 164.468.815 - 88.075.000$$

$$VAN = 76.393.815 \text{ Ariary}$$

Nous avons donc trouvé comme résultat + 76.393.815 Ariary. Nous allons donc interpréter ce résultat.

D'après la théorie, si la VAN est supérieure à 0, alors la rentabilité est supérieure au taux exigé. Ce qui signifie que le bénéfice global actualisé est supérieur au taux exigé. On peut dire donc que le projet est faisable et en plus il est rentable par rapport au taux d'emprunt.

3.1.2 Le taux de rentabilité interne TRI

Nous avons un taux moyen de rentabilité de 66,76 %, alors nous allons procéder au calcul par approximation successive pour faciliter la détermination du TRI. Le point de départ est de $65 - 10 = 45$.

Taux 43 %

$$\begin{aligned} 28.708.450 (1,43)^{-1} &= 20.075.839 \\ 30.220.450 (1,43)^{-2} &= 14.778.449 \\ 52.834.493 (1,43)^{-3} &= 17.984.232 \\ 78.706.492 (1,43)^{-4} &= 18.738.400 \\ 104.543.492 (1,43)^{-5} &= 17.412.537 \end{aligned}$$

$$88.075.000 < 88.989.457$$

Taux 44 %

$$\begin{aligned} 28.708.450 (1,44)^{-1} &= 19.936.424 \\ 30.220.450 (1,44)^{-2} &= 14.573.905 \\ 52.834.493 (1,44)^{-3} &= 17.612.020 \\ 78.706.492 (1,44)^{-4} &= 18.223.288 \\ 104.543.492 (1,44)^{-5} &= 16.816.624 \end{aligned}$$

$$88.075.000 > 87.162.261$$

Donc le TRI est entre les 2 taux 43 % et 44 %

$$43 < t < 44$$

$$\frac{88.989.457 - 88.075.000}{44 - 43} = \frac{88.075.000 - 87.162.261}{t - 43}$$

$$44 - t = 0,4995$$

$$t = 44 - 0,4995 = 43,50$$

$$\text{TRI} = 43,50 \%$$

Nous avons donc trouvé comme résultat un TRI de 43,50 % et nous allons l'interpréter.

D'après la théorie, si le TRI est supérieur au taux d'emprunt, ce qui est dans notre cas ($43,50 \% > 18 \%$), alors on peut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé t , donc le projet est rentable. Ainsi, nous disposons une marge de sécurité en faisant la différence entre le TRI et le taux d'emprunt d'où :

$$\text{Marge de sécurité} = 43,5 \% - 18 \%$$

$$\text{Marge de sécurité} = 25,5 \%$$

Cette marge de sécurité nous permet de nous endetter d'avantage.

3.1.3 L'indice de profitabilité

Pour trouver l'IP, appliquons la formule que nous avons vue dans la théorie :

$$IP = \frac{\sum MBA_j (1 + t)^{-j} - C}{C}$$

$$IP = \frac{164.468.815}{88.075.000} = 1,8615$$

$$IP = 1,8615$$

$IP > 1 \rightarrow$ Donc, la rentabilité est supérieure au taux exigé t .

Ce chiffre 1,8615 signifie que 1 Ariary de capital investis rapporte 0,8615 de marge bénéficiaire.

$$1,8615 - 1 = 0,8615 \Rightarrow 86,15 \%$$

Alors, nous avons un TP :

$$\text{Taux de profitabilité} = 86,15 \%$$

3.1.4 Le délai de récupération des capitaux investis

Pour trouver le délai de récupération des capitaux investis, appliquons la formule que nous avons vue dans la théorie en la présentant sous forme de tableau :

ANNEE	CASH FLOW ACTUALISE	CASH FLOW CUMULE
1	24.327.540	24.327.540
2	21.701.305	46.028.845
3	32.155.072	78.183.917
4	40.588.938	DRCI (78.309.000) 118.772.855
5	45.695.960	164.468.815

D'après ce tableau, on constate que le montant de l'investissement se trouve entre l'année 3 et l'année 4.

$$78.034.810 < 88.075.000 < 118.443.253$$

$$3 < \text{DRCI} < 4$$

$$\frac{118.443.253 - 78.034.810}{88.075.000 - 78.034.810} = \frac{4 - 3}{\text{DRCI} - 3}$$

$$\text{DRCI} - 3 = \frac{10.040.190}{40.408.443} = 0,2484$$

$$\text{DRCI} = 0,2484 + 3$$

$$\text{DRCI} = 3,2484$$

$$3,2484 : 3 \text{ ans}$$

$$0,2484 : 2 \text{ mois}$$

$$0,9808 : 29 \text{ jours}$$

$$0,424 : 10 \text{ heures}$$

DRCI = 3,2484 = 3 ans et 3 mois
--

D'après ce calcul, la date exacte de récupération des capitaux investis est le 29 Mars à 10 heures et 10 minutes de l'année 3.

Cette date est interprétée par une récupération des capitaux investis de 88.075.000 Ariary au mois de mars de l'année 3.

