

# SOMMAIRE

## REMERCIEMENTS

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

**INTRODUCTION .....** ..... 5

### **PREMIERE PARTIE: L'environnement et les caractéristiques général du projet**

**CHAPITRE PREMIER : LE PSDR ET SON FINANCEMENT.....** ..... 8

**CHAPITRE II : ANALYSE ENVIRONNEMENT DU PROJET .....** ..... 18

**CHAPITRE III : CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DU PROJET .....** ..... 26

### **DEUXIEME PARTIE: Amélioration de faisabilité commerciale et financière**

**CHAPITRE PREMIER : ETUDE DE MARCHE .....** ..... 51

**CHAPITRE II : LES INVESTISSEMENTS ET LA RENTABILITE.....** ..... 59

**CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET .....** ..... 79

**CONCLUSION.....** ..... 83

## ANNEXES

## BIBLIOGRAPHIE

## LISTE DES TABLEAUX

## LISTE DES FIGURES

## TABLE DES MATIERES

## REMERCIEMENTS

*Avant de présenter notre travail, nous sommes heureux d'adresser nos remerciements à tous ceux qui nous ont aidé et suivi dans notre tâche.*

*Nous manifesterons particulièrement notre reconnaissance :*

- *D'une part à notre Encadreur Enseignant, Monsieur KASAVE Raymond, Directeur DEA en économie de la santé, Ancien Doyen de la Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Enseignant à l'Université de Toamasina, qui n'a cessé d'aménager son temps pour nous encadrer, avec ses conseils particuliers et recommandations utiles afin de rendre aisée notre travail.*
- *D'autre part à notre Encadreur Professionnel, Monsieur FARARANOMANALIMANETSY Hervats, Responsable Technique à l'ONG SAF/FJKM Toamasina qui a bien voulu apporter une véritable touche d'expert à notre travail, malgré sa responsabilité.*

*Nous tenons à remercier également :*

*Tous les enseignants de l'Université de Toamasina, département Gestion, lesquels nous ont formé pendant nos premiers cycles d'études.*

*Tous les Enseignants de la faculté de Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina.*

*De même, nous ne pouvons pas oublié d'exprimer notre reconnaissance à nos parents, à nos frères et sœurs ainsi qu'à la famille ADAKOLO, pour leur soutien moral, financier et matériel durant nos études.*

*« NY FIANARANA NO LOVA TSARA INDRINDRA » : votre conseils restent et resteront gravés dans nos esprits, heureux de vous avoir, vos efforts ne seront pas vains.*

*Il nous reste à présent à remercier vivement toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation du présent mémoire.*

*Dieu vous récompensera tous, comme vous le méritez !*

*Hamoza Saïdou ADAKOLO*

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

<b>Fcra</b>	: Fonds Compétitifs de Recherche Appliquée
<b>Maep</b>	: Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de la Pêche
<b>Op</b>	: Organisation paysanne
<b>Padr</b>	: Plan d'Action au Développement Rural
<b>Utep</b>	: Unité National d'Erection de Projets
<b>Upep</b>	: Unité Provinciale d'Exécution de Projets
<b>Gtdr</b>	: Groupe de Travail pour le Développement Rural
<b>Pcd</b>	: Plan Communal de Développement
<b>Prdr</b>	: Plan Régional de Développement Rural
<b>Ps</b>	: Prestataire de Service
<b>Psdr</b>	: Projet de Soutien au Développement Rural
<b>Updr</b>	: Unité de Développement Rural
<b>Fofifa</b>	: Foibe Fikarohana momba ny Fambolena

## INTRODUCTION

**I**l est d'actualité dans un tournant de la vie de la nation qui a choisi le secteur d'élevage comme un des créneaux porteurs pour son économie auprès d'autres produits d'exportation tels que la vanille, le café et même les crevettes.

La répartition du pays en Provinces autonomes et en régions a poussé les gens de faire un effort pour la contribution à la croissance économique par ambition de faire le meilleur. Au cours des 25 dernières années, la croissance économique de Madagascar est très faible (0,5% par an) alors que l'accroissement démographique est galopant (2,5%/an) Donc l'intensification dans la filière élevage est l'une des solutions rapide et durable pour lutter contre la pauvreté.

Or l'insuffisance de moyens à investir est un grand problème pour les citoyens malagasy surtout les paysans.

A cet effet, le gouvernement malagasy a cherché des solutions, en faisant accord auprès des bailleurs de fonds. Ces fonds sont gérés par les projets de développement qui existent à Madagascar selon le cas.

Ce cas présente un sous projet financé par le PSDR, l'un des projets de développement d'envergure nationale, avec la participation de 15% de membres de groupement (bénéficiaires de sous projet) soit en nature soit en numéraire et les 85% émanant du PSDR.

Le secteur élevage joue un rôle important dans le développement de notre pays, en l'an 2000, par exemple il a généré déjà une valeur ajoutée de 59,4 milliards de Ariary par an, soit 13,5% du PIB de Madagascar. Il constitue principale source de revenu pour 25% de la population malagasy et pour plus de 60% des ruraux, certes à des degrés divers

Dans le but et l'ambition de participer à l'augmentation de la production nationale, malgré l'insuffisance des moyens financiers, nous avons choisi l'élevage de l'aviculture pour la production de viande rapide (cas poulets de chair).

Et ce choix s'est fondé à Tuléar grâce à la disponibilité de terrain, à proximité des clients cibles, marché loin d'être saturé et la disponibilité des gens locaux qui ont la capacité d'intervenir à ce type d'élevage (« techniciens, vétérinaire », retraité) mais désormais ils deviennent paysans qui peuvent entrer dans le groupement.

Dans la province de Tuléar, l'élevage de poule fait partie des activités traditionnellement années dans les pratiques, mais depuis l'existence du PSDR qui a fait la sensibilisation sur l'élevage de poulet de chairs, il y a deux associations qui font ce type d'élevage. Ces

éleveurs ne satisfont pas les besoins des clients cibles de Tuléar qui sont les restos et bars au bord de la RN7, même le marché de poulet gasy est inclus.

Incités par tous ces faits, nous avons choisi comme thème de cet ouvrage :

**AMELIORATION DE FAISABILITE DE PROJET DE L'AVICULTURE D'UN  
GROUPEMENT FINANCE PAR LE PSDR**

*(Dans la province de Tuléar)*

Pour ce faire, nous allons subdiviser ce thème en deux grandes parties interdépendantes.

La première partie décrira l'environnement et les caractéristiques générales du projet, conçue à parler et à analyser généralement les scénarios conceptuels de cette étude. Elle comporte trois chapitres, à travers lesquelles, le PSDR et son financement puis l'analyse environnementale et les caractéristiques techniques du projet.

La deuxième partie procèdera à une amélioration de faisabilité commerciale et financière, en considérant successivement l'étude de marché puis l'investissement et rentabilité et enfin l'évaluation du projet.

**PREMIÈRE PARTIE :**  
**L'ENVIRONNEMENT ET LE**  
**CARACTERISTIQUE GENERAL DU PROJET**

## **Chapitre premier : Le PSDR et son financement**

Chez nous à Madagascar nombreux bailleurs de fonds qui interviennent pour soutenir paysans des efforts de développement dans le cadre de lutte contre la pauvreté dans la perspective de la politique engagée en matière de décentralisation l'une des conditions exiges pour la réussite de l'autonomie de la province.

### **SECTION I : PRESENTATION GENERALE DU PSDR**

Le PSDR Projet de Soutien au Développement Rural est conçu pour assister le Plan d'Action pour le Développement Rural (PADR), approuvé en 1999 par le Gouvernement de Madagascar pour promouvoir la croissance de la production agricole, la sécurité alimentaire et favoriser l'accès aux services de base dans les zones rurales. La contribution du PSDR à ce programme, s'attache à augmenter les revenus et réduire la pauvreté tout en préservant les ressources naturelles de base.

Le projet est couvert par l'Accord du Crédit 3524-MAG en date du 22 Juin 2001, entre la République de Madagascar et l'Association Internationale de Développement. L'achèvement du Projet est prévu pour le 31 Décembre 2006.

#### **I – Historique**

##### **I-1- Naissance du PSDR**

Malgré l'existence de nombreux projets, la vulgarisation, Madagascar reste toujours sous développé. On se demande pourquoi? C'est le fonds de démarrage, l'achat des investissements qui manquent .Alors naquit le PSDR pour justement résoudre cette situation.

Le PSDR est créé par le biais d'un accord entre la République de Madagascar et l'Institution de financement IDA. Cet accord a été signé le 22 juin 2001 sous le crédit n° 3524-MAG mais l'exécution du travail a débuté le mois d'octobre de la même année.

##### **I-2- Durée de vie du PSDR**

Le PSDR est prévu pour 5 ans du 21 juin 2001 jusqu'au 30 juin 2006 et renouvelable suivant la bonne exécution de la première phase. Mais la mise en œuvre de ce projet demande environ d'un an, donc le PSDR n'est pas clôturé qu'en année 2007.

C'est un projet qui finance les activités génératrices de revenu des organisations paysannes. Sous cet angle le PSDR apparaît comme étant l'un des rares projet à vocation essentiellement rurale ou paysanne.

## **II – Présentation du PSDR**

Le PSDR constitue ainsi un instrument d'accompagnement des axes stratégiques du PSDR, en particulier ; la promotion de l'intervention des groupements des producteurs et organisation paysanne et l'accroissement durable de la production agricole. Ces objectifs font partie intégrante de l'engagement N°4 développement rural du MAP (Madagascar Action Plan).

Le PSDR est un projet pour la mise en œuvre de la politique de développement rural définie dans le cadre du PADR. Il comporte deux catégories de projets :

### **II-1- UNEP : Unité Nationale d'Exécution de Projets**

#### **II-1-1- Définition et mission de l'UNEP**

L'UNEP est une structure de gestion et de suivi de l'exécution du PSDR au niveau national cette structure sera de la coordination des activités confiées à ce projet en vue de sa réalisation. Par rapport aux différents structures du ministères de rattachement, de la Primature des organismes étatiques et internationaux concernés pour le secteur rural, l'UNEP pourrait paraître comme un interlocuteur direct. Ainsi constitue-t-elle un instrument des axes stratégiques du PADR pour promouvoir l'intervention des producteurs regroupés en associations paysannes ainsi que l'accroissement durable de leur production agricole.

On peut citer parmi ses principales missions

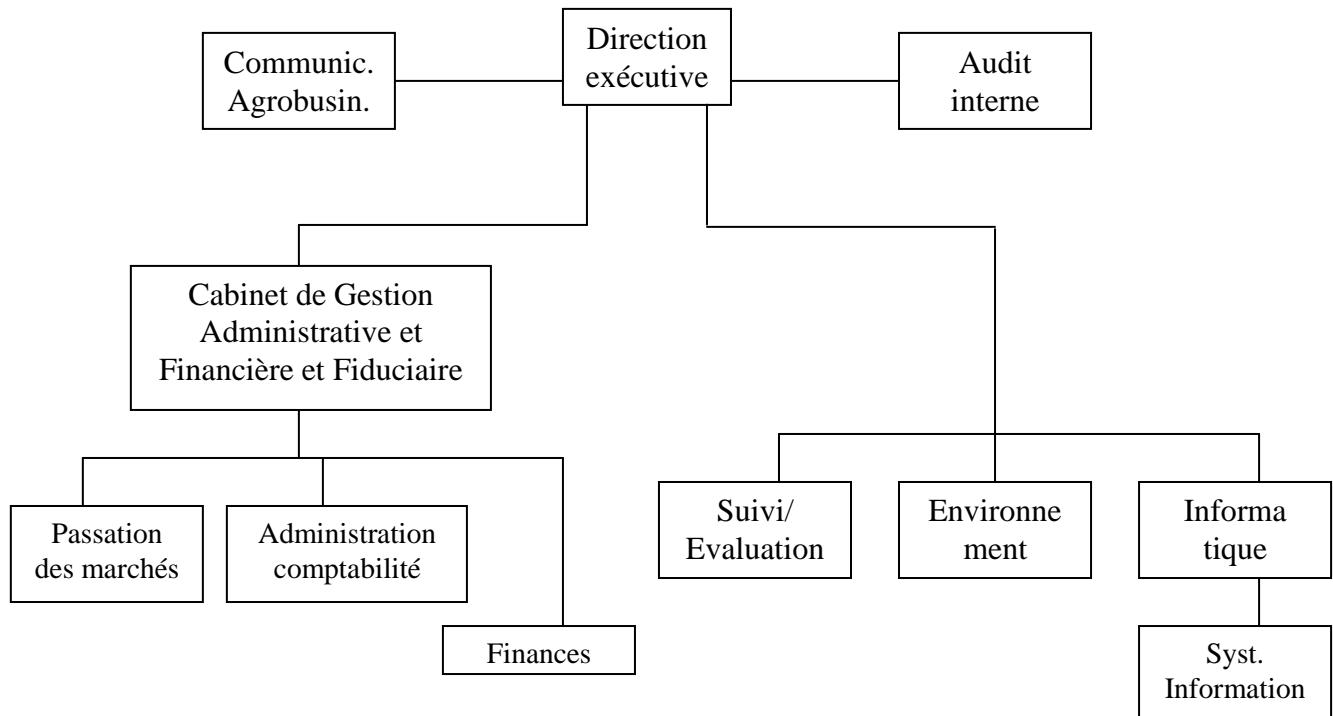
La coordination et la consolidation des rapports d'activités et le plan de travail annuel,

La coordination des décaissements par les comptes des différents volets et des sous composants du projet,

La garantie de la moralité des dépenses engagées au nom du projet, à l'aide de contrôle de respect des procédures mises en place au niveau de l'UPEP et des différents sous composants du projet,

L'Organisation de la vérification annuelle des comptes du projet par les auditeurs externes et l'équipe de la Banque.

## **II-1-2- Structure de l'Unité Nationale de l'Exécution du Projet (UNEP)**



*Source : PSDR Tuléar*

## **II-2- UPEP : Unité Provinciale d'Exécution de Projets**

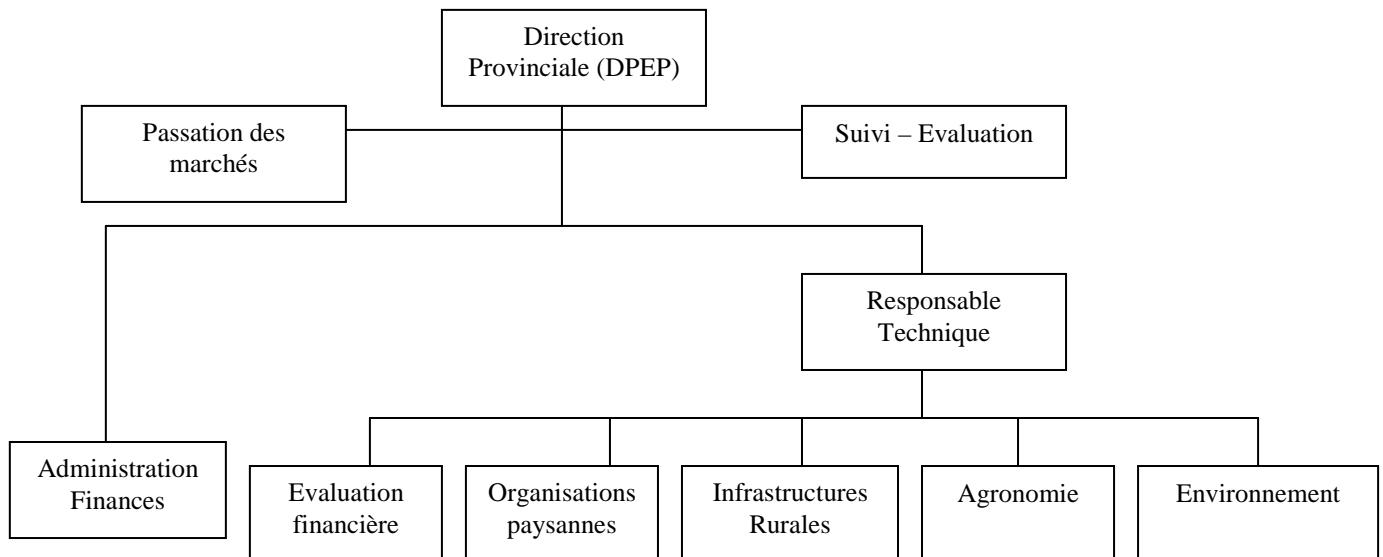
### **II-2-1- Définition et mission de l'UPEP**

L'UPEP est une structure décentralisée du PSDR qui sera chargée de la mise en œuvre de la politique du développement rural et de l'exécution des activités confiées à cette dernière, au niveau régional. Avec l'appui des services déconcentrés de l'Etat, des prestataires de services, l'UPEP a pour principales missions :

D'une part, de réaliser les sous projets initiés par les organisations paysannes et répondant aux critères d'éligibilité définis dans le manuel d'exécution,

D'autre part, d'assurer l'encadrement et l'assistance technique des activités confiées aux communautés bénéficiaires, ou groupements ou sous projets tout en visant la réalisation des objectifs attendus du projet définis dans le Projet A Document (PAD).

### **II-2-2- Structure – Type d'une unité provinciale d'Exécution du Projet (UPEP)**



*Source : PSDR Tuléar*

### **II-3- L'objectif du PSDR**

Les objectifs généraux du PSDR sont :

De contribuer à la mise en œuvre du Programme d'appui au Développement Rural ;  
D'accroître les revenus et réduire la pauvreté en zones rurales ou en zones urbaines à vocation agricole ;

De prendre les mesures lors de l'exécution du Projet pour préserver les ressources naturelles ;

D'encourager le développement d'activités tendant à relever les revenus

L'objectif du PSDR vise essentiellement à accroître ou à améliorer d'une manière durable le niveau de vie, les revenus et l'emploi des petits producteurs ruraux à travers le développement de leur système de production dans l'ensemble des régions du pays (22 GTDR)

Le PSDR s'identifie à une courroie productive qui entraîne des changements technologiques simples et graduels. Il est fondé sur le travail de l'exploitation familiale et de la communauté donnée.

Il agit sur deux plans :

Il cherche à appuyer les sous projets et activités qui sont en harmonie avec le développement régional.

En faisant la promotion de l'épargne, il essaie de boucler le cycle sur la base d'une constitution.

#### **II-4- Les zones de couvertures du PSDR**

Le PSDR a un objectif de couverture nationale progressive sur l'ensemble des 6 Provinces et des 22 régions couvertes par le GTDR et ce pour autant que ces derniers soient en place et opérationnels.

A l'intérieur de chaque province et de GTDR, les communes seront sélectionnées en accord avec le PCD et aussi le niveau d'enclavement.

Pour sélectionner les zones d'intervention, le PSDR vise en premier lieu les zones ou communes enclavées mais non seulement celles qui ont reçu déjà l'appui venant des autres projets. Et pour le sous projet ou groupement, leur activités.

#### **II-5- Les activités du PSDR**

Les activités du PSDR comprennent quatre grandes composantes :

Investissement productif : composante A ;

Service d'appui à la recherche agricole : composante B ;

Appui institutionnel : composante C ;

Administration et gestion du projet : composante D

##### **II-5-1 : Investissement productif**

Cette composante est destinée à stimuler la production agricole à travers des investissements et activités au profit des organisations paysannes (OP) dans les zones très pauvres, selon les degrés d'enclavement et de pauvreté sociale. Il s'agira essentiellement d'activités agricole et non agricole identifiées par le biais de diagnostics participatifs.

Le PSDR dans cette composante utilise pour ses investissements, le système de « dons de contre partie ». Il s'agit d'un mécanisme de dons constitués en vue d'assurer aux groupes de populations n'ayant pas actuellement accès au micro crédit des soutiens financières effectifs et sur ce qui pourrait être source de revenu additionnelle puis préalable à toute constitution d'épargne volontaire dont le développement ouvrirait aux paysans pauvre un accès plus élargi au micro crédit.

Le PSDR soutient quatre types d'investissement productifs :

**PROJETS D'INFRASTRUCTURES PRODUCTIVES**

Aménagements hydro agricoles

Construction d'unités de traitement ou de transformation

Infrastructures de stockage...

**ACTIVITES AGRICOLES**

Elevages divers

Apiculture

Aviculture ...

**ACTIVITES NON AGRICOLES**

Couture et Broderie

Atelier fer et outillage agricole

Production des matériaux de construction...

**APPUI AUX ORGANISATIONS PAYSANNES**

Assistance à l'élaboration de plans communautaires de développement

Renforcement des capacités des OPs : en matière technique, d'agribusiness...

