

UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE
GESTION

DEPARTEMENT GESTION



MEMOIRE DE MAITRISE ES SCIENCES DE GESTION



ETUDE DE FAISABILITE
D'ELEVAGE DE POULES PONDEUSES
AU SEIN D'UN GROUPEMENT
FINANCE PAR LE PSDR
(Cas de la commune rurale foulpointe)

Présenté et soutenu par :

DAHIZANDRY Adèle Marina

Option : Finance-Comptabilité

PROMOTION 2005 – 2006

03 Avril 2008

Sous la direction de

Monsieur Mohajy ANDRIANTIANA

*Enseignant chercheur
à l'Université de Toamasina
Encadreur Enseignant*

Monsieur Raymond LEMARAINA

*Spécialiste suivi évaluation au PSDR de
Toamasina
Encadreur Professionnel*

ANNEE UNIVERSITAIRE

2006 - 2007

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

GLOSSAIRE

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION

***PREMIERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENTALE ET LA CARACTERISTIQUE
GENERALE DU PROJET PSDR***

Chapitre I : Le PSDR et son financement

Section I : Présentation général du PSDR

Section II : Le financement

Section III : Les différentes partenaires

Chapitre II : Analyse environnementale du projet

Section I : Description du milieu d'exploitation

Section II : Les facteurs démographiques

Section III : Activité socio-économique de la population

Chapitre III : Caractéristique technique du projet

Section I : Description et analyse d'exploitation de l'élevage

Section II : Description de processus d'exploitation

Section III : La production

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE COMMERCIALE ET FINANCIERE

Chapitre I : Etude de marché

Section I : Le marché

Section II : Identification de la clientèle

Chapitre II : Le montant et la prise en charge des coûts des projets

Section I : Les coûts des projets

Section II : Le résultat

Section III : Evaluation financière

Section IV : Rentabilité des capitaux investis

Chapitre III : Evaluation des impacts économiques et financière du projet

Section I : L'impact socio-économique

Section II : Les incidences sur les finances publiques

CONCLUSION

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

REMERCIEMENTS

Le présent mémoire couronnement notre cursus universitaire. Il n'est pas réalisé dans le seul but d'obtenir le diplôme de maîtrise mais aussi afin de contribuer au développement économique rapide de notre pays :

Nos vifs et sincères remerciement particulièrement à :

- Monsieur Mohajy ANDRIATIANA, notre encadreur enseignant qui nous a accordé son temps, malgré ses diverses occupations pour nous soutenir et nous guider dans l'élaboration de cet ouvrage ;
- Monsieur Raymond LEMARAINA, spécialiste suivi évaluation au PSDR qui a bien voulu accepté d'être notre professionnel encadreur et qui nous a fourni des informations utiles à l'élaboration de ce mémoire ;
- Nos remerciements vont également à l'endroit de tous les enseignants de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina.
- Sans oublier d'exprimer notre reconnaissance à nos parents, à nos frères et soeurs, et aux étudiants de l'université de Toamasina, qui nous ont bénéficié leurs suggestions et leurs encouragements aux différentes étapes de la préparation de cet ouvrage.
- Nous tenons aussi à remercier tout les membres de la MMHI (Miaraka Manohana ny Hoavy Isika antaratasy) et celles du PSDR (Projet de Soutien au Développement Rural) qui nous a bien accueilli et fourni les informations nécessaires à nos recherches au sein de leur association.

Bref, à tous ceux qui, de près ou de loin, d'une manière ou d'une autre ont contribué à la réalisation du présent ouvrage, nous adressons nos remerciements les plus sincères.

DAHIZANDRY Adèle Marinà

GLOSSAIRE

Antibiotique	:	Substance synthétisée par des micro-organismes, capable de faire obstacle au développement et à la multiplication des autres organismes.
Environnement	:	Tout ce qui entoure et influe sur les animaux.
Vaccin	:	Substance renfermant en suspension des organismes tués ou affaiblis dans l'introduction dans le corps de l'animal, provoque l'apparition anticorps pour immuniser le sujet contre une maladie.
Vermifuge	:	: Substance qui détruit les parasites

INTRODUCTION

Madagascar est parmi les pays pauvres, les plus endettés actuellement, la volonté de participer au développement national est un devoir pour tous les citoyens « Madagascar n'a cessé de s'appauvrir au cours des vingt –cinq dernières années enregistrant en moyenne une maigre croissance économique de 0,5% par an et un accroissement démographique de 12% »¹. Pour cette raison, l'intensification et la spécialisation dans la filière élevage est l'une des solutions pour lutter contre la pauvreté.

De nos jours, le gouvernement lance sa politique et a pris la mesure d'améliorer la production dans le milieu urbain spécialement sur le domaine de l'agriculture et l'élevage, par le biais de levée des embargos et de l'appui aux nouveaux créateurs et investisseurs avec la participation active de l'Etat et des organismes non gouvernementaux (ONG) qui s'intègrent à financer le groupement ou société ayant initiative de contribuer au développement du pays à la réalisation du programme gouvernemental.

Dans cette ordre idée, il nous a été jugé important, voire nécessaire dans le choix de notre thème de mémoire d'orienter l'étude vers le secteur d'élevage. D'où le thème : « ETUDE DE FAISABILITE D'ELEVAGE DE POULES PONDEUSES AU SEIN D'UN GROUPEMENT FINANCE PAR LE PSDR (Cas de la commune rurale foulpointe) ».

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

La première partie décrira l'environnement et la caractéristique générale du projet conçu à parler et à analyser généralement les scénarios conceptuels de cette étude. Elle comporte trois chapitres, à travers lesquelles, le PSDR et son financement ; analyse environnemental du point de vue géographique, démographique et social ; et enfin, le caractéristique technique du projet.

La deuxième partie traitera l'étude de faisabilité commerciale et financière en considérant successivement l'étude du marché puis l'investissement et rentabilité et enfin l'évaluation des impacts socio-économiques.

¹ Midi Madagascar 2005, n°14 000

**PREMIERE PARTIE :
L'ENVIRONNEMENT ET LA CARACTERISTIQUE
GENERALE DU PROJET PSDR**

Chapitre I : Le PSDR et son financement

Il existe de nombreux bailleurs de fonds dans notre île. Nous nous intéressons au PSDR, l'un de ces bailleurs, qui s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle stratégie de développement rurale et en particulier à lutter contre la pauvreté dans la perspective de la politique engagée en matière de la décentralisation avec la garde de région Atsinanana.

Section I : Présentation général du PSDR

Le PSDR est un Projet de Soutient de Développement Rural financée par la banque mondial (IDA) à concurrence de 90% et de 10% comme contre partie.

I-1 : Historique

I-1-1 : Naissance du PSDR

Malgré l'existence de nombreux projets, la vulgarisation des multitudes des paquets techniques. Madagascar reste toujours sous développé. On se demande pourquoi ?

C'est le fond de démarrage, l'achat des investissements qui manquent. Alors, le PSDR est crée par le biais d'un accord entre la République de Madagascar et l'Institution de financement IDA. Le projet est couvert par l'accord de crédit 3524-MGA en date du 22 juin 2001. L'atelier de lancement du projet PSDR à Toamasina a eu lieu le mois d'Octobre 2001.

I-1-2 : Durée de vie du PSDR

Le PSDR est prévu pour 5 ans du septembre 2001 jusqu'à 5 juin 2007 et renouvelable suivant la bonne exécution.

Mais il a reçus une extension d'une année et demie et prendra fin en décembre 2008.

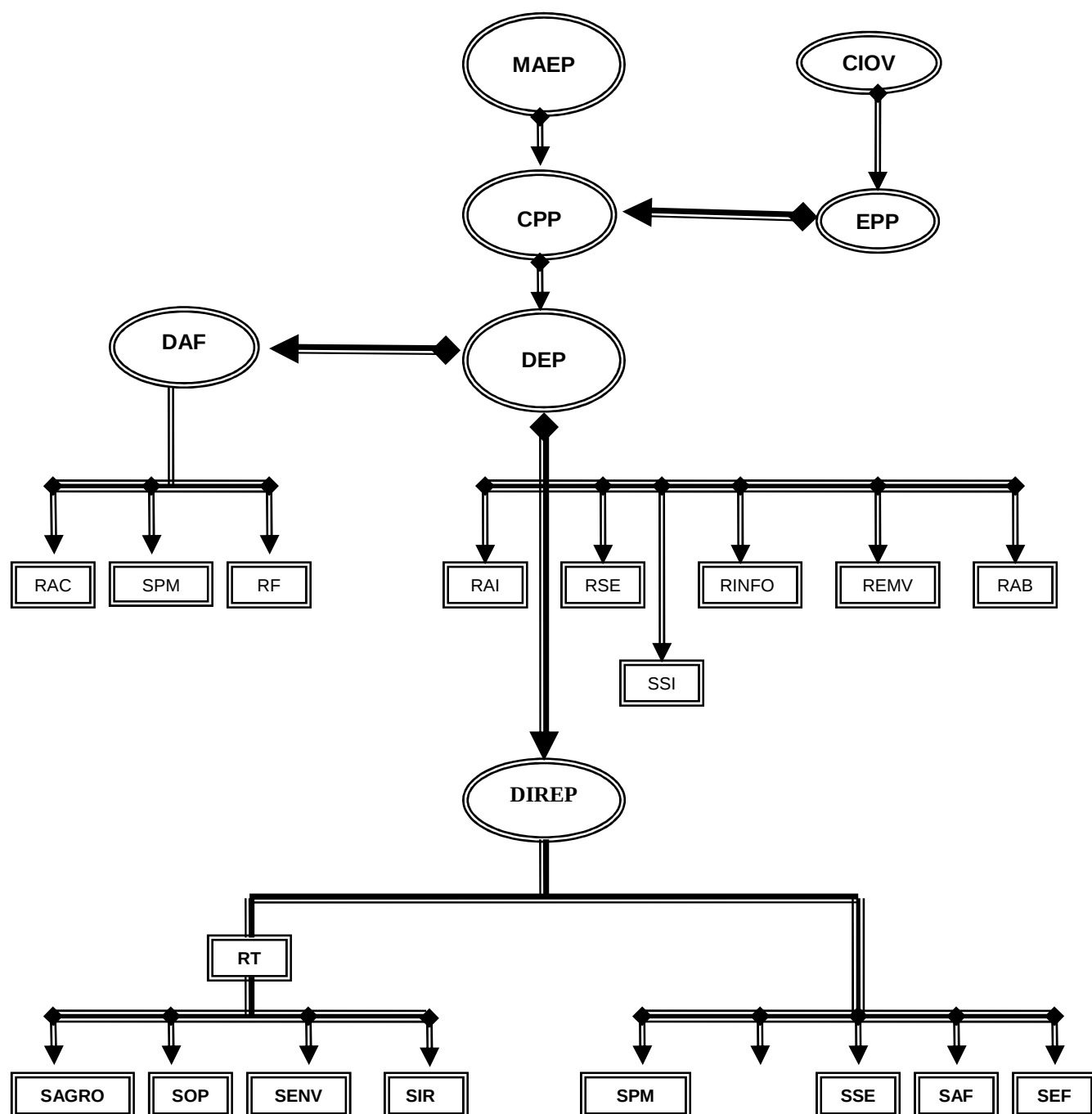
C'est un projet qui finance les sous projets des organisations paysannes.

En cas de non renouvellement, l'Etat prévoit déjà des prêts remboursables auprès des banques primaires nationales au profit des demandeurs pas encore honorés durant l'année du PSDR.

I-2 : Présentation du PSDR

Le PSDR est un projet pour la mise en œuvre de la politique de développement rural défini dans le cadre du PADR.

I-2-1 : Organigramme du PSDR



Il comporte deux catégories de projets : UNEP (Unité National d'Exécution de Projet) et le UIREP (Unité Inter-Régionale de l'Exécution de Projet).

I-2-2 : L'UNEP

I-2-2-1 : Définition et mission de l'UNEP

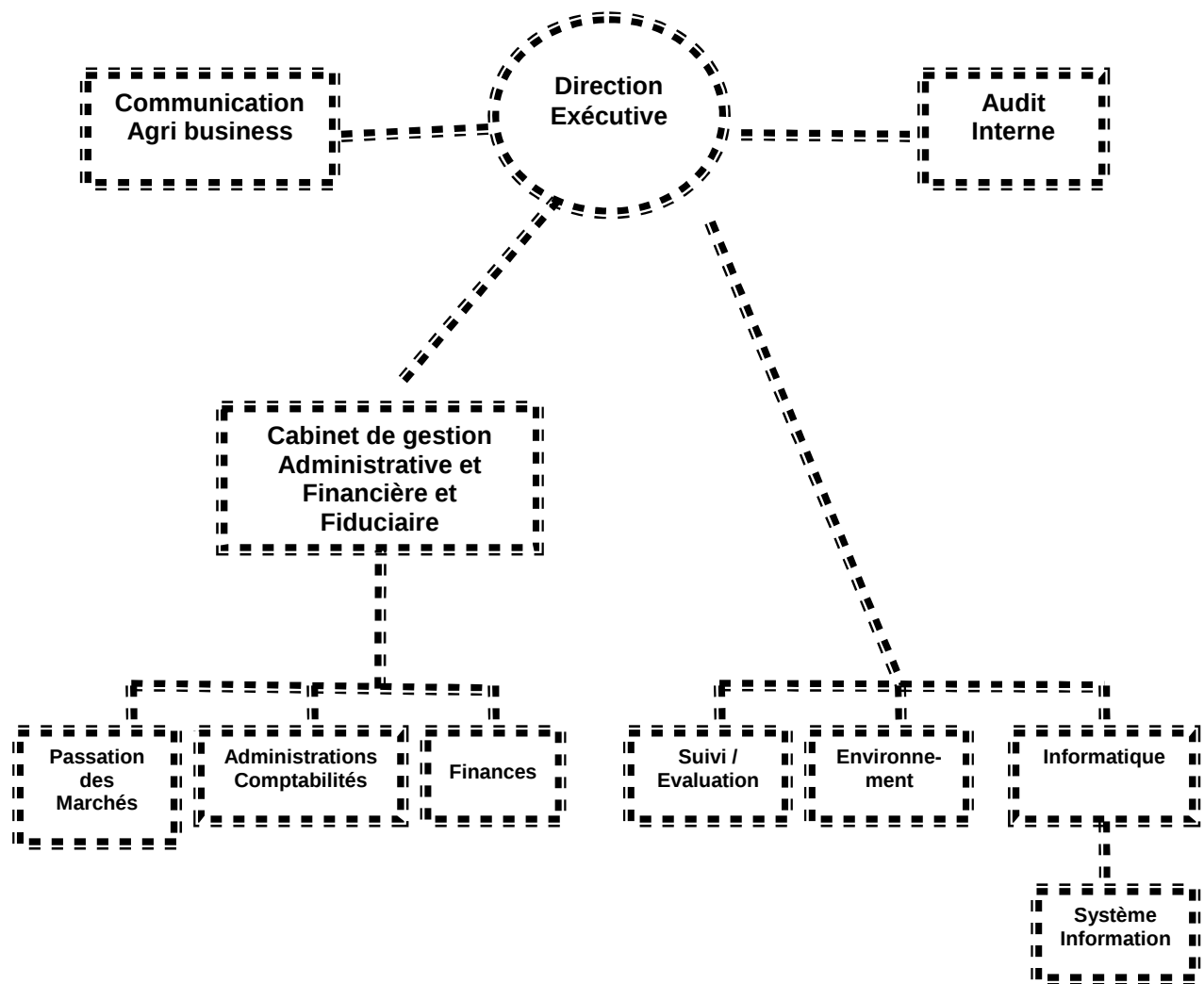
L'UNEP est une structure de gestion et de suivi de l'exécution du PSDR au niveau national et qui sera chargée de coordonner la réalisation des activités confiées à ce projet. Elle sera l'interlocuteur direct des différentes structures du Ministère, de la Primature et des organismes stratégiques et internationaux concernées par le secteur rural.

Elle consiste un instrument des axes stratégiques du PADR, concernant en particulier la promotion de l'Intervention des groupements de producteur et organisation paysannes et l'accroissement durable de la production agricole.

Elle a pour principale missions de :

- 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 composantes du projet (fournir de financement)
- 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'UIREP et des différents sous composantes du projet.
- L'organisation de la vérification annuelle des comptes du projet par les auditeurs externes et l'équipe de la banque.
- Présenter les programmes annuel de travail avec budget à l'approbation du CPP et de veiller à son exécution conforme et efficientes par les UPEP et les entités gestionnaires des projets.

I-2-2-1 : Organigramme de l'UNEP



I-2-3 : L'UIREP

I-2-3-1 : Définition et mission de l'UIREP

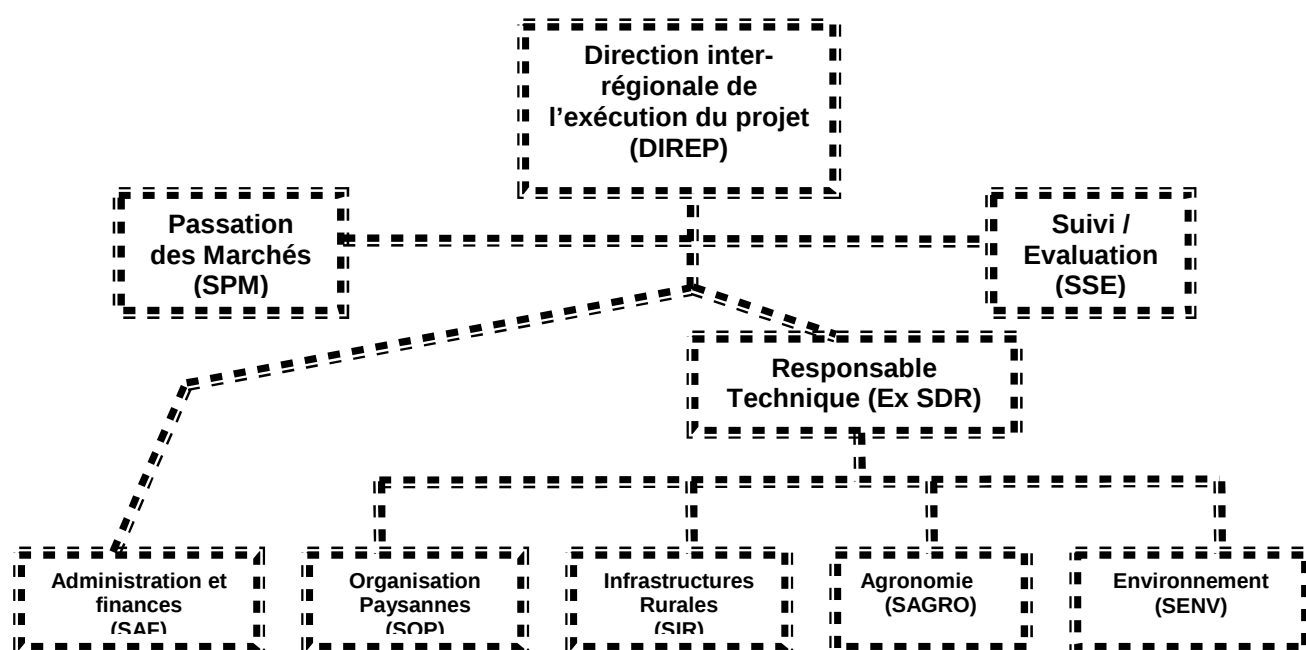
L'UIREP est une structure décentralisée du PSDR qui sera chargée de la mise en œuvre de la politique du développement rural et de l'exécution des activités confiées à cette dernière, au niveau régional....Avec l'Appui des services principaux de l'Etat des prestataires de service.

L'UIREP a pour principales missions :

- D'une part, de réaliser les sous projets unités par les organisations paysannes et répondant aux critères d'éligibilité définis dans le manuel d'exécution depuis l'enregistrement des requêtes de financement jusqu'à la réception définitive ou autres procédures de clôture.

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

I-2-3-2 : Organigramme de l' UIREP



I-3 : Les objectifs du PSDR

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

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.

Il agit sur trois plans :

- ✓ Il cherche à appuyer le développement des organisations paysannes et des groupes communautaires ;
- ✓ Il cherche à accroître la productivité et les ressources des petits agriculteurs de manière durable par l'introduction de nouvelles

techniques, cultures, innovatrices et des moyens de production modernes ;

- ✓ Réduire la pauvreté dans les zones rurales, tout en préservant les ressources naturelles de base.

I-4 : Les zones de couverture du PSDR

Le PSDR a un objectif de couvertures nationales progressif sur l'ensemble de 22 régions couvertes par le GTDR et ce pour autant que ces derniers soient en place et opérationnel. Les GTDR constituent au niveau régional un partenaire pour veiller à l'adéquation entre les activités générale par le PSDR et les objectifs du PADR.

A l'intérieur des 22 régions, 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 commune enclavés mais non exclusivement ceux qui ont reçu déjà l'appui venant des autres projets. Et pour le sous projets ou groupement, leur activités doivent être prioritaires faisant partie des filières porteuses de la région ou néanmoins secundo de la commune d'intervention.

I-5 : Les activités du PSDR

Les activités du PSDR comprennent quatre grandes composantes :

- *Composante A* : Appui aux investissements productif
- *Composante B* : Recherche agricole
- *Composante C* : Appui Institutionnel
- *Composante D* : Administration et gestion du projet

I-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 des zones très pauvres, selon les degrés d'enclavement et de pauvreté sociale. Il s'agira essentiellement d'activité Agricole et non agricole identifiée par le biais de diagnostics participatifs.