Ce qui signifie que l'investissement est récupéré à moins de 5 ans.

3-2 : Seuil de rentabilité

Soit : S.R le seuil de rentabilité

C.A le chiffre d'affaires

C.F la charge fixe

C.V la charge variable

M/CV la marge sur variable tel que $M/CV = C.A - C.V$

On a la formule suivante :

$$SR = C.A \times \frac{CF}{M/CV}$$

Le tableau ci-après représente le calcul du seuil de rentabilité de ce projet à partir de l'année 1 jusqu'à l'année 5 de l'exploitation.

Tableau N° 56 : La marge sur coût variable (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre d'affaires	112.250.000	112.250.000	168.3580.000	224.500.000	280.600.000
CHARGES VARIABLES					
- Soins sanitaire	500.000	500.000	750.000	1.000.000	1.250.000
- Provende	42.000.000	42.000.000	63.000.000	84.000.000	105.000.000
- Alimentation	200.000	200.000	300.000	400.000	500.000
- Eau et électricité	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
- Poste et télécommunication	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
- Distribution	1.800.000	1.800.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
- Fournitures de bureau	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
TOTAL CHARGES VARIABLES	45.580.000	45.580.000	67.130.000	88.480.000	109.830.000
MSCV	66.670.000	66.670.000	100.870.000	135.520.000	170.170.000

Tableau N° 57 : Le seuil de rentabilité (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Chiffre d'affaires	112.250.000	112.250.000	168.3580.000	224.500.000	280.600.000
CHARGES FIXES					
- Personnel	17.492.400	17.492.400	21.865.500	21.865.500	21.865.500
- Autres	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
- IGR	28.300	28.300	59.425	59.425	59.425
- Impôts et taxes	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
- Charges financières	10.800.000	10.800.000	6.480.000	4.320.000	2.160.000
- Amortissement	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800	6.819.800
TOTAL CHARGES FIXES	35.400.500	33.240.500	35.484.725	33.324.725	31.164.725
RESULTAT	31.269.500	33.429.500	65.385.275	102.195.275	139.005.275
SEUIL DE RENTABILITE	59.602.612	55.965.894	59.100.166	55.082.190	51.278.856
Pourcentage du Seuil de Rentabilité par rapport au chiffre d'affaires	53,10	49,86	35,18	24,59	18,31

D'après ce tableau, le seuil de rentabilité ou le chiffre d'affaires critique varie de 51.000.000 Ariary à 60.000.000 Ariary. Par exemple, en année 1 le SR est de 59.602.612 Ariary c'est-à-dire qu'à ce chiffre, il n'y a ni bénéfice ni perte pour la société.

$$\Rightarrow \text{Bénéfice} = 0$$

3-3 : Les ratios

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° 58 : Les ratios du bénéfice net (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
- RESULTAT NET	21.888.650	23.400.650	46.014.693	71.886.692	97.723.692
- PRODUCTION	112.250.000	112.250.000	168.350.000	224.500.000	280.600.000
RATIO	0,19	0,21	0,27	0,32	0,35

Dans les cinq premiers exercices, le ratio du bénéfice net s'accroît de 0,19 à 0,35 suivant l'augmentation de la production. Par rapport à la production, le résultat net présente 19 % pour l'année 1, 21 % pour l'année 2, 27 % pour l'année 3, 32 % pour l'année 4 et 35 % pour l'année dernière. Ce qui peut être interprété comme suit : Une production de 100 Ariary est associée à une richesse supplémentaire de 19 Ariary pour l'année 1, de 21 Ariary pour l'année 2 et ainsi de suite.

On peut conclure alors que ce projet est très rentable et très intéressant d'après l'analyse du taux de rentabilité interne, le seuil de rentabilité et le bénéfice net. Ainsi donc, nous avons un résultat moyen de :

$$\text{Résultat moyen} = \frac{21.888.650 + 23.400.650 + 46.014.693 + 71.886.692 + 97.723.692}{5}$$

Résultat moyen = 52.182.875 Ariary

Nous allons donc évaluer ce projet selon les critères d'évaluation que nous avons prédéfinis dans la théorie.

3-4 : Selon les critères d'évaluation

3.4.1 Pertinence

D'après la théorie, elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs et priorités de développement global. La question à poser est : « les objectifs du projet sont ils pertinents par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires ? ».

On constate bien d'après toutes les études effectuées que ce projet est proportionnel aux besoins de la région et de la commune et surtout sur le développement humain par la création d'emploi, l'augmentation des revenus, la formation et l'instruction tant sur le plan humain que l'agriculture et l'élevage.

3.4.2 Efficience

Nous avons un résultat moyen de 52.182.875 Ariary alors que notre investissement s'élève à 88.075.000 Ariary. Ce qui signifie que notre projet est efficient. De plus, d'après l'indice de profitabilité, on a un taux de 86,15 % ce qui signifie que par rapport aux coûts, la marge bénéficiaire nous procure une économie dans la poursuite des objectifs puisqu'un investissement de 1 Ariary apporte 0,8615 Ariary de marge. Ce résultat est obtenu grâce aux compétences des ressources, à l'abondance de la production et à la disponibilité dans les délais requis des produits. Donc on peut dire que le projet est efficient parce que le coût par emploi créé (17.492.400 Ariary) est largement inférieur par rapport au chiffre d'affaire (112.000.000 Ariary).

