

# SOMMAIRE

|   |    |
|---|----|
| REMERCIEMENTS   |    |
| LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES                                    |    |
| METHODOLOGIE  |    |
| INTRODUCTION.....   | 8  |
| <b>PREMIERE PARTIE: PRESENTATION GLOBALE DU PROJET</b>                  |    |
| Chapitre I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX.....                               | 11 |
| <b>Section I :-PRESENTATION DU PROJET.....</b>                          | 11 |
| <b>Section II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET.....</b>                  | 12 |
| Chapitre II : l'IDENTIFICATION DE LA SOCIETE.....                       | 13 |
| <b>Section I : LE CHOIX DE LOCALISATION DU SITE.....</b>                | 13 |
| <b>Section II. LE CHOIX DE LA FORME DE LA SOCIETE.....</b>              | 16 |
| Chapitre III : L'ETUDE DU MARCHÉ.....                                   | 18 |
| <b>Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHÉ.....</b>                        | 18 |
| <b>Section II : L'ETUDE DE LA DEMANDE.....</b>                          | 18 |
| <b>Section III : L'ETUDE DE L'OFFRE.....</b>                            | 23 |
| <b>Section IV : LA PART VISEE SUR LE MARCHÉ.....</b>                    | 25 |
| Chapitre IV : LA POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER.....        | 26 |
| <b>Section I : LA POLITIQUE DE MARKETING MIX.....</b>                   | 26 |
| Chapitre V : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE.....                             | 28 |
| <b>Section I : L'ORGANIGRAMME ENVISAGE.....</b>                         | 28 |
| <b>Section II : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES.....</b>             | 31 |
| <b>Section III : LE CHRONOGRAMME DE LA REALISATION DU PROJET.....</b>   | 32 |
| <b>DEUXIEME PARTIE: CONDUITE ET ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b>          |    |
| Chapitre I : L'ETUDE TECHNIQUE.....                                     | 35 |
| <b>Section I : LE CHOIX DE L'ESPECE ET DU SYSTEME D'ELEVAGE.....</b>    | 35 |
| <b>Section II- LE PROCESSUS DE PRODUCTI</b>                             |    |
| <b>ON :.....</b>  | 37 |
| <b>Section III : LES CONTRAINTES SANITAIRES :.....</b>                  | 41 |
| Chapitre II. LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE          |    |
| GESTION.....  | 44 |
| <b>Section I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRE ET LES COMPTES DE</b>     |    |
| <b>GESTION.....</b>   | 44 |
| <b>Section II : LE TABLEAU D'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS.....</b> | 47 |
| <b>Section III : LES COMPTES DE GESTION.....</b>                        | 51 |
| <b>Section IV : LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL ET REMBOURSEMENT DES</b>  |    |
| <b>DETTES.....</b>  | 54 |
| <b>Section V : LE PLAN DE FINANCEMENT DU PROJET.....</b>                | 57 |
| Chapitre III : L'ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE.....                   | 62 |
| <b>Section I : LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....</b>              | 63 |
| <b>Section II : LES BILANS PREVISIONNELS.....</b>                       | 65 |
| <b>Section III : LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF).....</b>           | 68 |
| <b>Section IV : L'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET.....</b>       | 69 |
| Chapitre IV : L'EVALUATION ET IMPACT DU PROJET.....                     | 73 |
| <b>Section I : L'EVALUATION FINANCIERE DU PROJET.....</b>               | 73 |
| <b>Section II : L'EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR:.....</b>  | 79 |
| CONCLUSION.....   | 81 |
| BIBLIOGRAPHIE.....  | 83 |
| ANNEXES.....  | 84 |
| LISTE DES TABLEAUX.....   | 87 |
| LISTE DES FIGURES.....  | 89 |
| TABLE DES MATIERES.....   | 90 |

# REMERCIEMENTS

*Malgré les efforts qu'on a déployés, ce mémoire de maîtrise, n'aurait pu être mené à terme sans la collaboration d'autres personnes. Ainsi, nous adressons nos sincères remerciements et entières reconnaissances à :*

*Monsieur **Velontrasina JULIEN**, Doyen de la Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion de l'Université de Toamasina,*

*Monsieur **Mohajy ANDRIANTIANA**, Enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre enseignant Encadreur, qui n'a cessé d'aménager son temps pour nous encadrer, avec ses conseils particuliers et recommandations utiles afin de rendre aisée notre travail,*

*Monsieur **Sylvain BRUNO** notre Professionnel Encadreur, qui a dirigé nos travaux de recherche avec beaucoup de compréhensions. Sans son hospitalité et ses conseils, nos recherches n'auraient pas pu aboutir à bon escient.*