Le PSDR dans cette composante utilise pour ses investissements, le système de « dons de contre partie », c'est-à-dire en vue d'appuyer les groupes de population

qui n'ont pas accès actuellement au micro-crédit afin de leur permettre de générer de revenu additionnel et de mobiliser une épargne volontaire dans le but de leur faciliter à un accès ultérieur au micro-crédit en tant que groupement.

Le PSDR soutient quatre catégories d'investissements productifs :

- o A1 : petites infrastructures productives
- o A2 : activités agricoles
- o A3 : activités extra-agricoles
- o A4 : appui aux organisations paysannes

I-5-2 : Recherche agricole

Ce service d'appui à la recherche agricole comprend trois sous composantes :

- *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 des formations directement nécessaires à l'exécution des sous projets productifs proposés par la composante A.
- ✓ Un appui au service de vulgarisation et formation générée par la demande à condition qu'il soit cible et offert à petite échelle, telle que le partenariat entre le gouvernement, les communes, les organisations de producteurs et le projet.
- *Programme compétitif d'octroi de dons pour la recherche* : ce sous composant est ouvert à tous ;
- *Recherche thématique* : dans ce sous composant, 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

La recherche thématique FOFIFA a identifié sept thèmes :

Thème 1 : conservation, gestion des ressources génétiques animales et végétales, et amélioration des matériels génétiques.

Thème 2 : gestion de la fertilité du sol.

Thème 3 : gestion zoo sanitaire du cheptel de rente.

Thème 4 : gestion phytosanitaire intégrée.

Thème 5 : Recherche agro alimentaire.

Thème 6 : Recherche en science sociale.

Thème 7 : Valorisation des résultats ou diffusions des innovations.

I-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 mise en place de système d'information systématique du Ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche.
- Appui aux politiques de développement rural

I-5-4 : Administration et gestion du projet

Cette composante concerne généralement l'UIREP et l'UNEP. Dans cette composante, le PSDR intervient dans quatre domaines :

- o Appui au PADR et PRDR
- o Evaluation environnementale
- o Système de formation statistique (MAEP)
- o Appui aux politiques de développement rural

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

Section II : Le financement

II-1 : Forme de financement

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

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

II-2 : Condition de financement

Concernant l'investissement productif, le financement de PSDR ne pourrait pas être transféré automatiquement au bénéficiaire, son obtention exige des conditions.

L'organisation paysanne formelle (disposant d'un statut, de règlement antérieur, de PV de constitution et de récépissé provisoire ou définitif) déposé une requête de financement à l'UIREP suivant un canevas établi simplifié, visée par le Maire de la commune du sites d'exploitation du projet qui peut bénéficier ce financement.

Les personnels de l'UIREP sélectionnent et priorisent les demandes suivant les critères établit (activités génératrices de revenus, pas de problèmes de déboucher et d'approvisionnement, dans une filière porteuse de la région, ...)

Les requêtes priorisés s'inscrivent dans le programme de travail annuel du PSDR. La priorisation des requêtes dépend de plusieurs facteurs :

- Priorité du MAEP (Ministère Agriculture Elevage et Pêche), ministre de tutelle du PSDR.
- Priorités des régions et conformité du PED
- Conforme aux PDC des communes d'origine des demandeurs

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

Les composantes B et D n'exigent pas des conditions comme le précédent mais la sélection est basée sur la compétence du partenaire spécifique aux activités du sous projets.

Section III : Les différents partenaires

Les partenaires du PSDR devraient jouer un rôle important pendant l'exécution des activités du sous- 'projet.

Ces partenaires se subdivisent en trois catégories :

- Les partenaires stratégiques
- Les organisations paysannes
- Partenaire simple (prestataires, bureau d'étude, entreprise,...)

III-1 : Les partenaires stratégiques

III-1-1 : Place et rôle

Les partenaires stratégiques sont les collaborateurs du PSDR. Ils prêtent main forte auprès du PSDR pour la bonne réalisation des sous- projets en milieu rural.

Leurs appuis se focalisent sur :

1. Le montage de sous projet, l'instruction, la formulation ;
 2. L'encadrement et suivi du sous projet ;
 3. La mise en œuvre du sous projet d'infrastructure productive ;
 4. Le renforcement des capacités des groupes de producteur et des organisations paysannes par l'assistance techniques dans la formulation, l'organisation et la gestion des activités génératrices de revenus pour assurer un développement durable ;
- En quelques sortes, il représente le PSDR auprès des OP.

III-1-2 : Les critères de sélection de partenaires stratégiques

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

- Avoir participé à des activités de développement communautaire semblable ;
- Avoir une expérience dans la conception et l'exécution du 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 enregistré et avoir la capacité juridique de contracter suivant les lois en vigueur

III-1-3 : Les différents partenaires stratégiques

Ceux qui peuvent être partenaires stratégiques sont :

- Les ONG nationales, internationales présentes statutairement dans le pays ;
- Les institutions de recherche ;
- Les services techniques du département de l'Etat, présents dans la zone ;
- Les différentes associations paysannes ;
- Les associations interprofessionnelles ;

Les partenaires stratégiques ont la capacité et la responsabilité d'encadrer un groupe de sous projet (dix à quinze sous projets).

III-2 : Les organisations paysannes

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

- Implanté en milieu rural ;
- Groupement formel ;
- Membre supérieur ou égale à 15.

III-3 : Les partenaires simples

Ils regroupent tous les prestataires de service, les consultants individuels, les bureaux d'études, les consultants individuels, les artisans, 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 une manifestation d'intérêt. Mais pour les appels d'offres ouverts, tout prestataire même non inscrit dans le registre peut se soumettre, par l'achat d'un cahier de charge.

Chapitre II : Analyse environnementale du projet

Le milieu naturel est l'un des premiers éléments à maîtriser pour l'élevage des poules pondeuses car ils exigent beaucoup des conditions.

Donc nous allons décrire tout au long de ce chapitre le milieu d'exploitation de cet élevage, ainsi que le facteur démographique qui est important pour la vente de la production et enfin, l'activité socio-économique de la population pour identifier les cibles.

Section I : Description du milieu d'exploitation

La commune de foulpointe est l'une des 18 communes de Toamasina II. Elle est incluse dans la région Antsinanana situé à 55 km à l'Est de Tamatave suivant la RN5. Elle a une longitude de 28 Est et de latitude de 18 Ouest.

I-1 : La situation géographique

I-1-1 : Historique

A l'origine simple village de pêcheurs, du nom de Mahavelona, il fut réveille de sa torpeur.

Au 18^{ème} siècle, par l'irruption, dans cette zone, de négociants de divers nationalités et aussi des vrais pirates et flibustiers.

De cette dénomination Foulpointe dérivée vraisemblablement de l'Anglais Full-point pour designer cette extrémité de l'étroite longue de sable au Nord de la ville que Flacourt appelait déjà au 17^{ème} siècle Longue Pointe. Une version parmi tant d'autres voudrait l'attribuer au Flibustiers Thomas White, de retour d'une longue course en mer rouge à bord du navire Hop Well, y jeta l'ancre vers 1785 en le nommant Full-point.

Au 19^{ème} siècle, Foulpointe à l'instar de toutes les agglomérations de la région environnante, joua un rôle prépondérant en tant que centre de traité. A tel point que le roi RADAMA I s'est cru obligé d'y ériger une importante fortification, MANDA entre 1826 et 1831 afin de protéger ses intérêts sur ce juteux commerce. Les vestiges de ce monument construit sur une butte à la sortie nord de la ville sont encore visibles. Ses dimensions imposantes, (une enceinte circulaire de 70 m de diamètre, une

muraille de 8m de haut et de 7 mètre de large) lui donnent une allure encore assez majestueuse. En pénétrant à l'intérieur, on découvrira les restes d'un intéressant dispositif militaire. Le mur comporte deux niveaux en bas des casemates abritant des canons, qui pointent leurs gueules au niveau des embrasures, au dessus un chemin de ronde parsemé de meurtrières. Un fossé entourant l'extérieure du mur d'enceinte renforce encore efficacement la défense du MANDA.

Dans l'espace intérieur s'élèvent encore les murs de la maison du commandant, de la prison, de la cuisine, et à l'extérieur ceux d'une poudrière.

En se promenant à Foulpointe, le visiteur pourrait découvrir des lieux chargés d'histoire comme le tombeau du chirurgien du Roi de France, Couillandeu de la touche mort en 1766, ou des lieux de cultes traditionnels dont les plus remarquables est le Doany, près de la pointe Nord.

Foulpointe est un site, avant tout, balnéaire, mais en faisant l'effort de s'arracher à cette magnifique plage, on pourra profiter des richesses des environs immédiats. Une des pistes ou des fleuves pénétrant vers l'intérieur vous mènera non seulement vers la découverte d'un paysage naturel inédit mais sera l'occasion de vous arrêter dans de sympathiques villages traditionnelles.

Foulpointe connu pour ses magnifiques plages bien abritée derrière une florissante barrière corallienne, offre toute une gamme de loisirs aquatiques : pêche, sport nautique, baignade, chasse sous marine. Au fil du temps, elle est devenu une attrayante cité balnéaire avec ses bungalows et hôtels implantés au milieu d'une opulente végétation tropicale. La partie littorale est composée d'une floraison de palmiers, de filao, des badamiers et des manguiers.

I-1-2 : La localisation

La commune rurale de Foulpointe de superficie de 400 km² est délimitée au nord par la commune rurale Ampasimbe-Onibe à l'ouest par la commune rurale d'Andodabe au Sud par la commune rurale d'Antetetzambaro et à l'Est par l'Océan Indien.

Elle est composée de 10 fokontany reliés par des routes secondaires et parfois des rivières et un seul fokontany n'est accessible qu'à pied à savoir : Saranaina.

Le lieu de l'exploitation se situe à 10 km au Sud de Foulpointe sur la RN5.

I-1-3 : L'hydrologie

La commune de Foulpointe dispose d'un réseau hydrographique de l'Onibe au nord, du centre Namandrahana et Ifontsy au Sud. C'est la voie de communication principale d'évacuation des produits et de déplacement de la population par des pirogues à pagaies. Cependant, ces rivières constituent des dangers permanents à la population environnante surtout pendant la période de forte pluie, c'est une raison pour laquelle nous avons choisi le lieu d'exploitation cité ci-dessus.

I-2 : La climatologie

Il est important de tenir compte des facteurs climatiques pour l'élevage des poules pondeuses.

II-2-1 : Température

Tableau n°1 : Température mensuelle en °C

Zone : Foulpointe

Période : 1990-2004

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Temp° minimum	22, 3	22, 5	21, 9	20, 9	18, 8	18, 8	16, 4	16, 2	16, 8	18, 7	20, 2	21, 7
Temp° maximu m	30, 3	20, 4	29, 5	26, 8	27	28	24, 6	24, 8	25, 7	26, 9	28, 3	29, 6
Temp° moyenne	26, 3	26, 4	25, 7	24, 8	22, 9	23, 4	20, 5	20, 5	21, 2	22, 8	24, 2	26, 6

Temp°minimum : moyenne mensuelle des températures minimales

Temp°maximum : moyenne mensuelle des températures maximales

Temp°moyenne : température moyenne mensuelle

La température moyenne annuelle de Foulpointe est de 25°C, généralement pareille sur la côte Est de Madagascar. Le mois de Juin est le mois le plus froid avec une température moyenne minimale de 18,8°C ; par contre le mois de février présente la température maximale de l'année 30,4°C.

II-2-2 : 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 répartie sur 9 mois, c'est-à-dire presque pendant toute l'année. La commune Foulpointe, comme toutes les communes de la région Antsinanana est classée parmi les zones chaudes et humides de Madagascar. Le taux d'humidité relative est assez élevé oscillant entre 70% à 80%.

Section II : Les facteurs démographiques

Il est important de connaître la situation démographique de la commune concernant pour pouvoir évaluer la population cible pour l'exploitation.

II-1 : La commune rurale de Foulpointe et sa population

II-1-1 : Les causes de l'augmentation de la population

L'existence d'un site touristique à Foulpointe a accru la population de cette localité à cause des migrants comme Betsileo, Merina, Antemoro, Antandroy, Antefasy, Antenosy, Bara et les autres ethnies que les Betsimisaraka qui pratiquent l'activité de pêche. En outre, des immigrants chinois et français sont aussi implantés depuis la colonisation.

II-1-2 : Effectif et répartition de la population

D'après les données obtenues au niveau de la commune de Foulpointe, celle-ci abrite 20 089 habitants. La répartition par Fokontany est présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°2 : Effectif de la population par Fokontany en 2007

Fokontany	Nombre des habitants
Foulpointe	5 408
Ambodivoarabe	910
Bongabe	809
Morarano	1 905
Antaratasy	2 003
Ambohimananarivo	805
Saranaina	519
Vohitamboro	1 918
Antenina	2 005
Ambohimarina	1 807

Source: Bureau de la commune de Foulpointe 2007

II-2 : Le choix de sites d'exploitation

La plupart des membres du groupement habitent auprès du lieu d'exploitation, ce qui facilite le suivi de l'élevage.

II-2-1 : Le caractéristique du milieu

Ce lieu est très vaste pour l'élevage de poule pondeuse. On peut choisir librement les localisations des sites, car le terrain a une superficie de 1500 m².

L'emplacement est bien aéré et située à l'Est, forme d'un terrain plat.

II-2-2 : L'accessibilité

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

II-2-3 : L'aération et l'eau

Ces facteurs sont très importants pour la santé et le bon déroulement de l'élevage de poule pondeuse. Ce terrain est bien aéré et assez exposé au soleil. En plus, l'eau est à proximité et il n'y a pas de risque de tarissement en période sèche.

II-2-4 : Proximité des clients cibles

Comme les clients cibles sont principalement les restaurants et les épiceries, les Bars situés » le long de la RN5. 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 RN5 (Restauration, marchand des fruits).

III-1 : Hiérarchisation des activités par ordre d'importance

Le tableau suivant montre, le classement de la population.

Tableau n°3 : Hiérarchisation des activités de la population

RANG	ACTIVITES	POURCENTAGE
1	Tourisme	40%
2	Agriculture	30%
3	Commerce	08%
4	Pêche	05%
5	Transport	03%
6	Administration	02%
7	Artisanat	04%
8	Elevage	05%
9	Exploitation forestière (charbon de bois)	03%

Source : Bureau de la commune de Foulpointe 2007

Ce tableau nous montre que presque la moitié, 40% de la population exerce l'activité tourisme, alors que l'élevage n'occupe que 05%. Ce faible taux dans le

secteur élevage a pour cause l'insuffisance de techniciens destinés au suivi de la conduite d'élevage ainsi que le vétérinaire pour la vaccination.

En effet, dans l'aspect technique, l'élevage de poule pondeuse est simple, alors que dans la commune rurale de Foulpointe il n'y a que deux qui pratiquent ce type d'élevage.

Pourtant, les clients cibles sont nombreuses, et sur le plan commercial, l'œuf est compétitif et la vente est promotrice.

Et ce faible taux de participation, la compétitivité et la promotion nous incitent d'étudier et de s'orienter principalement à l'élevage de poule pondeuse à Foulpointe.

III-2 : L'amélioration de l'élevage moderne à foulpointe

La plupart des éleveurs pratiquent l'élevage traditionnel (poulet gasy). En ce qui concerne cet élevage, il n'y a ni traitement, ni vaccination et les animaux se procurent eux même leur alimentation. Par conséquent, les pondeuses présentent de faible croissance et sont sujet à des maladies contagieuses comme la peste aviaire, choléra aviaire... qui entraînent la forte mortalité. Ces inconvénients n'incitent pas les paysans à en faire comme source de revenu mais uniquement pour les besoins utilitaires ou imprévus (mariage, anniversaire, de visiteurs respectueux...)

III-3 : L'avantage de l'élevage de poules pondeuses à foulpointe

L'avantage de l'élevage de poules pondeuses à foulpointe compte tenu de la hausse du coût de la vie actuelle, une seule source revenue ne suffit plus pour pallier aux énormes besoins quotidiens.

Face au faible revenu des paysans et l'explosion démographique qui entraînent un déséquilibre de poule pondeuse sont une des spéculations intéressants dans le cadre de l'économie paysanne.

Elle présente les avantages suivants :

- Avantages techniques
- Avantages commerciaux
- Avantages des consommateurs

III-3-1 : L'avantage technique

Sur l'aspect technique, un des avantages est l'existence de techniciens d'élevage et de vétérinaire dans le groupement étudié. En plus, la disponibilité des produits phytosanitaires au niveau local facilite les traitements préventifs des animaux, cela grâce à la demande des paysans qui ont rendu prioritaire ces produits dans les dépôts de produits vétérinaires.

III-3-2 : L'avantage commerciaux

- Pour les producteurs à la fois vendeurs, le cycle de l'élevage est court et permet d'obtenir de revenu à court terme, en plus le marché est loin d'être saturé.
- Pour les restaurateurs et les bars, le prix d'achat est moindre, le temps de cuisson est court et par conséquent, moins d'énergie utilisé et le ravitaillement est assuré tout au long de l'année.

III-3-3 : L'avantage des consommateurs

- Diminution du coût : au lieu d'acheter à Fénérive, il y a le produit local
- Pour les mères de famille, elle permet un gain de temps et un gain d'énergie pour la mission grâce à la bonne qualité.

III-4 : Inconvénient de l'élevage

- Ce type d'élevage nécessite un investissement et un fond de roulement assez important, ce qui n'est pas à la portée de tous ;
- En plus, il exige un suivi à plus de temps (nuit et jour) de l'état de santé et de la nutrition des animaux et la propriété du lieu ;
- insuffisance de techniciens d'élevage et des vétérinaires dans notre pays ;
- Le coût de provende exorbitant.

Chapitre III : Caractéristique technique du projet

Tout individu peut pratiquer l'aviculture, mais pour la réalisation et la rentabilité, il faut une réflexion profonde et un apprentissage avant de pratiquer.

Tout au long de ce chapitre, nous allons parler de la description et l'analyse de l'exploitation de l'élevage, les différents types de l'élevage et la production.

Section I : Description et analyse d'exploitation de l'élevage

I-1 : le projet de l'élevage du poules pondeuses

I-1-1 : Définition

Ce projet d'élevage du poules pondeuses est un projet comme tant d'autres, alors grâce à ce projet, on peut visualiser le fonctionnement des activités de façon à organiser le temps, la responsabilité, de coordonner et de planifier tous les programmes d'élevage concernant les achats, les habitats, l'alimentation, le traitement sanitaire, ainsi que la vente.

Donc d'après cette définition, ce projet ne peut commencer qu'après avoir établi et planifié les trois points suivants :

- Les objectifs ;
- Les moyens ;
- La durée de vie.

I-1-2 : Le secteur de ce projet

Comme ce projet ne fait pas de transformation, il fait partie du secteur primaire qui englobe l'agriculture de tout 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 fondamentales aux secteurs tertiaires. Ceci explique que les activités du secteur primaire sont très indispensables.

I-1-3 : Le classement de ce projet

Il y a trois sortes de projets :

- Les grands projets industriels
- Les moyens projets

- Les petits projets

Ce type de projet fait partie des petits projets.

I-1-4 : Le catégorie de ce projet

Le projet de développement est élaboré et réalisé pour l'intérêt d'une communauté (ex : construction des routes, irrigation) tout ce qui touche directement ou indirectement la population de la commune.

Le projet commercial cherche un intérêt particulier à but lucratif. Ce projet est mixte, car il est à la fois un projet de développement par ses membres du groupement qui sont les gens de la commune et qui bénéficient directement de ce projet, et un commercial par l'intérêt à but lucratif des membres du groupement.

I-1-5 : 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-1-5-1 : Elevage en évolution

Ces dernières années, nous pensons que cet élevage a subi une évolution fulgurante par rapport à toutes les autres types d'élevage (bovins, porcins, caprins...).

Cette évolution concerne la productivité et l'alimentation des animaux, la durée de l'élevage.

Voici un tableau qui illustre cette évolution.

Tableau n°4 : Evolution de performance technique en élevage de poule pondeuse

Années	1996	1998	2002	2004
Nombre des pondeuses	525	659	743	757
Œuf	8 287	13 185	18 474	19 346

Source : Notre enquête à Bevalala (Juin 2007)

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 production d'oeufs.
- Le progrès de la formule des aliments quantitative et qualitative, selon les besoins des animaux.
- La 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.
- Le perfectionnement de leur habitat et leur équipement afin de mettre les volailles en bonne condition.

I-1-5-2 : Elevage 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 des étrangers, par conséquent la formation des personnels ne constitue pas un obstacle.

L'élevage de poules pondeuses est praticable avec une simple formation sur les normes à suivre. En plus, l'investissement n'est que le terrain, le habitat, les matériels et les restes ne sont que des accessoires moins importants.

I-1-5-3 : La source 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 sortants. En effet, il existe deux sources de financement pour le groupement :

- *Le financement interne* : par définition c'est l'apport des membres pour constituer un capital à hauteur de 15% du fonds total. Cet apport peut être fait en nature (force du 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 le 85% de ce fond si la demande est accordée.

I-1-5-4 : Le besoin en personnel

Les moyens humains font parties des facteurs clé du bon fonctionnement de l'exploitation. La constitution des membres du groupement, qui doivent résider 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).

I-2 : Les différents types d'élevage

L'aviculture peut se faire soit avec les races locales, soit des métis, soit encore des souches améliorées, d'importation. Il existe différents modes d'élevage de poules pondeuses :

I-2-1 : L'élevage traditionnel ou extensif

On ne peut parler d'élevage au sens strict du terme. Les propriétaires ne prennent aucun soin de leurs animaux. Ils ne possèdent en moyenne qu'un petit effectif : moins de dix tête de poules.