3.4.3 La durabilité du projet

D'après l'étude des résultats et les outils d'évaluation, on constate qu'ils sont rassurants et intéressants. Ce qui signifie qu'en maintenant cette activité et en restant sur le système de production adopté, on est sûr de la pérennité puisque les résultats obtenus continuent de s'accroître au fur et à mesure que la production augmente. Ainsi, sur le plan organisationnel, technique, économique, financier, politique et culturel, nous sommes capable de supporter les charges de fonctionnement, l'autofinancement et l'autogestion.

Il est possible aussi que d'autres investisseurs envisageront de s'intégrer dans ce secteur voire dans d'autres en voyant les résultats obtenus pour participer au développement du pays.

Après avoir effectué l'évaluation du projet, nous pourrions déterminer ses impacts.

SECTION 4 : LES IMPACTS DU PROJET

La détermination des impacts du projet devra être faite sur le plan économique, social et financier.

4-1 : Les impacts économiques

Parmi nos objectifs, l'expansion de notre projet nous procure une forte rentabilité surtout dans le domaine économique, mais sa réalisation dépend de nombreux facteurs : humains, conditions géographiques ; le choix de ce projet dans cette commune nous permet de participer au développement de notre pays par l'exploitation de ses ressources naturelles, l'amélioration du niveau de vie des compatriotes et du promoteur, la satisfaction des besoins des consommateurs, l'amélioration de la situation économique du pays et de la région .

Du point de vue de collectivité, les effets des consommations intermédiaires se caractérisent par les 2 points suivants :

- L'augmentation de la production locale qui contribue à un accroissement de la consommation des matières premières. Donc ce projet a un « **effet multiplicateur** ».
- L'amélioration des investissements par le biais de l'augmentation de la production locale. Le projet a donc « **un effet accélérateur** ».

Les effets de la valeur ajoutée expriment l'apport spécifique de l'activité économique nationale. Les valeurs ajoutées par chaque entreprise constituent le PIB et qui permettent de déterminer le taux de croissance économique du pays. La valeur ajoutée permet de mesurer les revenus attribués aux différents facteurs de production et la création des valeurs apportées par le projet. Par ce projet, divers agents économiques sont donc bénéficiaires de la valeur ajoutée :

- Les ménages par le paiement des salaires
- L'ETAT ou la collectivité décentralisée par les impôts et taxes
- La caisse publique par les charges sociales
- Les institutions financières par les intérêts et les assurances
- L'entreprise elle-même par les résultats d'exploitation.

D'après l'étude de résultat, notre valeur ajoutée est très intéressante. La valeur significative de notre participation à l'accroissement du rendement économique national est très appréciable parce que nous allons payer les salaires du personnel et des ristournes aux collectivités locales.

4-2 : Les impacts sociaux

Les impacts sociaux sont déjà énoncés dans l'évaluation sociale.

4-3 : Les impacts financiers

L'analyse des ratios présente des indicateurs favorables sur l'analyse financière de l'entreprise. Nous avons déjà vu auparavant ces analyses, donc on peut dire que notre projet est rentable financièrement. L'observation de l'augmentation des chiffres d'affaires, l'amélioration du résultat marquent la prospérité de l'exercice d'exploitation. Les revenus supplémentaires reçus par divers agents peuvent affecter à l'achat de bien de consommation à la constitution d'épargne et au paiement des impôts.

CONCLUSION GENERALE

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 visé, la stratégie marketing, la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

Cette partie met en évidence la genèse du projet dont le promoteur a l'initiative de le créer. L'étude de marché nous a permis de mesurer le volume de production dans la commune d'Ampitatafika et de déterminer le prix d'achat et de vente du lait.

Dans la deuxième partie, nous avons mis en exergue la conduite du projet par sa technique et capacité de production envisagée qui nous a permis de définir le projet et les activités y afférentes.

Enfin, elle décrit le plan de travail par la présentation de l'organigramme, la fonction de chaque poste et le centre d'activité ainsi que le planning de réalisation des différentes tâches à mettre en œuvre.

Dans la troisième partie, nous avons vu l'analyse de faisabilité ou l'étude financière de ce projet à partir du coût des investissements et l'étude de la rentabilité. Cette étape d'analyse nous permet d'estimer le volume d'investissement et de vérifier si la proposition est convenablement saine, rentable et faisable avant d'engager des sommes importantes par l'évaluation économique, sociale et financière de ce projet.

L'un des grands objectifs du promoteur pour la mise en place de cette unité d'élevage intensif dans la commune d'Ampitatafika est de déterminer ses impacts au niveau de la nation, de cette région et surtout au niveau des paysans de cette commune.