**II-5-2 : Service d'appui à la recherche agricole**

Ce service d'appui à la recherche agricole comprend trois sous composantes seulement regroupées et attachées autour d'une projet d'investissement productif. :

Vulgarisation et formation : ces sous composantes sont généralement articulées au projet d'investissement productif.

Ce service d'appui en matière de vulgarisation fournit :

Aux communautés rurales et aux associations des producteurs des services de vulgarisation et de formation nécessaires à l'exécution des sous projets productifs proposés par le composant I

Un appui au service de vulgarisation et formation généré par la demande à condition qu'il soit ciblé et offert à petite échelle, tel que le partenariat entre le gouvernement, les communes, les organisations de producteurs et le projet.

Programme compétitif d'octroi de dons pour la recherche : cette sous composante est ouverte à tous.

Recherche thématique : dans cette sous composante, le PSDR finance la recherche sur le système de production pour trouver des solutions à des problèmes thématiques ou à long terme pour l'intensification, la diversification et /ou la viabilité des systèmes de production.

Le FOFIFA a identifié sept (07) thèmes de recherche :

Conservation, gestion des ressources génétiques animales et végétales, et amélioration des matériels génétiques

Gestions phytosanitaires intégrées

Recherches sciences sociales

Recherches agroalimentaires

Valorisation des résultats (diffusion des innovations)

Gestion zoosanitaire du cheptel de rente

### **II-5-3 : Appui institutionnel**

Le PSDR apporte son appui à travers sur les sous composants suivants :

Appui au plan de développement villageois : c'est à partir de ce plan qu'on peut identifier les besoins prioritaires des communautés.

Appui à la préparation de sous projet

Appui aux OP

### **II-5-4 : Administration et gestion du projet**

Cette composante concerne généralement l'UPEP et l'UNEP.

Dans cette composante le PSDR intervient dans quatre domaines :

Appui au PADR;

Appui aux politiques de développement rural ;

Evaluation environnementale ;

Système de formation statistique (MAEP)

Elle permet d'assurer le fonctionnement de l'UNEP et les six UPEP.

## **Section II : LE FINANCEMENT**

### **I - Forme de financement**

Le PSDR finance toute activité prévue dans les composantes. La plus grosse part de financement revient à l'investissement productif (composante) .Ce financement arrive directement aux organisations paysannes par les biais des sous - projets financés.

Le financement de la composante est confié au FCRA (Fonds Compétitifs de Recherche Appliqué) .En principe, il est ouvert à tous mais ce sont les grands centres de recherche comme FOFIFA,...qui détiennent la plus grosse part.

## **II - Condition de financement**

Dans le cadre de l'investissement productif, le financement issu du PSDR ne peut pas être transféré de façon automatique au bénéficiaire, son obtention exige des conditions.

L'organisation paysanne formelle ; disposant d'un statut, de règlements intérieur, de PV de constitution et de récépissé provisoire ou définitif dépose une requête de financement à l'UPEP suivant un canevas établi simplifié, visée par le Maire de la commune du site d'exploitation du projet futur bénéficiaire du financement demain

A l'UPEP, les demandes de financement sont sélectionnées et classées par priorité suivant des critères établis (activités génératrices de revenu, pas de problème de débouchée et d'approvisionnement...)

Si les requêtes priorisées sont inscrites dans le programme de travail annuel du PSDR, la priorisation des requêtes quand à elle dépend de plusieurs facteurs dont :

Priorités du Maep (Ministère de l'Agriculture, l'Elevage et la Pêche), en tant que ministère de tutelle du PSDR.

Priorités des régions en conformité du PRD

Inclus dans la filière du PSDR

Conforme aux PDC des communes d'origine des demandeurs

Le nombre de membres de l'organisation paysanne doit être supérieur ou égal à 15, qui doit fournir en tant qu'apport le 15% de financement, généralement en nature mais elle peut le fournir en numéraire.

Les composantes de c'est à dire n'exigent pas des conditions comme les précédentes, sauf que la sélection est basée sur la compétence du partenaire spécifique aux activités du sous projet.

### **Section III : LES DIFFERENTS PARTENAIRES**

Nombreux sont les partenaires du PSDR, et peuvent être subdiviser en trois catégories à savoir : i) les partenaires stratégiques ; ii) les organisations paysannes ; iii) et en fin les partenaires dits simples tels que prestataires de services, bureaux d'études, entreprises, etc.... A chaque partenaire, un rôle précis à jouer.

#### **I - Les partenaires stratégiques**

##### **I-1- Place et rôle**

Les partenaires stratégiques sont des collaborateurs du PSDR. Ils lui prêtent main forte pour la bonne réalisation du projet en milieu rural.

Leurs appuis se focalisent sur :

Le montage de sous- projet ;

L'encadrement et suivi des sous - projets ;

La mise en œuvre des sous projet d'infrastructure productive ;

Le renforcement des capacités des groupes de producteur et des organisations paysannes par l'assistance technique dans la formulation, l'organisation et la gestion des activités génératrices de revenus pour assurer un développement durable.

En quelques sortes, ils représentent le PSDR auprès des OP.

##### **I-2-Les critères de sélection de partenaire stratégique**

Pour être admis à participer à l'exécution, tout prestataire de service doit :

Avoir participé à des activités du développement communautaire semblable ;

Avoir une expérience dans la conception et l'exécution de projet participatif ;

Avoir une expertise technique dans le domaine d'intervention spécifique pour lequel il sollicite de contracter ;

Avoir une capacité financière et administrative adéquate ; et

Avoir été enregistrée et avoir la capacité juridique de contracter suivant les lois en vigueur.

### **I-3- Les différents partenaires stratégiques**

Peuvent être partenaires stratégiques :

Les ONG nationales, internationales présentes statutairement dans le pays ;

Les bureaux d'étude ;

Les instituts de recherche ;

Les services techniques départementaux de l'Etat, présent dans la zone ;

Les différentes associations paysannes ;

Les associations interprofessionnelles ;

Les consultants individuels ; et

Les artisans.

### **II – Les organisations paysannes**

Toute organisation paysanne peut collaborer avec le PSDR si elle remplit les conditions requises :

Avoir un membre supérieur ou au moins égal à 15.

Etre implantée en milieu rural ;

Etre un groupement formel ;

### **III – Les partenaires simples**

Ils regroupent tous les prestataires de services, les consultants individuels, les bureaux d'études, les ONG, les associations des entreprises. Ils peuvent collaborer avec le PSDR à condition qu'ils soient enregistrés dans le registre du PSDR .Pour s'y inscrire, il faut qu'ils présentent des manifestations d'intérêt. Mais pour les appels d'offres ouverts à tout prestataire même non inscrit dans le registre, la souscription peut se faire par l'achat d'un cahier de charge.

## **Chapitre II : Analyse environnement du projet**

Le milieu naturel est l'un des premiers éléments à maîtriser en matière d'élevage notamment celui de poulet de chair en effet, pour être aussi et financièrement rentable, une bonne connaissance des conditions naturelles du site d'exploitation s'impose.

Aussi la description du milieu d'exploitation appelé à être celui dudit élevage s'avère utile et nécessaire, au même titre que le facteur démographique dont l'importance pour la vente de la production futur prédéterminer le lendemain du projet dans sa dimension socio-économique.

### **Section I : DESCRIPTION DU MILIEU D'EXPLOITATION**

La commune urbaine de Tuléar se trouve dans les 21 districts de la dite province. Elle est située dans la région ATSIMO Andrefana et composé de six Firaiana.

**Tableau n°1 : Division administrative de la ville de Tuléar**

<b>QUARTIERS</b>	<b>FIRAISANA</b>
Mahavatse I Mahavatse II Mahavatse Tanambao Tanambao Motombe Ankiembe Bas Ankiembe Haut	MAHAVATSE I
Mahavatse II Ambararata Mahavatse II Ouest Tsiminatse I Est Tsimenatse I Ouest Tsimenatse II Tsimenatse III	MAHAVATSE II
Ankatsake Konkatsera Tanambao II Andabizy Sanfily Ampasikibo Amborogony Ouest Tanambao Amborogony	TANAMBAO II
Betania Tanambao Betania Ouest Betania Est Betania Ankilifaly Mangabe Andaboly	BETANIA

Tanambao I Tsonianengea Tuléar centre Tanambao Morafeno	TANAMBAO I
Besakoa Tsonianaloka Antaninarenina Betaritarika Ankenta Haut Ankenta Bas Songobory Anketraaka Ambohitsabo Antaravay Salimo Sakabera	BESAKOA

Source: préfecture de Tuléar I, année 2005

## **I - Situation géographique**

La ville de Tuléar se trouve juste au nord du Tropique de Capricorne, dans la partie sud ouest de Madagascar. Elle est au cœur de trois grands axes de communication qui sont le port, l'axe RN7 et l'aéroport. La RN9, des routes d'intérêts provinciales et des pistes parfois en état défectueux la relient avec les régions voisines. Cette position de carrefour lui rend la fonction d'enrichissement et de prestige, ainsi l'économie de la région par de la commune urbaine de Tuléar.

Avec une superficie de 282 km<sup>2</sup>, la ville de Tuléar est limitée au Nord par le fleuve Fiherena, au sud par le Fleur Onilahy, l'Ouest par le Canal de Mozambique et à l'Est par la commune rurale de Tuléar.

Bâtie sur les littorales Sud-ouest de Madagascar à 945 km de la capitale, la belle rade naturelle fait de la ville de Tuléar un site portuaire au temps des pirates.

Les premiers occupants furent les Vezo dont l'installation réussite vers le début du XVI<sup>e</sup> siècle. Plus tard des vagues de migration s'y observent tour à tour jusqu'à la formation de la ville.

En 1903, Tuléar était chef lieu de province, les premières constructions en durs apparaissent dès 1910 et se développent très rapidement à partir des années 30.

En 1922 l'agglomération de Tuléar est devenue une commune composée d'un périmètre urbain, suburbain et rural. Les quartiers étaient regroupés autour du centre administratif.

En 1946, l'agglomération redevient chef lieu de province et garde cette fonction jusqu'à nos jours. Les années 50 marquent l'expansion démographique galopante de la population et le début de l'extension anarchique de la ville. Malgré la conception du plan d'urbanisme datant

de 1967, les constructions illicites ont envahie la ville de Tuléar, phénomène qui se pousse actuellement.

Cette sous – section étudie la température et la pluviométrie de l'environnement du projet.

A Tuléar, la température moyenne annuelle de Tuléar est de 25°C, généralement pareille sur la côte est de Madagascar. Le mois d'août est le mois le plus froid avec une température moyenne minimale de 16,2°C, par contre le mois de février présente la température maximale de l'année de 30,4°C.

**Tableau 2 : Température mensuelle en °C**

Zone : Tuléar

Période : 1961-1990

Mois	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Tmin	22,3	22,5	21,9	20,9	18,8	17	16,4	16,2	16,8	18,7	20,2	21,7
Tmax	30,3	30,4	29,5	26,8	27	25,5	24,6	24,8	25,7	26,9	28,3	29,6
Tmoy	26,3	26,4	25,7	24,8	22,9	21,3	20,5	20,5	21,2	22,8	24,2	25,6

Source : enquête 2005

*Tmin : Moyenne mensuelle des températures minimales*

*Tmax : Moyenne mensuelle des températures maximales*

*Tmoy : Température moyenne mensuelle*

## **II-2- La pluviométrie**

La pluviométrie mesure la quantité de pluie tombée à un moment donné de l'année. La précipitation moyenne annuelle de la commune est de 2500 mm répartie sur 9 mois c'est-à-dire, presque pendant toute l'année. Le district de Tuléar, comme tous les autres districts de la région Atsimo Andrefana est classé parmi les zones chaudes de Madagascar.

## **SECTION II : LES FACTEURS DEMOGRAPHIQUES**

Il est important de connaître la situation démographique du district concerné pour pouvoir évaluer la population cible par l'exploitation.

### **I – Population de la commune urbaine de Tuléar**

Le tableau ci-après donne une description de la population, superficie, et densité de la commune urbaine de Tuléar par Firaiana.

**Tableau 3 : Répartition de la population par Firaism-pokotany**

<b>Firaism</b>	<b>Population 2000</b>	<b>Superficie au Km<sup>2</sup></b>	<b>Densité hab/Km<sup>2</sup></b>
MAHAVATSE I	37 680	35,431	1 064,030
MAHAVATSE II	26 774	<b>33,785</b>	<b>792,480</b>
TANAMBAO I	28 683	25,225	1 469,290
TANAMBAO II	37 063	42,61	304,900
BESAKOA	24 225	81,624	296,780
BETANIA	19 339	63,492	681,930
<b>TOTAL</b>	<b>173 764</b>	<b>282,000</b>	<b>616,255</b>

Source : *Monographie du Fivondronam-pokotany de Tuléar I, année 2003*

### **I – 1 Evolution démographique**

L'absence de la statistique ancienne suffisamment détaillés ne nous permet pas de calculés exactement l'évolution démographique au niveau de la ville de Tuléar mais l'application du taux de croissance moyenne à Madagascar qui est du 3,3% nous permet de penser que la situation évoluera de la façon suivant au chiffre arrondie. Par exemple ; pour l'année 2002 le nombre de la population est de 185 421 soit (calcul) ; tableau 4 qui montre l'évolution démographique à 2001-2006.

**Tableau 4 : Evolution démographique de la population**

<b>Années</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Nombres de populations	179498	185421	191540	197861	204390	211135

Source : *calcul à partir du taux 3,3%*

### **I – 2 Les causes de l'augmentation de la population**

La population de la ville de Tuléar est marquée par la jeunesse et la forte représentation féminine. 58,1% des habitants ont moins de 20 ans en 2001, les femmes constituent 57,9% de la population.<sup>1</sup>

Tuléar est une ville cosmopolite, ouverte aux plusieurs cultures. Du point de vue ethnique, 16,32% des habitants de la ville y compris Betsinjaka et Mitsinjo sont constitués par des Tanalana, suivis par les Vezo avec 13,5% et les Antandroy 12,7%.

---

<sup>1</sup> Selon notre enquête CISCO Tuléar 2006

Ces trois groupes influent largement la société. En effet leurs pratiques ancestrales dominent la ville alors que le développement des quartiers claniques s'érige en facteurs déterminants de l'agglomération.

Il est difficile d'estimer le nombre réel des habitants de la commune urbaine de Tuléar le dernier recensement officiel issue de la préfecture de Tuléar datant de 2006, donne 211135 habitants.

## **II - La population de l'ex- Province de Tuléar**

C'est la province la plus vaste, pourtant elle ne représente que les 6% de la population du pays. La densité moyenne de la zone est environ de 11 habitants par km<sup>2</sup>. Les communes de Tuléar I, de Betioky sud et d'Ampanihy ouest sont les plus peuplées, estimés à 59% de la population de l'ex-Province.

Cette évolution de la population est due à:

L'exode rural des autres ethnies notamment les Masikoro, Mahafaly, Tanalana, Vezo et Antandroy.

L'augmentation du nombre de jeunes filles en état de procréer entraînant ainsi un accroissement important de taux de natalité.

## **III –Le choix du site d'exploitation**

La plupart des membres du groupement habitent un peu loin à 1 km du lieu d'exploitation, ce qui facilite le suivi de l'élevage.

### **III-1- Les caractéristiques du milieu**

Ce lieu est très vaste et favorable à l'élevage des poulets de chair en raison de son climat. Le choix de sites n'y est soumis à aucune contrainte étant entendu l'étendue du terrain avec une superficie de 12 ha.

L'emplacement est bien aéré et situé au bord de la route, formé d'un terrain plat en haut, de deux bassins versants, et une vallée traversée par un ruisseau. Notre choix s'est porté sur un terrain plat avec une petite partie de pente, le tout à 100 m de la RN7 à l'écart des bruits qui peuvent stresser les poulets.

### **III-2- L'accessibilité**

L'accessibilité est l'un des grands avantages de cette localité. Il est presque accessible par tous les moyens de transport (pirogue, voiture, à dos d'homme,...ect). Donc il n'y a pas de problèmes sur l'approvisionnement et l'écoulement des produits.

### **III-3- L'aération et l'eau**

Ces facteurs sont très importants pour la santé et le bon déroulement de l'élevage de poulet de chair. Ce terrain est bien aéré et assez exposé au soleil grâce à sa hauteur qui ne risque rien pendant la période de pluies ou inondation. En plus, l'eau est à proximité et il n'y a pas de risque de tarissement en période sèche.

### **III-4-Proximité des clients cibles**

Comme les clients cibles sont principalement les restaurateurs et les bars situés le long de la RN7, l'écoulement des produits est facilité par le transport terrestre.

## **Section III : Activité socio-économique de la population**

Les principales sources de revenu de la population tournent autour de l'existence de la RN7 (restauration, marchand de fruits,...), l'agriculture et l'élevage. Si l'activité agropastorale est l'une des caractéristiques essentielles sinon la plus importante de la vie socio-culturelle et économique de la région, la possession des bœufs sert quand à elle de signe de prestige social dans cette partie sud et sud ouest du pays où l'on en compte plus de 2 millions de bovins représentant les 26% du nombre total au niveau national.

### **I - Hiérarchisation des activités par ordre d'importance**

Il s'agit d'une hiérarchisation selon le pourcentage de la population qui l'exerce ci-après:

**Tableau 5 : Hiérarchisation des activités par rapport à l'importance de la population pratiquante**

N°	Activités	Pourcentage %
01	Commerce	42
02	Agriculture	22
03	Travail salarial	15
04	Elevage	12
05	Pêche	06
06	Divers	03

*Source : Mairie Tuléar (année 2003)*

Ce tableau nous montre que presque la moitié, 42% de la population, exerce le commerce, alors que l'élevage n'occupe que 12%. Ce faible taux dans le secteur élevage a pour cause, l'insuffisance de techniciens nécessaire pour la suivie de la conduite de ladite activité ainsi que de vétérinaire pour la vaccination. Le cas de l'élevage de poulet de chair en est très révélateur où deux ONG seulement l'exerce dans la commune urbaine de Tuléar ; cela quand bien même les techniques utilisées, nécessaires pour de tel type d'activité sont les plus simples. Pourtant les clients cibles sont nombreux, et sur le plan commercial, la viande de poulet de chair n'en n'est pas moins prometteuse.

## **II – Elevage de poulet extensif à Tuléar**

La plupart des éleveurs pratiquent l'élevage traditionnel (poulet gasy) qui règle général ignore l'utilité de traitement ni vaccination, les animaux se procurent eux même leur alimentation. Par conséquent, les poulets sont les plus souvent des poulets de tailles et/ou poids faibles, de croissance lente et sont sujets à des maladies contagieuses comme le barika, ... qui entraînent de forte mortalité. Vouloir donc en faire une source de revenu paraît bien à notre sens incertain et d'une naïveté pure et simple. Par contre le poulet traditionnel est très recherché et apprécié pour les besoins utilitaires ou imprévus (nourriture en cas d'accouchement, des visiteurs respectueux, des malades...).

## **III - Avantages de l'élevage de poulet de chair à Tuléar**

Compte tenu de la hausse du coût de la vie actuelle, un seul revenu ne suffit plus pour pallier aux énormes besoins quotidiens. Face au faible revenu des paysans, l'explosion démographique, et l'effritement de pouvoir d'achat, une diversification de l'activité est importante ; et l'élevage de poulet de chair en constitue une avec les avantages qu'on pourrait y en tirer.

### **III-1- Avantages techniques**

Contrairement à l'élevage extensif traditionnel, l'élevage de poulet de chair ne peut se faire sans technicien, vétérinaire et produit photos sanitaires destinés et conçues pour les traitements préventifs des animaux. Désormais ces produits sont disponibles et classes

prioritaires dans le PCD 2003 grâce à la demande des paysans de plus en plus convaincus.

### **III-2- Avantages commerciaux**

Pour les producteurs à la fois vendeurs, le cycle de l'élevage est court et permet d'obtenir des revenus à court terme (tous les 45 jours). Dans un contexte d'un marché encore loin d'être saturé.

Pour les restaurateurs et les bars, si le prix d'achat est moindre, le temps de cuisson court est également un atout supplémentaire dans la mesure où il nécessite moins d'énergie utilisée, ce qui évite toute éventuelle rupture de ravitaillement tout au long de l'année. D'après l'enquête menée dans le district, les restaurateurs étaient au début sceptiques à propos de la viande de poulet de chair quant au goût, mais à l'issue de la sensibilisation faite, s'en sont-ils finalement convaincus au point de s'en faire une clientèle certaine et solvable.