I-2-1 : La conduite d'élevage

- Peu de main d'œuvre
- Les poulets sont libres durant le jour et entrent par habitude le soir.

I-2-2 : L'habitat

Les poules élevés de cette façon n'ont pas d'habitat sûr, ils peuvent être perché sur les arbres, dans la cabane et à n'importe quel lieu.

I-2-3 : La durée d'exploitation

La durée d'exploitation est faible par rapport à l'élevage moderne. Cette faiblesse est due à la croissance très lente des poules. En effet, la production des oeufs n'est atteinte qu'à partir de septième mois.

I-2-4 : La nutrition

Aucune complémentation élémentaire n'est distribué sauf dans le cas où ils restent parqués toute la journée en raison de pluie. Ils reçoivent alors une

alimentation constitués de fourrage, de quelques résidus de récolte, ou de reste de repas le plus souvent insuffisante et de médiocre qualité.

I-2-2 : L'élevage moderne ou intensif

Il s'agit d'élevages privés ou de fermes d'Etat ayant acquis une bonne maîtrise des techniques d'élevage. Ils se distinguent de l'élevage amélioré par la pratique d'une alimentation rationnelle (complémentation alimentaire connue adaptée aux besoins de chaque catégorie d'animale) et de l'organisation des luttes.

I-2-2-1 : L'élevage au sol

L'élevage au sol est une méthode facile, plusieurs éleveurs pratiquent surtout à Madagascar et à l'extérieur.

Le principal objectif des propriétaires est commercial. Ils constituent leur troupeau comme une somme des revenus supplémentaires. Mais il y a quand même des avantages et d'inconvénient.

- o Avantage : peu d'investissement
- o Inconvénient : besoin d'un vaste espace, seulement 20 à 40 poussin occupent 1m²

Tableau n°5 : Densité (Nombre de tête/m²)

AGE (Semaine)	Nombre par m ²
1 à 4	20 – 35
5 à 8	10 – 20
+ 16	07

Source : AVITECH Toamasina (Juin 2007)

I-2-2-2 : L'élevage en batterie

L'élevage en batterie fait parti de l'élevage moderne. Il est moderne car il a besoin des infrastructures d'élevages fonctionnelles qui peuvent se limiter au nombre de poussin, mais aussi selon les objectifs de production et les moyens disponibles y compris les habitats spécialisés (en batteries).

Avantage :

- Un effectif important
- Surface moins vaste
- Habitat sûr

Inconvénient :

- Besoin en fond de roulement

Tableau n°6 : Densité en nombre de tête par mètre

AGE (Semaine)	Nombre par m ²
1 à 2	100 – 160
3 à 4	60 – 80
5 à 6	40 – 50
7 à 8	30 – 40

Source : AVITECH Toamasina (Juin 2007)

I-2-2-3 : Les différentes races existantes

A Madagascar :

AVITECH: Starcross 579, starcross 566

Bavalala: Derco, Harco

I-2-2-4 : La conduite d'élevage

Exige beaucoup de mains & d'œuvre qualifiée à la réalisation.

I-2-2-4-1 : L'habitat

Les élevages modernes disposent en général d'infrastructure d'élevage fonctionnel (mangeoires, abreuvoires). Le nombre des pondeuses est proportionnel aux nombres des pendoirs qu'ils construisent.

I-2-2-4-2 : La durée d'exploitation

La durée d'exploitation est très forte par rapport à l'élevage traditionnel. Au bout de quatre mois et demi, les volailles pondent des œufs. Sa production dure un an.

I-2-2-4-1 : L'Alimentation

Les volailles bénéficient d'une complémentation alimentaire comme vitamine, anti-stress dans la mesure où la disponibilité de sous produits agro-industriels locaux (provende) qu'il achète.

I-2-3 : Les races existantes

I-2-3-1 : Définition

Tous les animaux ont des races, il a un caractère commun : caractère extérieur comme la forme, la couleur de la plume ; caractère intérieur comme : le nombre d'œuf produit et la vitesse de croissance.

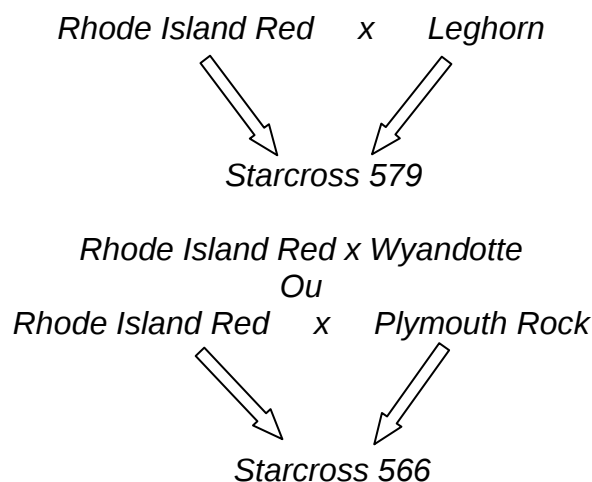
La race pure peut transmettre le même caractère dans la génération

A Madagascar, il n'y a pas de race pure, mais toutes les races sont importées, d'où les différentes races sont :

- ✓ Rhode Island Red
- ✓ Sussex
- ✓ Plymouth Rock
- ✓ Leghorn
- ✓ Wyandotte

Il est très important de faire le croisement entre 2 races différentes pour avoir le souche. Ils jouent un rôle très important à la production.

I-2-3-2 : Le croisement possible



La starcross 579 et le starcross 566 sont des souches

I-2-3-3 : Les souches existants

Les souches sont des croisements en vue d'obtenir des volailles à intérêt commercial. Deux types de souche pondeuse se trouvent dans les éleveurs à Madagascar, mais leur nom commercial varie selon leur lieu d'importation.

Tableau n°7 : Les différents noms commerciaux

Distributeur	Nom d'éleveur	Nom commercial
Bevalala	Elevage de Ryche	Harco, Derco
Avitech	Shaver	Starcross 579, Starcross 566
	Institut-ISA	Isabrow

Source : Notre enquête (Juin 2007)

Section II : Description de processus d'exploitation

Le processus d'exploitation décrit d'une manière générale les activités à réaliser pour l'exploitation des poules pondeuses. Il est intéressant de connaître quelques notions antérieures aux principales étapes de ce processus. Sur cette section, nous allons livrer quelques informations concernant l'organisation de la mise en oeuvre, les aliments et les habitats d'élevages, enfin la prophylaxie.

II-1 : L'organisation de la mise en oeuvre

Avant la mise en oeuvre 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.

II-1-1 : Forme juridique

Le groupement doit porter un nom choisi par les membres. Le présent groupement est dénommé MMHI (Miaraka Manohana ny Ho avy Isika Antaratasy).

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 fonctionnement. Donc, il n'est pas soumis à l'impôt voir l'impôt sur les bénéfices.

Il est constitué de 15 membres, nombre minimum imposé par le PSDR et qui se repartit comme suit :

- 01 Président (e)
- 01 Vice Présidente (e)
- 01 Trésorier (e)
- 01 Secrétaire
- 01 Vice Secrétaire
- 02 Commissaires aux comptes
- 03 Conseillers Présidentiels
- 05 Membres Ordinaires qui sont des simples conseillers. Lors de l'Assemblée Générale le groupement élabore une requête sur l'élevage de poule pondeuse malgré l'insuffisance des moyens monétaires pour la constitution et la mise en œuvre. Donc, ce groupement a pour objectif principal d'améliorer et d'augmenter les revenus des membres directs et indirects.

II-1-2 : Procédure de constitution d'un groupement

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

II-1-2-1 : Pièce à fournir

Après la première Assemblée Générale 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 avec tous les renseignements
- ✓ Statut général du groupement
- ✓ Le règlement intérieur du groupement

II-1-2-2 : Déposition du dossier

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

- Au maire : il vérifie les dossiers et surtout les 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 tampon de la mairie.

Dans le cas contraire, il réclame encore des compléments de dossiers.

- Au chef de district : il examine une attestation de dépôt de dossier. En cas d'avis favorable, il délivre un récépissé provisoire pour que le groupement puisse entamer les démarches de demande de financement auprès du PSDR.

- Au PDS : il délivre le récépissé définitif permettant le démarrage de l'activité de ce groupement

Le PSDR accepte déjà le récépissé provisoire car l'octroi du récépissé définitif par Faritany dure long temps de 3 à 5 ans.

II-1-3 : 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.

II-1-3-1 : Les activités

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

II-1-3-2 : La durée

La durée de vie du groupement est indéterminée et le début prévisionnel de l'exploitation sera le mois de Mars de l'année 2003 si la requête est favorable. En cas de dissolution, le statut détermine le mode de répartition de différentiel droit et des obligations de chaque membre.

II-2 : L'alimentation

II-2-1 : Définition

On appelle aliment, toute matière non toxique capable de satisfaire aux besoins énergétiques de l'organisme.

Un état sanitaire parfois médiocre ou de performance de production des œufs réduits, une mortalité élevée ou des faibles vitesses de croissance des pondeuses ne traduisent dans la plupart des cas que des disponibilités alimentaires limitées, soit en quantité, soit en qualité.

En réalité, l'alimentation doit apporter aux pondeuses l'élément dont elles ont besoin pour vivre, pour croître et pour produire.

II-2-2 : Les besoins des pondeuses

Il ne suffit pas de donner seulement les différents aliments, mais de savoir la qualité et la quantité des valeurs énergétiques apportées.

On distingue 2 groupes de besoins en aliments pour les pondeuses :

- L'eau
- Et, l'aliment

II-2-2-1 : Les besoins en eau

Un bon abreuvement assure l'état sanitaire et le bon accroissement d'une pondeuse. Dans le climat chaud, les pondeuses doivent consommer deux fois plus d'eau que de l'aliment sec et plus même en cas de la hausse de la température.

Donc l'eau est présentée en proportion extrêmement variable dans les aliments suivant leur nature.

Tableau n°8 : Consommation d'eau

AGE (semaine)	EAU (ml/j/p)
1	30
2	50
3	60
4	70
5	80
6	100
7	120
8	130
9	140
10	160
11	165
12	170
13	175
14	180
15	190
16	195
17	200
18	210
19	220
20	230
21 à 72	250 à 300

Source : AVITECH Toamasina (Juin 2007)

D'après ce tableau, la consommation varie selon l'âge, donc on peut dire que la consommation d'eau ml/j/p s'accroît selon l'âge.

II-2-2-1 : Les besoins en aliments

Une carence en alimentation des pondeuses que ce soit en quantité ou en qualité sera de nature à compromettre la conduite d'élevage.

Pour qu'un aliment soit complet, il y a les provendes et les aliments concentrés.

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

- Energie : généralement, la base de l'énergie des provendes est apportée par les céréales, les maïs, le blé.
- Protéine : il est apporté par les torteaux de coton ou de farine de poisson qui est riche en lysine et méthionine.
- Minéraux, oligo éléments et vitamine : les concentrés minéraux vitamines
- Protides : il est apporté par les poudres viandes et les torteaux de coton, torteaux d'arachide
- Calcium et phosphore : apporté par des coquillages et des farines de poisson, torteaux d'arachide, poudre de viande.

Tableau n°9 : Les besoins nutritifs (énergie, protide, calcium, phosphore)

AGE (semaine)	Energie UF/kg	Protide (%)	Calcium (%)	Phosphore (%)
0 à 6	1,1 – 1,5	20 – 22	1	0,5 – 0,6
7 à 1w	0,92 – 1,20	16 – 18	1	0,5 – 0,6
1w à 72	0,96 – 1,30	15 - 16	3	0,8

Source : Notre enquête à Bevalala (Juin 2007)

D'après ce tableau, au fur et à mesure que les poussins deviennent poulettes, seul le besoin énergétique augmente.

II-2-3 : Mode d'alimentation

Les troubles et/ou changement brusques de l'alimentation entraînent des stress, l'une des causes principales de la diminution de production (œuf), donc il faut une période de transition.

Pour lutter contre ce stress, il faut leur donner les anti-stress un jour avant, le jour de l'intervention et un jour après chaque traitement dans l'eau de boisson.

Pour la transition de provende de démarrage ponte en provende de croissance ponte, il faut pendant 5 jours diminuer petit à petit la quantité de la

provende de démarrage ponte et augmenter au fur et à mesure celle de provende de croissance ponte et ainsi de suite.

Nous allons résumer dans le tableau ce mode d'alimentation

Tableau n°10 : Résumé de changement de l'alimentation

AGE (semaine)	Elément	Densité
1 à 6	Démarrage ponte (010 Ax)	35 – 18
7 à 1w	Croissance ponte (152 Ax)	18 - 7
1w à 72	Pondeuse (210 Ax ou 210 Cx)	7

Source : AVITECH (Juin 2007)

Tableau n°11 : Consommation journalière

AGE (semaine)	Journalière (gramme/p)	Hebdomadaire (gramme/p)	Cumul (gr/p)	Poids Moyen (gramme)
1	11	77	77	
2	19	133	210	
3	25	175	385	
4	31	217	602	602
5	37	259	861	360
6	42	294	1 155	470
7	47	329	1 484	560
8	51	357	1 841	650
9	54	378	2 219	740
10	58	406	2 625	830
11	61	427	3 052	940
12	64	448	3 500	1 000
13	62	475	3 976	1 080
14	71	527	4 473	1 250
15	75	525	4 998	1 320
16	78	546	5 544	1 400
17	81	567	6 111	1 480
18	84	588	6 699	1 570
19	89	623	7 322	1 700
20	95	665	7 987	1 800
21 à 72	115 à 125	805 à 875	51 787	2 500

Source : AVITECH (Juin 2007)

Calcul de l'augmentation :

L'augmentation moyenne du poids d'une poule pondeuse est calculée à l'aide de formule ci-dessous.

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

Application numérique :

$$\bar{X} = \frac{21\,080}{504} \quad \bar{X} = 41,82 \text{ grammes}$$

Donc l'augmentation moyenne journalière du poids de poule pondeuse est de 41,82 gramme par jour.

II-3 : Habitat d'élevage

L'élevage moderne dispose en général d'infrastructure d'élevage fonctionnel qui peut se limiter à la pondeuse classique. Il est nécessaire de bien séparer les habitats d'élevage (poussin, poulette, pondeuse) à l'aide d'un grillage pour faciliter le déplacement pendant la durée de sa croissance.

II-3-1 : Les conditions exigées pour la construction

- ✓ L'habitat doit être orienté de l'Est en Ouest
- ✓ Un seul habitat ne doit contenir que des volailles de même âge et de même race.
- ✓ Il doit être aéré à l'intérieur
- ✓ Tous les matériaux se trouvent à l'intérieur du habitat
- ✓ Il est nécessaire de séparer les aliments des volailles

La superficie du l'habitat est proportionnelle au nombre de pondeuse souhaités.

En général, la densité est comme suit :

Poussin : 1 à 6 semaine : 15 poussins / m²

Poulette : 7 à 1 w : 10 poulettes / m²

Pondeuse : 1w à 72 semaines : 5 pondeuses / m²

II-3-2 : Les matériaux utilisés pour l'exploitation

- *Le perchoir* : est un matériel pour se percher pendant la période de repos, surtout la nuit, donc il doit être dans le habitat.
- *Le pondoir* : est un lieu de ponte des poules. C'est nécessaire de construire pour éviter les pondeuses de pondre n'importe où. Chaque pondeuse a sa propre pondoir, afin d'éviter les 2 pondeuses entrent en même temps dans un seul pondoir.

Mesure nécessaire à la construction d'un pondoir :

Hauteur : 25 à 30 cm

Profondeur : 25 à 30 cm

Longueur : 25 à 30 cm

Pour 5 pondeuses correspond à un seul pondoir, c'est-à-dire que les 5 pondeuses sont entrées alternatives.

Pour notre exploitation, il y a 60 pondoirs prévus pour 300 têtes de pondeuses, Il est nécessaire d'avoir un escalier pour faciliter l'entrée dans le pondoir.

- *Le mangeoire* : peut être en bois ou en fer, en plastique. Pour l'AVITECH, il vend les en plastiques. En général un mangeoire est prévue pour 25 têtes de pondeuses et il doit être placé à l'abri du soleil et de la pluie;le mangeoire doit être suspendue au moins de 5 ans du plancher, afin d'empêcher la contamination des nourritures apportée par les litières.
- *L'abreuvoir* : est identique au mangeoire leur norme, leur forme, leur matières constituante et la place. L'abreuvoir utilisé pour la distribution d'eau potable a volonté afin d'éviter la déshydratation.

NB : Abreuvoir automatique : 50 pondeuses

Mangeoire Hang Freer : 50 pondeuses

- Les autres matériaux sont : râteau, pelle, seau, brouette, balance, fourche, bêche...

Figure n°1 : Schéma des pondoirs alignés et superposés

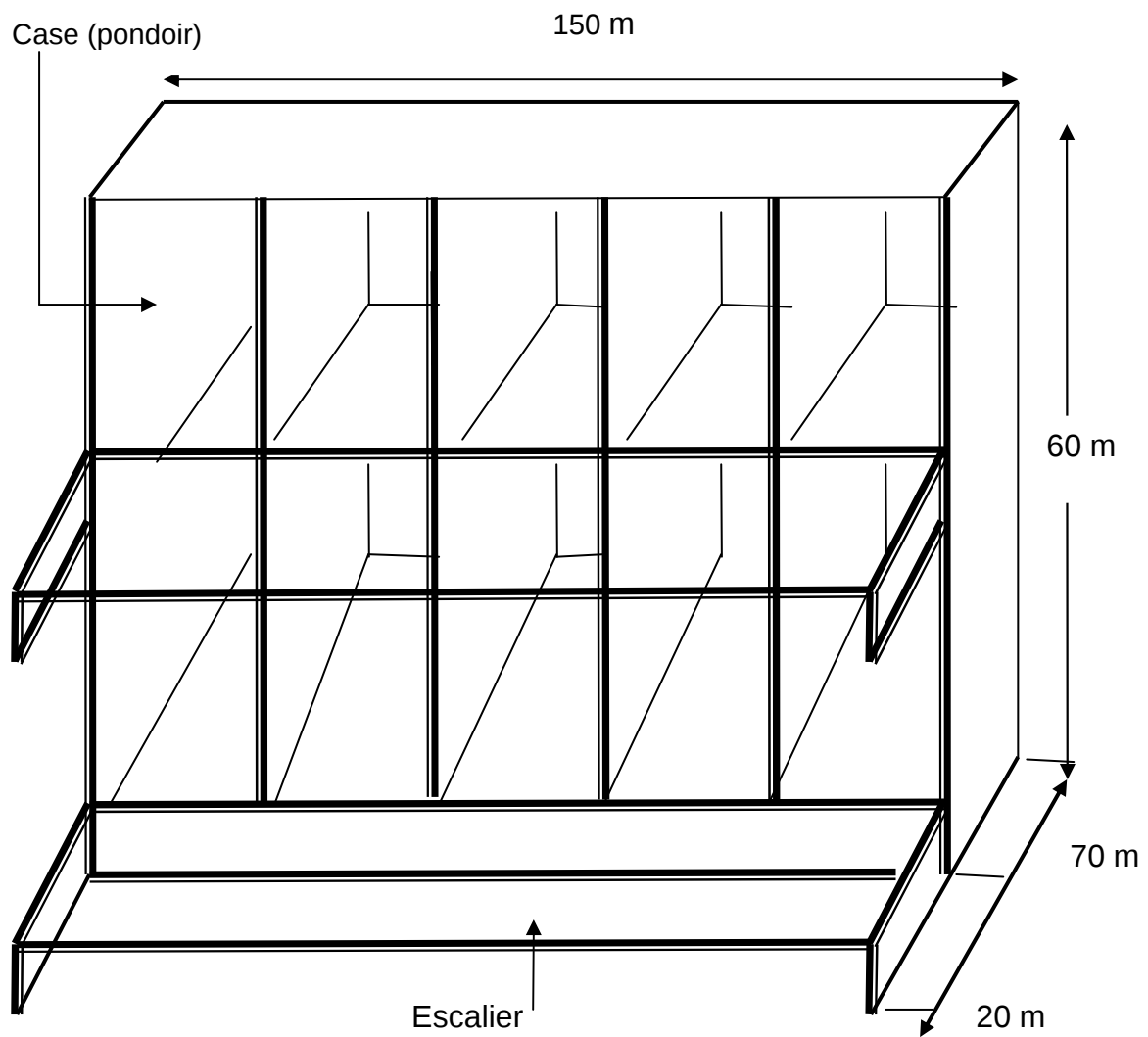
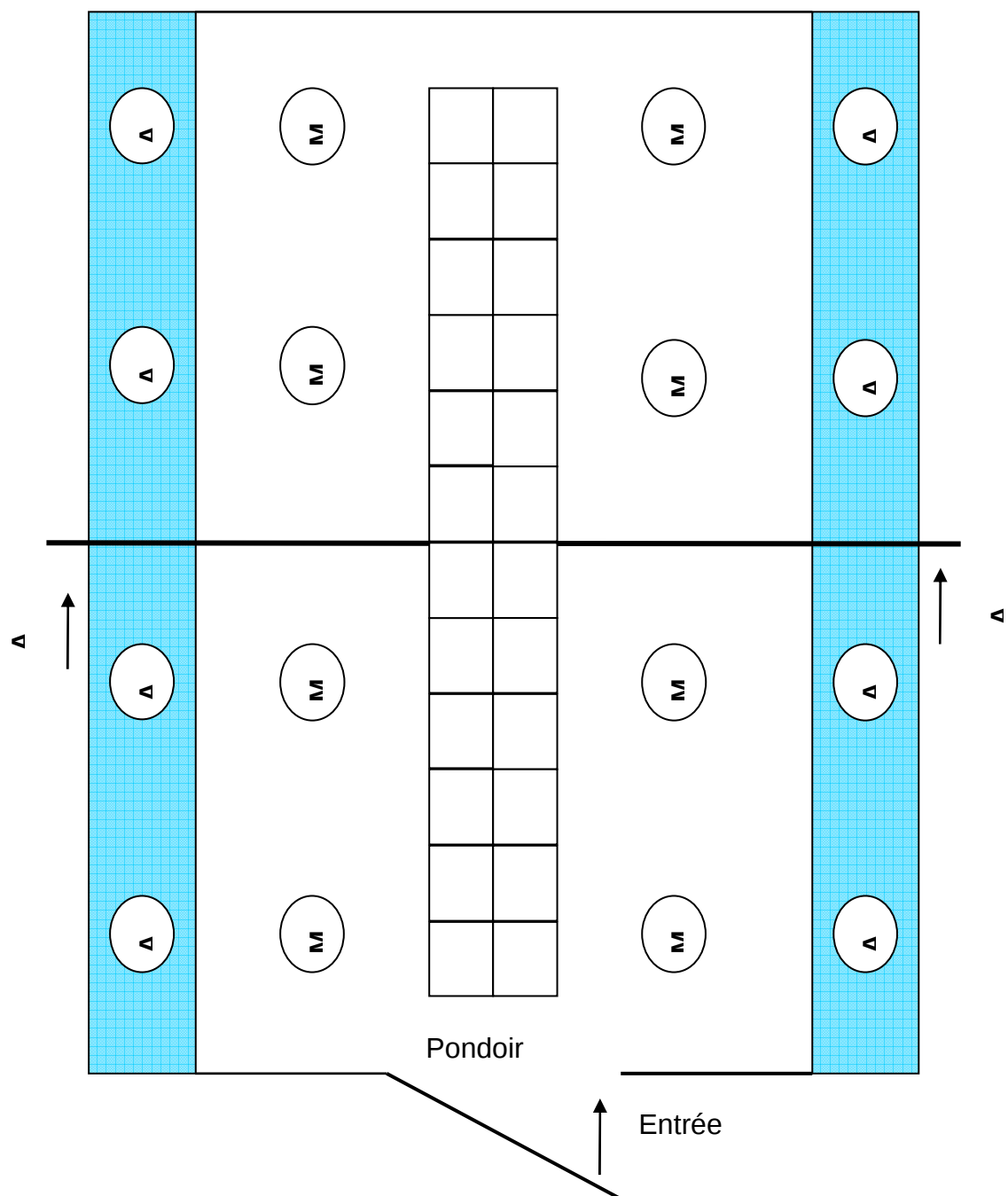