Si nous parlons d'impact économique après l'établissement de cet élevage intensif de vaches laitières, l'analyse de la valeur ajoutée est considérable.

Quant à l'excédent brut de l'exploitation, il engendre l'augmentation du projet ou le surplus économique.

Au point de vue financière, cette évaluation nous montre le résultat favorable de ce projet suivant les outils d'évaluation comme la VAN, le TRI, le DRCI et l'IP, le seuil de rentabilité, les ratios de résultat et suivant les critères d'évaluation comme la pertinence, l'efficience, la durée de vie, l'impact du projet.

Sur le plan social, ce projet offre des emplois aux jeunes, résout les problèmes des éleveurs sur la production laitière et améliore leurs niveaux de vie.

Pour le promoteur de ce projet, les objectifs prédéfinis mériteront d'être pris en compte car ils conduiront à une croissance et une évolution sur le plan économique que social mais surtout pour le développement de la commune d'Ampitatafika.

Enfin, d'après les études et analyse effectuées sur terrain, on a constaté que le monde rural souffre beaucoup sur tous les plans.

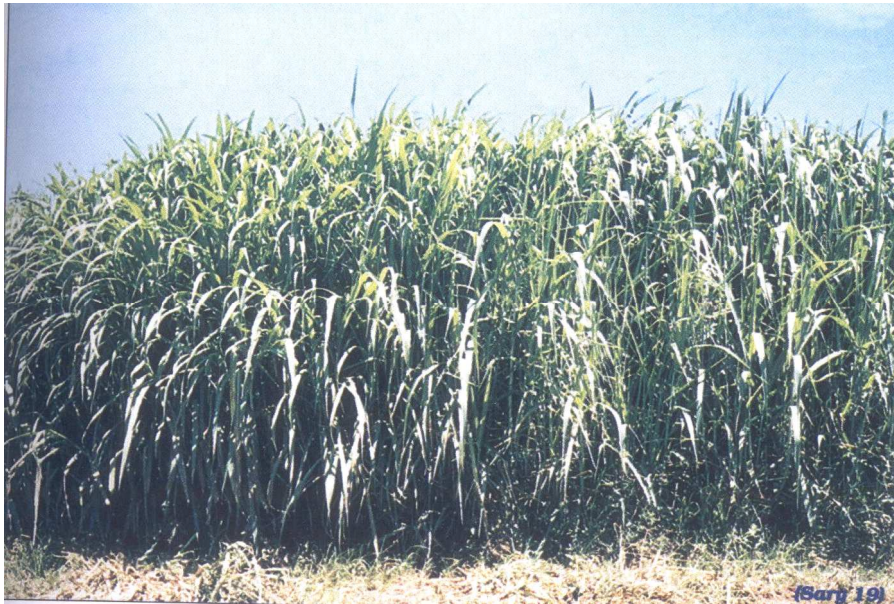
Des recommandations, des suggestions et des conseils tirés de cette étude ont été donnés aux jeunes intellectuels diplômés pour qu'ils s'orientent vers la création d'une petite et moyenne entreprise ou industrie face aux problèmes de chômage, et aux autorités compétentes de former un programme d'investissement pour aider et soutenir les jeunes.

LISTES DES TABLEAUX	PAGES
1 : Situation du cheptel laitier d’Antsirabe selon le recensement effectué par les vulgarisateurs	3
2 : Evolution de la collecte de lait d’Antsirabe par les organismes	3
3 : Effectif national du cheptel	5
4 : Les caractères physiques et chimiques du produit	12
5 : Recensement au niveau des communes 2003	16
6: Offre de produits d’importation 1998 à 2003 (Valeurs en 1.000FMG)	17
7 : Situation de demande de produits laitiers	19
8 : Consommateurs selon CSP, Connaissance et préférence (en %) du lait frais	21
9: Niveau de consommation - prix- conditionnement (%)	22
10 : Période de pointe de la demande, mode de paiement.	23
11 : Frein d’achat	23
12 : Résumé des critères d’évaluation	38
13 : La production de vaches envisagée	43
14 : La production laitière	43
15 : Chiffres affaires prévisionnels pendant 5 ans (en Ariary)	44
16 : Les différentes races	45
17: Espace indispensable pour chaque vache	46
18 : Calendrier de réalisation	61
19 : Coût des matériels de traite	63
20: Coût des matériels de stockage (en Ariary)	64
21 : Coût des matériels agricoles (en Ariary)	64
22 : Coût des matériels de la provenderie (en Ariary)	65
23 : Coût des matériels et mobilier de bureau (en Ariary)	65
24 : Coût des matériels informatiques (en Ariary)	66
25 : Coût de la plantation (en Ariary)	67
26 : Coût d’acquisition des cheptels (en Ariary)	67
27 : Amortissement des matériels (en Ariary)	69
28 : Le besoin en fonds de roulement (en Ariary)	70
29 : Récapitulation des investissements (en Ariary)	71