### **III-3- Avantages des consommateurs**

La viande de poulet de chair de bonne qualité (viande blanche, chair tendre) est une source de protéine de plus pour les consommateurs en dehors des viandes de bœufs, de porcs et de poissons. En plus, le prix est compétitif par rapport aux autres sources de protéines citées ci-dessus et à la portée de la plupart des consommateurs. Pour les mères de famille, elle permet un gain de temps et un gain d'énergie pour la cuisson grâce à la bonne qualité de sa chair.

## **IV - l'élevage de poulet de chair n'est pas sans difficulté.**

Ce type d'élevage nécessite un investissement et un fond de roulement assez importants, ce qui n'est pas toujours à la portée de tous.

En plus il exige un suivi à plein temps (nuit et jour) de l'état de santé et de la nutrition des animaux et la propreté du lieu.

Insuffisance de techniciens d'élevage et de vétérinaires dans notre pays

Comme la pratique de cet élevage est assez récente à Tuléar, le risque de rupture de stock de provende est possible.

Le coût de provende exorbitant

Concernant particulièrement le site d'exploitation, la non électrification pouvant en être rien inconvénient majeur pouvant compromettre le projet dans la mesure où cela ne manquerait pas à alourdir les charges notamment d'investissement.

## **Chapitre III : CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DU PROJET**

L'élevage de poule est une activité facile à faire, presque la plupart des paysans exercent cette activité. Certains appliquent l'élevage extensif, d'autres moins intensif. Notre étude est basée sur l'élevage intensif qui fait usage d'une règle technique et technologique moderne. Ce chapitre est donc consacré à la description et analyse de l'exploitation de l'élevage ainsi que des processus d'exploitation et de production.

### **Section I : DESCRIPTION ET ANALYSE DE L'EXPLOITATION DE L'ELEVAGE**

Dans cette section nous allons successivement parler du projet d'élevage de poulets de chair, les différents types et races existants

#### **I-1- Définition du projet**

D'après N Beudelet un projet est un dispositif mettant en œuvre un certain nombre de moyens humains, financiers, matériels pour la réalisation d'objectif défini en réponse à une demande, selon une échéance prédéterminée.

Ainsi, le présent projet ne peut commencer qu'après avoir établi et planifié les trois points suivants :

Les objectifs ;

Les moyens ;

Les délais de vie

#### **I-2- Le secteur de ce projet**

Comme ce présent projet ne fait pas de transformation, il fait partie du secteur primaire qui englobe l'agriculture de toute nature ainsi que le gisement de mines. Pourtant, le produit résultant du secteur primaire constitue, soit des matières indispensables aux activités secondaires, soit des éléments fondamentaux au secteur tertiaire. Ceci explique que les activités du secteur primaire sont très indispensables.

#### **I-3- Le classement de ce projet**

Il y a trois sortes de projet :

Les grands projets industriels

Les moyens projets

Les petits projets

Le projet en question dans cet ouvrage est du type faisant partie des petits projets.

#### **I-4- Catégorie de ce projet**

Tout projet est élaboré et réalisé pour l'intérêt d'une communauté et à ce titre revêt un double objectif : objectif commercial à but lucratif et un objectif de développement pour les bénéficiaires qui ne sont autres que les membres du groupement issu de la commune. De même, le présent projet se fixe comme objectif, les mêmes que ceux mentionnés ci-dessus, pour l'intérêt de la communauté.

#### **I-5 - Les avantages de ce projet**

Puisque ce projet est monté sous forme d'un groupement, les membres participent gratuitement aux tâches destinées aux ouvriers rémunérés. Les avantages concernant les activités sont :

##### **I-5-1- élevage en évolution**

Ces dernières années, nous pensons que cet élevage a subi une évolution fulgurante par rapport à tous les autres types d'élevages (bovins, porcins, caprins,...). Cette évolution concerne la productivité et l'alimentation des animaux, la durée de l'élevage et le goût de leur chair. Nous allons illustrer cette évolution à l'aide du tableau n°5 suivant :

**Tableau 6: Evolution des performances techniques en élevage de poulets de chair :**

Année	Durée d'élevage (j)	Poids vifs (kg) d'un poulet
1976	58	1,750
1996	54	1,850
2005	45	2,500

Source : Avitech Tuléar, année 2005

Cette évolution est due à plusieurs facteurs :

la sélection de la race des poussins qui a permis d'améliorer la vitesse de croissance et la transformation des aliments en muscle

Le progrès de la formule des aliments, qualitativement, selon les besoins des animaux Généralisation des plans de prophylaxie à tous les stades de production de volailles a permis de réduire non seulement la mortalité mais également de garantir la santé. Perfectionnement de leur habitat et leur équipement afin de mettre les volailles en bonne condition.

#### **I-5-2- élevage simple**

Nous savons que l'activité économique moderne nécessite de plus en plus la maîtrise de la technologie moderne. Or, cet élevage moderne ne requiert ni une technologie sophistiquée ni assistance étrangère, par conséquent la formation du personnel ne constitue pas un obstacle.

Tout le monde peut effectuer cet élevage avec une simple formation sur les normes à suivre. Pour l'investissement, il suffit d'avoir un terrain, un bâtiment et autres matériels simples.

#### **I-5-3- élevage à cycle court**

D'après le tableau n°06 portant sur l'évolution des performances techniques en élevage de poulet de chair, depuis l'année 2005, le cycle d'élevage reste en moyenne 45 jours avec un poids vif moyen variant de 2,5 kg à 3 kg.

#### **I-5-4- élevage produisant des animaux à viande compétitive**

Les viandes de volailles sont incontestablement celle qui rencontre un succès croissant auprès des consommateurs car ce sont des viandes adaptées à tous les types de consommateurs. Elles sont les mieux placées sur l'échiquier de viande et aussi n'ont quasiment aucun tabou religieux.

#### **I-5-5- élevage a un marché promoteur**

En Afrique du sud, la consommation de viande de poulet de chair par an est incluse entre 11 kg et 17 kg, alors qu'à Madagascar elle varie seulement de 3kg à 5kg par an.

## **II - Les différents types d'élevage de poulets**

L'aviculture est le secteur de production animale qui a connu le développement le plus spectaculaire au cours des dernières années. Deux types d'élevage de poulet existe en fait : l'élevage de type traditionnel, extensif, le plus pratiquée par les paysans en général soit pour leurs propres besoins, soit pour satisfaire des besoins non réguliers dans le temps dans la mesure où ils n'apparaissent que occasionnellement par exemple à l'occasion de visiteurs respectueux. Mais il existe également un deuxième type, désormais exercée par un nombre croissant de paysans, l'élevage intensif ou moderne en clastration exigeant certaines normes techniques aussi bien dans la conduite à terme en matière de suivi sanitaire et alimentaire qui dans l'organisation et choix des matériels à utiliser pour le besoin de logement.

### **II-1- Elevage traditionnel ou extensif**

#### **II-1-1- Conduite d'élevage**

Ce type d'élevage est connu depuis les temps immémorés. Il se pratique sur d'immense étendue avec peu de main d'œuvre. Les poulets sont libres durant le jour et rentrent par habitude le soir.

#### **II-1-2- Habitat**

Les poulets élevés de cette façon n'ont pas de logement sûr, ils peuvent être perchés sur des arbres, dans la cabane et/ou à n'importe quel lieu sans abri.

#### **II-1-3- Durée d'exploitation**

La productivité de l'élevage traditionnel est très faible par rapport à celle dite moderne. Cette faiblesse est due à la croissance très lente des poulets .En effet, le poids idéal pour la vente n'est atteint qu'à partir du sixième mois.

#### **II-1-4- Nutrition**

L'éleveur ne suit pas l'alimentation de ces poulets. Peu de gens se donnent en général la peine d'y songer. Et il ne reste plus aux poulets qui d'errer dans la nature pour trouver de quoi à se nourrir. En principe, on peut affirmer qu'ils ne reçoivent aucun complément

alimentaire pour diverses raisons (pratiques socio-culturelles, traditionnelles, pauvreté matérielle et/ou financière, etc....).

## **II-2- Elevage moderne ou intensif**

L'élevage intensif de volailles exige maintenant l'application précise, des techniques diverses afin d'assurer les conditions de production les plus satisfaisantes possible. Il y a deux types de volailles qui peuvent être élevés d'une façon moderne : les poulets qui produisent de chair et les poulets qui donnent des œufs dénommés poules pondeuses.

Notre choix s'est porté sur le type d'élevage de poulet de chair.

### **II-2-1- L'origine du poulet de chair**

Les poulets de chair sont venus de l'extérieur (Maurice, France et Afrique du Sud...). Avant il n'y avait que les poulets traditionnels sur lesquels se portaient le choix des villages ou paysans chez nous à Madagascar depuis 1971, un nombre croissant de paysans, aurons-nous dit, commencent à l'intéresser à des nouvelles races.

### **II-2-2 Les différentes races existantes à Madagascar**

Le tableau n°7 ci-après décrit entre autre les différentes races de poulet adaptées à nos conditions nationales. Mais les plus utilisées sont : les star bro, tropic bro, 177, ou reproducteur chair. Elles sont utilisées pour la reproduction de poussins par l'AVITECH, SOPRAMAD, L pac ou le red bro sont actuellement des races dépassées.

**Tableau 7: Les différentes races de poulets de chair à Madagascar**

Importateurs /reproducteur	Origine	Races	Couleurs		Observation
			plume	pieds	
Bevalala	Maurice France	I77 ou reproducteur chair	Blanche	Blanc	
Sopramad	Maurice	Color pac	Rouge	Noir	
Sopramad Avitech	Maurice	Red pac ou Red bro	Rouge foncé	Noir	dépassés
Avitech	Maurice	Shaver star bro	blanche	Blanc	
Sopramad	Maurice	Shaver tropic bro	blanche	noir	I77 x Color pac

*Source : centre de formation de l'élevage de poulet de chair de Bevalala Antananarivo*

## **Section II : DESCRIPTION DE PROCESSUS D'EXPLOITATION**

Comme toute exploitation, le processus débute toujours par la mise en œuvre, puis le déroulement des activités c'est-à-dire la construction de logement, élevage proprement dit, la nutrition, santé, ... et enfin renouvellement des stocks que nous étudierons dans la section suivante.

### **I - Organisation de la mise en œuvre**

Avant la mise en place d'un groupement, pour qu'il soit valable, les membres doivent déterminer sa forme juridique, ensuite déposer les dossiers utiles (en 9 exemplaires) au niveau des administrations hiérarchiques.

#### **I-1- Forme juridique**

Le groupement doit porter un nom choisi par les membres. Le présent groupement est dénommé APES (Association des Paysans et Etudiants sortants). Il est régi par l'ordonnance n°60-133 du 03 octobre 1960, portant le régime général et le décret n°82-015 du 21 janvier 1982 fixant l'organisation, l'attribution et le fonctionnement. Donc, il n'est pas soumis à l'impôt entendus par l'ensemble d'impôt sur la bénédice.

Il est constitué de 15 membres dont le nombre minimum est imposé par le PSDR et se réparti comme suit :

01 Président (e)

01 Vice Président (e)

01 trésorier(e)

01 Vice trésorier (e)

01 Secrétaire

01 Vice Secrétaire

02 Commissaires au compte

03 Conseillers présidentiels

04 membres ordinaires qui sont des simples conseillers lors de l'Assemblée Générale

Dans le cadre de la réduction de la pauvreté, le financement PSDR a permis au groupement d'élaborer une requête sur l'élevage de poulet de chair malgré l'insuffisance des moyens monétaires dont il dispose. Il s'agit là d'une initiative s'inscrivant dans le cadre de ses

objectifs notamment l'amélioration et l'augmentation des revenus des membres directs et indirects.

## **I-2- Procédure de constitution d'un groupement**

Comme nous avons dit auparavant, la constitution d'un groupement est régi par l'ordonnance n°60-133 du 03 octobre 1960, elle exige des pièces et des procédures à suivre au niveau de l'administration.

### **I-2-1- Pièces à fournir**

Après le premier AG d'un groupement, il devrait fournir les pièces suivantes :

PV de la réunion constitutive

Déclaration de la constitution

PV de l'élection des membres de bureau

Liste des membres du bureau

Liste des membres avec tous les renseignements

Statut général du groupement

Le règlement intérieur du groupement

### **I-2-2- Déposition du dossier**

Après avoir réuni tous ces dossiers, établis en 09 exemplaires, le groupement doit les déposer aux autorités compétentes suivantes :

Au maire qui procède à la vérification des dossiers et renseignements concernant les membres et le groupement ; s'ils sont conformes aux règles en vigueur, il donne son avis sur le groupement par la signature et le cachet de la mairie. Dans le cas contraire, il réclame des compléments de dossiers.

Au chef de district : celui-ci examine la conformité du dossier à l'ordonnance citée ci-dessus et fournit une attestation de dépôt de dossier. En cas d'avis favorable, il délivre un récépissé provisoire pour que le groupement puisse entamer la démarche de demande de financement auprès du PSDR.

au PDS, la seule instance habilitée à délivrer au niveau Faritany le récépissé définitif, nécessaire pour le démantèlement des activités. Toutefois le PSDR reconnaît et accepte le

récépissé provisoire dans la mesure où l'octroi du récépissé définitif peut prendre un délai de 3 à 5 ans en compter de la date de dépôt.

### **I-3- La vie du groupement**

Une fois que le groupement est légal, il doit déterminer ses activités, sa durée de vie et surtout ses sources de financement.

#### **I-3-1- Les activités**

Dans le cadre du PSDR, une seule spéulation est financée pour un groupement. Mais après, il peut créer d'autres spéulations avec ses propres moyens.

#### **I-3-2- Durée**

La durée de vie du groupement est indéterminée et le début prévisionnel de l'exploitation est prévu au mois de janvier de l'année 2008 si la requête est favorable. En cas de dissolution, le statut détermine le mode de répartition de différents droits et des obligations de chaque membre.

#### **I-3-3- Les sources de financement**

La réalisation d'un projet implique des investissements, qui nécessitent des fonds, que les membres de notre groupement n'ont pas la possibilité de fournir en totalité car ils sont des simples paysans et des étudiants fraîchement sortants. En effet, il existe deux sources de financements pour le groupement :

Le financement interne : par définition c'est l'apport des membres pour constituer un capital dont le taux est de 15% du fond total. Cet apport peut être apporté en nature (forces de travail, compétences, ...) ou en numéraire. Le PSDR n'accepte pas un terrain comme apport.

Le financement externe : dans le cas du groupement, c'est le PSDR qui fournit les 85% du fond d'investissement si la demande est accordée.

#### **I-3-4- Les besoins en personnel**

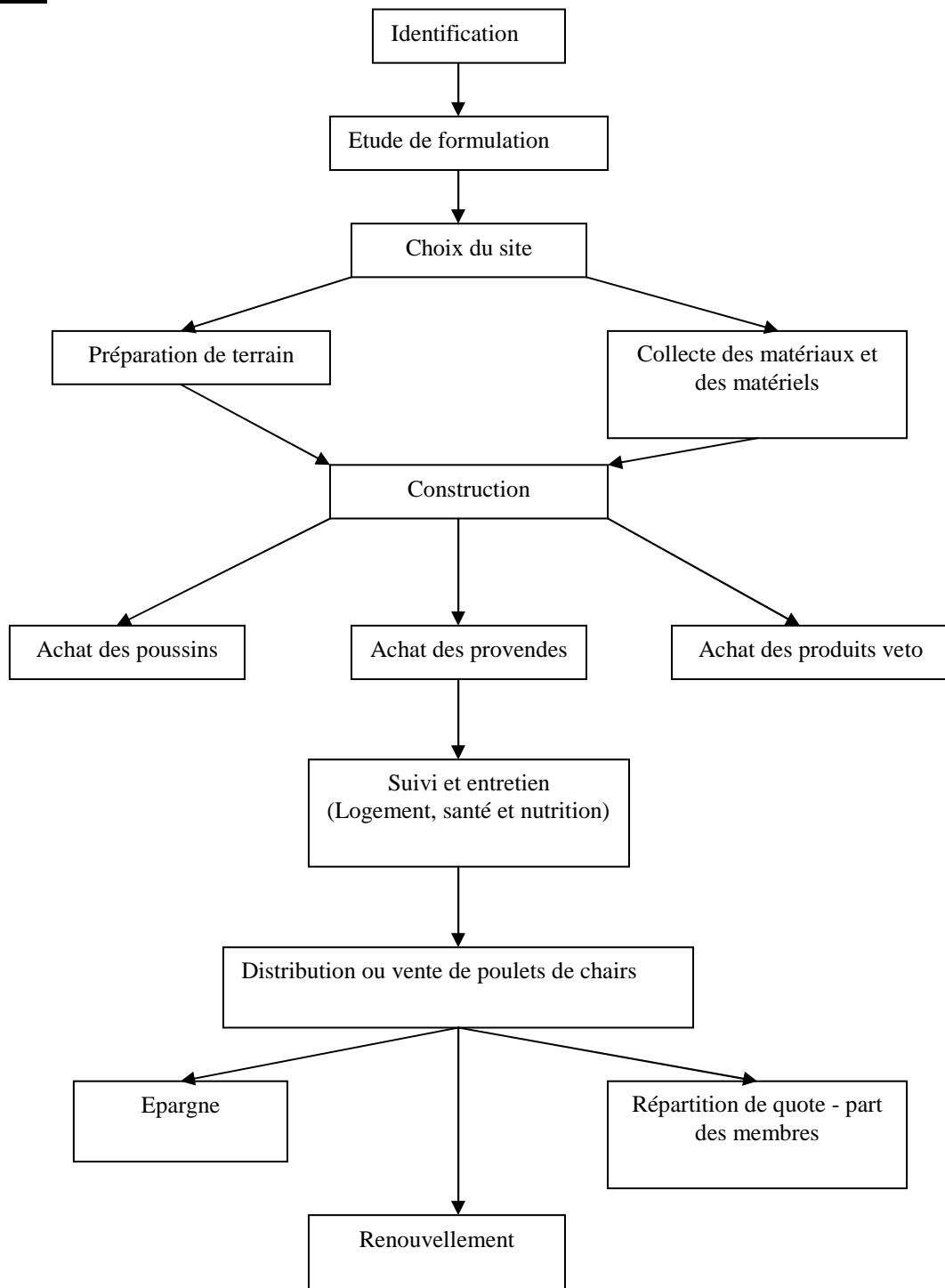
Les moyens humains font partie des facteurs clés du bon fonctionnement de l'exploitation. La constitution des membres du groupement, qui doivent résidés dans la commune, a été faite selon les besoins de l'exploitation. Les tâches de chaque membre sont bien définies suivant leur compétence (Techniciens, vétérinaire, gestionnaire, paysans).

## **II - Données techniques sur les normes d'élevage**

Les normes à suivre pour l'élevage de poulet de chair sont simples mais on doit les respecter pour leur bonne croissance. Ce paragraphe décrit les techniques, les habitats et les matériels ou équipements nécessaires pour l'exploitation :

### **II-1- La description technique de cet élevage**

**Figure 1 : Schéma de déroulement des activités :**



## **II-1- Habitats**

La construction des habitats dépend principalement du climat, de l'emplacement et des matériaux locaux. Au cas où ces derniers sont insuffisants ou absents, il faut chercher ailleurs.

### **II-1-1- Le nombre des habitats à construire**

Les bâtiments sont composés de poulailler et de poussinière.

La poussinière est un habitat où l'on met les jeunes poussins durant 21 jours.

Les poulaillers sont des habitats conçus pour accueillir les poulets à partir de 21 jours jusqu'au terme du cycle, généralement le 45ième jour.

Dans le cas du projet, le nombre des habitats est de cinq dont :

02 poulaillers

01 poussinière

01 bureau et magasin de stockage de matériel (brouette, angady,...) et des matières premières (provende).

01 cabane pour le gardien permanent responsable de la surveillance jour et nuit.

### **II-1-2- Normes des habitats**

Normalement, les poulaillers et les poussinières doivent avoir une orientation perpendiculaire aux vents dominants avec une possibilité d'écart de 30 à 45° de part et d'autre de cette direction. Mais les autres habitats sont construits suivant la disponibilité du terrain et le choix des membres. La surface occupée par l'exploitation est environ 15 ares.