Figure n°2 : Schéma de la disposition des matériaux dans le bâtiment

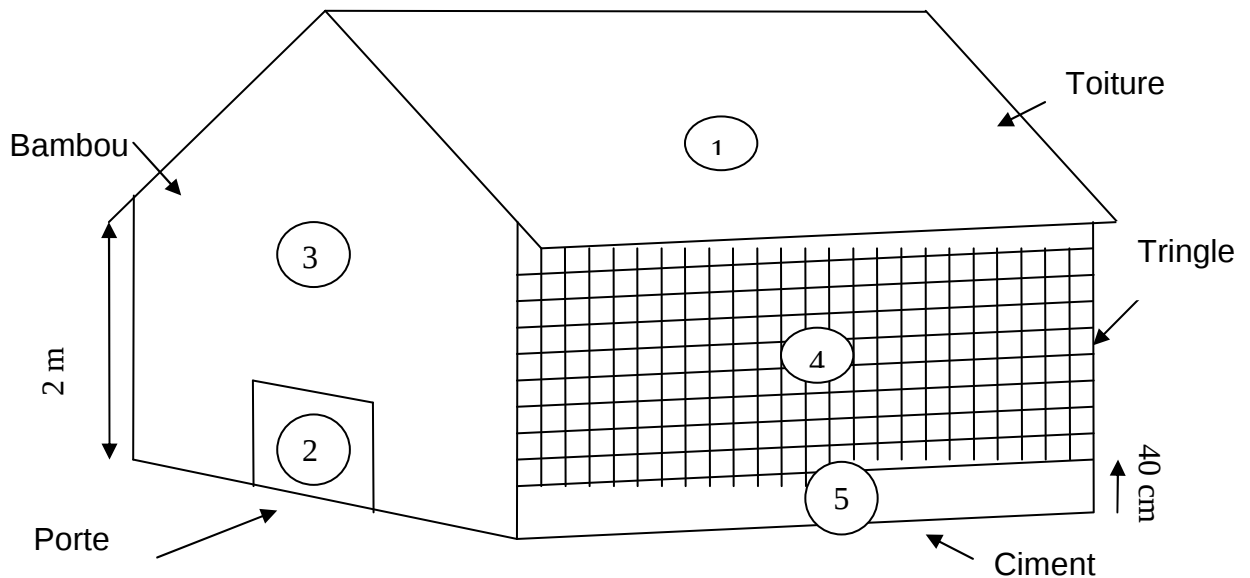


Légende :

(M) = Mangeoire ;

(A) = Abreuvoir

Figure n°3: Vue extérieur d'un habitat



Les matériaux de construction :

- ✓ Bois carré
- ✓ Bois rond
- ✓ Ravimpontsy (1)
- ✓ Tringle
- ✓ Bambou tressé
- ✓ Clous
- ✓ Hafotra (2)

1) Feuille sèche de Ravinala servant de toiture

2) Parties supérieurs des pétioles des Ravinala ont fixés les toitures en fontsy

II-4 : Les différentes maladies

De nombreuses maladies peuvent attaquer les poules pondeuses. Trois sortes de microbes peuvent être à l'origine des maladies :

- o *Le virus* : transmissibles facilement, visible uniquement au microscope électronique causé des maladies généralement incurables.
- o *Le parasite* : visible par le microscope ordinaire, rencontré partout et généralement curable, ne peut pas vivre que dans un être vivant.
- o *Le bactérie* : rencontré partout, visible au microscope ordinaire et généralement curable.

II-4-1 : Les différents maladies

II-4-1-1 : Les maladies virales

Ce sont des maladies causées par des virus :

- *Maladies de Newcastle (peste aviaire)* : c'est une maladies incurable avec comme symptôme, paraisse, manque d'appétit, yeux rouge, la fiente de couleur verte, cou tordu et bouche qui coule.
- *Maladie variole aviaire* : c'est une maladies virale, incurable, les symptômes sont la présence des boutons sur la tête, sur le nez, dans la bouche et autour des yeux qui les empêchant de manger, de boire et finalement entraînent la mort.
- *Bronchite infectieuse* : est une maladie virale, incurable.
- *Les maladies de Mareck* : est une maladie virale, incurable, contagieux. Symptôme : manque d'appétit, gonflement des divers muscles.

II-4-1-2 : Les maladies bactérienne

Ce sont des maladies causées par des bactéries :

- *Choléra aviaires* : c'est une maladie guérissable tant que le poulet a encore d'appétit, les symptômes sont la paresse, tremblement, manque d'appétit, crotte blanche et la crête blanchâtre.
- *Typhose* : c'est une maladie guérissable, pas de symptôme particulier mais manque d'appétit, les poulets deviennent plus mince.
- *Coryza* : c'est une maladie contagieuse mais guérissable, les symptômes sont : manque d'appétit, grippe, formation de puce au niveau du nez, baisse de la productivité, gonflement de tête, éternement des museaux.

II-4-1-3 : Les maladies parasitaires

Ce sont des maladies causées par les parasites :

- *Ascariidiose* : responsable d'un mauvais état générale, amaigrissement baisse de la productivité, retard de la croissance dont l'agent de la maladie est un ascaris du nom de Heteraki et Capillaire.

- *Syngamose* : maladies de voie aérienne à la présence d'un vers qui porte le nom *Syngamus Trachea* dans le trachée artère de la volaille appelée encore ver foudre. Le male habite dans l'organe génital de la femelle. Symptômes quand – ils sont nombreux dans la voie respiratoire : dyspnée, hoquet, l'animal ouvre perpétuellement le bec.
- *Coccidiose* : première parasitose fréquente des volailles dues à la Coccidie du nom de *Eimeria Tenella*. Ce parasite colonise l'intestin et une fois introduite dans le poulailler représente une véritable fléau et coolie sous formes enzootique pouvant entraîner la mortalité sévère chez les jeunes poussins en particulier. Symptômes : on observe une diarrhée hémorragique qui souille les duvets autour du cloaque. Cette maladie apparaît souvent entre 2ème et 3ème jours et entraîne une mortalité de 30% à 90%.

II-4-2 : Les facteurs des maladies

La pathologie aviaire reconnaît les causes déterminantes :

- o Les agents pathogènes
- o Les facteurs favorisants

II-4-2-1 : Les agents pathogènes

Ils sont nombreux : des virus, des bactéries, des parasites, des protozoaires, des champignons, des carences.

II-4-2-2 : Les facteurs favorisants

On peut les grouper en deux facteurs essentiels :

- o Les troubles nutritifs et les perturbations physiologiques diverses
- o Les mauvaises conditions du milieu de climat et de l'hygiène de l'habitat

II-5 : La prévention des maladies

La prophylaxie est un ensemble de méthode destinée à éviter l'apparition et la propagation des maladies transmissibles. Elle est essentielle pour consolider les effets des traitements.

Il y a deux sortes de prophylaxie :

- o La prophylaxie sanitaire : basée sur l'application d'hygiène en générale
- o La prophylaxie médicale : basée sur l'utilisation de sérum, de vaccins et autres produits chimiques et pharmaceutiques.

II-5-1 : La prophylaxie sanitaire

Elle comporte des mesures de deux types :

- Les mesures d'hygiène de tous les jours, quelque soit la situation sanitaire ambiante. Il s'agit simplement de mettre les volailles dans les conditions de vie les meilleurs possibles, en tenant compte du degré d'évolution technique des éleveurs et dans les limites financièrement acceptables. Cela touche, bien entendu, tous les aspects de la conduite d'élevage :
 - Hygiène de logement
 - Hygiène de l'alimentation et de l'abreuvement
- Les mesures de prophylaxie sanitaire plus spécifiques qui visent à empêcher la progression des maladies transmissibles dans un pays ou dans une région. Ces mesures sont obligatoires légalement d'où le nom de « police sanitaire ». Elles comportent :
 - La déclaration de la maladie aux autorités chargées des problèmes de santé.
 - Bien nettoyer et désinfecter l'habitat et les matériaux
 - Vide sanitaire 10 à 15 jours avant l'arrivée de nouveaux poussins
 - Changement des coupeaux.

II-5-2 : La prophylaxie médicale

Elle assure l'efficacité de la prévention des principales maladies transmissibles. Chaque programme doit prendre en considération :

- Le type d'élevage
- Les dominantes pathologiques de la région
- Les contraintes matériels et économiques

En général, on vise la prévention de trois problèmes pathologiques majeur à Madagascar, notamment à l'Est :

- o La peste aviaire
 - Vaccination à la 8ème semaine
- o Le coccidiose
 - Traitement à base de Sulfamide
- o Le parasitisme gastro-intestinal
 - Vermifugation

Toutes les mesures possibles de prophylaxie doivent être entreprises pour limiter l'incidence de la pathologie qui, compte tenu de la concentration, d'animaux, prend rapidement des proportions catastrophiques.

II-5-3 : L calendrier général de réalisation de la prophylaxie

Tableau n°12 : Programme de la vaccination

AGE (jour)	VACCIN	MALADIE	METHODE
Couvoir	Mareck HVT	Mareck	Injection
1	TAD IB VAC	Bronchite I	Eau de boisson
2	TAD Lasôla	Peste	Eau de boisson
12	Gumboro Forte	Gumboro	Eau de boisson
16	Gumboro Vac	Gumboro	Eau de boisson
20	TAD IB VAC	Bronchite I	Eau de boisson
26	TAD Lasôta	Peste	Eau de boisson
30	TAD Pox	Variole	Sous cutanés
42	TALOVAC 201	Peste/Bronchite	Intramusculaire
42	ITA-NEW	Peste	Intramusculaire
49	I SOVAC FC	Choléra	Sous cutanés
77	ISOVAC FC	Choléra	Sous cutanés
119	ITA MEW	Peste	Intramusculaire

Source : AVITECH Toamasina (Juin 2007)

II-5-3-1 : Définition

La vaccination : est un moyen pour immuniser une maladie. L'éleveur doit vacciner ses volailles.

II-5-3-2- : Condition de la vaccination

Pour réussir la vaccination, des indications sont à respecter :

- 1- Respecter le mode d'administration
- 2- Eviter le vaccin à la chaleur surtout le vaccin vivant
- 3- Respecter la dose prescrite.

Section III : La production

Cette section rapporte à l'étude des éléments qui conditionnent la bonne réalisation de la production, la gestion de l'approvisionnement, ainsi que la planification de la production et la contrainte de la production.

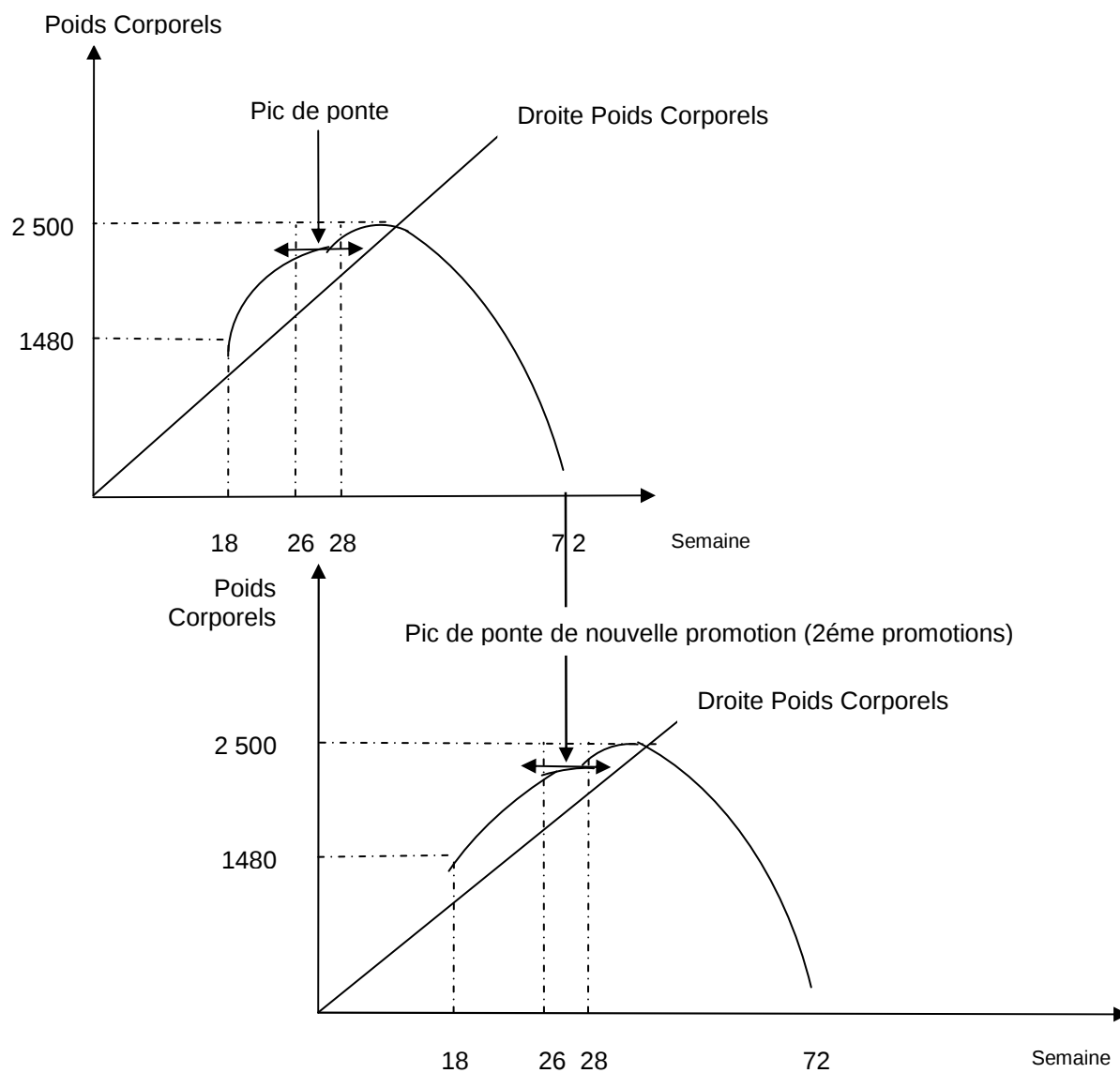
III-1 : La gestion de l'approvisionnement

Nous n'avons besoins que des matières à l'état pur, nécessaire pour la préparation des provendes. Ce sont le son de riz, le tourteau d'arachides, l'os et les autres produits.

Notre approvisionnement sera fait deux semaines en quantité nécessaire pour deuxième semaine dans le but de diminuer les prix unitaires des matières, pour éviter toutes les dépenses supplémentaires (frais de transport) résultant de l'achat répétitif des petites quantités de matières et pour éviter aussi la rupture de stocks des matières premières.

III-2 : Analyse graphique de la production

Figure n°4 : Planification de la production



D'après cette représentation graphique, nous montre qu'en générale, l'âge de ponte est de 18 à 20 semaines, cela dépend beaucoup des facteurs extérieurs (alimentation) et le facteur intérieur (santé), leurs poids corporels est de 1480 g.

Au bout de 26 semaines, la pondeuse atteint le pic de ponte, et dure 8 à 12 semaines, le rendement de la production est de 92%.

La production dure 1an, si une poule ponde un œuf par jour, donc 365 œufs produite au cours de l'année, mais en générale environ de 300 à 250 œufs par poules par an : cette diminution de production est due au stress et carence.

Au 72ème semaines, leur taux de ponte est de 60%, c'est-à-dire le taux de ponte diminue par rapport aux taux de pic de ponte, et son poids corporel est de 2400 à 2500 g. Cette augmentation du poids corporel est due à l'augmentation de la consommation (aliment, eau), donc les pondeuses sont reformées.

III-3 : Planification de la production

Pour éviter la rupture et pour maintenir les clients, il faut que la production soit l'achat de la nouvelle promotion de poussin se fait au moment de l'atteinte du pic de ponte de la première promotion de pondeuses.

En générale, le début de ponte est de 22 semaines avec une petite avance ou retard à cause des facteurs comme : l'alimentation, santé, stress....

III-3-1 : Déroulement de la production d'œuf

On remarque que les pondeuses ne pondent pas des œufs chaque jours, c'est-à-dire, il y a une période de repos. La production d'œuf par jour est inférieure au nombre de pondeuses, cela signifie que chacun a son propre temps de ponte, et parfois des pondeuses ne procurent pas des œufs.

Au début de ponte, la production est faible (60%) et il s'accroît progressivement jusqu'au pic de ponte (92%). Le pic de ponte dure 6 à 8 semaines.

D'où la production par pondeuse se déroule comme suit :

- Pond d'œuf 5 jours consécutifs, une journée de repos
- Pond d'œuf 5 jours consécutifs, une journée de repos
- Pond d'œuf 5 jours consécutifs, deux jours de repos
- Ainsi de suite

Au maximum, une pondeuse peut avoir 25 œufs par mois et diminue progressive le nombre d'œufs, et cela tombe à 10 à 15 œufs par pondeuse par mois.

III-3-2 : Supervision de la production

La supervision est nécessaire à la production, donc il faut faire au jour le jour pour savoir le déroulement et surtout pour pouvoir donner des solutions fiables au cas où il y a des problèmes.

III-3-2-1 : Moyen de superviser la production

- *L'enregistrement dans le cahier de charge* : le nombre d'œuf par jour par chaque promotion et sa consommation journalière ;
- *Il faut faire deux fois par jour, le ramassage d'œuf à la même heure*. Par exemple : le matin à 11h 30mn et tout le soir à 17h 30mn ; si le nombre de pondoir est insuffisant, trois par jour ou de quatre fois par jour le ramassage.
- *Calcul du taux de ponte* :

Par définition le taux de ponte est le totale des œufs produits dans une journée par rapport au nombre de pondeuse en pourcentage.

Donc :

$\text{Taux de ponte} = \frac{\text{Total des oeufs dans une journée}}{\text{Nombre de pondeuse}} \times 100$

- *La méthode de culling* : le triage de poulette est nécessaire à la production, et fait avant le début de ponte dans le but de voir les poulettes qui produisent des œufs ou non. Un seul triage ne suffit pas, donc il faut répéter au moment où les pondeuses pondent des œufs en 8 semaines. Et à ce moment, nous voyons bien que les pondeuses pondent ou non.

Le triage se fait en répétition, par exemple : par trois mois ou par quatre mois, pour :

- o Assurer la supervision du taux de ponte
- o Séparer les pondeuses malades, et pour éviter la contamination

Les éléments à vérifier :

- o Leurs poids et la couleur du bec
- o La couleur du pied et la couleur de la bouche

A la fin de ce triage, on sépare l'habitat du pondeuse qui produisent des œufs et celle qui ne produisent pas. Après la séparation, on ne peut manger ou vendre

directement les pondeuses qui ne produisent pas, on attend un certain temps (une semaine) si dans cet habitat, il n'y a pas d'œufs durant une semaine, on vend ou on mange. Par contre, si on trouve des œufs, on cherche la pondeuse encore productive et on la remet à l'habitat de la pondeuse.

III-3-2-2 : Programme lumineux

Plusieurs ressources assurent le chauffage des pondeuses comme charbon, pétrole, gaz et électricité. En général, plusieurs éleveurs pratiquent l'électricité, plus avantageux par rapport aux autres ressources mais, un peu coûteux.