30 : Plan de financement (en Ariary)	72
31 : Remboursement des dettes	72
32 : Recette de l'année (en Ariary)	73
33 : Soins (en Ariary)	74
34 : Coût de la provende pour 100 kg	74
35 : Coût de la provende par an (en Ariary)	74
36 : Coût de l'alimentation (en Ariary)	75
37 : Les charges du personnel (en Ariary)	75
38 : Eau et électricité (en Ariary)	76
39 : Téléphone (en Ariary)	76
40 : Charges de distribution (en Ariary)	76
41 : Autres charges (en Ariary)	77
42 : Fournitures de bureau (en Ariary)	77
43 : Barème salarial (en Ariary)	77
44 : L'IGR (En Ariary)	78
45 : Divers impôts et taxes (en Ariary)	78
46 : Récapitulation des charges (en Ariary)	80
47 : Compte de résultat prévisionnel (en Ariary)	81
48: Grandeurs Caractéristiques de Gestion (en Ariary)	83
49: Le bilan d'ouverture (en Ariary)	85
50 : La TVA (en Ariary)	86
51 : Bilan de clôture (en Ariary)	86
52 : Les bilans prévisionnels pendant l'année 1 à l'année 5 (en Ariary)	87
53 : Le plan de trésorerie (en Ariary)	89
54 : Ratio de la valeur ajoutée (en Ariary)	91
55: Ratio de l'EBE (en Ariary)	92
56 : La marge sur coût variable (en Ariary)	98
57 : Le seuil de rentabilité (en Ariary)	99
58 : Les ratios du bénéfice net (en Ariary)	100

ANNEXES

LES DIFFERENTS TYPES DE FOURRAGE



Pennisetum



Tripsacum



Chloris gayana



Medicago sativa



Brachiaria brizanthie

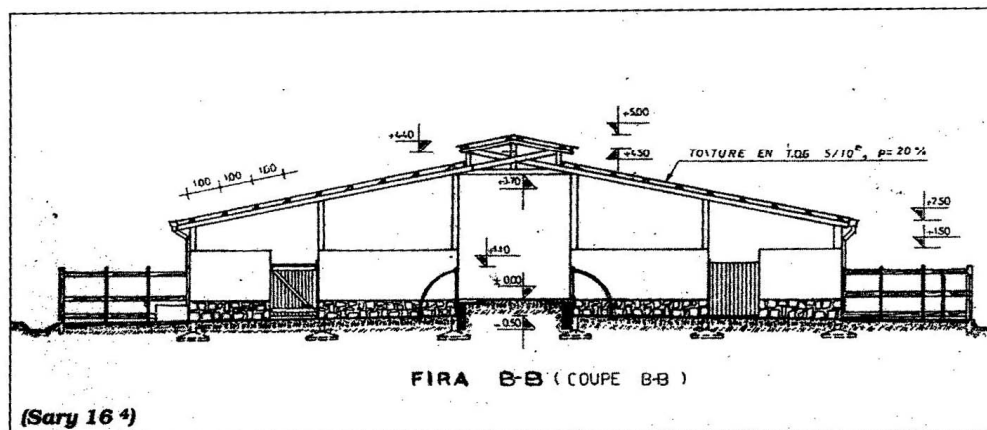
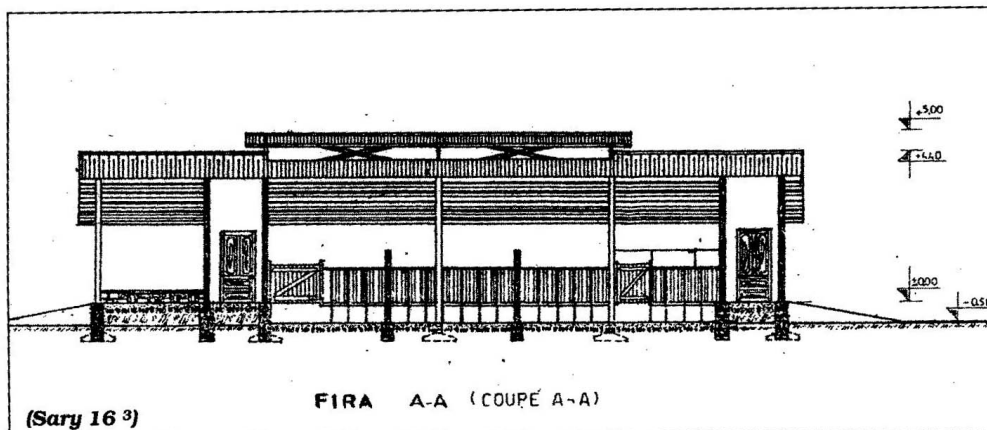
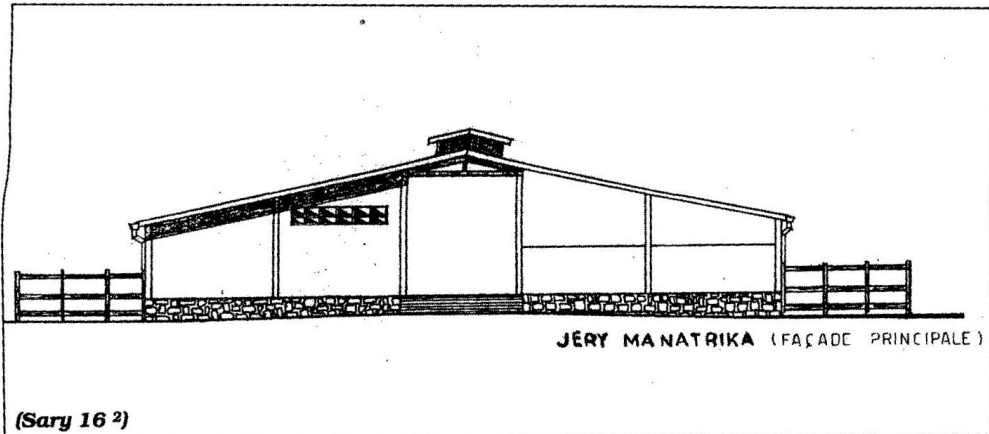