#### **La poussinière :**

La surface occupée par une colonie de poussins varie suivant l'âge comme le montre le tableau suivant :

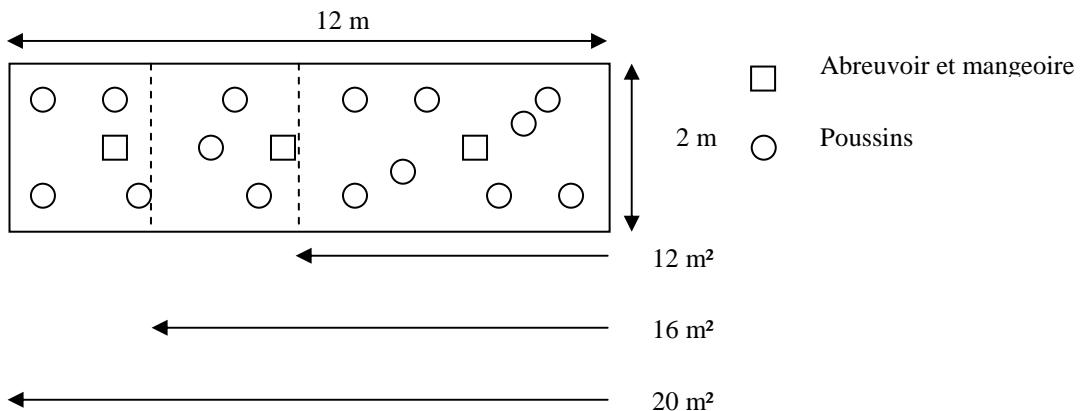
**Tableau 8:** Surface de plancher occupée par les poussins en fonction de temps :

<b>Age</b>	<b>Surface</b>	<b>Nombre de poussins</b>	<b>Normes (nombre poussins/m<sup>2</sup>)</b>
0 à 7 jours	12 m <sup>2</sup>	500	50
8 à 14 jours	16 m <sup>2</sup>	500	33-34
15 à 21 jours	20 m <sup>2</sup>	500	25

*Source : Fiche technique de l'élevage de poulet de chair de la direction de l'appui à la production animale*

Ce tableau nous montre que la surface de la poussinière est extensible en fonction de l'âge des poussins. Donc, pour l'élevage de 500 poussins, la surface maximale de la poussinière est de 16 m<sup>2</sup> c'est-à-dire 10 m x 2 m. La surface pour la réception des poussins est limitée à l'aide d'un carton ou isorel qui servira l'extension de l'espace et leur protection contre le courant d'air au niveau du sol.

**Figure 2 : Schéma d'une poussinière**



*Source : AVITECH Tuléar, année 2005*

- **Le poulailler :**

Selon les normes internationales, la surface du bâtiment évolue en fonction du temps :

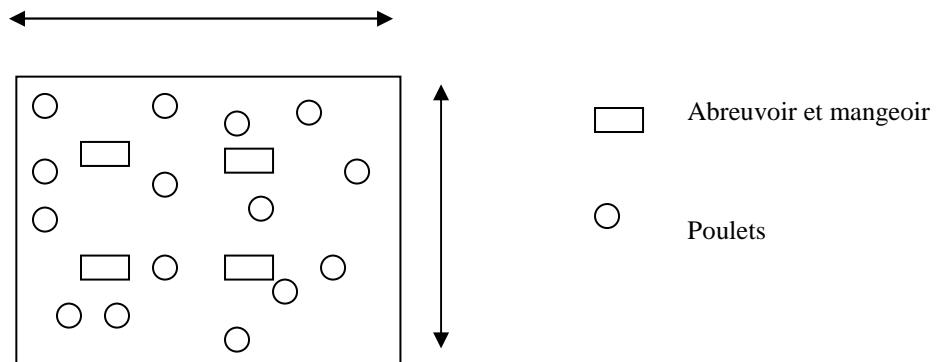
**Tableau 9 : Surface de plancher occupée par les poulets**

Age	Surface	Nombre de poussins
4 à 8 semaines	40 m <sup>2</sup>	500
9 <sup>ème</sup> semaine	52 m <sup>2</sup>	500

*Source : Memento de l'agronome, année 2005*

Mais à Madagascar la norme appliquée est unique avec 10 poulets par m<sup>2</sup> c'est-à-dire pour 500 poulets, la surface totale est de 50 m<sup>2</sup> ou 25 m<sup>2</sup> par poulailler.

**Figure 3 : Schéma d'un poulailler pour 250 poulets**



*Source : AVITECH Tuléar, année 2005*

#### **II-1-3- Les matériaux nécessaires pour la construction**

Comme le milieu d'exploitation se trouve dans une région chaude et humide, les matériaux de construction de la poussinière et les poulaillers doivent être compatibles à ce climat pour éviter les dépenses inutiles comme l'achat des ventilateurs, climatiseurs,... Tous les matériaux nécessaires sont disponibles localement, et cela permet à la fois de minimiser les coûts d'investissement et d'améliorer les revenus de la population riveraine.

Les matériaux sont :

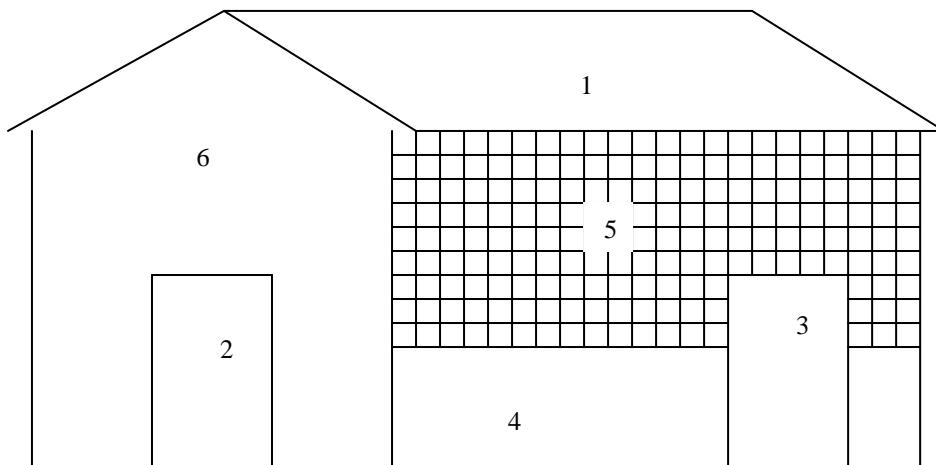
- |                          |                    |
|--------------------------|--------------------|
| - Bois carré             | - Ciment           |
| - Bois rond              | - Sable de rivière |
| - Fontsy <sup>(1)</sup>  | - Caillasse        |
| - Falafa <sup>(2)</sup>  | - Planches         |
| - Bambou                 | - Grillages        |
| - Hafotra <sup>(3)</sup> | - Clous            |

#### **II-1-4- Vue extérieure des habitats pour climat chaud**

##### **❖ Poulailler :**

La tendance actuelle en climat chaud est de remplacer les murets d'un côté par des grillages pour permettre une ventilation naturelle.

**Figure 4 : Vue extérieure du poulailler**



Source : AVITECH Tuléar, année 2005

- 1– Toiture en Fontsy
- 2- Première porte pour l'entrée des animaux et des aliments (zone propre)
- 3- Deuxième porte pour sortir les litières, les cadavres et les déjections (zone contaminée).
- 4- Muret en planches
- 5- Muret en grillage
- 6- Muret en bambou et falafa

Remarque : Il est à noter que le mieux pour l'intérieur du poulailler est la couleur blanche et lisse.

❖ **Poussinière :**

Elle est identique à celle du poulailler sauf que dans le cas de celle-ci, il n'y a pas de grillage. Pour la poussinière, en effet on n'utilise plus de grillage comme muret mais de fenêtre pour limiter le souffle de vent, la lumière et de garder la température nécessaire.

## **II-2- Les matériels ou les équipements nécessaires**

Il y a beaucoup des matériels à utiliser pour réaliser cet élevage de poulet de chair dont :

- |                         |               |
|-------------------------|---------------|
| - chauffage ou éleveuse | - pelle       |
| - panneau solaire       | - balance     |
| - mangeoire             | - congélateur |
| - abreuvoir             | - glacière    |
| - pulvérisateur         | - thermomètre |
| - brouette              | - râteau      |

### **II-2-1- Le chauffage ou éleveuse**

Le chauffage est utilisé pendant la période froide ou au moment où la température intérieure du local est inférieure à celle recommandée pour un bon accroissement des poulets. Le tableau n°10 ci-après décrit les normes de température recommandée suivant l'âge des poulets.

Le tableau n° 10 ci-après décrit les normes de températures recommandées suivant l'âge des poulets.

**Tableau 10: Normes de températures à suivre suivant l'âge des poulets**

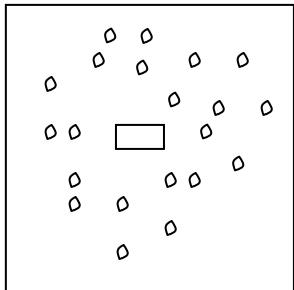
<b>AGE</b>	<b>ZONE DE CONFORT</b>
Poussin 1 jour	35°C
1 – 2 semaines	30°C
2 – 3 semaines	27°C
3 – 4 semaines	22°C
4 - 6 semaines	15 – 21°C

*Source : Ministère de la coopération et de développement, Memento de l'Agronome, 4<sup>ème</sup> édition, année 2004 pages 1266 et MPE Antananarivo.*

### **II-2-1-2 : Effets de la température**

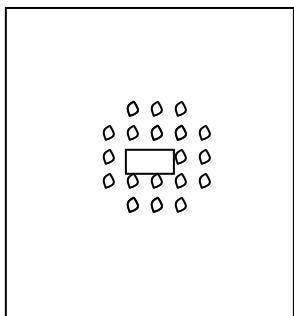
En période de démarrage, les poussins n'ont pas de système de régulation thermique. Leur confort dépend totalement du contrôle du paramètre extérieur, la capacité de l'éleveuse et la qualité de l'habitat, équipement et la maîtrise de l'ambiance intérieure. La température est importante pour les poussins sensibles. En cas d'anomalie, ces derniers sont remarquables par leur état extérieur.

**Figure 5: Mouvement des poussins en fonction de la température.**



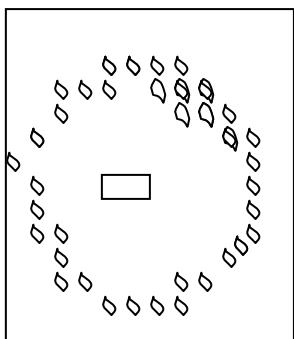
**Normal**

Dans ce cas, la température nécessaire est respectée donc les poussins sont éparpillés largement sous et autour de l'éleveuse **bon**.



**Trop froid**

Ce cas nous indique qu'il fait trop froid dans la poussinière. C'est pourquoi les poussins sont serrés les uns contre les autres au centre de l'éleveuse **mauvais**. Par conséquent les poussins risquent d'attraper facilement des différentes maladies qui peuvent augmenter la mortalité.



**Trop chaud**

Il fait trop chaud dans la poussinière et les poussins fuient en se mettant en rond loin de l'éleveuse **mauvais**. Par conséquent, les poussins peuvent perdre leur appétit.

*Source : Mémento de l'Agronome, année 2004 (Jourdain international)*

Dans le cadre du sous - projet, la chaleur fournie par l'éleveuse est remplacée par celle du bois de chauffe brûlé dans un fut, muni d'un trou qui permet d'introduire les bois et prolongé par un tube jusqu'au toit de l'habitat, permettant la sortie de la fumée. Si l'ambiance est trop chaude, on enlève quelques bois et dans le cas contraire on en rajoute.

## II-2-2- Eclairage (lumière)

Du premier jour au 21<sup>ème</sup> jour, surtout jusqu'au septième jour, les poussins ont besoin d'éclairage et de chauffage pour stimuler la consommation d'eau et d'aliments.

Mais à partir du 21<sup>ème</sup> jour, les poulets n'ont plus besoin que d'éclairage. Le tableau ci-après nous montre le programme d'éclairage.

**Tableau 11: Programme d'éclairage :**

<b>Age (jours)</b>	<b>Durée / 24 heures</b>	<b>Puissance (watt) par m<sup>2</sup></b>
1 à 4	24	5 w
4 à 8	24	4 w
8 à 15	22	3 w + 2 heures de 0,3 w
15 à 21	14	2 w + 10 heures de 0,3 w
21 à 28	10	1 w + 14 heures de 0,3 w
Plus de 28	10	0,3 w

*Source : MPE Nanisana Antananarivo, année 2004*

D'après ce tableau, la durée d'éclairage est réduite au fur et à mesure de la croissance des poulets ou de leur âge. Le système d'éclairage de l'exploitation est constitué par le panneau solaire. En effet, le lieu d'exploitation est loin de l'électricité fournie par la JIRAMA.

### **II-2-3- Mangeoire**

Le mangeoire peut être en bois, en fer ou en plastique. Les deux premiers peuvent être façonné par des artisans mais celui en plastique est vendu par l'AVITECH ou autres fournisseurs. En général, un mangeoire est prévu pour 25 têtes de poulets et il doit être placé à l'abri du soleil et la pluie. Le mangeoire doit être suspendu au moins à 5 cm du plancher, afin d'empêcher la contamination des nourritures, apportée par les litières.

### **II-2-4- Abreuvoir**

L'abreuvoir et la mangeoire sont identiques de norme, de forme, de matière constituante et de la place.

### **II-2-5- Les autres matériels**

Balance : pour un pesage habituel par semaine,

Pulvérisateur : Pour désinfecter l'intérieur du poulailler pour lutter contre les maladies et les insectes parasites.

Congélateur : Pour conserver les poulets évidés prêts à vendre en attendant la date de livraison

Brouette, pelle, râteau,... pour le nettoyage (retirer les coupeaux de bois, les déchets,...)

### **III - La santé**

La maîtrise de la pathologie aviaire est un préalable au développement de toute production intensive. Les maladies ont en effet des conséquences économiques considérables à cause du taux de mortalité plus de 3 % qui ont ses répercussions néfastes sur la rentabilité de l'exploitation.

#### **III-1- Les différentes maladies**

De nombreuses maladies peuvent attraper les poulets de chair :

Trois sortes de microbes peuvent être à l'origine des maladies aviaires :

**Le virus** : transmissible facilement, visible uniquement au microscope électronique, cause des maladies généralement incurables.

**La bactérie** : rencontrée partout, visible au microscope ordinaire et généralement curable

**Les protozoaires** : visibles par le microscope ordinaire, ne peuvent pas vivre que dans un être vivant, généralement curables.

- **Maladie de gumboro** : C'est une maladie qui détruit tous les systèmes de défenses des poulets surtout les poussins et entraîne la grippe, manque d'appétit, paresse, diarrhée.

- **Variole aviaire** : C'est une maladie virale, incurable. Les symptômes sont la présence des boutons sur la tête, sur le nez, dans la bouche et autour des yeux qui les empêchent de manger, de boire et finalement entraîne la mort.

- **Pullorose** : C'est une maladie bactérienne, contagieuse et guérissable, souvent rencontrée chez les poussins moins de 14 jours et a pour symptôme la constipation.

- **Coccidiose** : C'est une maladie due à des protozoaires, guérissable. Elle se manifeste surtout avec les poulets de trois semaines avec comme symptôme la paresse, manque d'appétit, diarrhée de couleur marron et en cas de gravité la crotte devient rouge.

#### **III-2- Les facteurs des maladies**

Du point de vue étiologie, la pathologie aviaire reconnaît des causes déterminantes :

Les agents pathogènes (les microbes)

Les facteurs favorisants

#### **III-2-1- Les agents pathogènes**

Ils sont nombreux : des virus, des bactéries, des protozoaires, des mycoplasmes, des champignons, des parasites, des carences et des processus tumoraux.

### **III-2-2- Les facteurs favorisants**

On peut les grouper en trois facteurs essentiels :

Les troubles nutritifs et les perturbations physiologiques diverses

Les mauvaises conditions du milieu, du climat et de l'hygiène de l'habitat

La réception des poussins malades.

### **III-3-La prévention des maladies**

La réussite technique est conditionnée par la santé des animaux. Alors il vaut mieux prévenir que guérir. La réussite de cette prévention est conditionnée par les règles impératives suivantes :

Le respect de principe de la bande unique au niveau de chaque habitat ou au niveau de l'élevage

La désinfection complète entre chaque bande en respectant les trois temps :

Nettoyage, décapage

Désinfection

Vide sanitaire

La vaccination en temps voulu et correcte

#### **III-3-1- Prophylaxie sanitaire**

C'est l'ensemble des opérations de désinfection visant à détruire les microorganismes présents dans le milieu extérieur.

Le but de cette opération est de protéger les animaux contre les maladies infectieuses et les microbismes d'élevage.

#### **III-3-2- Prophylaxie médicale**

La lutte préventive contre les agressions parasitaires ou infectieuses recourt à deux méthodes qui se complètent : la vaccination et la chimioprévention. Ces interventions sont effectuées systématiquement à des périodes déterminées de la vie de l'animal.

Pour les maladies bactériennes, on effectue préventivement des traitements antibiotiques dans toutes les circonstances. Des antibiotiques au moins pendant 4 jours de suite, soient dans l'eau de boisson soit dans l'aliment.

Pour les maladies parasitaires : les traitements préventifs systématiques par l'aliment ou l'eau de boisson ont pour but de prévenir l'apparition des 3 types de parasites les plus courants en Afrique (Coccidiose, taenia, ascaris). A Madagascar, la coccidiose est la plus courante.

La prévention de la coccidiose des volailles en croissance peut être obtenue par deux méthodes :

Supplément en permanence de coccidiostat avec les aliments

Les traitements anticoccidiens répétés toutes les 3 semaines

Pour les maladies virales : La prévention au moyen des vaccins est la lutte contre cette maladie. Ces vaccinations peuvent être effectuées par : injection, goutte dans l'œil, eau de boisson, nébulisation.

### **III-4-Programme sanitaire**

Le dit programme sanitaire prévoit quatre (4) types de vaccination pour les poulets d'âge allant de 6 à 45 jours. A chaque type de vaccin, à savoir « Gumboro » forte et Bioral, notre enquête ne nous a rien révélé quant à la méthode d'application de ces deux vaccins.

**Tableau 12: Programme sanitaire des poulets de chairs :**

<b>Age (jours)</b>	<b>Vaccination</b>	<b>Méthode d'application</b>	<b>Maladies</b>
1	Pestox	Goutte de l'œil	Coccidiose
12	Gumboro VAC	eau de boisson	gumboro
16	Gumboro forte		gumboro
21	Bioral		Coccidiose
45			

*Source : Avitech Tuléar, fiches techniques provenant du PSDR, année 2005*

### **IV - Alimentation**

Une carence en alimentation des poulets, que ce soit en quantité ou en qualité, sera de nature à compromettre la conduite d'élevage. Donc, la composition des aliments (provendes) est faite pour satisfaire les besoins de fonctionnement de base des organes des poulets pour le renouvellement d'une partie des matériaux constitutifs ainsi que la production de chair.

#### **IV-1-Les types de provendes**

Il y a deux types de provendes qu'on donne aux poulets de chair :

La provende de démarrage qui est destinée aux poussins dès leur naissance jusqu'au 21ième jour dont la composition du concentré de démarrage est de 521C x 37% et maïs broyé 63%.

La provende de finition qui est destinée aux poussins de 22 jours jusqu'au terme de 45 jours, jour d'abattage. La composition du concentré de finition est de 541 C x 23% et du maïs broyé à 77%.

#### **IV-2-Les formules de provende**

Il est important d'utiliser des provendes toujours fraîches, propres et de formule bien équilibrée en énergie, protéine, calcium et des sels minéraux.

Energie : généralement, la base de l'énergie des provendes est apportée par les céréales le maïs, le mil, le blé et le sorgho.

Protéines : il est apporté par les tourteaux d'arachide ou de palmiste et la farine de poisson qui est riche en lysine et methionine.

Calcium et phosphore : les sources de calcium sont la craie, les phosphates, les coquillages broyés, les poudres d'os...

Minéraux, oligo-éléments et vitamine : Le CMV c'est-à-dire le Concentré Minéraux Vitaminés.

**Tableau 13: Eléments constituant 1 kg de provende :**

Eléments	Unité	Provende	
		Démarrage	finition
Energie	Kcal	3200	3200
Protéine	%	23.7	20.1
Calcium	%	1.24	0.93
Phosphore	%	0.52	0.41
Lysine	%	1.12	0.90
Méthionine	%	0.45	0.38

Source : A Buldgen, *aviculture semi-industrielle en climat sub-tropical*, année 2005.