Pour l'électricité, il y a deux moyens :

- o Par la résistance chauffante
- o Par lampes

Pour les pondeuses, il faut mettre 16 heures de lumière par jour. Le programme commence à partir de 18ème semaine d'âge et augmentant d'un demi-heure par semaine jusqu'à l'obtention de 16 heures.

Tableau n°13 : Programme lumineux

AGE	DUREE DE LUMIERE NATURELLE	DUREE DE LUMIERE ARTIFICIELLE	TOTAL
18ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	1/2 h	12 h 1/2
19ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	1 h	13 h
20ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	1 h et 1/2	13 h 1/2
21ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	2 h	14 h
22ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	2 h et 1/2	14 h 1/2
28ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	3 h	15 h
24ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	3 h et 1/2	15 h 1/2
25ème Semaine	12 h (6 h au 18 h)	4 h	16h

Source: AVITECH Toamasina (Juin 2007)

✓ Intensité lumineuse:

Mettre une lampe à raison de 1 watt/m² (lampe économique) ou 4 watt/m² (ampoule ordinaire)

✓ Effet de chaleur :

Picage et prolapsus

✓ Origine du picage :

- Insuffisance de protéines dans la ration
- Excès de chaleur
- Excès de lumière
- Surpeuplement
- Insuffisance de matériel

✓ Origine de prolapsus :

- Excès de chaleur
- Excès de lumière

III-3-3 : Contrainte de la production

Les maladies ne sont pas seule cause de mortalité ou les seules risques dans l'élevage. Entre en jeux de façons très importantes, l'insuffisance de l'alimentation et la condition de vie dans l'habitat.

Une alimentation insuffisante ou inadéquate affaiblit les pondeuses et pourra entraîner de graves problèmes (stress).

Ces causes d'insuccès ou des risques enregistrer dans les différentes disciplines de l'élevage est imputables pour la majorité, à l'éleveur lui-même.

On peut diviser en deux parties ces causes d'insuccès :

III-3-3-1 : Les causes d'insuccès étrangères à l'éleveur

Ce sont bien entendu les phénomènes naturels :

- Les conditions climatiques et les brusques variations atmosphériques comme les orages, les cyclones.
- Les années pluvieuses qui sont les unes et les autres susceptible de provoquer la mortalité massive.

III-3-3-2 : Les causes insuccès imputables à l'éleveur

Dans la plupart des cas, il faut accuser le manque d'organisation. Pour cela, la principale cause d'insuccès est la maladie. Suite à la libéralisation de la profession de vétérinaire, les coûts des produits vétérinaires, les soins et les traitements pour la santé animale reviennent très cher pour les éleveurs en milieu rural.

**DEUXIEME PARTIE :
ETUDE DE FAISABILITE
COMMERCIALE ET FINANCIERE**

Madagascar a besoin de se lancer davantage à l'élevage intensif. Or cette intensification de l'élevage est tributaire d'un approvisionnement régulier en intrants, vétérinaires, alimentaires et en moyens financiers accessibles. Des investissements sont nécessaires pour subvenir à ces besoins de modernisation de l'élevage.

Ainsi, dans cette deuxième partie l'étude de faisabilité commercial et financière comportera l'étude de marché ; le montant et la prise en charge de coût du projet, puis la rentabilité de l'élevage ; enfin l'évaluation des impacts économiques et financière du projet afin de mesurer sa contribution à la formation de la richesse nationale.

Chapitre I : Etude de marché

L'étude de marché consiste à fournir des éléments d'informations dont la finalité est de réduire les risques de l'entreprise face à un avenir incertain. Cette étude a pour but de réunir des informations nécessaires à la prise de décision. Une bonne décision fait appel à une connaissance précise de l'état du marché et de son environnement ainsi que des comportements et des réactions éventuelles des publics concernés. D'une part, la consommation journalière de la région en œufs est encore faible, ce qui permet de mettre en place un point de vente au niveau de la commune. De plus l'offre parvenue au niveau des grands restaurateurs étant encore à son niveau bas, ce qui permet d'écouler les œufs produits dans ces grands restaurateurs. Alors, la recherche d'information constitue une étape de marché, identification de la clientèle ainsi que l'analyse de la concurrence afin pour terminer la part du marché du projet.

Section I : Le marché

I-1 : Définition et objectif du marché

I-1-1 : Définition

Le marché est un lieu de transaction de l'offre et de la demande. Il met donc en contact le vendeur et l'acheteur pour échanger des biens et des services. Ce contact peut être physique dans la boutique, il peut être aussi indirect ou par des intermédiaires dans le cas de marché boursier.

I-1-2 : Objectif

Il remplit la vie économique, la détermination du prix tel que les quantités que les acheteurs souhaitent acquérir sont égales à ce que les vendeurs désirent offrir, permet de satisfaire un besoin ou un désir à trouver à un produit.

I-2 : La demande et l'offre

I-2-1 : La demande

I-2-1-1 : Définition

La demande c'est la quantité d'un bien que les acheteurs souhaitent acquérir pour chacun des prix possibles.

I-2-1-2 : Etude de la demande

L'étude de la demande permet de connaître les différents produits ou des services demandés par les consommateurs.

Tableau n°14 : Etude de la demande

Types	Nom des clients	Produits	Caractéristiques	Quantité	Prix Unitaire	Rythme d'achat
Restaurant		Œufs	En gros	600	130	Semaine
Epicerie		Œufs	En gros	300	130	Semaine
Barman		Œufs	En gros	400	130	Semaine
Total Annuel				16 800		An

Source : notre enquête (Juin 2007)

Demande enregistré	Demande à satisfaire	Demande non satisfaite	Observation
100	50%	50%	Fournisseurs limité
300	60%	40%	Fournisseurs non sérieux
250	70%	30%	Retard de livraison
900	40%	60%	Surplus de la demande

Source : notre enquête (Juin 2007)

I-2-2 : L'offre

I-2-1-1 : Définition

L'offre est la quantité des biens que les vendeurs souhaitent vendre à chacun de prix possible.

I-2-1-2 : Etude de l'offre

L'étude de l'offre permet de connaître les différentes catégories des concurrents, les prix de vente actuel, les conditions de vente, plus précisément capables d'offrir ses besoins aux consommateurs cibles.

Tableau n°15 : Etude de l'offre

Nom du concurrent	Produits	Caractéristiques	Mode de commercialisation	Quantité	P. U.	Totaux	Rythme d'achat
TIKO	Œufs	En gros	Non livrée	300	140	42 000	Semaine
Fenerive	Œufs	En gros	Livrée	400	140	56 000	Semaine
Total annuel				700		98 000	An

Source : notre enquête (Juin 2007)

I-3 : La tendance du marché et le prix

Le marché et le prix des œufs, ont une tendance vers la hausse. Le tableau ci-dessous nous montre cette tendance dans la province de Tamatave de l'année 2000 à 2004.

Tableau n°16 : Tendance de vente et de prix :

ANNEES	VENTE DES POUSSINS	PRIX D'OEUF
N	64 500	100
N+1	68 000	120
N+2	163 000	130
N+3	177 000	180
N+4	200 000	200

Source : AVITECH et notre enquête sur le marché (Juin 2007)

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

Les données chiffrées nous montrent que le prix d'œufs ne cesse de s'augmenter chaque année. Donc, la filière élevage de poule pondeuse est florissante et se développent actuellement.

Section II : Identification de la clientèle

La clientèle est l'une des éléments essentiels de l'environnement immédiat des producteurs. C'est pour cela que nous analyser la nature de notre clientèle.

II-1 : La nature et segmentation de la clientèle

II-1-1 : Nature de la clientèle

Il y a plusieurs types des clients sur le marché, mais sont très nombreux, dispersé et hétérogènes dans leurs attentes et leurs modes d'achat pour pouvoir être satisfaits par un seul producteur. Par ailleurs, la concurrence peut être favorablement placé sur certains sous marché. Ainsi, un producteur a souvent intérêt, plutôt que de commercialiser ses produits tous azimutes, à rechercher un sous marché qui semble attractif et compatible avec ses objectifs et ressources. C'est la segmentation.

II-1-2 : Segmentation de la clientèle

La segmentation d'un marché ne peut pas de l'étude des produits, mais de celle de groupe des clientèles. 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 consommateurs intermédiaires :

Ce sont les opérateurs de foupente dont 5 hôtels, 13 restaurants et les barmans (qui les utilisent pour accompagnement de leurs produits) et le revendeur (achat pour les revente) ;

Les consommateurs finals :

C'est la personne qui achète pour leurs besoins personnels et les consomment directement.

Mais à l'initiative de notre projet, notre première cible ce sont les intermédiaires, car leurs besoins sont beaucoup plus considérables que pour les consommateurs finals et ainsi la vente est donc groupée ce qui facilite la livraison journalière. Ce cas n'empêche pas de vendre auprès des producteurs finals.

II-2 : Les clients cibles et leurs demandes

Nous avons déjà évoqué que les clients cibles principales sont les restaurateurs et les bars tous au bord de la RN5.

Leur consommation journalière est de 150 œufs pour les restaurateurs et 80 œufs pour les hôtelleries et 10 pour les barmans.

Donc, la demande potentielle journalière est de 240 œufs. En effet, la consommation mensuelle est de 7 200 œufs.

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

Tableau n°17 : Consommation des œufs

Clients Cibles	Nombre des clients	Quantité journalière	Quantité mensuelle	Quantité annuelle
Restaurants	13	150	4 500	54 000
Hôtels	08	80	2 400	28 800
Bars	04	10	360	3 600

Sources : Notre enquête (Juin 2007)

II-3 : Analyse de la concurrence

« Entre le prix plafond issu de la demande et le prix plancher imposé par le coût, les prix des concurrents constituent un troisième pôle de référence »¹.

La meilleure défense c'est l'attaque, donc pour qu'on puisse attaquer l'adversaire, il faut les bien connaître. C'est ce système que nous utiliserons face à notre concurrent en le savoir plus, sur les questions suivantes :

¹ Marketing 2ème année gestion, Université Toamasina.

- Qui sont les concurrents ?
- Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?
- Quelles sont leurs parts de marché ?

II-3-1 : Identification des concurrents

D'après notre enquête sur place nous pouvons classer le concurrent 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 poules pondeuses.

Pour le type traditionnel, ils sont venus de Fokontany autour de la ville avec de petits quintuples et de poule pondeuse juste pour assurer leurs besoins en produit de première nécessité (sucre, savons...)

II-3-2 : Détermination de leurs forces et faiblesse

II-3-2-1 : Leurs forces

Les éleveurs des poules pondeuses locaux sont déjà connus de la population de Foulpointe. Donc, ils ont des avantages de possibilité d'augmenter leurs produits par les clients locaux.

La surface occupée par l'élevage est vaste. Ce qui leur procurent des avantages ; ils peuvent élever des quantités importantes. Ils disposent aussi des matériels de production suffisante.

II-3-2-2 : Leurs faiblesses

La principale faiblesse de tous nos concurrents est la distance entre leur lieu d'exploitations et les consommateurs. En effet, leurs lieux d'exploitation se trouvent loin du marché. Cela entraîne l'existence d'une autre charge de transport supplémentaire pour la distribution du produit et l'achat des matières nécessaires à la préparation de provende. La conséquence est l'augmentation du prix de vente et parlant, la diminution du bénéfice.

II-3-3 : Détermination de leurs part sur le marché

La part du marché est un pourcentage des ventes réalisées par un vendeur sur les ventes total sur le marché.

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

Application numérique : Estimation concurrente

$$\text{Part du marché} = \frac{1\,440}{7\,200} \times 100 = 20\%$$

Puisque nous n'avons pas de chiffre exact de la vente de notre concurrent, il est difficile de calculer leur part de marché.

D'après notre enquête, notre concurrent n'est pas dominant dans cette région car il occupe seulement 20% du marché.

Part de marché de notre exploitation :

$$\text{Part du marché} = \frac{5\,418}{7\,200} \times 100 = 75,25\%$$

II-4 : La part de marché de notre projet

Pendant notre enquête, avant de décider installer à Foulpointe, cet élevage de poule pondeuse, on peut tirer que :

- Les clients sont loin d'être satisfaits par les produits de nos concurrents, ni en quantité, ni en qualité.
- Leur mode de production est décalé de deux mois, donc il y a une rupture de stock.

Comme prévu, tous les restaurateurs, les Bars et les épiciers cibles consomment 240 œufs par jours alors que nos concurrents ne produisent que 48 œufs durant une journée. Ce qui implique qu'on est libre pour affronter à nos clients. Notre part de marché est de 7

Chapitre II : Le montant et la prise en charge des coûts des projets

Ce chapitre nous donne le montant total des fonds nécessaires au démarrage de l'activité. En d'autres termes, il représente le financement total du premier exercice. Il est constitué par l'investissement destiné à courir l'outil de travail, le fond de roulement, et les ressources de financement.

Section I : Les coûts des projets

Coût de projet est estimé à 11 643 760 Ar

Part du PSDR à 9 271 600 Ar

Apport bénéficiaire à 2 372 160 Ar

I-1 : Les investissements en immobilisation

Il concerne :

- La construction
- L'équipement de production

I-1-1 : La construction

Tableau n°18: Construction

Désignations	Unité	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Bois carré de 4m	Nombre	125	1 200	150 000
Bois rond de 4m	Nombre	250	200	50 000
Tringle	Nombre	40	800	32 000
Ravimpontsy	Paquet	85	1 000	85 000
Cloux 100 ; 90 ; 80	Kg	50	4 000	200 000
Ciment CPJ 35	Sac	20	9 000	180 000
Sable de rivière	m ³	5	5 000	25 000
Moellons	Nombre	600	500	300 000
Gravillons	m ³	5	5 000	125 000
Bambou tressé	Nombre	75	5 000	375 000
Falafa	Paquet	5	200	1 000
Golettes	Nombre	400	500	20 000
Chaînes galva	Nombre	5	2 080	10 400
Hafotra	Paquet	250	200	50 000
Portes	Nombre	3	9 000	27 000
Serrures	Nombre	2	4 800	9 600
Cadenas 1	Nombre	2	7 300	14 600
Cadenas 2	Nombre	3	19 000	57 000
Targuelles	Nombre	10	960	9 600
Peintures + diluant	-	-	-	56 100
Débroussaillage	-	-	-	90 000
Frais de construction				600 000
TOTAL				2 196 000

Source : Notre calcul (Juillet 2007)

Tableau n°19 : Matériels et outillage

Désignations	Unité	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Mangeoire (5kg)	Nombre	18	16 250	292 500
Abreuvoir (5L)	Nombre	12	11 400	136 800
Brouette	Nombre	03	25 000	75 000
Râteau	Nombre	15	1 300	19 500
Pelle	Nombre	15	4 700	70 500
Fourche	Nombre	15	3 000	45 000
Seaux	Nombre	05	3 000	15 000
Balance	Nombre	02	33 325	66 650
Bêche	Nombre	15	1 900	28 500
Pinceaux	Nombre	03	960	2 880
Pondoir	-	-	-	107 000
TOTAL				859 130

Source : Notre calcul (juillet 2007)

Tableau n°20: Mobilier de bureau

Désignations	Unité	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Table en bois	Nombre	1	10 000	10 000
Chaise	Nombre	4	5 000	20 000
TOTAL				30 000

Source : Notre calcul (juillet 2007)

Suivant cette estimation, dressons le tableau d'investissement en immobilisation.

Tableau n° 21 : Investissement en immobilisation

Immobilisation	Montant	Durée	Type d'Amortissement	Taux
Immobilisation corporelle :				
- construction	2 196 000	5 ans	linéaire	20%
- matériel et outillage	859 130	5 ans	linéaire	20%
- eau	121 040	5 ans	linéaire	20%
- matériel et mobilier de bureau	30 000	5 ans	linéaire	20%

Source : Notre calcul (juillet 2007)

Le fait de la fluctuation des prix du marché, les prix unitaires sont donnés à titre indicatif. Ils représentent les prix du marché de l'élaboration du projet.

Les immobilisations cités ci-dessus subissent toutes dépréciations suivant la fréquence et la nature d'utilisation. Dans l'étude financière, on doit tenir compte de cette dépréciation, c'est l'amortissement.

I-1-2 : L'amortissement

I-1-2-1 : Définition

L'amortissement est la constatation de la perte de valeur subie par un bien du fait de son utilisation ou de sa détention par l'entreprise.

On distingue l'amortissement constant et l'amortissement dégressifs.

Dans notre cas, on pratique principalement l'amortissement constant

I-1-2-2 : Formule

Soit A, le montant de l'amortissement annuel (annuité d'amortissement)

Vo, la valeur d'origine matériel

t, le montant d'amortissement pratiqué

n, la durée d'utilisation du matériel

$t = 100 / n$

D'où la formule : **$A = Vo \times t \times 100$**

Tableau n°22 : Amortissement

Nature : frais de gestion

Durée : 5 ans

Coût : 1 226 822 Ariary

Taux : 20%

Valeur résiduel : 5%(1 226 822)

= 61 341, 1 Ar

Année	Valeur d'origine	Annuité d'Amortissement	Amortissement cumulé	VCN fin de période
N	1 165 480,9	233 096,18	233 096,18	993 725,85
N+1	1 165 480,9	233 096,18	466 192,36	760 629,64
N+2	1 165 480,9	233 096,18	699 288,54	527 533,46
N+3	1 165 480,9	233 096,18	932 284,72	294 537,28
N+4	1 165 480,9	233 096,18	1 165 480,9	61 341,1

Source : Notre calcul (juillet 2007)

Nature : construction

Durée : 5 ans

Coût : 2 196 000 Ariary

Taux : 20%

Valeur résiduel : 5% (2 196 000)

= 109 000Ar

Année	Valeur d'origine	Annuité d'Amortissement	Amortissement cumulé	VCN fin de période
N	2 086 200	417 200	417 200	1 778 800
N+1	2 086 200	417 200	843 400	1 251 800
N+2	2 086 200	417 200	1 251 600	834 400
N+3	2 086 200	417 200	1 668 800	417 400
N+4	2 086 200	417 200	2 086 200	109 800

Source : Notre calcul (juillet 2007)

$$= 42\,956,5 \text{ Ar}$$

Source : Notre calcul (juillet 2007)

$$= 6052 \text{ Ar}$$

Source : Notre calcul (juillet 2007)

- 67 -

Valeur résiduel : 5% (30 000)

=1500 Ar

Année	Valeur d'origine	Annuité d'Amortissement	Amortissement cumulé	VCN fin de période
N	28 500	5700	5 700	24 300
N+1	28 500	5700	11 400	18 600
N+2	28 500	5700	17 100	12 900
N+3	28 500	5700	22 800	7 200
N+4	28 500	5700	28 500	1 500

Source : Notre calcul (juillet 2007)

I-2- : Les charges d'exploitation

Pour déterminer clairement le montant des fonds nécessaires en vue de démarrer le projet, il faut d'abord procéder à analyser des états financières à caractère provisoire tel que :

- le compte de résultat
- l'estimation du fonds de roulement

Mais avant d'aborder, nous allons établir en bref, les budgets des approvisionnements affèrent à ce projet.

Les budgets des approvisionnements prévoient le montant nécessaire pour les achats des matières consommables en fournitures à savoir :

- le coût d'achat des produits de traitement phytosanitaires
- le coût d'achat des matières et fournitures non stockées
- le coût d'achat des matières stockées

L'entreprise doit payer ses achats après chaque livraison. Nous considérons qu'il n'y aura pas de crédit fournisseur.

I-2-1 : Le budget des approvisionnements

I-2-1-1 : Produit des traitements

La vaccination est très importante dans l'élevage non seulement pour la protection mais aussi pour éviter un traitement et les dépenses énormes provoquées par la maladie.

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

Tableau n°23 : Achat des produits vétérinaire

Désignations	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Alfavitacycline			5 000
Vaccin Talovac		8 200	64 000
Antitox 100	1	9 000	8 200
Oxyfuran	2	6 200	18 000
Amintotal 100	4	5 000	24 800
Hepaturil	1	4 700	5 000
Alfatrim	2	14 400	9 400
Vigosine	1	9 400	14 400
Virkon's	2		18 800
Total			167 600

Source : Notre calcul (Juillet 2007)

Tableau n°24 : Les budgets des produits vétérinaire

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Alfavitacycline	5 000	5 000	5 000	6 000	6 250
Vaccin Talovac	64 000	64 000	70 000	70 000	70 500
Antitox 100	8 200	8 200	9 000	9 000	9 500
Oxyfuran	18 000	18 000	20 000	20 000	20 500
Amintotal 100	24 800	24 800	25 000	25 000	37 200
Hepaturil	5 000	5 000	5 000	5 500	5 550
Alfatrim	9 400	9 400	10 000	10 000	11 000
Vigosine	14 400	14 400	15 000	15 000	16 000
Virkon's	18 800	18 800	18 100	19 000	20 000
Total	167 600	167 600	177 100	179 500	196 500

Source : Notre calcul (Juillet 2007)

Notons bien que les désinfectants sont appliqués une fois par an (vide sanitaire)

I-2-1-2 : Achat de provende

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

- ✓ la consommation des pondeuses ;
- ✓ la gestion de stocks.

En moyenne, les besoins d'une pondeuse en provende durant sa vie est de 1266 grammes. 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 : 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 une technique de gestion de stock très stricte et aussi pour éviter le double transport et déplacement.

Tableau n°25 : Achat de provende

Désignations	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Démarrage ponte (010 Ax)	22	26 854,6	590 800
Croissance ponte (152 Ax)	15	32 600	489 000
Pondeuse ponte (210 Ax)	25	33 700	842 500
TOTAL	62		1 922 300

Source : Notre calcul (Juillet 2007)

Tableau n°26 : Budget d'achat de provende.