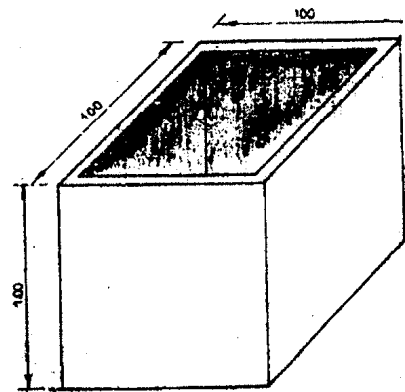
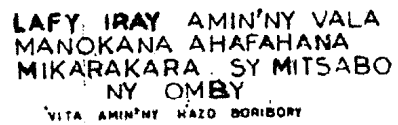
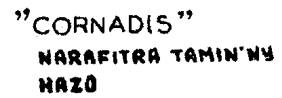
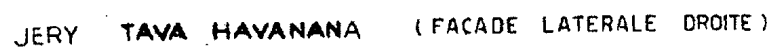
Desmodium

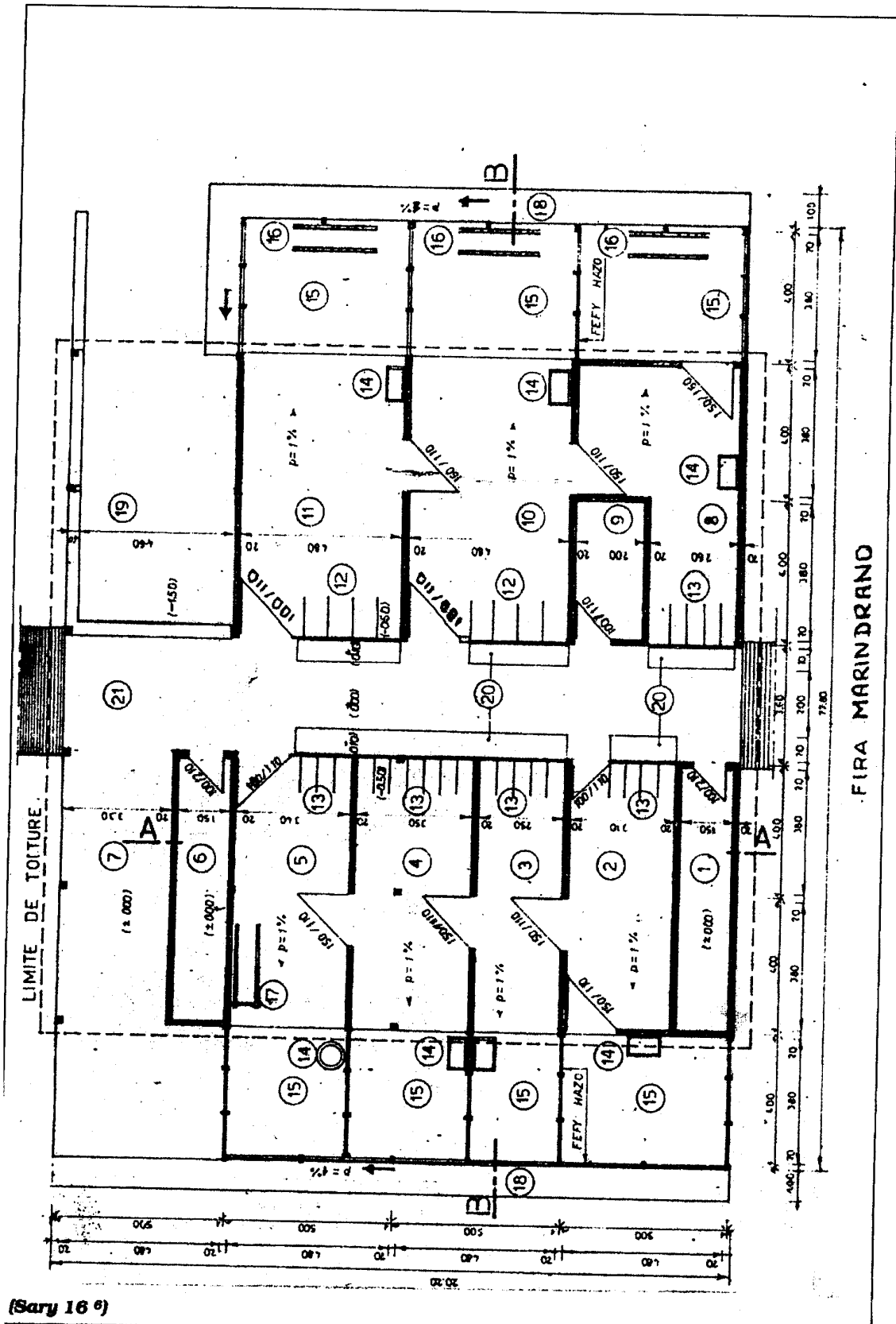
PLAN DE CONSTRUCTION

MARITRANO I