D'après ce tableau, les provendes de démarrage et finition ont la même quantité d'énergie. Mais la provende de démarrage contient plus en quantité pour les autres constituants par

rapport à la provende de finition. En effet, les poussins de 0 à 21 jours ont besoin de plus de protéines, de calcium, de phosphore, de lysine et de méthionine pour leur croissance.

#### **IV-3-Mode d'alimentation**

Les troubles et/ou changements brusques de l'alimentation entraînent des stress, l'une des causes principales de la mortalité des poulets de chair, donc il faut une période de transition. Pour lutter contre ces stress, il faut leur donner des vitamines pendant 3 jours dans l'eau de boisson. Pour la transition de provende de démarrage en provende de finition, il faut pendant 12 jours diminuer petit à petit la quantité de la provende de démarrage et augmenter au fur et à mesure celle de la provende de finition.

Nous allons résumer dans un tableau ce mode d'alimentation

**Tableau 14: Résumé de changement de provende**

Alimentation	Age (jours)
Provende démarrage	2 à 17
Provende démarrage + provende finition	18 à 29
Provende finition	30 à 45

Source : Avitech Tuléar, année 2005.

#### **IV-4-Consommation journalière**

La consommation journalière d'un poulet augmente en moyenne 5 g par jour.

**Tableau 15: Consommation journalière d'un poulet et les poids proportionnels :**

Age en jour	Ration d'un poulet (gramme)		Total	Poids vifs (gramme)
	démarrage	finition		
1	-	-	-	-
2	18	-	18	-
3	21	-	21	-
4	23	-	23	-
5	24	-	24	112
6	29	-	29	205
7	32	-	32	221
8	35	-	35	248
9	43	-	43	250
10	47	-	47	252
11	49	-	49	267
12	58	-	58	312
13	63	-	63	351
14	72	-	72	407
15	73	-	73	467

16	80	-	80	524
17	84	-	84	552
18	77,4	8,6	86	611
19	81,9	9,1	91	678
20	77,3	18,7	96	742
21	68,6	28,4	97	771
22	66,1	38,9	105	848
23	57,4	49,6	107	905
24	49,4	60,6	110	984
25	41,4	71,9	113	1061
26	33,4	83,6	117	1103
27	27,1	95,9	123	1158
28	17,5	108,5	126	1237
29	8,8	121,5	130	1322
30	-	134	134	1406
31	-	138	138	1422
32	-	142	142	1491
33	-	144	144	1582
34	-	148	148	1673
35	-	153	153	1765
36	-	153	153	1805
37	-	158	158	1895
38	-	160	160	1950
39	-	161	161	2035
40	-	162	162	2115
41	-	163	163	2145
42	-	166	166	2215
43	-	169	169	2281
44	-	170	170	2368
45	-	171	171	2469
Total	1356,7	3187,3	4544,0	

Source : Fiche Avitech Tuléar, année 2005

### **Calcul d'augmentation**

L'augmentation moyenne de poids d'un poulet de chair vif par jour est calculée à l'aide de formule ci- dessous :

$$\bar{X} = \frac{\Sigma \text{ Poids d'augmentation}}{\text{Nombre de jours}}$$

$$\bar{X} = \frac{2469}{45} = 54,86$$

Soit  $\bar{X} = 54,86 \text{ g / jour}$

Donc, l'augmentation moyenne journalière de poids d'un poulet est de 54,86 grammes.

#### **IV-5-Besoin en eau**

L'eau est plus indispensable que l'aliment mais inséparable. Un bon abreuvement assure l'état sanitaire et le bon accroissement d'un poulet. Dans le climat chaud, les poulets doivent consommer deux fois plus d'eau que l'aliment sec et plus même en cas de la hausse de la température.

**Tableau 16: Consommation d'eau par jour par 1kg de poids vif d'un poulet :**

<b>Age (jour)</b>	<b>Eau en ml /kg</b>
7	370
14	270
21	210
28	180
35	155
42	135
49	125

Source : AVITECH Tuléar, année 2004.

Ces deux tableaux 15 et 16 nous montrent que suivant l'augmentation de l'age, la consommation d'eau diminue par contre celle de l'aliment augmente.

#### **IV-6- Le contrôle de poids**

Pour mieux connaître l'augmentation des poids d'un poulet, le pesage au moins par semaine est indiqué. Le suivi régulier de poids apporte de nombreuses informations sur les poulets comme :

La comparaison du poids moyen obtenu à la courbe de standard de la race.

Le calcul de l'indice de consommation ou de conversion 1

$$IC = \frac{Q}{P}$$

IC : Indice de Consommation  
Q : Quantité d'aliment consommé  
P : Poids gagné

Calcul de vitesse de croissance et le poids prévu à terme.

Le résultat du pesage aussi permet d'affirmer le bon déroulement de l'élevage. Dans le cas contraire, il faut prendre des mesures appropriées sur les anomalies.

---

<sup>1</sup> IC : outil de contrôle de l'état de santé et conduite d'élevage pour les techniciens et indicateur de rentabilité d'exploitation pour l'éleveur.

## **IV-7-Nettoyage et désinfection**

### **IV-7-1 : Nettoyage**

La propreté du poulailler est l'une des sources de la santé des poulets.

Pour ce faire, il faut :

Retirer la litière ;

Sortir tous les équipements amovibles du local ;

Passer à l'intérieur de l'eau en coupant le courant ;

Nettoyer et dépoussiérer la partie haute ;

Gratter et brosser les parties encrassées ;

Rincer enfin à l'eau claire ;

Attendre le sèchement du local pour replacer tout ce qui est déplacé.

### **IV-7-2 : Désinfection**

Les normes à suivre pour la désinfection sont :

Tremper les matériels dans une solution désinfectante

Arroser le sol avec une solution désinfectante

Pulvériser sur les parois un insecticide

Laisser pendant deux semaines environ, selon le climat, le poulailler avant d'introduire des nouveaux poussins

En effet, le nettoyage et les désinfections se font à terme de l'élevage des poulets de même âge et l'introduction du prochain groupe est ultérieurement de deux semaines environ selon le climat.

**DEUXIÈME PARTIE :**  
**AMELIORATION DE FAISABILITE  
COMMERCIALE ET FINANCIERE DU PROJET**

## **Chapitre PREMIER : ETUDE DE MARCHE**

Avec un bon sens en marketing, tout entrepreneur affirmerait qu'il ne faut jamais créer une entreprise sans avoir au préalable des informations sur les besoins, la nature et l'importance des ou de la future(s) clientèle(s). « Sous les expressions d'étude de marché ou de recherche en marketing se classent les moyens d'information, les collectes des données, notamment d'attitudes, d'opinions ou de comportements, puis analyses de ces données utilisées par les praticiens du marketing pour prendre leurs décisions »<sup>1</sup>.

L'installation de l'élevage de poulet de chair dans le lieu d'exploitation choisi implique la connaissance au préalable des produits au marché (étude de produit) local et même provincial, de connaître aussi l'identité de la concurrence (étude de la concurrence), ainsi que les clients cible présents et relatifs (étude de consommateur)

Si tous ces renseignements sont obtenus, nous pouvons démarrer l'exploitation. Donc pour les avoir, il faudrait passer à l'étude de marché.

Par définition, l'étude de marché est l'analyse quantitative et qualitative de l'offre et de la demande réelle ou potentielle d'un bien ou des services afin de permettre à l'élaboration de décision commerciale.

Les études de marché quantitatives prennent le plus souvent la forme de sondage qui comprend deux méthodes : méthode non probabiliste ou raisonnée et méthode probabiliste ou choix au hasard ;

Les études de marchés qualitatifs cherchent à connaître les raisons du comportement du consommateur. Elles se présentent sous forme d'étude de motivation.

En bref, le but de cette partie de l'étude de marché est d'obtenir des informations nécessaires pour influencer les décisions commerciales.

Tout au long de ce chapitre, après avoir présenté le marché, nous allons identifier la clientèle puis analyser la concurrence et nous terminerons par la part du marché du projet

---

<sup>1</sup> Pierre Gregory, MARKETING deuxième édition, 1996, page : 15

## **SECTION I : LE MARCHE**

Dans cette section, nous allons parler du marché (définition et objectif) et puis la demande et l'offre et enfin la tendance du marché et du prix

### **I- Définition et objectif du marché**

#### **I-1-Définition**

Selon Janine BREMOND : « le marché est un lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un produit »<sup>1</sup>. Les producteurs offrent leur production aux consommateurs qui expriment leurs besoins sous forme de demande. Pour qu'un marché existe et se développe, il faut que :

La demande soit solvable c'est-à-dire qu'elle correspond à un pouvoir d'achat ;

Le produit soit suffisamment demandé.

Un marché peut être analysé selon l'étendu de l'espace géographique qu'il recouvre, selon la nature des acheteurs et enfin selon les caractéristiques du ou des produit(s)

#### **I-2-Objectif**

Le marché a pour but de satisfaire le besoin de l'offreur pour exposer ses produits, prêts à vendre et du demandeur, de trouver les biens qu'il cherche à acheter.

### **II- La demande et l'offre**

#### **II-1-La demande**

D'après notre étude dans la ville de Tuléar, le poulet de chair est un produit destiné à tout public quelle que soit la coutume, la région, ...etc. Les demandeurs les plus importants sont les restaurateurs pour en faire des menus et les Bars pour l'amuse-gueule. Il est à noter qu'ils utilisent aussi les poulets fermiers.

#### **II-2-L'offre**

Pour estimer l'offre de poulet de chair, on doit savoir l'achat de poussin par les éleveurs locaux qui en sont en fait les concurrents auprès des différents fournisseurs pendant l'année 2005. A Tuléar il n'y a que deux éleveurs qui suivent la norme de l'élevage intensif et qui se trouvent à une distance de 50 km environ. L'un dans la commune urbaine de Tuléar et l'autre dans la commune de Ankililoaky

---

<sup>1</sup> Janine BREMOND ; INITIATION ECONOMIQUE, page : 215

En 2003, d'après notre enquête, l'éleveur de Tuléar a acheté 500 poussins au total et l'autre (Ankililoaky) 700 poussins.

Nous montrons dans le tableau ci-après leur période d'achat de poussins

**Tableau 17 : Période d'achat des poussins des concurrents**

Eleveurs	Périodes Nb de poulet	Janv	Mars	Mai	Juillet	Sept	Nov
Ankililoaky	700	80	100	150	100	100	170

*Source : résultat enquête auprès de 2 groupements existants à Tuléar 2005*

Ce tableau nous montre que les éleveurs de Tuléar ne font l'approvisionnement que tous les deux mois c'est-à-dire après l'élevage de 45 jours. Ils donnent encore deux semaines de repos au poulailler.

Et notons que pour les fêtes de, pâques, pentecôte et nationale ils augmentent leurs achats surtout pour la fête de Noël et de fin d'année, donc la consommation augmente. A l'issue de l'enquête et de la sensibilisation, l'offre est loin de satisfaire les besoins des clients potentiels et relatifs de Tuléar, mais l'existence des poulets traditionnels apportés par les paysans, au nombre de 50 poulets par jour, diminue cet écart.

A Tuléar le marché de poulet de chair est presque vierge, à perspective certaine eu égard à l'importance de la population estimée à 211135 pour la seule commune urbaine. Les perspectives sont d'autant plus encourageant quand on sait que notre enquête est basée non seulement sur la commune urbaine de Tuléar mais aussi sur d'autres communes environnantes, sources d'autres clientèles cibles tels que restaurateurs et bars jalonnant la route nationale RN7 .

Le tableau suivant nous montre le nombre de restaurateurs et de bars dans ces trois communes :

**Tableau 18 : Nombre de restaurant et Bar**

Communes	Restaurateur	Bar
Urbaine de Tuléar	18	38
Andranovory	09	13
Abesely	07	09
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>60</b>

*Source : Résultat de recensement auprès des restaurateurs et de bars de ces trois communes*

En effet, d'après le recensement, les consommations journalières sont autour de deux poulets de 02,5 kg évidés pour le restaurateur et d'un poulet de 02,5 kg pour les bars.

Face à ces besoins, la production des éleveurs locaux est bien loin de pouvoir satisfaire la demande. Ça nous a poussé à exploiter cette filière élevage de poulet de chair car le marché actuel est encore loin d'être saturé. En effet, on estime que la commune urbaine de Tuléar consomme à elle seule 6000 têtes de volailles par an. Notre groupement va offrir 500 poulets par mois.

**Tableau 19: Le mode d'achat des poussins**

Mois d'achat de poussin	Janv	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Octo.	Nov.	Déc.
Date d'achèvement	01/03	30/03	30/04	30/05	30/06	30/07	30/08	30/09	30/10	30/11	30/12	30/01
Nombre de poussins	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500

*Source : notre calcul*

Pour assurer les besoins de consommateurs, nous espérons pouvoir fournir au marché 500 poulets tous les mois. Mais en tenant compte de l'incidence du taux de mortalité estimé à cinq pourcent (5%), le marché n'en dispose que de 475 têtes mensuellement.

### III- Tendance de prix

Le prix du poulet de chair fait ressortir une tendance vers la hausse. Le tableau ci-dessous décrit cette dynamique pour la province de Tuléar de l'année 2002 à 2006 sur la base de chiffre de vente de poussins obtenus auprès des différents opérateurs.

**Tableau 20: Tendances de vente et de prix**

Années	Vente des poussins	Prix de kg évidé
2002	66.500	13.000 Fmg ou 2.600 Ar
2003	68.500	15.000 Fmg ou 3.000 Ar
2004	163.000	22.000 Fmg ou 4.400 Ar
2005	176.500	27.000 Fmg ou 54.000 Ar
2006		30.000 Fmg ou 6.000 Ar

*Source : AVITECH et notre enquête sur le marché 2005*

Cette tendance est obtenue à partir de la vente des poussins auprès des différents opérateurs.

Les données chiffrées nous montrent que le marché de poulet de chair ne cesse de s'améliorer chaque année, aussi bien en terme de prix que de production, c'est dire de l'avenir prometteur est florissant de la dite filière. Le prix actuel sur le marché est de 30.000 Fmg ou 6.000 Ar pour la vente directe, mais il est de 27.000 Fmg ou 5.400 Ar pour le poulet évidé et 21.000 Fmg ou 4.200 Ar pour les poulets vifs si la vente est passée par les intermédiaires.

## **Section II : IDENTIFICATION DE LA CLIENTELE**

La clientèle est l'une des éléments essentiels de l'environnement immédiat des producteurs. Il est donc nécessaire de bien analyser ce point clé de la vente.

### **I - Nature de la clientèle et segmentation du marché**

#### **I-1- Nature de la clientèle**

Il y a plusieurs types de clients sur le marché, et ils sont très nombreux, dispersés et hétérogènes aussi bien dans leurs attentes que dans leur mode d'achat pour pouvoir être satisfaits par un seul producteur. Existe bel et bien. Donc le présent projet a intérêt à rechercher ces marchés qui semblent attractifs et compatibles avec les objectifs visés et ressources disponibles. C'est la segmentation.

#### **II-2- Segmentation du marché**

La segmentation du marché est un découpage en sous ensembles de consommateurs qui vont permettre aux producteurs d'adapter leurs produits à des besoins spécifiques. Et puisque notre produit est destiné à tous les âges, à tous les sexes et à toutes catégories, alors le critère que nous allons retenir pour segmenter le marché est la forme de consommation :

Les intermédiaires : ce sont les restaurateurs, les barmen (qui les utilisent pour accompagnement de leur produit) et les revendeurs (achat pour revente) ;

Les consommateurs finaux : ce sont les personnes qui achètent pour leurs besoins personnels (consommation directe et finale).

Mais, notre première cible concerne les intermédiaires car leurs besoins sont beaucoup plus considérables que ceux des consommateurs finaux et aussi la vente est groupée, facilitant la

livraison journalière. Ce qui n'exclut pas la possibilité de vente directe aux consommateurs finaux.

## II - Les clients cibles et leur demande

Nous avons déjà évoqué que les clients cibles principaux sont les restaurateurs et les Bars dans les trois communes au bord de la RN7 (Tuléar, Andranovory et Abesely).

Leur consommation journalière est de deux poulets évidés par restaurateur et un poulet par Bar.

Donc la demande potentielle journalière est environ de 7,5 kg de poulet évidé. En effet la consommation mensuelle, pour un restaurant et un Bar, est de 225 kg, c'est-à-dire 90 poulets.

Nous allons voir dans le tableau ci-dessous les quantités consommées prévues :

**Tableau 21: Consommation de poulets (demande)**

Clients cibles	Nombres clients	Consommation/jour	Consommation/mois	Nombre de poulet
Restaurant	34	190 kg	5 700 kg	2 280
Bar	60	57,5 kg	1 725 kg	690
Total	94	247,5 kg	7 425 kg	2 970

Source : Notre enquête

En étudiant ce tableau, nous pouvons conclure que l'offre est largement inférieure à la demande, donc le marché est encore sûr. Mais l'insuffisance de fond offert par le PSDR, limite notre production et nous ne permet pas d'en faire plus. C'est l'offre en poulet gasy qui couvre pour le moment les lacunes (900 poulets par mois).

## III - Analyse de la concurrence

La meilleure défense c'est l'attaque. Pour qu'on puisse attaquer l'adversaire il faut le bien connaître. C'est par ce système que nous ferons face aux concurrents pour avoir plus amples connaissances sur les questions suivantes :

Qui sont les concurrents ?;

Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?;

Quelles sont leurs parts de marché ?

### III-1- Identification des concurrents

D'après notre enquête sur place, nous pouvons classer les concurrents en deux catégories :

L'éleveur moderne ;

L'éleveur de type traditionnel.

Pour la première catégorie, il n'existe que deux fermes pour l'exploitation de poulet de chair. Pour le type traditionnel, ils sont repartis dans divers Fokontany de la ville avec de petits quintuples de poulet, juste pour assurer leurs besoins en produits de première nécessité (sucre, savon....).

### **III-2- Détermination de leurs forces et faiblesses**

#### **III-2-1- Leurs forces**

Les éleveurs de poulet de chair locaux sont déjà connus de la population de Tuléar. Donc, ils ont la possibilité d'augmenter leur part de marché auprès des clients locaux.

Les éleveurs de poulet, en type traditionnel : de temps en temps, les gens ont l'habitude d'acheter le poulet gasy car ce type de poulet est dit « biologique » alors que le poulet de chair mange de produits chimiques qui peuvent provoquer une maladie comme le cancer<sup>1</sup> par exemple. Donc, la qualité de poulet gasy est meilleure par rapport au poulet de chair sur marché.

#### **III-2-2- Leurs faiblesses**

Concernant les éleveurs de poulet de chair, la quasi absence d'une pratique marketing favorise l'élevage de type traditionnel, extensif, seul principal fournisseur des restaurants et bars.

Toutefois, le mode rente sans protection des poussières rend parfois les consommateurs plus réticents.

Les éleveurs de poulet gasy : la durée d'élevage du poulet gasy est plus longue (6mois) et la chair est dure bien que de qualité préférée.

### **III-3- Détermination de leur part sur le marché**

La part de marché est le pourcentage des ventes réalisées par un vendeur sur les ventes totales sur le marché.

$$\text{Part de marché} = \frac{\text{Vente d'un producteur}}{\text{Vente totale}} \times 100 = \text{PM}$$

$$\text{PM poulet gasy} = \frac{900}{2700} \times 100 = 33,3\%$$

---

<sup>1</sup> Information à la RFI et Forum de la Recherche 2005 à Tuléar

700

PM poulet de chair des concurrents = ----- x 100 = **25,92 %**

2700

Les concurrents occupent déjà 33,3% + 25,92% = **59,22%** du marché de poulets.

#### **IV - La part de marché de notre projet**

Pendant notre enquête, avant de fixer notre choix à Tuléar des derniers déjà existant de chair, on peut tirer que:

Les clients sont loin d'être satisfaits par les produits de nos concurrents, ni en quantité ni en mode de production.

Leur mode de production est décalé de deux mois, donc il y a possibilité de rupture de stock. Comme prévu, tous le restaurateurs et les Bars cibles consomment 90 poulets par jour, alors que nos concurrents ne produisent que 700 poulets durant 80 jours. Ce qui implique qu'on est libre pour faire face à nos clients. Notre part sur le marché est 25,92%.

Les resto et bars seront prêts à acheter les poulets de chair, à condition que ces derniers soient suffisants sur le marché. La part de marché libre est occupée par le poulet gasy.