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Démarrage ponte (010 Ax)	590 800	595 000	695 000	800 000	902 000
Croissance ponte (152 Ax)	489 000	500 000	510 000	510 000	585 000
Pondeuse ponte (210 Ax)	842 500	870 000	870 000	880 000	1 102 000
TOTAL	1 922 300	1965 000	2 075 000	2 190 000	2 589 500

Source : Notre calcul (Juillet 2007)

I-2-1-3 : Achat des poussins

Pour éviter la rupture et pour maintenir les clients, l'achat de poussin se fait 320 par semestre. Les pertes arrivées des poussins est la vente des œufs ne dépasse pas 5% si les conditions d'élevages sont correctes.

Tableau n°27 : Prévion des poussins

Année Semestre	N	N+1	N+2	N+3	N+4
1ère semestre	320	320	320	320	320
2ème semestre	320	320	320	320	320
TOTAL	640	640	640	640	640

Source : notre calcul (Juillet 2007)

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

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

Tableau n°28 : Budget d'achat de poussin

Année	Désignations	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
N	Poussin	320	10 700	3 424 000
N+1	Poussin	320	11 000	3 520 000
N+2	Poussin	320	11 500	3 680 000
N+3	Poussin	320	12 000	3 840 000
N+4	Poussin	320	12 500	4 000 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

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

I-2-1-4 : Achat de coupeaux

Le coupeau est nécessaire pour le dallage (pour que les poussins ne soient pas directement sur le ciment, contre le froid). L'achat de coupeau se fait par trimestre, chaque nettoyage en change le coupeau.

Tableau n°29 : Budget d'achat de coupeau

Désignations	Quantité	P.U (en Ar)	Montant
Coupeau (Sac de 50 kg)	100	200	20 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

Tableau n°30 : Achat de coupeau durant 5 années

Désignations	N	N1	N+2	N+3	N+4
Coupeau	22 000	21 000	22 000	23 000	25 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

I-2-1-5 : Achat des fournitures

I-2-1-5-1 : Fournitures non stockées

Tableau n°31 : Budget des fournitures non stockées

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fourniture de bureau (porte document)	4 000	-	-	-	-
Cahier	3 200	-	4 000	-	5 000
Stylos	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
TOTAL	8 200	1 000	5 000	1 000	6 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

Les coûts des fournitures de bureaux sont en baisse à partir de la deuxième année, puisqu'il y aura récupération de restants.

I-2-1-5-2 : Fournitures stockées

Tableau n°32 : Budget des fournitures stockées (petit outillage)

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Mangeoire (5kg)	292 500				
Abreuvoir (5L)	136 800				
Brouette	75 000		30 000		30 000
Râteau	19 500				
Pelle	70 500				
Fourche	45 000				
Seaux	15 000				
Balance	66 650				
Bêche	28 500				
Pinceaux	2 880				
Pondoir	107 000				
TOTAL	859 130		30 00		30 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

Pour ces petits outillages, ils sont achetés la première année, et ils ont réutilisés pour les années qui suivent, mais seul les outils perdus sont remplacés.

I-2-2 : Tableau récapitulatif des budgets

Tableau n°33 : Récapitulation du budget des approvisionnements

Désignations	Unité	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Produit vétérinaire	Ariary	167 600	167 600	177 100	179 500	196 500
Animaux	Ariary	3 424 000	3 520 000	3 680 000	3 840 000	4 000 000
Provende	Ariary	1 922 300	1 965 000	2 075 000	2 190 000	2 589 500
Coupeau	Ariary	20 000	21 000	22 000	23 000	25 000
Fourniture non stockés	Ariary	8 200	1 000	5 000	1 000	6 000
Fourniture stockée	Ariary	859 300	-	30 000	-	30 000
Imprévue d'approvisionnement	Ariary	-	300 000	300 000	300 000	300 000
TOTAL		641 230	5 974 600	6 289 100	6 533 500	7 147 000

Source : notre calcul (Juillet 2007)

I-2-3 : Détermination des charges externes

Il s'agit des autres charges que l'entreprise doit supporter.

Elles regroupent :

- les frais de transport
- les autres

Tableau n°34 : Budget des charges externes

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Transport	587 300	587 300	587 300	598 000	600 000
Autres	1 226 822	1 226 822	1 226 822	1 226 822	1 226 822
TOTAL	1 824 122	1 824 122	1 824 122	1 824 822	1 826 822

Source : notre calcul (Juillet 2007)

Le transport sur achat des matières premières et les intrants est effectué par mois pour un équivalent de 49 775 Ar par mois, soit $49\,775 \times 12 = 597\,300$ Ar.

Les autres charges externes concernent surtout les frais de gestion et prestation de service. Le frais de gestion est la convention entre l'OTIV et le PSDR.

Section II : Le résultat

II-1- Présentation générale

Selon la PCG 2005, deux modèles de compte de résultat sont prévues : la présentation par natures, et présentation par fonction¹.

L'objet du résultat est 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.

II-1-1- 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 opérationnelles, financières, extraordinaire et le dégagement de la solde intermédiaire de gestion.

Le résultat globale de l'exercice ou résultat courant avant impôts fait l'objet d'une double décomposition en :

- résultat opérationnel
- résultat financier
- résultat extraordinaire

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

II-1-2- Présentation par fonction

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

¹ Ministère de l'économie, de finance et du budget, PCG 2005

II-2- Détermination du résultat prévisionnel

Pour déterminer le résultat 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.

Résultat = Produits - Charges

Tableau n°35 : Résultat prévisionnel

Produit	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vente d'œufs	11 232 000	15 552 000	17 280 000	19 872 000	11 152 000
Poules réformées	780 000	910 000	1 170 000	1 300 000	1 950 000
Total des produits	12 012 000	16 462 000	18 450 000	12 316 000	13 020 000

Charges	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats					
Animaux (poussin)	3 424 000	3 520 000	3 680 000	3 840 000	4 000 000
Produit vétérinaire	167 600	167 600	177 100	179 500	196 500
Aliments	1 922 300	1 965 000	2 075 000	2 190 000	2 589 500
Coupeau	20 000	21 000	22 000	23 000	25 000
Sous total	5 533 900	5 673 600	5 957 100	6 232 500	6 811 000
Impôts et taxes	-	-	-	-	-
Autres charges					
- fourniture non stockés	8 200	1 000	5 000	1 000	6 000
- fourniture stockée	859 130	-	30 000	-	30 000
- Imprévue d'appro.	-	300 000	300 000	300 000	300 000
Sous total	867 330	301 000	335 000	301 000	336 000
Dotation aux amortis					
-Frais de gestion	233 096,18	233 096,18	233 096,18	233 096,18	233 096,18
- Construction	417 200	417 200	417 200	417 200	417 200
- Matériel	163 234,7	163 234,7	163 234,7	163 234,7	163 234,7
- Mobilier	5 700	5 700	5 700	5 700	5 700
-Installation	22 997,6	22 997,6	22 997,6	22 997,6	22 997,6
Sous total	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48
Service extérieur	597 300	597 300	597 300	598 000	600 000
Autres	1 226 822	1 226 822	1 226 822	1 226 822	1 226 822
Sous total	1 824 122	1 824 122	1 824 122	1 824 822	1 826 822
Total des charges	9 067 580,48	8 640 350,48	8 958 450,48	9 200 550,48	9 816 050,48
Résultat	2 944 419,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 949,52

Source : Notre calcul (Août 2007)

Remarque :

Le budget estimatif de vente est calculer comme suit :

$$\text{Vente} = \text{Prix Unitaire} \times \text{Quantité}$$

- Vente d'œuf	=	130 x 86 400
	=	11 232 000 Ar
- Ventes des poules réformées	=	3 000 x 260
	=	780 000 Ar
Vente total	=	11 232 000 + 780 000
	=	12 012 000 Ar

Tableau n°36 : Vente d'œufs

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Quantité	86 400	86 400	86 400	86 400	86 400
Prix Unitaire	130	180	200	230	260
TOTAL	11 232 000	15 552 000	17 280 000	19 872 000	22 464 000

Source : Notre calcul (Août 2007)

Tableau n°37 : Vente des poules réformées

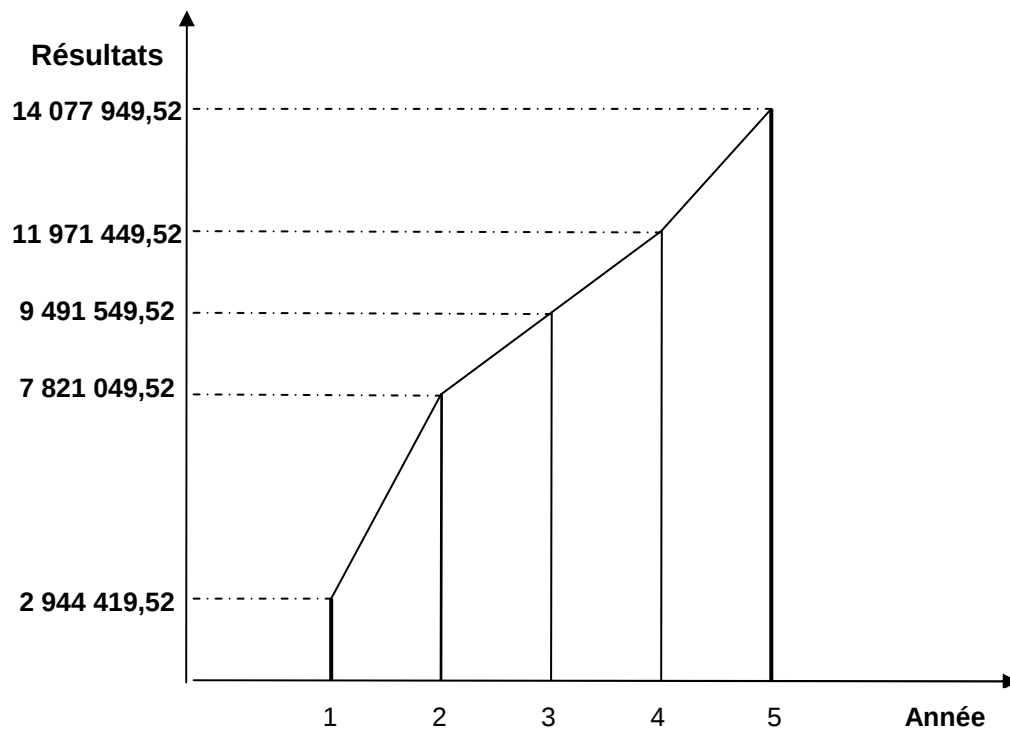
Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Quantité	260	260	260	260	260
Prix Unitaire	3 000	3 500	4 500	5000	5 500
TOTAL	780 000	910 000	1 170 000	1 300 000	1 430 000

Source : Notre calcul (Août 2007)

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.

D'après ce résultat, on peut construire un diagramme en bâtons.

Figure n°5 : Diagramme en bâton de l'évolution du résultat



D'après cette représentation graphique, on constate que notre projet est rentable. Pour l'année N, notre résultat est de 2 900 049,6 et en N+1, le résultat est presque deux fois et demi du résultat en N. Cette augmentation est due à la réutilisation des matériaux et outillages, donc diminution des charges. A partir de N+1 jusqu'à N+4, le résultat ne cesse d'augmenter.

Section III : Evaluation financière

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 ;
- Le plan de financement.

III-1 : Le bilan prévisionnel

III -1-1 : Définition

Le bilan est un tableau qui permet de récapituler la situation du patrimoine de l'entreprise¹. On y verra deux parties, dont à gauche les soldes des éléments d'actif et à droite ceux des éléments de passif.

Afin, de pouvoir planifier l'activité de l'entreprise, le bilan prévisionnel sera étalé pour les cinq années d'exercice. Nous tenons à signaler qu'à chaque fin d'exercice, nous incorporons le bénéfice au capital.

III -1-2 : Présentation du bilan

Le rendement des 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 l'OTIV et met en caisse une somme de 200 000 Ar pour assurer le fonctionnement journalier et les dépenses imprévues.

¹ Comptabilité générale 1ère année à l'Université de Toamasina, année universitaire 2002-2003

Tableau n°40 : Bilan Prévisionnel

ACTIF

Libellé	Départ	N	N+1	N+2	N+3	N+4
I- Actifs non courants						
Immobilisation incorporelle						
- Frais de gestion	1 226 822	993 725,85	760 629,64	527 533,46	294 537,46	61 341,1
Immobilisation corporelle						
1- Infrastructure						
- construction	2 196 000	1 778 800	1 251 800	834 400	417 400	109 800
2- Matériels	859 130	695 895,3	532 660,6	364 425,9	206 191,2	42 956,5
3- Mobilier	30 000	24 300	18 600	12 900	7 200	1 500
4- Installation	121 040	144 988	75 044,8	52 377,6	28 049,6	6 052
TOTAL ACTIF NON COURANT	4 432 992	4 437 709,15	2 688 235,04	1 791 636,96	953 378,26	221 649,6
II- Actifs courants						
Caisse	200 000	2 939 742,37	2 939 742,37	2 939 742,37	2 939 742,37	2 939 742,37
OTIV	7 010 768	7 210 768	16 831 722,45	28 839 939,23	44 129 547,45	61 045 711,63
TOTAL ACTIF COURANT	7 210 768	10 150 510,37	19 772 455	31 779 968,16	47 069 289,82	63 985 545,4
III-TOTAL ACTIF (I+ II = III)	11 643 760	14 588 219,52	22 409 690,04	33 571 318,56	48 022 668,08	64 207 103,6

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

PASSIF

Libellé	Départ	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CAPITAL						
- PSDR	9 771 600	9 771 600	9 771 600	9 771 600	9 771 600	9 771 600
- Bénéficiaire	2 372 160	2 372 160	2 372 160	2 372 160	2 372 160	2 372 160
RESULTAT DE L'EXERCICE		2 944 459,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 942,52
RESULTAT EN ATTENTE D'AFFECTATION			2 944 459,52	12 436 009,04	24 407 458,56	38 485 401,08
TOTAL CAPITAUX PROPRES	11 643 760	14 588 219,52	22 409 262,04	33 571 318,56	48 022 668,09	64 207 103,6
- Fournisseur	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASSIF COURANT	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASSIF	11 643 760	14 588 219,52	22 409 262,04	33 571 318,56	48 022 668,09	64 207 103,6

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

D'après tableau représentatif du Bilan prévisionnel, on constate que notre capital propre en N est de 14 588 219,52 Ar et ne cesse d'augmenter jusqu'à la fin de notre étude en N+4 (64 207 103,6 Ar)

III -2 : Le seuil de rentabilité (S.R.)

III -2-1 : Définition

Le S.R. ou point mort, ou encore chiffre d'affaire critique, est un chiffre d'affaire correspondant à un résultat nul, c'est-à-dire, le chiffre d'affaire où l'entreprise lors de la fin du période de son activité ne réalise ni perte, ni bénéfice. Autrement dit, la marge du coût variable est égale aux charges fixes.

III -2-2 : Utilité du seuil de rentabilité

La connaissance du seuil de rentabilité du projet est bien nécessaire quant à la prise de certaines décisions :

- ✓ La production suffisante pour dégager un profit ;
- ✓ L'établissement d'une stratégie visant à augmenter le bénéfice par une réduction des charges variables, compression des charges fixes, augmentation des prix des ventes,...

IV-2-3 : Calcul du seuil de rentabilité

La détermination du seuil de rentabilité repose sur trois notions fondamentales :

- ✓ La variabilité de certaines charges ;
- ✓ L'existence de charge de structure ;
- ✓ Le chiffre d'affaire correspondant à un résultat nul.

Donc, pour obtenir la formule générale du SR, il nous faut connaître les dépenses de fonctionnement de l'entreprise qui permet d'être divisées entre les charges variables et les charges fixes.

III -2-3-1 : Les charges variables

Ce sont des charges qui varient en fonction du volume d'activité. Ils comprennent notamment, les consommations des matières premières.

Pour ce projet, nous avons les :

- ✓ Les approvisionnements ;
- ✓ Les charges externes.

Tableau n°41 : Charges variables

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Approvisionnement	6 401 230	5 974 600	6 292 100	6 533 500	7 147 000
Charges externes	1 824 122	1 824 122	1 824 122	1 824 122	1 826 822
TOTAL	8 225 352	7 798 722	8 126 222	8 358 322	8 973 822

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

III -2-3-2 : Les charges fixes

Les charges fixes appelés aussi : charges de structure sont des charges qui ne subissent aucune fluctuation avec l'évaluation du chiffre d'affaire.

Y sont inclus :

- ✓ Les amortissements
- ✓ Les impôts et taxes

Tableau n°42 : Les charges fixes

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Amortissement	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48
Impôts et taxes	0	0	0	0	0
TOTAL	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

III -2-4 : Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité

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

- o SR : Seuil de Rentabilité
- o CV : Charges Variables
- o CF : Charges Fixes

o MCV : Marge sur Coût Variable

Soit : $R = CA - (CV + CF)$

$R = (CA - CV) + CF$

Donc, $R = MCV - CF$

Nous avons la formule : - seuil de rentabilité en valeur

$$SR = \frac{CA \times CF}{MCV}$$

- seuil de rentabilité en période

$$SR = \frac{SR \text{ (en valeur)} \times 12}{CA}$$

Tableau n°43 : Calcul du seuil de rentabilité

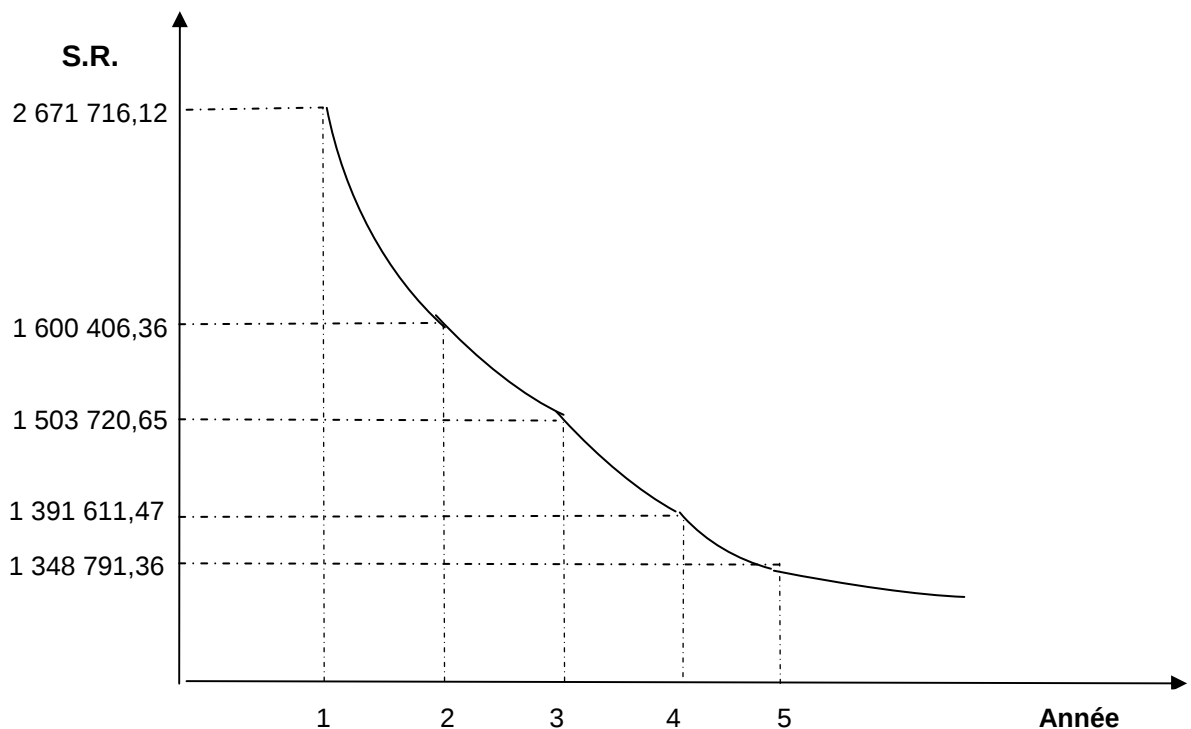
Élément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire	12 012 000	16 462 000	18 450 000	21 172 000	23 894 000
Charge variable	8 225 352	7 798 722	8 116 222	8 358 322	8 973 822
Marge sur coût variable	3 786 648	8 663 278	10 333 778	12 813 678	14 920 178
Charge fixe	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48
Résultat	2 944 419,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 949,52
Seuil de rentabilité (en valeur)	2 671 716,12	1 600 406,36	1 503 720,65	1 391 611,47	1 348 791,36
Seuil de rentabilité (en période)	2,66	1,166	0,97	0,78	0,67

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

Ils nous permettent d'observer le seuil de rentabilité en fonction de CF et CV. Le point mort est facilement atteint par le groupement, pour l'année N est de deux mois et de 19 jours

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

Figure n°6 : Présentation du seuil de rentabilité du projet



D'après cette présentation graphique, on constate qu'au fur et à mesure la durée d'exploitation est très longue, notre seuil de rentabilité atteint facilement. Donc notre projet est rentable.

III -3 : Capacité d'autofinancement (CAF)

III -3-1 : Définition

La capacité d'autofinancement mesure l'épargne brute requis par l'entreprise au cours de l'exercice. Elle est théoriquement disponible pour satisfaire les emplois financiers de l'exercice : dividende, remboursement d'emprunts, augmentations des immobilisations et de l'actif courant et le reste sera supposé pour financement des

exercices suivant au cas où elle n'est pas totalement absorbée par le besoin de financement précédant.