(Sary 16² - 16³ - 16⁴ - 16⁵ - 16⁶)







FIRA MARINDRAND

LES DIFFERENTES RACES BOVINES



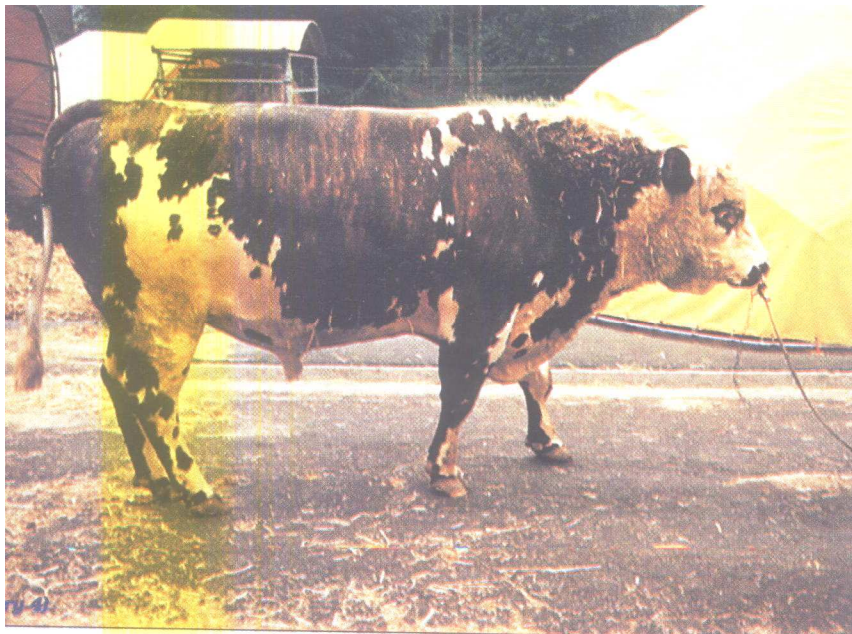
Prim'Holstein



Pie rouge norvegienne (PRN)



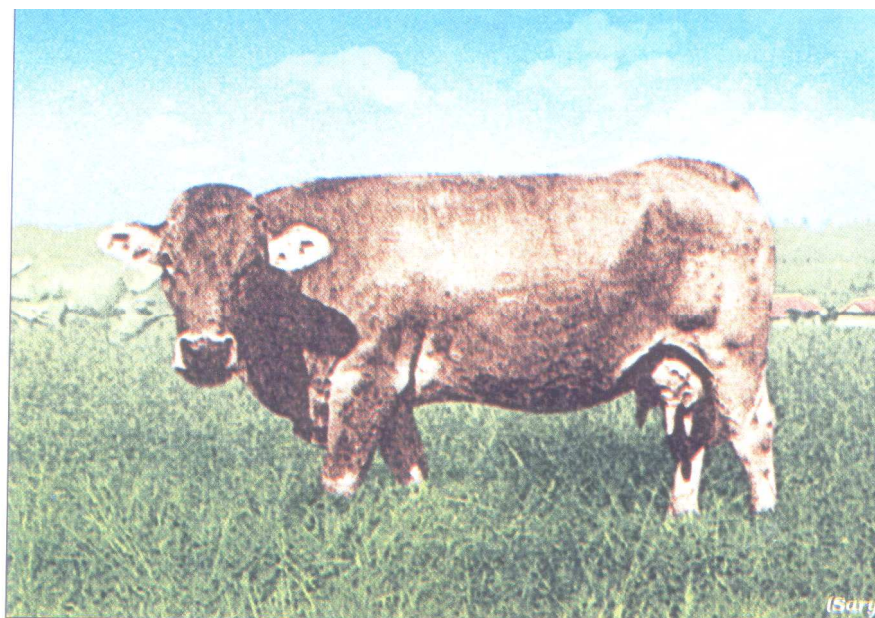
Frisonne Française Pie Noire (FFPN)