## **Chapitre II : LES INVESTISSEMENTS ET LA RENTABILITE**

Edith Glinger défini : « l'investissement comme un engagement durable de capital que fait l'entreprise en vu de maintenir ou d'améliorer sa situation économique. D'un point de vue financier, l'investissement se traduit par une sortie de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs années sous formes d'encaissements successifs<sup>1</sup> ».

Pour survivre et se développer, l'entreprise doit investir, c'est-à-dire mobiliser des fonds dont elle espère, à terme et pendant une certaine période, une rentabilité. L'investissement est une décision d'aujourd'hui qui engage demain, en tenant compte des forces et des faiblesses de l'entreprise, de ses objectifs, des réactions de ses concurrents et des prévisions de la demande. Donc on peut définir l'investissement comme un acte d'acquisition de biens matériels ou immatériels, résultant d'un choix basé sur le critère de rentabilité dans le but de fructifier dans les années à venir.

La démarche qui conduit à l'investissement comprend plusieurs étapes à savoir :

L'élaboration de projet : il s'agit de l'étude des différentes possibilités d'investissement ;

Le chiffrage de chaque projet en tenant compte non seulement du montant initial à dépenser mais aussi des sommes ultérieurs à débourser ;

La sélection du projet à réaliser en fonction de sa rentabilité.

### **Section I : LE COUT DE PROJET**

L'une des principales démarches d'investissement est l'analyse et l'évaluation de la réalisation du projet. Les plus utilisées sont le contrôle des recettes et des dépenses.

Ces derniers sont classés en deux catégories :

Les dépenses d'investissement : il s'agit de l'achat ou de la création de tout bien, (meubles ou immeubles, corporels ou incorporels) destinés à rester durablement sans la même forme dans l'entreprise ;

Les charges d'exploitation qui correspondent à l'activité courante de l'entreprise.

#### **I- L'investissement en Immobilisation**

##### **I-1- Définition de l'immobilisation**

L'immobilisation est un actif non monétaire ou actif corporel identifiable et sans substance détenue par une entité pour la production ou la fourniture de biens ou de services, ou l'utilisation à des fins administratives et qu'elle s'étend à utiliser sur un exercice.

---

<sup>1</sup> Edith Glinger, gestion financière de l'entreprise, Mémentos Dalloz, page 44

## I-2- Nature et coût d'investissement

Il regroupe les dépenses en :

Infrastructure (construction...) ;

Equipements.

**Tableau 22: Investissement**

Rubriques	Désignations	Unités	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Bambou	Bambou	m <sup>2</sup>	68	800	22.400
	Pointe 100, 90,80	kg	25	3.500	87.500
	Sable de rivière	daba	340	300	102.000
	Ciment CPJ 35	sac	29	16.00	452.400
	cheville	nb	28	1.400	39.200
	vachette	nb	06	9.000	54.000
	Tôle 2 m 3/10	nb	05	13.200	66.000
	Bois carré de 4 m	nb	61	3.000	183.000
	Bois rond de 4 m	nb	145	3.000	435.000
	Tringle	paquet	4	2.000	8.000
	Planche de 4 m	nb	181	3.000	543.000
	Fontsy	paquet	20	2.000	40.000
	croche	nb	16	2.200	35.200
	caillasse	daba	260	500	130.000
Matériels	Planche de 3 m	nb	193	2.500	482.500
	Grillage 1 m de large	m	18	2.640	47.520
	<b>Sous total construction</b>				<b>2.727.720</b>
	Râteau	nb	04	2.000	8.000
	Pelle	nb	04	3.000	12.000
	Balance force 20 kg	nb	01	30.000	30.000
	Congélateur 300 l	nb	01	800.000	800.000
	Glacière	nb	02	30.000	60.000
	Panneau solaire	nb	01	1.000.000	1.000.000
	Mangeoire (5kg)	nb	32	13.200	422.400
	Abreuvoir (5l)	nb	32	12.000	384.000
	Pulvérisateur	nb	01	150.000	150.000
	Brouette	nb	02	43.000	86.000
	<b>Sous total équipement</b>				<b>2.952.400</b>
Mobilier de bureau	Table en bois	nb	01	15.000	15.000
	Chaise	nb	02	10.000	20.000
	Armoire	nb	01	80.000	80.000
	<b>Sous total mobilier de bureau</b>				<b>115.000</b>
<b>TOTAL IMMOBILISATION</b>					<b>5.795.120</b>

Source : notre calcul

Ces investissements sont nécessaires pour le bon fonctionnement de notre exploitation. Du fait des fluctuations du prix du marché, les prix unitaires sont donnés à titre indicatif et sont les prix du marché au moment de l'élaboration du projet.

Les biens utilisés par l'entreprise pendant plusieurs exercices et qui à ce titre figurent dans son bilan sous le titre « immobilisation », subissent une perte de valeur due à la détérioration physique(usure due à l'utilisation ou à l'action du milieu) ou technologique(obsolescent due au progrès technique). Cette dépréciation est constatée chaque année pour l'exercice considéré, par l'amortissement.

### **I-3- L'amortissement**

Pour bien distinguer l'amortissement avec d'autre dépréciation nous allons d'abord le définir :

#### **I-3-1- Définition**

L'amortissement est effectué sur certains biens de l'actif immobilisé qui subissent au cours du temps des pertes de valeur résultant de l'usure du temps, de l'obsolescence, de toute autre cause.

Le système de l'amortissement est de constater comptablement un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé<sup>1</sup>.

En suite, il consiste en une charge imputable à l'exercice c'est-à-dire d'une charge calculée, mais pas décaissable.

Le PCG 2005 considère également que l'amortissement correspond à la quote-part consommée d'un élément d'actif non courant.

En résumé, l'amortissement permet d'atteindre un double objectif :

Corriger la valeur de l'immobilisation au bilan afin de présenter une image fidèle du patrimoine de l'entreprise ;

Constater un compte de résultat la quote-part consommée à titre de charge.

#### **I-3-2- Mode de calcul**

Il existe plusieurs méthodes d'amortissement qu'on peut appliquer selon le PCG 2005, à savoir :

La méthode d'amortissement linéaire ;

La méthode d'amortissement dégressif ;

La méthode d'amortissement variable ou amortissement des unités de production.

Nous utilisons le mode linéaire pour notre calcul c'est-à-dire l'amortissement constant.

---

<sup>1</sup> Thierry Guillote et Stéphane le Gars : comptabilité et gestion, édition Dalloz, 1994, page 167

On dit constant parce que sa caractéristique principale consiste à savoir une fraction identique d'amortissement pour chaque année sauf pour la première et dernière année de calcul où l'on peut appliquer la règle du prorata temporis.

**Tableau 23: Tableau d'amortissement**

Désignation	Durée	Taux	Valeur d'acquisition	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Infrastructure</b>								
Construction	05	20%	2.727.720	545.544	545.544	545.544	545.544	545.544
<b>Matériel</b>								
Râteau	05	20%	8.000	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
Pelle	05	20%	12.000	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Balance	05	20%	30.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Congélateur	05	20%	800.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000
Glacière	05	20%	60.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Panneau solaire	05	20%	1.000.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Mangeoire	05	20%	422.400	84.480	84.480	84.480	84.480	84.480
Abreuvoir	05	20%	384.000	76.800	76.800	76.800	76.800	76.800
Pulvérisateur	05	20%	150.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Brouette	05	20%	86.000	17.200	17.200	17.200	17.200	17.200
<b>Mobilier</b>								
Table en bois	05	20%	15.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Chaise	05	20%	20.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Armoire	05	20%	80.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
<b>TOTAL</b>			<b>5.795.120</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>

*Source : notre calcul*

L'amortissement appliqué est de 20% pour tous les investissements a usage rural pour faciliter le calcul. Nous espérons qu'au bout de 5 ans tout est amorti.

## II- Les charges d'exploitation

On entend par charge d'exploitation toutes les opérations découlant de l'activité normale de l'entreprise.

Elles regroupent :

Les achats ;

Les charges externes ;

Les dotations aux amortissements.

## II-1- Achats de poussins

Pour éviter la rupture et pour maintenir les clients, l'achat des poussins se fait de 500 par mois. Les pertes entre l'arrivée des poussins et la vente des poulets ne dépasse pas 5% si les conditions d'élevage sont correctes.

**Tableau 24: Prévision d'achat de poussin**

<b>Mois Année s</b>	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
<b>1</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
<b>2</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
<b>3</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
<b>4</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
<b>5</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000

Source : notre calcul

Ici, la consommation mensuelle est fixe, mais ce n'est qu'une prévision d'achat, donc le nombre peut être réduit ou augmenté suivant la demande et l'environnement économique dans le milieu d'exploitation.

Nous avons alors le budget d'achat de poussin comme suit :

**Tableau 25: Budget d'achat de poussin**

Année	Quantité	PU (en Ar)	Montant
1	6 000	1.200	7 200 000
2	6 000	1.200	7 200 000
3	6 000	1.200	7 200 000
4	6 000	1.200	7 200 000
5	6 000	1.200	7 200 000

Source : notre calcul

Le tableau nous montre que l'achat de poussin occupe un budget énorme dans les charges d'exploitation car il représente environ entre 20 à 25 % du prix de revient du poulet.

## II-2- Achat de provendes

Pour déterminer l'achat d'une provende il faut tenir compte des deux aspects :

La consommation des poulets ;

La gestion de stocks.

En moyenne, les besoins d'un poulet en provende durant sa vie est de 4,5 kg dont :

1 kg de provende de démarrage ;

3,5 kg de provende finition.

Le taux de mortalité des poussins est de 5%, donc il n'a pas une incidence majeure dans le calcul des achats en provende.

Le deuxième aspect c'est-à-dire la gestion de stocks est très important car le centre d'exploitation se situe loin de la ville. Donc, afin d'éviter la rupture, il faut adopter une technique de gestion de stock très stricte et aussi pour éviter le double en transport et déplacement, nous procérons à l'achat groupé pour l'approvisionnement en provende, en poussin et des divers achats.

D'après ces différents facteurs nous avons donc le tableau de consommation suivant :

**Tableau 26: Budget d'achat de provende**

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Démarrage	5.200.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Finition	17.314.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000
<b>TOTAL</b>	<b>22.514.000</b>	<b>21.600.000</b>	<b>21.600.000</b>	<b>21.600.000</b>	<b>21.600.000</b>

Source : Notre calcul

Dans ce tableau, le budget alloué pour la première année est supérieur aux quatre autres années parce que nous avons mis en stocks de provende de démarrage pour 21 jours et provende de finition pour 09 jours. Donc c'est un stock pour 30 jours en totalité. La raison de ce choix est pour éviter la rupture de stock en cas d'insuffisance ou de l'inexistence de provende, nous pouvons utiliser le stock jusqu'à l'âge de la vente de poulet.

Nous avons donc en stock :

Provende de démarrage : 500 kg pour 21 jours

Provende de finition : 544 kg pour 09 jours.

## II-3- Achats de produits vétérinaires

La vaccination est très importante, non seulement pour la protection mais aussi pour éviter les pertes en traitement et les dépenses énormes provoquées par la maladie. L'élevage de poulet de chair est à cycle court donc, il n'a besoin que de trois vaccins.

Le tableau ci-dessous nous montre le budget nécessaire pour chaque entrée de poussins.

**Tableau 27: Budget de produits vétérinaires pour 500 poussins**

Désignation	Quantité	P.U	Montant
Vaccin HB 1 (100 doses) 1 <sup>er</sup> jours	4	4.000	16.000
Vaccin la sota (100 doses) 21 <sup>ème</sup> jours	4	5.800	23.200
Vaccin gumboro (100 doses) 18 <sup>ème</sup> jours	8	12.400	99.200
Anti-stress	4	6.000	24.000
vitamine	4	6.500	26.000
Désinfectant (virkons)	4	9.400	37.600
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>		<b>226.000</b>

*Source : enquête personnelle 2005 à Tuléar.*

Puisque l'achat de poussins se fait mensuellement, nous avons donc les dépenses annuelles de produits vétérinaires comme ci-après :

**Tableau 28: Budget annuel de produit vétérinaire**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vaccin HB 1 (100 doses) 1 <sup>er</sup> jours	192.000	192.000	192.000	192.000	192.000
Vaccin la sota (100 doses) 21 <sup>ème</sup> jours	278.400	278.400	278.400	278.400	278.400
Vaccin gumboro (100 doses) 18 <sup>ème</sup> jours	1.190.400	1.190.400	1.190.400	1.190.400	1.190.400
Anti-stress	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
vitamine	312.000	312.000	312.000	312.000	312.000
Désinfectant (virkons)	451.200	451.200	451.200	451.200	451.200
<b>TOTAL</b>	<b>2.712.000</b>	<b>2.712.000</b>	<b>2.712.000</b>	<b>2.712.000</b>	<b>2.712.000</b>

*Source : enquête personnelle 2005 à Tuléar.*

### III- Les autres charges

Elles regroupent :

- l'achat de litières ;
- les frais de transport ;
- les diverses charges.

**Tableau 29: Budget des autres charges**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
litières	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000
Transport et déplacement	882.000	882.000	882.000	882.000	882.000
Autres charges	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.366.000</b>	<b>1.366.000</b>	<b>1.366.000</b>	<b>1.366.000</b>	<b>1.366.000</b>

*Source : Notre calcul*

Les différents budgets de charges nous permettent de déterminer le résultat attendu de l'exploitation.

## **Section II : LE RESULTAT**

### **I- Présentation générale**

Le compte de résultat a pour objet la détermination du résultat net comptable à la fin de chaque période de référence ou exercice comptable et il constitue de ce fait un pivot du système comptable. Le résultat de l'exercice mesure l'enrichissement de l'entreprise du fait de son activité.

Il représente la différence entre les produits et les charges.

Selon le PCG 2005, deux modèles de compte de résultat sont prévus : la présentation par nature et la présentation par fonction.

#### **I-1- La présentation par nature**

Dans cette présentation, la structure des charges et des produits a été aménagée pour permettre de calculer des résultats partiels. Le résultat bénéficiaire ou déficitaire s'obtient par l'addition de ces résultats partiels. Cette présentation plus riche en information que la présentation par fonction, offre à la fois l'avantage du rattachement des produits et des charges aux fonctions de l'entreprise : produits et charges opérationnels, financiers, extraordinaire et le dégagement de soldes de gestion caractéristiques du résultat comptable. Le résultat global de l'exercice ou résultat courant avant impôts fait l'objet d'une double décomposition en :

Résultat opérationnel, celui de l'activité industrielle et commerciale qui constitue la vocation naturelle de l'entreprise ;

Résultat financier, lié aux opérations financières.

Le résultat extraordinaire tient compte de l'incidence des événements exceptionnels sur l'opération de gestion et en capital et permet de passer au bénéfice avant impôts et participation de l'exercice.

Le bénéfice net repris au bilan est le résultat de l'exercice avant répartition.

#### **I-2- La présentation par fonction**

Dans cette présentation, les comptes sont classés selon leur nature économique. On distingue désormais les charges et les produits opérationnels, financiers et extraordinaire.

## II- Détermination du résultat prévisionnel

Pour déterminer le résultat obtenu par notre groupement annuellement, nous adoptons un calcul le plus simple afin de voir rapidement le fruit de l'exploitation c'est-à-dire la différence entre les charges et les produits.

**Tableau 30 : Résultat prévisionnel**

PRODUITS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000
<b>TOTAL DU PRODUITS</b>	<b>85 500 000</b>				

*Source : notre calcul*

**Tableau 31: Compte de gestion pour les charges**

CHARGES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Achats</i>					
Animaux	8 400 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000	8 400 000
Produit veto	2.712.000	2.712.000	2.712.000	2.712.000	2.712.000
Aliments	22.514.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000
<i>Autres charges</i>	1.366.000	1.366.000	1.366.000	1.366.000	1.366.000
<b>Sous total</b>	<b>34.992.000</b>	<b>34.078.000</b>	<b>34.078.000</b>	<b>34.078.000</b>	<b>34.078.000</b>
Impôts et taxes	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
<i>Dotations aux amortissements</i>					
Constructions	545.544	545.544	545.544	545.544	545.544
Matériels	590.480	590.480	590.480	590.480	590.480
Mobiliers	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000
<b>Sous total amortissement</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>
<b>Total des charges</b>	<b>36 151 024</b>	<b>35 237 024</b>	<b>35 237 024</b>	<b>35 237 024</b>	<b>35 237 024</b>
<b>RESULTAT</b>	<b>27 751 024</b>	<b>26 837 024</b>	<b>26 837 024</b>	<b>26 837 024</b>	<b>26 837 024</b>

*Source : notre propre calcul*

- le budget estimatif de vente est calculé comme suit :

Vente = nombre de poulets x poids moyen d'un poulet x prix d'un kilos

Nombre de poulets=  $6\ 000 - (6\ 000 \times 0,05)$

$$= 5\ 700 \times 2,5 \times 6\ 000$$

Poids moyen= 2,5 Kg

Prix d'un kilos = 6 000 Ar

Donc la vente = 85 500 000

- Le groupement est régie par l'ordonnance 60-133 au 05/10/60 donc, elle n'est pas soumise à l'impôt voir les impôts sur les bénéfices.

### Section III : LA RENTABILITE

Cette méthode consiste à apprécier la rentabilité d'un investissement par la confrontation des flux de sortie de liquidité (décaissement), représenté principalement par le prix de l'équipement et le fonds de roulement nécessaire à l'exploitation d'une part, avec les flux d'entrée (encaissement) d'autre part.

Dans ce cas, nous utilisons les quatre critères principaux suivant :

- la VAN ;
- le TRI ;
- l'IR
- le TRC

#### I- La Valeur Actuelle Nette (VAN)

##### I-1- Définition

Les flux monétaires intervenant à des années différentes, l'actualisation permet de les pondérer pour pouvoir apprécier « la valeur actuelle » des coûts et des recettes et ce pendant une longue période. Ainsi il s'agit d'analyser un projet ou de comparer plusieurs projets en comparant la valeur actuelle des échéances de leur cash-flow. Avant de définir la VAN, il faut savoir d'abord ce que représente le cash-flow net.

Le cash-flow net est la différence entre les recettes d'exploitation (encaissement) et les dépenses d'exploitation augmentées de l'impôt ayant frappé le bénéfice réalisé grâce à l'investissement (décaissement). C'est donc le flux net de trésorerie.

La VAN donc est la comparaison des dépenses initiales par rapport à la valeur actuelle de flux d'entrée de trésorerie représentant le cash-flow net et la valeur résiduelle dans le délai de vie du projet<sup>1</sup>

##### I-2- Calcul de la VAN

D'après la définition, nous avons donc la formule de la VAN suivant :

$$VAN = - I_0 + \sum_{P=1}^n R_p (1+i)^{-P} + V (1+i)^{-n}$$

Avec  $I_0$ : le montant de l'investissement

$R_p$  : valeur actuelle d'entrée ou cash-flow

---

<sup>1</sup> Cours de Gestion Financières 2<sup>ème</sup> Année Université de Toamasina

**V** : la valeur résiduelle

**n** : la durée de vie de projet

**i** : taux d'actualisation(coût des capitaux investis)

Cash-flow net= Recette d'exploitation – (dépenses d'exploitation + IBS)

En raison de l'exonération de l'impôt sur le bénéfice de notre projet, le cash-flow net est donc égale au résultat d'exploitation.

**Tableau 32: Cash-flow**

Périodes Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash-flow	27 751 024	26 837 024	26 837 024	26 837 024	26 837 024
Cash-flow actualisé	23.008.010	21.285.858	19.005.221	16.968.951	15.150.855
Cash-flow actualisé cumulé	23.008.010	44.293.868	63.299.089	80.268.040	95.418.895

Source : notre calcul

Le total de cash-flow actualisé est donc de 95.418.895 et alors que la valeur totale de l'investissement initial est de 5.795.120.

D'où la VAN = 95.418.895 – 5.795.120

$$= 89.623.775$$

Ce projet qui présente une valeur actuelle nette positive de 89.623.775 est de prime à bord acceptable voir intéressant du point de vue financier.

Cette méthode dépend en fait du taux d'actualisation choisi, si le taux retenu est élevé, les flux positifs les plus éloignés sont minimisés.

La détermination de ce taux dépend de la situation de la trésorerie de l'entreprise, excédentaire ou déficitaire, dans le premier cas le taux à retenir ne peut pas être inférieur au taux de placement qu'elle aurait pu obtenir en prêtant ses fonds à l'extérieur. Mais pour le second cas, le taux à retenir est celui du marché.