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.

III -3-2 : Calcul du CAF

Tableau n°44 : Capacité d'autofinancement (à partir de résultat net).

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat attendu	2 944 419,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 949,52
Dotation aux amortissements	(842 228,48)	(842 228,48)	(842 228,48)	(842 228,48)	(842 228,48)
Résultat avant impôt	2 102 191,04	6 978 821,04	8 649 321,04	11 129 221,04	13 235 721,04
Impôt	-	-	-	-	-
Résultat après impôt	2 102 191,04	6 978 821,04	8 649 321,04	11 129 221,04	13 235 721,04
Dotation aux amortissements	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48	842 228,48
C.A.F.	2 944 419,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 949,52

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

- 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 destinée nulle pendant l'exploitation, car le groupement ne procède pas à la cessation d'actif aux provisions sur créances.
- Il n'y a pas de cessation d'immobilisation, c'est la raison pour laquelle que la ligne cession d'immobilisation et le produit de cession d'élément d'actif en nulle.

Le CAF est toujours positif, 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.

III -4 : Le plan de financement

III -4-1- Définition

C'est un état financier permettant d'étudier les effets du projet d'investissement sur la situation de la trésorerie des années à venir. Donc, c'est un document contenant des informations financières et prévisionnelles à établir annuellement avec les comptes de l'exercice.

III -4-2- Présentation du plan de financement

Elément	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Trésorerie initiale (1)	-	7 614 791,04	8 322 712,08	10 417 633,12	14 716 354,16
<u>Ressource :</u>					
CAF	2 944 459,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 942,52
Fonds propres	2 372 160	-	-	-	-
Subventions	9271 600	-	-	-	-
Total ressources (2)	14 588 219,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 942,52
<u>Emplois :</u>					
- Construction	417 200	417 200	417 200	417 200	417 200
- matériel	163 234,7	163 234,7	163 234,7	163 234,7	163 234,7
- installation	22 997,6	22 997,6	22 997,6	22 997,6	22 997,6
- frais de gestion	233 096, 18	233 096, 18	233 096, 18	233 096, 18	233 096, 18
- mobilier	5 700	5 700	5 700	5 700	5 700
- autres	6 131 700	6 270 900	6 554 400	6 830 500	7 411 000
Total emplois (3)	6 973 428,48	7 113 128,48	7 396 628,48	7 642 728,48	8 253 228,48
Trésorerie finale (4) (4) = (1) + (2) – (3)	7 614 791,04	8 322 712,08	10 417 633,12	14 716 354,16	20 541 068,2

Source : Nos propres calculs (Août 2007)

Durant toutes exploitation, le groupement a dégagé une trésorerie saine, ce qui lui permette de financer ses activités dès le deuxième année et grâce à la CAF obtenue.

Section IV : Rentabilité des capitaux investies

IV-1- Généralités sur la rentabilité

Voyons maintenant si les capitaux que nous plaçons permettront de dégager assez de ressource pour assurer le développement de l'entreprise et en même temps rémunérer les capitaux apportés.

Le plan de financement a donné une première réponse, mais pour situer les performances de l'entreprise, nous utilisons les deux indicateurs de rentabilité

Tableau n°38 : Indicateurs de rentabilité (en pourcentage)

Indicateurs \ Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Rentabilité commerciale	24	48	51	57	58
Rentabilité Financière	13	34	43	51	58

Source : notre propre calcul (Août 2007)

$$\text{Rentabilité commerciale} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffres d'affaires}}$$

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

A première vue la première année la production commence et les ratios sont faibles.

Ensuite, pendant la deuxième année, les ratios accusent une hausse. Ceci signifie que la rentabilité de l'entreprise commence à s'améliorer. En effet, notre production augmente d'année en année. La conséquence est l'accroissement de bénéfice net qui devient largement positif.

Pour connaître la signification de ce ratio, nous allons faire des analyses un par un :

➤ **Rentabilité Commerciale (R C)**

L'année N, le ratio est encore faible

L'année N+1, $R C = 49\%$ c'est-à-dire durant la deuxième année, nous dégageons un bénéfice à peu près égal à la moitié de notre CA ;

L'année N+2, la R C s'améliore : notre bénéfice augmente toujours et dépasse la moitié du C A. Cette situation ne change pas jusqu'à l'année 2004, donc la rentabilité commerciale est vérifiée.

➤ **Rentabilité Financière (R F)**

La ration connaît une amélioration de l'année N jusqu'à N+4. On peut donc affirmer que les capitaux propres dégagent assez de ressources qui peuvent favoriser le développement de notre entreprise et assurer le remboursement de leur investissement.

Donc rentabilité de point de vue financière est vérifiée

IV-2- Les critères d'évaluation du rentabilité du projet

Nous savons que les immobilisations dans une entreprise donnée sont destinées à servir de façons durables pour l'activité de celle-ci et ne se consomment pas des leur usage.

Par ailleurs, pour bien monter l'importance de ses critères d'évaluation nous allons défini ci-après l'investissement dans un choix des projets.

Investir c'est consacré à décaisser aujourd'hui un certain montant dans l'espoir d'encaisser ultérieurement sur plusieurs exercices, des sommes plus importantes permettant d'augmenter aussi la rentabilité de l'entreprise.

Suivant un concept économique, un investissement est une engagement de ressources font dans l'espoir de réaliser des bénéfices pendant une longue période du temps futurs.

Effectivement, ces notions conduits à calculer une rentabilité qui a pour objet d'évaluer les performances financières attendu d'un investissement. Donc, pour mener la rentabilité économique d'un investissement espérer entre plusieurs projets, quatre méthodes sont retenues :

- ✓ Temps de récupération des capitaux investis (TRC)
- ✓ La valeur actuelle nette (VAN)
- ✓ Indice de profitabilité (IP)
- ✓ Taux de rentabilité interne (TRI)

IV-2-1 : Temps de récupération des capitaux investis.

IV-2-1 : Définition

C'est un délai par lequel les recettes d'exploitation (charges déduit) soient égales au montant des investissements initiaux. C'est également la période où le montant des capitaux investis équivaut au montant des cash-flows.

Alors déterminons d'abord ci après les cash-flows actualisés – cumulés.

Tableau n°39 : Détermination des cash flow actualisés cumulés (taux d'actualisation 12%)

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cash – Flow	2 944 459,52	7 821 049,52	9 491 549,52	11 971 449,52	14 077 942,52
Cash – Flow actualisé	2 628 982	6 234 893	6 755 897	7 608 073	7 988 203
Cumule cash-flow actualisé	2 628 982	8 863 875	15 619 772	23 227 845	31 216 048

$$\text{Avec cash flow} = R_p (1 + i) = \text{Cash flow} (1 + i)^{-1}$$

Et, On a :

$$L'investissement\ initial = \text{Actif immobilise} + \text{Fond de roulement}$$

IV-2-2 : Calcul du temps de récupération

D'où le délai de récupération :

$$d = 2 \text{ ans et } 3 \text{ jours}$$

D'après ce calcul, le capital investi sera récupéré au bout de 2 ans et 3 jours. Ceci nous permet de dire que le projet est rentable parce que le délai de récupération est inférieur à la durée de vie du projet qui est de 5 ans.

Bien que la détermination du délai de récupération soit couramment usitée par les investisseurs du fait qu'elle est foulée principalement sur le critère de liquidité, elle reste quand même critiquable car plusieurs projets ayant des recettes obtenus dans le temps.

Donc, pour la rendre plus efficace, il convient de l'associer à d'autres critères.

IV-2-2 : La valeur Actuelle Nette (VAN)

IV-2-2-1 : Définition

La valeur actuelle nette est la différence entre les cash flow actualisé à la date 0 et le capital investie.

La valeur actuelle nette est la méthode la plus utilisée et la plus connue. Appelée aussi : bénéfice actualisé. Le taux d'actualisé utilisé dans le calcul de la VAN est le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Dans notre exploitation est de 12%, c'est-à-dire ce taux représente le coût du capitaux utilisé par l'entreprise.

Elle permet de savoir si le projet sera accepté (cas d'une VAN positive) ou non (VAN négative), et également de comparer le montant de l'investissement avec celui des ressources ou cash – flow obtenus durant la durée de vie de l'investissement où les recettes et les dépenses sont ramenées à leur valeur actuelle.

Elle s'obtient par la différence entre la somme de cash – flow actualisé et la dépense initiale.

D'où la formule :

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

Avec : R : cash – flow ou valeur actuel entrée

P : durée de vie du projet

I₀ : Investissement initial

V : valeur résiduelle

$$VAN = \text{Cash-flow} - \text{Investissement initial}$$

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

$$\text{Cash-flow net} = \text{Recette d'exploitation} - (\text{dépense d'exploitation} + \text{IBS})$$

IV-2-2-2 : Calcul de la VAN

Investissement initiale = 9 271 600 Ar

Cash – flow actualisé = 31 216 048 Ar

Valeur résiduelle = 221 649,6 Ar

D'où: $VAN = 31\,216\,048 - 9\,271\,600 + 221\,649,6 (1,12)^{-5}$

$VAN = 22\,070\,218$ Ar

D'abord, le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que la VAN est plus grande. Ainsi, cette mesure l'avantage absolu susceptible d'être centrée d'un projet d'investissement.

Vue le calcul ci-dessus, nous constatons que ce projet présente une somme de flux financier actualisé largement positif Ar 22 070 218 qui est la VAN correspondant aux taux d'actualisation de 12% ; laquelle est acceptable et intéressant du point de vue financier.

Mais le critère VAN ne peut être utilisé pour la comparaison de plusieurs projets que si les durées de vie de ceux-ci sont identiques ou au moins a peu près égales et son utilisation a des flux de comparaison ne sont fiables que si les mises initiales sont identiques.

Donc, il est nécessaire pour une bonne évaluation d'utiliser d'autres critères efficace, le taux de rentabilité interne et l'indice de profitabilité. Nous allons voir d'abord le taux de rentabilité interne ; une autre critère qui nous permet de démontrer la rentabilité du projet.

IV-2-3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

IV-2-3-1 : Définition

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui rentabilise les capitaux engagés par l'entreprise. C'est aussi le taux d'actualisation des marges brutes d'autofinancement.

Dans cette méthode, la formulation du TRI se définit comme suit :

$$TRI \Rightarrow \sum R_p (1+i)^{-n} - I = 0$$

(Equivalence à la date 0)

D'autres termes comme cette formulation, le TRI est le taux d'actualisation qui a la propriété d'annuler la VAN de manière à établir une stricte égalité entre le montant (au besoin actualisé à ce taux) des capitaux investis et la valeur (actualisée aussi au même taux) des flux revenus. Le calcul se présente ainsi par la formule ci-après.

$$TRI \Leftrightarrow VAN = 0$$

Pratiquement, pour trouver ce taux, on calcule par approximation successive jusqu'à ce que les résultats soient obtenus par : $R_p (1+i)^{-p} - I < 0$; il suffit alors d'effectuer une interpolation linéaire pour trouver ce taux.

Pour que le projet soit viable et à la fois fiable, le TRI doit être supérieur aux taux d'emprunt effectivement, si le taux est élevé, l'investissement est très intéressant. Il est donc clair que si la valeur VAN d'un projet est positive, le taux de TRI de ce même projet doit être supérieur aux taux d'emprunt exigés.

IV-2-3-2 : Calcul du TRI

On désignant par « t » le TRI, on peut obtenir.

$$I_p = \sum_{P=1} R_p (1+t)^{-p}$$

Application numérique :

$$9\,271\,600 = 2\,944\,459,52(1+t)^{-1} + 7\,821\,049,52(1+t)^{-2} + 9\,491\,519,52(1+t)^{-3} + 11\,971\,449,52(1+t)^{-4} + 14\,077\,942,52(1+t)^{-5}$$

D'où $t = 19,45\%$

La réalisation de l'investissement ci-dessus équivaut à placer le capital de 6 996 472,6 Ar à 19,45% pendant 5 ans, sous réserve que les cash-flows soient eux-mêmes réinvestis à ce taux. Donc l'entreprise peut rembourser ses investissements en quatre annuités respectivement de : 2 900 049,6 ; 7 776 979,6 ; 9 447 179,6 ; 11 927 079,6 ; 14 033 579,6.

Dans notre cas, le TRI est égal à 19,45%. C'est le taux pour lequel l'investissement est le recette nette de trésorerie sont équivalents. Donc nous

pouvons affirmer que le projet est rentable, car le taux est largement supérieur aux taux d'emprunt ou coût du capital servant à financer le projet.

IV-2-4 : L'Indice de profitabilité (IP)

IV-2-4-1 : Définition

L'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire l'avantage induit par 1 Ar de capital investi. Pour connaître cet avantage relatif, il suffirait de diviser la VAN par l'investissement. Ce pendant, le critère de l'indice de profitabilité, consiste à calculer le quotient de la somme de cash flow actualisé par le montant de l'investissement.

$$IP = \frac{\sum_{P=1} R_p (1+t)^{-P}}{I}$$

IV-2-4-2 : Calcul de l'I.P.

Le taux d'actualisation est celui utilisé pour le calcul de la VAN.

De l'équation de la VAN :

$$VAN = \sum_{P=1} R_p (1+t)^{-P} - I$$

On tire :

$$IP = \frac{VAN}{I} + 1$$

Application numérique :

$$\text{Donc: } I_p = \frac{22\,070\,218}{9\,271\,600} + 1 \quad ; \quad I_p = 4 \text{ Ar}$$

Ce projet est acceptable car l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Nous avons un indice de profitabilité de 4 Ar. Ceci explique que l'investissement par la réalisation de projet nous permettra de recevoir 4 par ariary décaisser.

L'opération est donc avantageux l'IP est supérieur à 1 et la VAN largement positive affirme que le projet acceptable nous devons la réaliser.

Tableau n°40: Tableau de synthèse des critères d'évaluation de rentabilité du projet.

Critère	Objectif
VAN	Maximisation de l'avantage absolu globale
IP	Maximisation de l'avantage relatif globale
TRI	Maximisation de la rentabilité globale
TRC	Considération du risque au détriment de la rentabilité

Chapitre III : Evaluation des impacts économiques et financiers du projet

Chaque entreprise se met dans un environnement économique national et international dont elle doit tenir compte. Un projet, avant être agacée, doit servir les intérêts du promoteur mais aussi de la nation. La participation au développement national est un devoir pour tout citoyen. L'Entreprise détentrice du projet se doit d'équilibrer les emplois créés et les revenus distribuer afin de lutter contre le chômage, verser des taxes et contribuer ainsi à équilibrer le budget de l'Etat et participer par ailleurs à la formation de richesse national (PIB).

Nous allons développer au cours de ce chapitre :

- L'impact socio-économique à l'amélioration du revenu et amélioration du PIB.
- Les incidences sur les finances publiques

Section I : L'impact socio-économique

I-1 : Amélioration des revenus

Utilisation des revenus distribués aussi bien dans le projet qu'au sein des activités s'y rattachant peut occasionner sur le revenu national. Si le revenu par tête augmente, le revenu national aussi augmente, en effet à l'aide des revenus distribués, les employés épargnent et/ou consomment ce qui a bien sur, une conséquence sur l'économie nationale. Cette conséquence n'est autre que la stimulation de l'activité économique nationale.

I-2 : Amélioration du PIB (Produit Intérieur Brut)

I-2-1 : Définition du PIB

Le PIB représente 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 valeurs ajoutées des branches
- A partir des revenus distribués

L'exploitation de ce projet contribue à la formation du PIB par la création de valeur ajoutée.

L'existence de moyen de transport permet aux exportateurs d'augmenter leurs productions et leur exportation, engendrant ainsi pour eux des suppléments de valeur ajoutée.

La société elle-même en tant qu'exploitation d'élevage crée une valeur ajoutée, par ailleurs elle exige des consommations intermédiaires telles que : fournitures et matériels de bureaux, consommation d'énergie,...qui entraînerait des ressources supplémentaires pour les fournitures.

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

- D'une part, avec son environnement économique où il s'entraîne ses concurrents et ses partenaires commerciaux à augmenter leurs productions
- D'autre part, avec son environnement social, où il favorise la vie des ménages (création d'emploi, l'existence des échanges.)

I-2-2 : Calcul du PIB

Le PIB additionne l'ensemble des activités créatrices de revenu (en monnaie ou en nature). Il mesure le pouvoir d'achat disponible dans une économie c'est à dire sa puissance.

$$PIB = \sum \text{Valeurs Ajoutées (VA) des Entreprises}$$

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

Cette valeur ajoutée finit toujours par être répartie en revenu :

- o soit au profit de ménage (les employés ou ouvriers) ;
- o soit au profit des administrations (TVA, autres sur la production) ;
- o soit au profit de l'entreprise elle-même (bénéfice non distribuer).

Or $VA = Production - Consommation Intermédiaire$

Le tableau suivant fournit les valeurs ajoutées attendu du projet au cours de 5 prochaines années.

Tableau n°45 : Calcul du PIB

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production	12 012 000	16 462 000	18 450 000	21 172 000	23 894 000
Consommation Intermédiaire	7 358 022	7 497 722	7 781 222	8 057 322	8 637 822
$\Sigma VA = PIB$	4 653 978	8 964 278	10 668 778	13 114 678	15 256 178

Source : Nos propres calcul (Août 2007)

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.

I-3 : Création d'emploi

La création d'emploi constitue un des principaux objectifs du gouvernement pour accroître le revenu de la population, et ceci est 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 que la création d'emploi se rattachant directement au projet ;
- l'autre est l'effet indirect engendrée par le projet lui-même mais avec une répercutions sur les autres entreprises.

I-3-1 : Effets directs

La mise en place du projet permet de créer un plus au revenu de chaque membre de l'association MMHI (pour l'entretien de l'exploitation) ainsi que pour les autres paysans de la région (pour la construction d'infrastructure) durant la première année d'exploitation. A partir de la deuxième année, l'extension de la taille de l'exploitation permet ensuite d'augmenter les mains d'oeuvres utilisés. Plus notre

exploitation se développe, plus les revenus des paysans augmentent «les profits font les investissements de demain qui créent les employés d'après demain »¹.

I-3-2 : Effets indirects

Par exemple : au début de l'exploitation nous ne ferons pas l'achat de matière première en ville qu'une fois par deux semaines, dans 5 ans, nous irons en ville quatre fois par mois. Ce qui signifie la création d'emploi au niveau des transporteur car leurs activités pourront aussi être développer du fait de l'augmentation du besoins en transport, création de main d'œuvre, aussi ou bien l'augmentation du volume global de l'emploi de surcroît de notre projet a un effet positif sur le revenu des paysans, fournisseur des matières premières.

Section II : Les incidences sur les finances publiques

La réalisation de ce projet peut entraîner des recettes fiscales qui alimenteront la caisse de l'Etat. Ceux qui proviendront des impôts et taxes dus au titre de l'activité et à la constitution de l'entreprise : droit d'enregistrement, taxes de publicité foncière...

Les impôts et taxes perçues permettent à l'Etat malgache de payer les fonctionnaires constituant les faits d'éviction financière.

C'est l'effet secondaire sur les revenus résultant de la propagation des sommes distribuées.

Le projet donne lieu à une production. Cette dernière s'ajoute à la production globale de la nation. Donc la production globale de la nation augmente. Cette augmentation va améliorer les soldes des finances publiques.

Enfin, grâce à l'emploi que la petit et moyen entreprise crée, le taux de chômage diminue et ceci implique la réduction des charges de l'Etat. Donc, de manière indirecte, cela améliore les finances publiques. Si l'entreprise arrête sa production, les conséquences se font immédiatement sentir sur le commerce local et les finances de la commune qui cesse d'encaisser les taxes et impôts locaux.

¹ Albertine J.H. « l'économie en 200 schémas » édition ouvrière, 1994, p.190

CONCLUSION

L'aviculture aux productions diverses, toute de qualité peut se plier à tous les régimes. Dans les situations les plus difficiles, il s'adapte aux climats rudes et à l'amélioration permettant à l'homme de subsister dans les conditions hostiles.

Partout, il peut tirer parti des ressources que d'autres espèces dédaignent, apporter un complément appréciable aux « moyens de vie » d'un ménage rural. Les moyens techniques de productions ne sont pas très difficiles à acquérir, les matières servant à la fabrication de provende ainsi que les autres approvisionnements et diverses fournitures sont tous disponibles en quantité sur les marchés locaux ; les processus d'exploitations ne sont pas compliqués et le coût de l'investissement est moins élevé. En tout la technique appliquée est simple, peu coûteuse.

Une bonne production, c'est-à-dire la capacité pour un groupe des poussins d'avoir chaque année de nombreuses pondeuses est la principale source de revenu pour l'éleveur.

Pour éviter les problèmes, il vaut mieux s'assurer que les volailles sont en bonnes conditions. Cela est favorisé par une bonne alimentation, la prévention et les soins donnés à temps contre les maladies et les parasites. Ce projet est intéressant, sa réalisation ne pose pas trop de difficulté. Nous avons vu que le besoin de notre production (œuf) existe et le marché urbain peut l'accueillir favorablement. Ceci permet d'affirmer que ce projet est abordable.

Ce projet contribue au développement économique du pays par la création d'emploi, de valeur ajoutée et par l'augmentation du produit intérieur brut. Il arrive à créer des interdépendances qui activent d'autres activités.

L'entreprise est rentable, elle arrive aussi à dégager des résultats satisfaisants pour rémunérer les fonds apportés, d'autant plus que les recettes engendrées par l'activités de l'entreprise arrivent à absorber les dépenses dues par l'exploitation et dégager de surplus lui permettant de récupérer les fonds investis dans une courte période que la durée de vie des investissements.