Normande



Rana



Manjan'i Bonia

MALADIES	AGENT CAUSAL	SIGNES SYMPTÔMES	TRAITEMENT OU PREVENTION
Peste bovine	Virus	<ul style="list-style-type: none"> - Fièvre (41-42°C) - Peu d'appétit - Augmentation de la respiration - Inflammation de l'œil et larmolement. - Congestion (inflammation) des muqueuses de la bouche et des nasaux - Amaigrissement - diarrhée - Mort. 	Pas de traitement
Brucellose	Bactérie	<ul style="list-style-type: none"> - Avortement des femelles - Inflammation des bourses (du genou) avec difficulté de marche - Abscess sous-cutanés 	Vacciner régulièrement les animaux
Charbon bactérien	Bactérie charbonneuse	<ul style="list-style-type: none"> - Fièvre intense, diarrhée - Muqueuses extérieures rouges violacées - respiration précipitée - Sang noir et rate très grosse - Mort 	Utilisation d'antibiotiques (pénicilline)
Charbon symptomatique	microbes	<ul style="list-style-type: none"> - Tumeurs gazeuses dans les masses musculaires - Ventre ballonné - Respiration rapide - Mort 	<ul style="list-style-type: none"> - Vacciner régulièrement les animaux - Utiliser les antibiotiques (pénicilline).
Pasteurellose bovine	Microbe (pasteurella)	<ul style="list-style-type: none"> - Fortes fièvre - abattements - Tremblement - signes d'asphyxie - Pneumonie (enflure des poumons) - entérite (lésions de l'intestin) - diarrhées mêlées de sang - Mort 	<ul style="list-style-type: none"> - Isoler le malade - Utiliser les vaccins formulés et les antibiotiques (auréomycine et streptomycine)
Peripneumonie bovine	Microbe	<ul style="list-style-type: none"> - Toux - gêne respiratoire - Animal couché tête tournée vers la poitrine - Jetage sanguinolent et purulent de sang - Mort 	Vacciner régulièrement les animaux
Tuberculose	Microbe (bacille tuberculeux ou bacille de koch)	<ul style="list-style-type: none"> - Toux fréquente - Amaigrissement progressif 	- Mesure d'hygiène traitement très onéreux
<u>Parasites internes</u> 1 - Ascaris	vers cylindriques	<ul style="list-style-type: none"> - Amaigrissement des veaux - Diarrhée 	Utiliser l'adipate de pipérazine ou le dithio carbonate de pipérazine
2 - La douce de foie	Vers plats	<ul style="list-style-type: none"> Ictères (jaunissement des muqueuses) - Amaigrissement - Oedèmes 	<ul style="list-style-type: none"> - Aménager les abreuvoirs - Abandonner les pâturages infectés - Utiliser le Nitrosenil, le Bitos S ou le hilomid.
3 - Les strongles	Vers	<ul style="list-style-type: none"> - Diarrhée rebelle - Anémie 	Utiliser le Biphenium ou le thiabendazole
4 - La coccidiose	Coccidies	<ul style="list-style-type: none"> - Diarrhée aqueuses et sanguinolentes - Amaigrissement 	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser la Mépocrine, la chloroquine et les sulfamides
<u>Parasite externes</u> Gales, teignes, streptothricose	Acariens Champignons microscopique	<ul style="list-style-type: none"> - Dépilation - apparition des croûtes sur le dos - Amaigrissement 	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les antiparasites - bains détiqers - Utiliser les antibiotiques (penicilne, streptomycine et des antiseptiques (ammonium quartenaire)

BIBLIOGRAPHIE

- 1- Ny Ando Tiana ANDRIANOELIMANANA : Ny fiompiana omby be ronono, Editions Ambozontany 2000
- 2- KOTLER ET DUBOIS : Marketing Management, 10^{ème} édition 2000
- 3- ALEXANDER HIAMET CHARLES SCHEWE : MBA Marketing les concepts
- 4- Jean Claude SENSEMAT : La patronade : Réussite d'un patron à la française, 1998
- 5- Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY : Manuel de négociation d'affaires internationales, Edition CECOR 2000
- 6- Paysan en action N° 24. Paysan de Madagascar, Septembre 2003
- 7- RAVAOJARISOA : Essai d'analyse des freins à la production laitière à Madagascar, Ministère de l'élevage Antananarivo 1985
- 8- RIVOLOLONA : L'allaitement en saison sèche du troupeau laitier 1989
- 9- Ny lalàn'ny fahadiovan'ny ronono sy ny fanodinana azy ara-pomba artizanal¹ PSE/ROMA 1998
- 10- Fiches techniques des plantes fourragères PSE/ FIFAMANOR 1983
- 11- Conduite technico-économique d'une ferme laitière PSE/ROMA 1997
- 12- Tsara ho fantatra sy tsara ho tadidy manodidina ny fiompiana omby be ronon PSE/ROMA 1996
- 13- BARREAU (Jean) et DELAHAYE (Jacqueline) : Gestion financière 2000,
- 14- EMIEL (Vincent), Etude de cas en Marketing. Les éditions de l'organisation
- 15- DUDLEY (James), Stratégies des années 90. Le défi du marché unique, édition organisation Paris 1990