C'est la raison de ces deux cas que nous avons pris le taux de 12% comme le taux d'actualisation.

Devant la difficulté et la subjectivité de ce choix, le taux de rendement interne est employé.

## **II- Le Taux de Rendement Interne (TRI)**

### **II-1- Définition**

Cette méthode consiste à rechercher le taux auquel la VAN est nulle c'est-à-dire qu'on puisse obtenir l'égalité entre :

- d'une part les dépenses initiales
- d'autre part la valeur actualisée de flux d'entrée de la trésorerie

Le TRI est donc le taux d'actualisation qui annule la somme des cash-flows actualisés (positifs et négatifs)

## II-2 : Calcul du TRI

En désignant par « t » le TRI , on peut obtenir

$$I_0 = \sum_{p=1}^n R_p (1+t)^{-p} + V (1+t)^{-n}$$

$$5.795.120 = 25.768.976 (1+t)^{-1} + 26.700.976 \frac{1-(1+t)^{-4}}{t}$$

Par la méthode d'interpolation par tâtonnement, on a trouvé un taux de rendement interne de 75%, qui est largement supérieur au taux d'actualisation ce qui signifie la rentabilité du projet.

## III- L'Indice de Rentabilité (IR)

### III-1- finition

L'indice de rentabilité est un instrument servant à mesurer le rendement d'un ariary de capital investi.

### III-2- Calcul de l'IR

Pour déterminer l'indice de rentabilité on a la formule suivante :

$$IR = \frac{VAN}{I_0} + 1$$

Donc

$$IR = \frac{89.623.775}{5.795.120} + 1$$

$$IR = 16$$

La réalisation de l'investissement considéré consiste à recevoir 16 Ar par 1 Ar investi.

L'opération est donc avantageuse et cet avantage est la différence entre 1 et l'IR. Pour qu'un projet d'investissement soit rentable, il faut que son IR soit supérieur à 1 ou bien un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son IR est plus grand.

Notre investissement est donc rentable car en déboursant 1 Ar on gagne 15 Ar (16-1).

## IV- Le temps de récupération du capital (TRC)

### IV-1- Définition

Le TRC est le délai requis pour que les recettes d'exploitation et les charges déduites, soient égales au montant des investissements, c'est-à-dire la période au bout de laquelle le montant cumulé des flux financiers négatifs est égal au montant des flux financiers positifs. Autrement dit c'est le délai au bout duquel l'investissement sera récupéré par l'encaissement des cash-flows.

### IV-2- Calcul du TRC

D'après le tableau de calcul de cash-flow actualisé cumulé, on peut espérer de récupérer le montant de l'investissement dès la première année, car dans cette période on a un cash-flow de 23.008.010 alors que l'investissement est de 5.795.120.

Et pour simplifier le calcul, nous allons répartir ce cash-flow par mois par une simple division par douze.

Donc :

$$\frac{23.008.010}{12} = 1.917.334 \text{ c'est le cash-flow actualisé par mois}$$

On peut avoir de tableau comme suit

**Tableau 33 : Cash-flow mensuel cumulé de la première année**

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8
Cash-flow cumulé	1.917.374	3.834.668	5.752.002	7.669.336	9.586.710	11.504.084	13.421.418	15.338.752

Source : Notre calcul

Le délai de récupération est donc entre le troisième et le quatrième mois de la première année.

## Section IV : EVALUATION FINANCIERE

Cette section met en œuvre l'impact de financement sur l'autonomie du projet après ou pendant le suivi et accompagnement du PSDR. En effet nous allons voir de plus :

- le bilan prévisionnel ;
- le seuil de rentabilité ;
- la capacité d'autofinancement.

## **I- Le Bilan prévisionnel**

### **I-1- Définition**

Le bilan est un document obligatoire établi sous forme d'un tableau qui résume la situation patrimoniale de l'entreprise à une date bien déterminée

Dans l'actif présent le bien et le droit qui sont la propriété de l'entreprise c'est-à-dire les emplois qui ont été faites des ressources. Il regroupe :

- l'actif non courant ;
- et l'actif courant.

Le passif représente la source et le montant de fonds qui sont à la disposition de l'entreprise.

Il se repartit en :

- Capitaux propres ;
- Passif non courant ;
- Passif courant.

## I-2- Présentation du bilan

**Tableau 34: Bilan prévisionnel**

<b>ACTIF</b>						
Libellés	Départ	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
I-Actif non courants						
Immobilisations corporelles						
1- Infrastructure						
Construction	2.727.720	2.182.176	1.636.632	1.099.088	545.544	0
2- Matériels						
Râteau	8.000	6.400	4.800	3.200	1.600	0
Pelle	12.000	9.600	7.200	4.800	2.400	0
Balance	30.000	24.000	18.000	12.000	6.000	0
Congélateur	800.000	640.000	480.000	320.000	160.000	0
Glacière	60.000	48.000	36.000	24.000	12.000	0
Panneau solaire	1.000.000	800.000	600.000	400.00	200.000	0
Mangeoire	422.400	337.920	253.440	168.960	84.480	0
Abreuvoir	384.000	307.200	230.400	153.600	76.800	0
Pulvérisateur	150.000	120.000	90.000	60.000	30.000	0
Brouette	86.000	68.800	51.600	34.400	17.200	0
3- Mobiliers						
Table en bois	15.000	12.000	9.000	6.000	3.000	0
Chaise	20.000	16.000	12.000	8.000	4.000	0
Armoire	80.000	64.000	48.000	32.000	16.000	0
<b>Total Actifs non courants</b>	<b>5.795.120</b>	<b>4.636.096</b>	<b>3.477.072</b>	<b>2.318.048</b>	<b>1.159.024</b>	<b>0</b>
II- Actifs courants						

Stocks						
Caisse	60.000	780.000	780.000	780.000	780.000	780.000
AVOTRA	8.028.000	34.236.000	62.096.000	89.956.000	117.816.000	145.676.000
<b>Total actifs courants</b>	<b>8.088.000</b>	<b>35.016.000</b>	<b>62.876.000</b>	<b>90.736.000</b>	<b>118.596.000</b>	<b>146.456.000</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>13.883.120</b>	<b>39.652.096</b>	<b>66.353.072</b>	<b>93.054.048</b>	<b>119.755.024</b>	<b>146.456.000</b>

**PASSIF**

Libellés	Départ	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAPITAL						
PSDR	11.800.652	11.800.652	11.800.652	11.800.652	11.800.652	11.800.652
Bénéficiaire	2.082.468	2.082.468	2.082.468	2.082.468	2.082.468	2.082.468
Résultat de l'exercice	-	25.768.976	26.700.976	26.700.976	26.700.976	26.700.976
Résultat en attente d'affectation			25.768.976	52.469.952	79.170.928	105.871.904
Total capitaux propres	13.883.120	39.652.096	66.353.072	93.054.048	119.755.024	146.456.000
Fournisseurs	0	0	0	0	0	0
Total passifs courants	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>13.883.120</b>	<b>39.652.096</b>	<b>66.353.072</b>	<b>93.054.048</b>	<b>119.755.024</b>	<b>146.456.000</b>

Le rendement de capitaux investis s'améliore d'année en année, c'est-à-dire par rapport au moyen mis en œuvre (capital), le résultat ne cesse de progresser. Cette proportion nous montre l'efficacité de l'investissement.

Donc, après le désengagement du PSDR, on espère que le projet arrive à maintenir sa pérennité et ses efficacités.

Le fonds du groupement est déposé à la Banque et met en caisse une somme de 980.000 Ar pour assurer le fonctionnement journalier et les dépenses imprévues.

## II- Le seuil de rentabilité (SR)

Le volume d'activité qui permet aux ventes d'égaler l'ensemble des dépenses fixes et variables sans bénéfice est le « SR » ou « point mort » ou chiffre d'affaire critique ».

En deçà de ce chiffre, l'entreprise sera en perte. Au-delà, elle sera bénéficiaire, on pourra se permettre de dépenses davantage<sup>1</sup>. Il est un instrument commode de cohérence de prévision. Il est donc intéressant de le connaître.

Son calcul nécessite la distinction des charges variables (CV) et des charges fixes (CF). Les charges fixes (ou coût fixe opérationnel) sont les charges qui demeurent constantes pour un volume d'activité considéré. Ce sont les charges de personnel, les électricités et les amortissements.

Les charges variables évoluent suivant le niveau d'activité. Elles peuvent être proportionnelles ou disproportionnelles au volume d'activité. Ce sont les charges liées à l'approvisionnement, aux charges externes et aux autres charges financières.

Pour qu'on puisse déterminer le SR nous devons séparer les charges fixes et les charges variables.

**Tableau 35: Les Charges Variables**

Années Eléments	1	2	3	4	5
Approvisionnement	30.986.000	30.072.000	30.072.000	30.072.000	30.072.000
Charges externes	1.366.000	1.348.000	1.348.000	1.348.000	1.348.000
<b>TOTAL</b>	<b>32.352.000</b>	<b>31.420.000</b>	<b>31.420.000</b>	<b>31.420.000</b>	<b>31.420.000</b>

Source : Notre calcul

---

<sup>1</sup> REFET Michel : « l'analyse financière » Presse Universitaire de France (PUF) Paris 1994 ; page : 15

- Les charges d'approvisionnement englobent les charges liées à l'achat de matières (provende, poussin), de produits phytosanitaires, de matières et fournitures consommables et de matières stockées.
- Les charges externes regroupent les frais de transport et toutes autres charges externes (main d'œuvre temporaire ...).

**Tableau 36: Les charges fixes**

Années Eléments	1	2	3	4	5
<b>Amortissements</b>	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024
<b>TOTAL</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>	<b>1.159.024</b>

Source : notre calcul

Par l'intermédiaire de ces deux tableaux, nous pouvons établir le compte de résultat différentiel. Soit :

CA : le chiffre d'affaire

MCV : la marge sur coût variable

RN : le résultat net de l'exercice

CF : les charges fixes

SR : le seuil de rentabilité

MCV = CA – CV

RN = MCV – CF

CF x CA

SR = -----

MCV

**Tableau 37: Le compte de résultat différentiel**

Années Eléments	1	2	3	4	5
<b>Chiffre d'affaire (CA)</b>	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000
<b>Coût variable (CV)</b>	32.352.000	31.420.000	31.420.000	31.420.000	31.420.000
<b>Marge sur coût variable (MCV)</b>	55 148 000	56 080 000	56 080 000	56 080 000	56 080 000
<b>Coût fixe (CF)</b>	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024
<b>Résultat net (RN)</b>	53 988 976	54 920 976	54 920 976	54 920 976	54 920 976
<b>Seuil de Rentabilité (SR)</b>	1 838 953	1 808 391	1 808 391	1 808 391	1 808 391

Source : Notre calcul

Il nous permet d'observer le seuil de rentabilité en fonction de CF et CV.

Le calcul nous montre que le résultat du projet est largement supérieur au point mort, ce qui traduit la rentabilité du projet

### III- La capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement mesure l'épargne brute réalisée par l'entreprise au cours de l'exercice. Elle est théoriquement disponible pour satisfaire les emplois financiers de l'exercice : dividendes, remboursements d'emprunts, augmentations des immobilisations et de l'actif courant et le reste sera supporté pour financement des exercices suivants au cas où elle n'est pas totalement absorbée par le besoin de financement précédent.

Pour calculer la CAF il y a deux approches selon le plan comptable : à partir de l'excédent brut d'exploitation et à partir du résultat net. Dans notre cas, nous utiliserons la deuxième méthode

**Tableau 38: Capacité d'autofinancement (à partir de résultat net)**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
+ résultat de l'exercice	53 988 976	54 920 976	54 920 976	54 920 976	54 920 976
+ dotation aux amortissements	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024	1.159.024
- reprise sur provision	0	0	0	0	0
- subvention d'investissement	(11.800.652)	0	0	0	0
+ cession d'immobilisation	0	0	0	0	0
- produit de cession d'élément d'actif	0	0	0	0	0
<b>CAF</b>	<b>66 948 652</b>	<b>56 080 000</b>	<b>56 080 000</b>	<b>56 080 000</b>	<b>56 080 000</b>

Source : notre calcul

La subvention est pour la première année de la mise en place seulement et pour les années suivantes, le PSDR assure tout simplement le suivi de la bonne marche du projet

La reprise sur provision est estimée nulle pendant l'exploitation car le groupement ne procède pas à la cession d'actif et aux provisions sur créances.

Il n'y a pas de cession d'immobilisation c'est la raison pour laquelle la ligne de cession d'immobilisation et le produit de cession d'élément d'actif est nulle.

La CAF est toujours positive, cette situation est expliquée par une forte augmentation de produit par rapport aux charges.

D'après ce calcul, on peut conclure que le projet a une capacité de régler ses dividendes, de remboursement de ses dettes et d'augmenter les immobilisations et d'améliorer sa trésorerie. Donc le projet peut apporter quelques avantages au niveau social.

## **Chapitre III : EVALUATION DU PROJET**

Le choix d'investissement c'est-à-dire le maintien ou le rejet d'un projet ne se fonde uniquement pas sur le critère financier mais aussi sur la contribution dudit projet sur l'intérêt de la nation. La participation au développement national est un devoir pour tout citoyen. Le groupement détenteur du projet se doit d'équilibrer les emplois créés et les revenus distribués afin de lutter contre la pauvreté et participer à la formation de la richesse nationale (PIB).

Nous allons développer au cours de ce chapitre :

L'apport du projet à l'amélioration du revenu de chaque membre et à la formation du PIB.

Les effets du projet sur l'économie régionale par la création d'emplois et le développement de la commune.

### **Section I : IMPACT ECONOMIQUE DU PROJET**

Dans cette section nous étudierons sur deux aspects :

L'impact pour les membres du groupement

L'avantage pour la nation.

#### **I- L'amélioration de revenu**

L'insuffisance de terrains cultivables a poussé les paysans à cultiver du riz sur les pentes de collines et à cause de l'inexistence d'encadreur technique, ils utilisent la méthode culturale sur brûlis. Cette méthode appauvrit le sol en humus et les rendements rizicoles sont mauvais. A part ça, il est difficile d'écouler les produits locaux à cause de transport à dos d'homme faute de moyen de transport. Le coût des produits de première nécessité est très cher alors que les produits locaux se vendent à bas prix. Tous ces facteurs entraînent la baisse du niveau de vie des paysans. La baisse du niveau de vie et la dégradation de l'environnement sont les problèmes majeurs à résoudre dans cette commune.

Pour faire face à cette situation, nous avons créé un groupement qui a pour orientation vers des activités génératrices de revenus qui est « l'élevage de poulet de chair ».

Après l'analyse des solutions envisageables, le groupement dans son sous projet générateur de revenu trouve dans cet élevage un moyen rapide qui va résoudre leurs problèmes et aussi c'est une occasion de lancer l'aviculture pour diversifier les activités des paysans.

La réalisation de cette activité constitue une source de revenu importante pour le groupement tout en respectant son environnement. Car l'objectif principal du groupement est d'améliorer le niveau de vie de membre à 50 %. Cet objectif permet :

- D'augmenter le revenu familial des membres ;
- D'augmenter le nombre d'élèves fréquentant l'établissement scolaire ;
- D'augmenter la fréquence de consultation à l'hôpital ;
- D'améliorer le revenu par ménage ;
- D'améliorer la fertilité du sol par les fientes de volailles et qui augmente la production agricole.

## **II- Amélioration de produit Intérieur Brut (PIB)**

La croissance économique et la pauvreté sont en relation négative. Néanmoins, il est risqué de vouloir expliquer l'évolution des indices de pauvreté par la seule variable taux de croissance. En effet, l'évolution du ratio de pauvreté s'explique par les impacts de la croissance et les impacts de la redistribution sur l'ensemble des consommations des ménages.

Le PIB présente la valeur créée par l'appareil productif du pays.

Il peut être défini précisément selon trois approches différentes :

- A partir de la demande finale ;
- A partir des valeur ajoutées des branches ;
- A partir des revenus distribués.

L'exploitation de ce projet contribue à la formation du PIB par la création de la valeur ajoutée. Pourquoi valeur ajoutée ? Notre projet a acheté sur le marché un certain nombre de produits qui ont été créés par d'autres. Il a incorporé ces produits avec du travail et du capital, pour en faire un produit plus élaboré et le mettre ensuite à son tour sur le marché. Ce projet comme nous l'avons constaté a donc bien ajouté de la valeur aux biens et services acquis en leur incorporant du travail et du capital et les transformant en un produit dont la valeur est plus élevée

$VAB = P^o - CI$

VAB : Valeur Ajoutée Brute

$P^o$  : Production

CI : Consommation intermédiaires

La VAB est ici la contribution que toute les entreprise apporte à la production nationale.

Ce projet en tant qu'exploitation d'élevage, crée une valeur ajoutée, par ailleurs, il exige des consommations intermédiaires telles que : fournitures et matériels de bureau qui entraînent des ressources supplémentaires pour les fournitures.

Enfin, cette évolution économique nous permet d'affirmer que le projet est en perpétuelle interaction :

D'une part, avec son environnement économique où il entraîne ses concurrents et ses partenaires commerciaux à augmenter leur produit et d'autre part, avec son environnement social, où il favorise la vie des ménages.

Pour avoir une idée de produit intérieur brut, on additionne toutes les valeurs ajoutées des secteurs institutionnels. Ils mesurent le pouvoir d'achat disponible c'est-à-dire sa puissance

$$\text{PIB} = \sum \text{VAB}$$

La valeur ajoutée est la richesse propre de l'entreprise c'est grâce à elle qu'elle peut payer le travail fourni et rentabiliser les capitaux investis.

Cette valeur ajoutée finit toujours par être répartie en revenus, soit au profit des ménages, soit au profit des administrations soit au profit de l'entreprise elle-même.

Le tableau suivant fournit les valeurs ajoutées attendu du projet au cours des cinq prochaines années.

**Tableau 39: Calcul du PIB**

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Production	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000	85 500 000
Consommation Intermédiaire	32.352.000	31.420.000	31.420.000	31.420.000	31.420.000
<b>VAB</b>	53 148 000	54 080 000	54 080 000	54 080 000	54 080 000

Source : notre calcul

Le tableau nous montre que le projet peut générer de ressources propres et qui le permet de s'assurer et de rentabiliser les capitaux investis.

Bref, le projet contribue et apporte des revenus sur la production nationale et nécessite une valorisation et le maintien pour assurer sa pérennité.

### **Section III : EVALUATION SOCIALE**

Ce projet pourra contribuer à la stabilité des revenus et procurera en permanence des revenus aux initiateurs. Vu la situation financière saisie de ce projet, il pourra participer à la création d'emplois et au développement de la commune.

#### **I- Crédit d'emplois**

La création d'emplois constitue un des principaux objectifs du gouvernement pour accroître le revenu de la population et ceci dans le but d'atteindre une croissance économique accélérée et soutenue et de réduire la pauvreté.

Les effets du projet sur l'emploi revêtent de deux formes : l'une est l'effet direct c'est-à-dire la création d'emplois se rattachant directement au projet, l'autre est l'effet indirect engendré par le projet lui-même mais avec une répercussion sur les autres entreprises : création d'emplois au niveau des transporteurs, car leurs activités pourront aussi être développées du fait de l'augmentation du besoin en transport, création de main- d'œuvre aussi , ou bien augmentation du volume global de l'emplois.

Dans le cas où les initiateurs réaliseraient les objectifs définis dans leur prévision, ils peuvent augmenter les facteurs de production (matériels ou humain ou financier) en intensifiant la diversification de leurs activités. « Les profits font les investissements de demain qui créent les emplois d'après demain »

#### **II- Développement de la Province**

Le PCD de la Province évoque les handicaps majeurs de développement local suivant :

L'insuffisance des infrastructures sociales et de développement ;

Le déclin de l'agriculture ;

Le retard du secteur élevage ;

L'insuffisance des personnels administratifs et techniques.

Le projet d'élevage de poulet de chair active donc le secteur élevage et même le secteur agriculture car par le biais du fientes de volaille que la production agricole peut augmenter.

Les fientes de volaille non seulement nécessaire pour l'aliment de poisson, il est également utile pour la fertilisation du sol. Donc le développement de ces deux secteurs (agricole et élevage) peut donner une bouffée d'oxygène à la vie de la population de la commune. Le développement de communauté signifie évolution de la commune.

## CONCLUSION

D'une manière générale, un investissement exige la réunion de trois moyens suivant : les moyens financiers, les moyens humains et les moyens matériels.