Le taux de rentabilité étant intéressant, il nous permet de retenir ce projet et de l'exploiter.

Les échecs sont rarement imputables à la malchance ou la fatalité, ils sanctionnent des fautes des erreurs ou des imprudences.

En faveur de cette notre optimiste et ces enseignements forgeront notre engagement la mise en œuvre de ce projet.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES :

- Albert J.M. : l'économie en 2000 schéma : édition ouvrière 1994
- Jean Michel CLEMENT, dictionnaire et l'agriculture et la vie rurale, édition 1339, librairie Larousse 1984
- Dieu Donné RASOLOARIMANANA « Ny fiompiana Akoho Manatody Lava » édition Ambozontany Analamahitsy Antananarivo, 1997, troisième

DOCUMENTATION :

- Manuel de procédure du PSDR, Tome I
- ONG SAF/FSLM ; plan de développement, communal de Foulpointe 2005
- Commune Mahavelona-Foulpointe : plan de développement communal 2006

SUPPORT ET PEDAGOGIQUE :

- ANDRIATIANA Mohajy :
 - o cours politique financière, 4ème année en gestion à l'Université de Toamasina
 - o cours mathématique financière, 2ème année en gestion à l'Université de Toamasina
- ANDRIAMALALA Bakoliarisoa, 1ère année en gestion à l'Université de Toamasina
- Ministère de l'économie de finance et du budget, PCG 2005
- ANDRIAMBELOSON Patricia, cours gestion des ressources humaines, 4ème année en gestion à l'Université de Toamasina

MEMOIRE DE MAITRISE :

- Tema Delimara FAMERA : “Etude de projet : cas d’unité d’élevage dans la région de Tuléar, 2003”
- Ange Lalao RAHERIZAFY : “Etude de projet : cas de l’aviculture de la commune rurale de Brickaville, 2005”
- Fidèle Barthélemy RAVOMANANA : cas de projet de soutien au développement rural dans la sous-préfecture de Mananara-Nord, 2005

REVUES ET PUBLICATION :

- Midi Madagascar n°1400 en 2006
- Document Banque Mondiale

SITES INTERNET :

[www. Volaile.fraufaises.fr](http://www.Volaile.fraufaises.fr)

www. Biquelleland.com

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figures

Figure n°1 : Schéma des pondoires alignés et superposés

Figure n°2 : Schéma de la disposition des matériaux dans le bâtiment

Figure n°3 : Vue extérieur d'un bâtiment

Figure n°4 : Planification de la production

Figure n°5 : Diagramme en bâton de l'évolution du résultat

Figure n°6 : Présentation du seuil de rentabilité du projet

Tableaux

Tableau n°1 : Température mensuelle en °C

Tableau n°2 : Effectif de la population par Fokontany en 2007

Tableau n°3 : Hiérarchisation des activités de la population

Tableau n°4 : Evolution de performance technique en élevage de poule pondeuse

Tableau n°5 : Densité (Nombre de tête/m²)

Tableau n°6 : Densité en nombre de tête par mètre

Tableau n°7 : Les différents noms commerciaux

Tableau n°8 : Consommation d'eau

Tableau n°9 : Les besoins nutritifs (énergie, protide, calcium, phosphore)

Tableau n°10 : Résumé de changement de l'alimentation

Tableau n°11 : Consommation journalière

Tableau n°12 : Programme de la vaccination

Tableau n°13 : Programme lumineux

Tableau n°14 : Etude de la demande

Tableau n°15 : Etude de l'offre

Tableau n°16 : Tendance de vente et de prix

Tableau n°17 : Nombre des clients

Tableau n°18 : Construction

Tableau n°19 : Matériels et outillage

Tableau n°20 : Mobilier de bureau

Tableau n°21 : Investissement en immobilisation

Tableau n°22 : Amortissement

Tableau n°23 : Budget de produit de traitement pour 300 poussins

Tableau n°24 : Des produits des traitements durant 5 années.

Tableau n°25 : Budget d'achat de provende

Tableau n°26 : Achat de provende durant 5 années.

Tableau n°27 : Prévision des poussins

Tableau n°28 : Budget d'achat de poussin

Tableau n°29 : Budget d'achat de coupeau

Tableau n°30 : Achat de coupeau durant 5 années

Tableau n°31 : Coût d'achat des matières et fournitures non stockés

Tableau n°32 : Coût d'achat des matérielles stockés (petit outillage)

Tableau n°33 : Récapitulation du budget des approvisionnements

Tableau n°34 : Budget des charges externes

Tableau n°35 : Résultat prévisionnel

Tableau n°36 : Vente d'œufs

Tableau n°37 : Vente des pondeuses

Tableau n°38 : Indicateurs de rentabilité (en pourcentage)

Tableau n°39 : Détermination des cash flow actualisés cumulés (taux d'actualisation 12%)

Tableau n°40 : Bilan Prévisionnel

Tableau n°41 : Charges variables

Tableau n°42 : Les charges fixes

Tableau n°43 : Calcul du seuil de rentabilité

Tableau n°44 : Capacité d'autofinancement

Tableau n°45 : Calcul du PIB

ANNEXES

ANNEXES I

LISTES DES MEMBRES : Association MMHI

N°	Nom et Prénoms	Sexe	Profession
1	RAVELOMPARA Tovonirina Herilalao	M	Eleveur et Pasteur
2	PAUL	M	Agriculteur
3	JAONA Patrick	M	Agriculteur
4	MINETTE Penaka	F	Agricultrice
5	BEVIAVY Filaomena	F	Agricultrice
6	JEANETTE Estelle	F	Agricultrice
7	VAVY Florine	F	Agricultrice
8	FLERETTE Marie E.	F	Agricultrice
9	MIADANTSOA Georgine	F	Agricultrice
10	MARGUERITTE	F	Agricultrice
11	ROSETTE	F	Agricultrice
12	ZAZAFINA	F	Agricultrice
13	BEFENO Gabriel	M	Pêcheur
14	RONDROMALALA Bako H.	F	Agricultrice
15	PORAKALINA Berthine	F	Agricultrice
16	KOLOVELONA	F	Agricultrice

Nombre des membres total = 16

Nombre d'homme = 04

Nombre de femme = 12

ANNEXES II

COMPOSITION DES MEMBRES DU BUREAU

Nom et Prénoms	Fonction
	Président
RAVELOMPARA Tovonirina H.	Vice-président
PAUL	Secrétaire
JAONA Patrick	Trésorière
MINETTE Penaka	Commissaire aux comptes
BEVIAVY Filaomena	Conseiller 1
JEANETTE Estelle	Conseiller 2
VAVY Florine	

ANNEXES III

FORMULATION DE REQUETE DE FINANCEMENT AUPRES DE P.S.D.R.

Androany _____, faha _____

GTDR :
FIVONDRONANA :
KAOMININA :
FOKONTANY :
FIKAMBANANA :
RECEPISSE LAHARANA N° :
TAMIN'NY :

Ho an'Andriamatoa Talem-paritanin'ny Tetik'asa
Anohanana ny Fampandrosoana ny eny
Ambanivohitra (PSDR) eto amin'ny Faritany
Mizakatenan'I Toamasina.

Ampandalovina amin'Andriamatoa Filohan'ny
Vondrom-piaramiasa hoi Fampandrosoana ny
eny Ambanivohitra

Antony: Fangatahana fanampiana amin'ny fanatanterahana ny teti'asa:

Tompoko,
Voninahitra ho ahy, _____, tompon'ny
karapanondro laharana....., nomena tamin'ny.....,
tao....., solonkaratra nomena tamin'ny , tao
....., Filohan'ny Fikambanana izay voalaza anarana etsy ambony ary
soloiko tena etoana, ny mangataka aminao fanampiana amin'ny fanatanterahana
tetik'asa.....ao..... izay miteti-
bidy.....FMG.

Maneho etoana ny fahavononana handray anjara amin'ny fanatanterahana ny
tetik'asa izahay ary dia hataonay amin'ny finatohana ny 15% na dimy ambin'ny folo isan-
jaton'ny tetik'asa na rar-bola iza&ny, na ara-pitaovana na rark'asa, izay
mitentina.....FMG.

Vonona izahay fa hanatanteraka ny asa rehetra na tsy mitandro ny tontolo ianinana,
indrindra fany fampandrosoana ankapobeny ety amin'ny kaominina.....
(takelaka faha:.....) izay misy anay.

NY GTDR,

NY MAIRE,

NY FILOHA

FAGATAHANA FANAMPIANA HANATANTERAHANA TETIK'ASA

Tetik'asa kasaina hatao:

I- FAMARITANA ANKAPOBE

A. NY TOERANA MISY NY TETIK'ASA

Faritany :
 Faritra :
 Vakim-pileovana :
 Kaominina :
 Vohitra :
 Halavirana avy eo amin'ny renivohitry ny vakim-pilonane (km) :
 Toetry vy lalana :
 - Azo aleha amin'by fiarakodia : ☐ eny ☐ tsia
 - Fomba fitaterana hafa :

.....

B. NY FIKAMBANANA NA VONDRONA TOMPON'NY TETIK'ASA

B1. Fampahafantarana ankapobeny :
 Anarana (Fikambanana na vondroa, sns.....) :
 Daty niorenana :
 Ireo mpikambana ao amin'ny Birao :

	ANARANA	KARA-AMPANONDRO
Filoha		
Filoha lefitra		
Mpitan-tsoratra		
Mpitam-bola		
Mpanamarim-bola		

Isan'ny mpikambana

TOTALINY	LAHY		VAVY	
	ISANY	%	ISANY	%

I- NY TETIK'ASA ATAO :

A. NY TOERANA MISY NY TETIK'ASA

Fanatanterahana tetik'asa

B. FAMARITANA ARA-BOLA

Fandraisana anjara	Fmg	%
Fanampiana PSDR	Fmg	%
Totalin'ny tetik'asa	Fmg	100%

ANNEXES IV

FICHE TECHNIQUE DU PROJET DE L'ASSOCIATION M.N.H.I.

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables (I.O.V)	Forces de vérification
Objectif global	Le projet vise à l'amélioration du niveau de vie de la population de la région	Réduction de la pauvreté moins de 50%	- visite sur terrain - statistiques officielles
Objectifs spécifiques	Focalisation d'une part de marché	Pourcentage de la part du marché acquise	Enquête
	Création d'auto emploi	Auto emploi	
	Création d'emploi	Existence d'emploi	
	Augmentation des revenus	Augmentation des revenus de 20%	
Résultats	Acquisition de la part du marché et écoulement total du produit	Circuit de destination du produit	Vérification, observation et enquêtes sur terrain
	Diminution du taux de chômage	Effectif de la production	
	Satisfaction des besoins du consommateur	Production de fumiers, œufs	
	Existence de production (œufs)	Augmentation de la demande sur marché	
Intrants	Poussin	Nombre de poussin	Cahier des charges
	Bâtiments	Bâtiment construis	Rapport du projet
	Produits vétérinaires	Achat des vétérinaires	Extrait de compte d'exploitation
	Equipements Terrain et matières premières		Budget de projet

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

GLOSSAIRE

INTRODUCTION.....1

PREMIERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENTALE ET LA CARACTERISTIQUE

GENERALE DU PROJET PSDR

Chapitre I : Le PSDR et son financement.....2

Section I : Présentation général du PSDR.....2

I-1 : Historique.....2

I-1-1 : Naissance du PSDR.....2

I-1-2 : Durée de vie du PSDR.....2

I-2 : Présentation du PSDR.....3

I-2-1 : Organigramme du PSDR.....3

I-2-2 : L'UNEP.....4

I-2-2-1 : Définition et mission de l'UNEP4

I-2-2-1 : Organigramme de l'UNEP.....5

I-2-3 : L' UPEP5

I-2-3-1 : Définition et mission de l'UPEP5

I-2-3-2 : Organigramme de l'UPEP.....6

I-3 : Les principaux objectif du PSDR.....6

I-4 : Les zones de couverture du PSDR.....7

I-5 : Les activités du PSDR7

I-5-1 : Investissement productif7

I-5-2 : Recherche agricole8

I-5-3 : Appui Institutionnel9

I-5-4 : Administration et gestion du projet9

Section II : Le financement10

II-1 : Forme de financement.....10

II-2 : Condition de financement.....10

Section III : Les différentes partenaires11

III-1 : Les partenaires stratégiques11

III-1-1 : Place et rôle	11
III-1-2 : Les critères de sélection de partenaires stratégiques....	11
III-1-3 : Les différentes partenaires stratégiques.....	12
III-2 : Les organisations paysannes	12
III-3 : Les partenaires simples	12
Chapitre II : Analyse environnementale du projet.....	13
Section I : Description du milieu d'exploitation	13
I-1 : Situation géographique	13
I-1-1 : Historique	13
I-1-2 : Localisation	14
I-1-3 : L'hydrologie	15
I-2 : La climatologie	15
II-2-1 : Température	15
II-2-2 : La pluviométrie	15
Section II : Les facteurs démographiques	16
II-1 : La commune rural de foulpointe et sa population	16
II-1-1 : Les causes de l'augmentation de la population	16
II-1-2 : Effectif et répartition de la population	16
II-2- : Le choix de sites d'exploitation	17
II-2-1 : Le caractéristique du milieu	17
II-2-2 : L'accessibilité	17
II-2-3 : L'aération et l'eau	17
II-2-4 : Proximité des clients cibles	17
Section III : Activité socio-économique de la population	18
III-1 : Hiérarchisation des activités par ordre d'importance	18
III-2 : L'amélioration de l'élevage moderne à foulpointe	19
III-3 : L'avantage de l'élevage de poules pondeuses à foulpointe.....	19
III-3-1 : L'avantage technique	19
III-3-2 : L'avantage commerciaux	19
III-3-3 : L'avantage des consommateurs.....	20
Chapitre III : Caractéristique technique du projet.....	21
Section I : Description et analyse d'exploitation de l'échange	21
I-1 : le projet de l'échange du poule pondeuse	21
I-1-1 : Définition.....	21

I-1-2 : Le secteur de ce projet.....	21
I-1-3 : Le classement de ce projet	22
I-1-4 : Le catégorie de ce projet	22
I-1-5 : Les avantages de ce projet	22
I-1-5-1 : Elevage en évolution	22
I-1-5-2 : Elevage simple	23
I-1-5-3 : La source de financement.....	23
I-1-5-4 : Les besoins en personnel.....	24
I-2 : Les différentes types d'élevage.....	24
I-2-1 : Elevage traditionnel ou extensif	24
I-2-1 : Conduite d'élevage.....	24
I-2-2 : L'habitat.....	24
I-2-3 : Durée d'exploitation.....	24
I-2-4 : Nutrition.....	24
I-2-2 : Elevage moderne ou intensif.....	25
I-2-2-1 : Elevage au sol.....	25
I-2-2-2 : Elevage en batterie.....	25
I-2-2-3 : Les différentes races existantes.....	26
I-2-2-4 : Conduite d'élevage.....	26
I-2-2-4-1 : L'habitat.....	26
I-2-2-4-2 : La Durée d'exploitation.....	26
I-2-2-4-1 : L'Alimentation.....	26
I-2-3 : Les races existant	27
I-2-3-1 : Définition.....	27
I-2-3-2 : Le croisement possible.....	27
I-2-3-3 : Les souches existants.....	27
Section II : Description de processus d'exploitation.....	28
II-1 : L'organisation de la mise en œuvre.....	28
II-1-1 : Forme juridique.....	28
II-1-2 : Procédure de constitution d'un groupement.....	29
II-1-2-1 : Pièce à fournir.....	29
II-1-2-2 : Déposition du dossier.....	29
II-1-3 : La vie du groupement	30
II-1-3-1 : Les activités.....	30

II-1-3-2 : Durée	30
II-2 : L'alimentation.....	30
II-2-1 : Définition.....	30
II-2-2 : Les Besoins des pondeuses.....	31
II-2-2-1 : Les Besoins en eau	31
II-2-2-1 : Les Besoins en aliment.....	32
II-2-3 : Mode d'alimentation.....	33
II-3 : Bâtiment d'élevage	35
II-3-1 : Le condition exigé pour la construction	35
II-3-2 : Les matériaux utilisés pour l'exploitation	35
II-4 : Les différents maladies	39
II-4-1 : Les maladies virales.....	40
II-4-1-2 : Les maladies bactérienne.....	40
II-4-1-3 : Les maladies parasitaires	40
II-4-2 : Les facteurs des maladies	41
II-4-2-1 : Les agents pathogènes.....	41
II-4-2-2 : Les facteurs favorisants.....	41
II-5 : La prévention des maladies.....	41
II-5-1 : La prophylaxie sanitaire.....	42
II-5-2 : La prophylaxie médicale	42
II-5-3 : L calendrier général de réalisation de la prophylaxie.....	43
II-5-3-1 : Définition.....	44
II-5-3-2- : Condition de la vaccination.....	44
Section III : La production	44
III-1 : La gestion de l'approvisionnement	44
III-2 : Analyse graphique de la production	45
III-3 : Planification de la production	46
III-3-1 : Déroulement de la production d'œuf	46
III-3-2 : Supervision de la production	46
III-3-2-1 : Moyen de superviser la production	47
III-3-2-2 : Programme lumineux	48
III-3-3 : Contrainte de la production.....	49
III-3-3-1 : Les causes d'insuccès étrangères à l'éleveur..	49
III-3-3-2 : Les causes insuccès imputable à l'éleveur.....	49

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE COMMERCIALE ET ECONOMIQUE

Chapitre I : Etude de marché.....	51
Section I : Le marché	51
I-1 : Définition et objectif du marché	51
I-1-1 : Définition	51
I-1-2 : Objectif	51
I-2 : La demande et l'offre	51
I-2-1 : La demande	51
I-2-1-1 : Définition	51
I-2-1-2 : Etude de la demande	52
I-2-2 : L'offre.....	52
I-2-1-1 : Définition	52
I-2-1-2 : Etude de l'offre.....	52
I-3 : La tendance du marché et le prix.....	53
Section II : Identification de la clientèle.....	54
II-1 : La nature et segmentation de la clientèle.....	54
II-1-1 : Nature de la clientèle	54
II-1-2 : Segmentation de la clientèle.....	54
II-2 : Les clients cibles et leurs demandes	55
II-3 : Analyse de la concurrence	55
II-3-1 : Identification des concurrents.....	56
II-3-2 : Détermination de leurs forces et faiblesse.....	56
II-3-2-1 : Leurs forces	56
II-3-2-2 : Leurs faiblesses.....	56
II-3-3 : Détermination de leurs part sur le marché.....	56
II-4 : La part de marché de notre projet.....	57
Chapitre II : Le montant et la prise en charge des coûts des projets.....	58
Section I : Les coûts des projets	58
I-1 : Les investissements en immobilisation	58
I-1-1 : La construction.....	58
I-1-2 : L'amortissement.....	60
I-1-2-1 : Définition	60
I-1-2-2 : Formule	60

I-2- : Les charges d'exploitation.....	62
I-2-1 : Le budget des approvisionnements.....	62
I-2-1-1 : Produit des traitements.....	62
I-2-1-2 : Achat de provende.....	64
I-2-1-3 : Achat des poussins	65
I-2-1-4 : Achat de coupeaux	66
I-2-1-5 : Achat des fournitures	66
I-2-1-5-1 : Fournitures non stockés.....	66
I-2-1-5-2 : Fournitures stockés.....	67
I-2-2 : Tableau récapitulatif budgets	67
I-2-3 : Détermination des charges externes	68
Section II : Le résultat.....	69
II-1- Présentation générale	69
II-1-1- Présentation par nature	69
II-1-2- Présentation par fonction	69
II-2- Détermination du résultat prévisionnel	70
Section III : Rentabilité des capitaux investis	72
III-1- Généralité des rentabilités.....	72
III-2- Les rentabilités.....	73
III-2-1 : Temps de récupération des capitaux investis.....	74
III-1-1 : Définition.....	74
III-1-2 : Calcul du temps de récupération	74
III-2-2 : La valeur Actuelle Nette (VAN)	75
III-2-2-1 : Définition	75
III-2-2-2 : Calcul de la VAN	76
III-2-3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)	76
III-2-3-1 : Définition	76
III-2-3-2 : Calcul du TRI	77
III-2-4 : L'Indice de profitabilité (IP)	78
III-2-3-1 : Définition	78
III-2-3-2 : Calcul de l'I.P.	78
Section IV : Evaluation financière	79
IV-1 : Le bilan prévisionnel	79
IV-1-1 : Définition.....	79

IV-1-2 : Présentation du bilan.....	79
IV-2 : Le seuil de rentabilité (S.R.)	81
IV-2-1 : Définition	81
IV-2-2 : Utilité du seuil de rentabilité	81
IV-2-3 : Calcul du seuil de rentabilité.....	81
IV-2-3-1 : Les charges variables	81
IV-2-3-2 : Les charges fixes	82
IV-2-4 : Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité	82
IV-3 : Capacité d'autofinancement	83
IV-3-1 : Définition	83
IV-3-2 : Calcul du CAF	84
IV-4 : Le plan de financement.....	
IV-4-1 : Définition.....	
IV-4-2 : Présentation du plan de financement	
Chapitre III : Evaluation des impacts économique et financière du projet.....	85
Section I : L'impact socio-économique.....	85
I-1 : Amélioration des revenus	85
I-2 : Amélioration du PIB (Produit Intérieur Brut)	85
I-2-1 : Définition du PIB.....	85
I-2-2 : Calcul du PIB	86
I-3 : Création d'emploi	87
I-3-1 : Effets directs	87
I-3-2 : Effets indirects	88
Section II : Les incidences sur les finances publiques	88
CONCLUSION.....	89
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES	
TABLES DES MATIERE	