Dans notre cas, les moyens financiers sont obtenus par les biais d'un fonds non remboursable du PSDR de 85% et de la part des membres du groupement de 15 %. Donc, les intérêts des emprunts sont nuls.

Pour les moyens humains, ce sont tous des membres de groupement qui sont disponibles localement selon les critères exigés par nous même (diversification des compétences) pour minimiser les dépenses.

Les moyens matériels sont presque faciles à trouver, autours de quartier d'exploitation avec le terrain qui appartiennent à l'un des membres et les autres sont au centre de province de Tuléar. Ce dernier moyen implique une source financière pour la famille aux alentours.

Pour que cet investissement soit faisable, il exige une condition, la réussite de la mise en œuvre. Cette réussite concerne principalement la faisabilité technique, la faisabilité commerciale et la faisabilité financière.

Sur le plan technique, l'adaptation de poulet sur le climat local est essentielle. La disponibilité des facteurs de production comme les aliments, les vétos.... sur place constitue un avantage pour le projet. Enfin, la disponibilité des personnes ayant des compétences en la filière (technicien, vétérinaires, gestionnaires fraîchement sortis des universités). La réalisation des tous les facteurs nous permet d'avouer que cet investissement est faisable techniquement.

Sur le plan commercial, le marché est promoteur. Cela grâce notamment à la qualité de la viande qui a de haute valeur nutritive. A cela s'ajoute le fait que les concurrents n'arrivent pas à eux seuls à inonder le marché.

Sur le plan financier, le projet est d'une rentabilité incontestable, lisible ; primo par la confrontation de flux de sortie de liquidité, respecter principalement par le prix de l'équipement et le fond de roulement nécessaire à l'exploitation ; par la même confrontation de flux de sortie de liquidité avec le flux d'entrée de liquidité.

Après le calcul des différents critères (la VAN, le TRI, le TRCI), nous pouvons conclure que l'investissement est acceptable. La VAN par exemple est largement supérieur à l'investissement initial ce qui montre que l'investissement est florissant et

prometteur. Ensuite le TRI allant jusqu'à 75% alors que le taux d'actualisation est de 12% sans oublier le fait que le capital investi sera récupéré dans un cours délai de trois à quatre mois en témoignant taux de la rentabilité du projet.

Nous pouvons affirmer donc qu'en investissant dans cette activité, la rentabilité est garantie car toutes les conditions sont réunies.

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES GENERAUX

- BOOK Albertini J.M « L'économie en 200 schémas » édition ouvrière 1994 ; page : 215
- BOOK Animale ; édition 2002 ; page : 69
- BOOK Edith Glanger, gestion financière de l'entreprise, Mémentos Dalloz, page 253
- BOOK Fiche technique de l'élevage de poulet de chair de la direction de l'appui à la production Georges Vivien et Véronique Arné ; LE PARFAIT SECRETAIRE ; édition 2004 ; page : 232
- BOOK Janine BREMOND ; INITIATION ECONOMIQUE, troisième édition ; page : 215
- BOOK Philip Joly ; Rôle prépondérant de la lumière sur le potentiel des pondeuses ; deuxième édition ; page : 86
- BOOK Pierre Gregory, MARKETING deuxième édition, 1996, page : 205
- BOOK REFET Michel : « l'analyse financière » Presse Universitaire de France (PUF) Paris 1994 ; page : 40
- BOOK Tanku Jacob ; Aviculture en climat chaud : les poules pondeuses ; page : 152
- BOOK Thierry Guillote et Stéphane le Gars : comptabilité et gestion, édition Dalloz, 1994, page 441

### COURS DISPENSES A LA FACULTE DE GESTION

- BOOK Cours de Gestion Financière 2<sup>ème</sup> Année Gestion
- BOOK Mohajy Andriatiana ; cours de politique financière
- BOOK Ravelson Vololonirina ; Cours de gestion budgétaire et de gestion comptable

### DOCUMENTS

- FILE Avitech Toamasina, fiches techniques provenant du PSDR
- FILE Centre de formation de l'élevage de poulet de chair de Bevalala Antananarivo
- FILE Centre de formation de l'élevage de poulet de chair de Bevalala Antananarivo
- FILE Dossier de sous projet avotra Tuléar
- FILE Fiche Avitech Tuléar
- FILE Mairie Tuléar (année 2003)
- FILE Ministère de la coopération et de développement, Memento de l'Agronome, 4<sup>è</sup> édition page 1

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Division administrative de la ville de Tuléar .....	18
Tableau 2 : Température mensuelle en °C .....	20
Tableau 3: Répartition de la population par Firisampokontany .....	21
Tableau 4: Evolution démographique de la population .....	21
Tableau 5 : Hiérarchisation des activités de la population .....	<u>23</u>
Tableau 6: Evolution des performances techniques en élevage de poulets de chair : .....	27
Tableau 7: Les différentes races de poulets de chair à Madagascar .....	30
Tableau 8 : Surface de plancher occupée par les poussins en fonction de temps .....	35
Tableau 9 : Surface de plancher occupée par les poulets .....	36
Tableau 10: Normes de températures à suivre suivant l'âge des poulets .....	39
Tableau 11: Programme d'éclairage : .....	41
Tableau 12: Programme sanitaire des poulets de chairs : .....	44
Tableau 13: Eléments constituants 1 kg de provende : .....	45
Tableau 14: Résumé de changement de provende .....	46
Tableau 15: Consommation journalière d'un poulet et les poids proportionnels : .....	46
Tableau 16: Consommation d'eau par jour par 1kg de poids vif d'un poulet : .....	48
Tableau 17 : Période d'achat des poussins des concurrents .....	53
Tableau 18 : Nombre de restaurant et Bar .....	53
Tableau 19: Le mode d'achat des poussins .....	54
Tableau 20: Tendances de vente et de prix .....	54
Tableau 21: Consommation de poulets (demande) .....	56
Tableau 22: Investissement .....	60
Tableau 23: Tableau d'amortissement .....	62
Tableau 24: Prévision d'achat de poussin .....	63
Tableau 25: Budget d'achat de poussin .....	63
Tableau 26: Budget d'achat de provende .....	64
Tableau 27: Budget de produits vétérinaires pour 500 poussins .....	65
Tableau 28: Budget annuel de produit vétérinaire .....	65
Tableau 29: Budget des autres charges .....	65
Tableau 30 : Résultat prévisionnel .....	67
Tableau 31: Compte de gestion pour les charges .....	67
Tableau 32: Cash-flow .....	69
Tableau 33 : Cash-flow mensuel cumulé de la première année .....	71
Tableau 34: Bilan prévisionnel .....	73
Tableau 35: Les Charges Variables .....	75
Tableau 36: Les charges fixes .....	76
Tableau 37: Le compte de résultat différentiel .....	76
Tableau 38: Capacité d'autofinancement (à partir de résultat net) .....	77
Tableau 39: Calcul du PIB .....	81

## **LISTE DES FIGURES**

Figure 1 : Schéma de déroulement des activités : .....	34
Figure 2 : Schéma d'une poussinière .....	36
Figure 3 : Schéma d'un poulailler pour 250 poulets .....	37
Figure 4 : Vue extérieure du poulailler .....	38
Figure 5: Mouvement des poussins en fonction de la température. ....	40

## ANNEXE

### Annexe 1 : Plan de la ville de Tuléar



Source: [www.Tulear-online.com](http://www.Tulear-online.com), année 2006

## TABLE DES MATIERES

### SOMMAIRE

### REMERCIEMENTS

### LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

### INTRODUCTION ..... 5

<b>CHAPITRE PREMIER : LE PSDR ET SON FINANCEMENT.....</b>	<b>8</b>
<b>SECTION I : PRESENTATION GENERALE DU PSDR</b>	<b>8</b>
I – Historique.....	8
I-1- Naissance du PSDR .....	8
I-2- Durée de vie du PSDR .....	8
II – Présentation du PSDR .....	9
II-1- UNEP : Unité Nationale d’Exécution de Projets .....	9
II-1-1- Définition et mission de l’UNEP .....	9
II-1-2- Structure de l’Unité Nationale de l’Exécution du Projet (UNEP).....	10
II-2- UPEP : Unité Provinciale d’Exécution de Projets .....	10
II-2-1- Définition et mission de l’UPEP .....	10
II-2-2- Structure – Type d’une unité provinciale d’Exécution du Projet (UPEP)	
.....	11
II-3- L’objectif du PSDR .....	11
II-4- Les zones de couvertures du PSDR .....	12
II-5- Les activités du PSDR .....	12
II-5-1 : Investissement productif.....	12
II-5-2 : Service d’appui à la recherche agricole.....	13
II-5-3 : Appui institutionnel .....	14
II-5-4 : Administration et gestion du projet .....	14
Section II : LE FINANCEMENT.....	14
I - Forme de financement.....	14
II - Condition de financement .....	15
Section III : LES DIFFERENTS PARTENAIRES.....	16
I - Les partenaires stratégiques .....	16
I-1- Place et rôle .....	16
I-2-Les critères de sélection de partenaire stratégique .....	16
I-3- Les différents partenaires stratégiques.....	17
II – Les organisations paysannes .....	17
III – Les partenaires simples.....	17
<b>CHAPITRE II : ANALYSE ENVIRONNEMENT DU PROJET .....</b>	<b>18</b>
<b>Section I : DESCRIPTION DU MILIEU D’EXPLOITATION.....</b>	<b>18</b>
I - Situation géographique.....	19
II-2- La pluviométrie.....	20
<b>SECTION II : LES FACTEURS DEMOGRAPHIQUES .....</b>	<b>20</b>
I – Population de la commune urbaine de Tuléar .....	20
<i>Tableau 3 : Répartition de la population par Firisam-pokotany.....</i>	<i>21</i>
<i>Firisana.....</i>	<i>21</i>
<i>Population 2000.....</i>	<i>21</i>
<i>MAHAVATSE I.....</i>	<i>21</i>
<i>37 680 .....</i>	<i>21</i>
<i>MAHAVATSE II.....</i>	<i>21</i>
<i>26 774 .....</i>	<i>21</i>
<i>TANAMBAO I.....</i>	<i>21</i>

28 683.....	21
TANAMBAO II.....	21
37 063.....	21
BESAKOA.....	21
24 225.....	21
BETANIA.....	21
19 339.....	21
TOTAL.....	21
173 764.....	21
<b>I – 1 Evolution démographique .....</b>	<b>21</b>
<b>Tableau 4 : Evolution démographique de la population.....</b>	<b>21</b>
<b>Années.....</b>	<b>21</b>
<b>2001.....</b>	<b>21</b>
<b>2002.....</b>	<b>21</b>
<b>2003.....</b>	<b>21</b>
<b>2004.....</b>	<b>21</b>
<b>2005.....</b>	<b>21</b>
<b>2006.....</b>	<b>21</b>
<b>Nombres de populations.....</b>	<b>21</b>
179498.....	21
185421.....	21
191540.....	21
197861.....	21
204390.....	21
211135.....	21
<b>Source : calcul à partir du taux 3,3% .....</b>	<b>21</b>
<b>I – 2 Les causes de l'augmentation de la population .....</b>	<b>21</b>
<b>II - La population de l'ex- Province de Tuléar .....</b>	<b>22</b>
<b>III –Le choix du site d'exploitation .....</b>	<b>22</b>
<b>III-1- Les caractéristiques du milieu.....</b>	<b>22</b>
<b>III-2- L'accessibilité .....</b>	<b>23</b>
<b>III-3- L'aération et l'eau .....</b>	<b>23</b>
<b>III-4-Proximité des clients cibles.....</b>	<b>23</b>
<b>Section III : Activité socio-économique de la population.....</b>	<b>23</b>
<b>I - Hiérarchisation des activités par ordre d'importance .....</b>	<b>23</b>
<b>II – Elevage de poulet extensif à Tuléar.....</b>	<b>24</b>
<b>III - Avantages de l'élevage de poulet de chair à Tuléar .....</b>	<b>24</b>
<b>III-1- Avantages techniques.....</b>	<b>24</b>
<b>III-2- Avantages commerciaux .....</b>	<b>25</b>
<b>III-3- Avantages des consommateurs .....</b>	<b>25</b>
<b>IV - l'élevage de poulet de chair n'est pas sans difficulté.....</b>	<b>25</b>
<b>CHAPITRE III : CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DU PROJET .....</b>	<b>26</b>
<b>Section I : DESCRIPTION ET ANALYSE DE L'EXPLOITATION DE L'ELEVAGE.....</b>	<b>26</b>
<b>I-1- Définition du projet.....</b>	<b>26</b>
<b>I-2- Le secteur de ce projet.....</b>	<b>26</b>
<b>I-3- Le classement de ce projet .....</b>	<b>26</b>
<b>I-4- Catégorie de ce projet .....</b>	<b>27</b>
<b>I-5 - Les avantages de ce projet .....</b>	<b>27</b>
<b>I-5-1- élevage en évolution.....</b>	<b>27</b>
<b>I-5-2- élevage simple.....</b>	<b>28</b>
<b>I-5-3- élevage à cycle court .....</b>	<b>28</b>
<b>I-5-4- élevage produisant des animaux à viande compétitive .....</b>	<b>28</b>
<b>I-5-5- élevage a un marché promoteur.....</b>	<b>28</b>
<b>II - Les différents types d'élevage de poulets .....</b>	<b>29</b>
<b>II-1- Elevage traditionnel ou extensif .....</b>	<b>29</b>

<b>II-1-1- Conduite d'élevage .....</b>	29
<b>II-1-2- Habitat .....</b>	29
<b>II-1-3- Durée d'exploitation.....</b>	29
<b>II-1-4- Nutrition .....</b>	29
<b>II-2- Elevage moderne ou intensif.....</b>	30
<b>II-2-1- L'origine du poulet de chair.....</b>	30
<b>II-2-2 Les différentes races existantes à Madagascar .....</b>	30
<b>Section II : DESCRIPTION DE PROCESSUS D'EXPLOITATION.....</b>	31
<b>I - Organisation de la mise en oeuvre .....</b>	31
<b>I-1- Forme juridique .....</b>	31
<b>I-2- Procédure de constitution d'un groupement.....</b>	32
<b>I-2-1- Pièces à fournir .....</b>	32
<b>I-2-2- Déposition du dossier .....</b>	32
<b>I-3- La vie du groupement.....</b>	33
<b>I-3-1- Les activités .....</b>	33
<b>I-3-2- Durée.....</b>	33
<b>I-3-3- Les sources de financement .....</b>	33
<b>I-3-4- Les besoins en personnel .....</b>	33
<b>II - Données techniques sur les normes d'élevage .....</b>	34
<b>II-1- La description technique de cet élevage .....</b>	34
<b>II-1- Habitats .....</b>	35
<b>II-1-1- Le nombre des habitats à construire .....</b>	35
<b>II-1-2- Normes des habitats.....</b>	35
<b>II-1-3- Les matériaux nécessaires pour la construction .....</b>	37
<b>II-1-4- Vue extérieure des habitats pour climat chaud.....</b>	37
<b>II-2- Les matériels ou les équipements nécessaires .....</b>	38
<b>II-2-1- Le chauffage ou éleveuse .....</b>	39
<b>II-2-2- Eclairage (lumière) .....</b>	40
<b>II-2-3- Mangeoire .....</b>	41
<b>II-2-4- Abreuvoir .....</b>	41
<b>II-2-5- Les autres matériels .....</b>	41
<b>III - La santé .....</b>	42
<b>III-1- Les différentes maladies .....</b>	42
<b>III-2- Les facteurs des maladies .....</b>	42
<b>III-2-1- Les agents pathogènes .....</b>	42
<b>III-2-2- Les facteurs favorisants .....</b>	43
<b>III-3-La prévention des maladies .....</b>	43
<b>III-3-1- Prophylaxie sanitaire .....</b>	43
<b>III-3-2- Prophylaxie médicale .....</b>	43
<b>III-4-Programme sanitaire .....</b>	44
<b>IV - Alimentation .....</b>	44
<b>IV-1-Les types de provendes .....</b>	45
<b>IV-2-Les formules de provende .....</b>	45
<b>IV-3-Mode d'alimentation .....</b>	46
<b>IV-4-Consommation journalière .....</b>	46
<b>IV-5-Besoin en eau .....</b>	48
<b>IV-6- Le contrôle de poids .....</b>	48
<b>IV-7-Nettoyage et désinfection .....</b>	49
<b>IV-7-1 : Nettoyage .....</b>	49
<b>IV-7-2 : Désinfection .....</b>	49
<b>CHAPITRE PREMIER : ETUDE DE MARCHE .....</b>	51
<b>SECTION I : LE MARCHE .....</b>	52
<b>I- Définition et objectif du marché .....</b>	52
<b>I-1-Définition .....</b>	52
<b>I-2-Objectif .....</b>	52

<b>II- La demande et l'offre .....</b>	52
<b>II-1-La demande .....</b>	52
<b>II-2-L'offre.....</b>	52
<b>III- Tendance de prix .....</b>	54
<b>Section II : IDENTIFICATION DE LA CLIENTELE.....</b>	55
<b>I - Nature de la clientèle et segmentation du marché .....</b>	55
<b>I-1- Nature de la clientèle .....</b>	55
<b>II-2- Segmentation du marché .....</b>	55
<b>II - Les clients cibles et leur demande .....</b>	56
<b>III - Analyse de la concurrence .....</b>	56
<b>III-1- Identification des concurrents .....</b>	56
<b>III-2- Détermination de leurs forces et faiblesses .....</b>	57
<b>III-2-1- Leurs forces.....</b>	57
<b>III-2-2- Leurs faiblesses .....</b>	57
<b>III-3- Détermination de leur part sur le marché .....</b>	57
<b>IV - La part de marché de notre projet .....</b>	58
<b>CHAPITRE II : LES INVESTISSEMENTS ET LA RENTABILITE.....</b>	59
<b>Section I : LE COUT DE PROJET.....</b>	59
<b>I- L'investissement en Immobilisation .....</b>	59
<b>I-1- Définition de l'immobilisation.....</b>	59
<b>I-2- Nature et coût d'investissement.....</b>	60
<b>I-3- L'amortissement .....</b>	61
<b>I-3-1- Définition.....</b>	61
<b>I-3-2- Mode de calcul .....</b>	61
<b>II- Les charges d'exploitation .....</b>	62
<b>II-1- Achats de poussins .....</b>	63
<b>II-2- Achat de provendes .....</b>	64
<b>II-3- Achats de produits vétérinaires .....</b>	64
<b>III- Les autres charges .....</b>	65
<b>Section II : LE RESULTAT.....</b>	66
<b>I- Présentation générale .....</b>	66
<b>I-1- La présentation par nature .....</b>	66
<b>I-2- La présentation par fonction .....</b>	66
<b>II- Détermination du résultat prévisionnel .....</b>	67
<b>Section III : LA RENTABILITE.....</b>	68
<b>I- La Valeur Actuelle Nette (VAN) .....</b>	68
<b>I-1- Définition.....</b>	68
<b>I-2- Calcul de la VAN .....</b>	68
<b>II- Le Taux de Rendement Interne (TRI) .....</b>	69
<b>II-1- Définition.....</b>	69
<b>II-2 : Calcul du TRI .....</b>	70
<b>III- L'Indice de Rentabilité (IR) .....</b>	70
<b>III-1- finition.....</b>	70
<b>III-2- Calcul de l'IR .....</b>	70
<b>IV- Le temps de récupération du capital (TRC) .....</b>	71
<b>IV-1- Définition .....</b>	71
<b>IV-2- Calcul du TRC .....</b>	71
<b>Section IV : EVALUATION FINANCIERE.....</b>	71
<b>I- Le Bilan prévisionnel .....</b>	72
<b>I-1- Définition.....</b>	72
<b>I-2- Présentation du bilan.....</b>	73
<b>II- Le seuil de rentabilité (SR) .....</b>	75
<b>III- La capacité d'autofinancement (CAF).....</b>	77
<b>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET .....</b>	79
<b>Section I : IMPACT ECONOMIQUE DU PROJET .....</b>	79

I- L'amélioration de revenu .....	79
II- Amélioration de produit Intérieur Brut (PIB) .....	80
<b>Section III : EVALUATION SOCIALE .....</b>	<b>82</b>
I- Crédit d'emplois .....	82
II- Développement de la Province .....	82
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>83</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>89</b>

**BIBLIOGRAPHIE**

**LISTE DES TABLEAUX**

**LISTE DES FIGURES**

**TABLE DES MATIERES**