*Nous tenons à remercier également :*

*Tous les Enseignants de la faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, qui nous ont dispensé les cours nécessaires à notre formation de gestionnaire durant nos cycles d'études.*

*De même, nous ne pouvons pas oublier d'exprimer nos reconnaissances à nos parents et à tous les membres de notre famille pour tous les sacrifices qu'ils ont endurés en consentant leur appui matériel et financier durant nos études.*

*Que tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation du présent travail trouvent ici l'expression de nos remerciements les plus sincères.*

# LISTE DES ABBREVIATIONS ET DES SIGLES

|                |   |  |
|----------------|---|--|
| <b>°C</b>      | : | Degré Celsius                                |
| <b>Amort</b>   | : | Amortissement                                |
| <b>Appro</b>   | : | Approvisionnement                            |
| <b>Ar</b>      | : | Ariary                                       |
| <b>B.A</b>     | : | Base Amortissable                            |
| <b>BFR</b>     | : | Besoin en Fonds de Roulement                 |
| <b>C.F</b>     | : | Cash flow                                    |
| <b>CAF</b>     | : | Capacité d'autofinancement                   |
| <b>CIREL:</b>  |   | Circonscription de l'Élevage                 |
| <b>CITE</b>    | : | Centre d'Information Technique et Economique |
| <b>CNaPS</b>   | : | Caisse Nationale de Prévoyance Sociale       |
| <b>CTFT</b>    | : | Centre Technique Forestier Tropical          |
| <b>D</b>       | : | Décaissement                                 |
| <b>DRCI</b>    | : | Durée de Récupération des Capitaux Investis  |
| <b>E</b>       | : | Encaissement                                 |
| <b>F.A.O</b>   | : | Food and Agriculture Organisation            |
| <b>F.R.I</b>   | : | Fonds de Roulement Initial                   |
| <b>GRH</b>     | : | Gestion des Ressources Humaines              |
| <b>I.P</b>     | : | Indice de Profitabilité                      |
| <b>IBS</b>     | : | Impôt sur les Bénéfices des Sociétés         |
| <b>Immo</b>    | : | Immobilisation                               |
| <b>INSTAT:</b> |   | Institut national de la Statistique          |
| <b>Kg</b>      | : | Kilogramme                                   |

|              |   |  |
|--------------|---|--|
| <b>M.M.B</b> | : | Matériel et Mobilier de Bureau                         |
| <b>MAEP</b>  | : | Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche |
| <b>MCA</b>   | : | Millenium Challenge Account                            |
| <b>MPE</b>   | : | Maison des Petits Élevages                             |
| <b>PPA:</b>  |   | Peste Porcine Africaine                                |
| <b>SARL</b>  | : | Société à Responsabilité Limitée                       |
| <b>SME</b>   | : | Salaire minimum d'Embauche                             |
| <b>TRI:</b>  |   | Taux de rentabilité interne                            |
| <b>TVA:</b>  |   | Taxe sur Valeur Ajoutée                                |
| <b>V.A</b>   | : | Valeur Ajoutée   |
| <b>VAN</b>   | : | Valeur Actuelle Nette                                  |
| <b>VO</b>    | : | Valeur d'origine                                       |
| <b>VR</b>    | : | Valeur résiduelle                                      |

# METHODOLOGIE

En général, les recherches documentaires paraissent insuffisantes et les informations qu'elles fournissent peuvent être désuètes. Face à cette situation, les recherches à travers des enquêtes seront indispensables dans le cadre de cette étude. Dans ce cas, plusieurs techniques peuvent être utilisées : soit par voie postale, soit par téléphone,...mais obtenir des informations nécessite d'énormes dépenses matérielles et financières. De ce fait, la méthode la plus appropriée pour nous sera donc le « face à face » car cela facilite la communication directe.

Pour réaliser cette étude, nous avons effectué des enquêtes et documentations afin d'obtenir des informations importantes. Nous avons aussi effectué des recherches auprès de divers centres de documentations et d'Informations quelques sites web, au Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche et l'Institut National de Statistique (INSTAT) ; des enquêtes pour recueillir les données nécessaires pour la réalisation du projet et pour évaluer sa faisabilité.

Nos autres sources d'informations sont :

- La Maison du Petit Élevage
- L'Internet
- La bibliothèque Municipale
- Les abattoirs d'Anosizato et d'Anosipatrana
- Les consommateurs
- Les collecteurs

# INTRODUCTION

Depuis des années, Madagascar n'a cessé de chercher le moyen de lutter contre la pauvreté. Plusieurs politiques ont été entreprises et se sont succédées mais aucun changement majeur. De plus, les cataclysmes naturels, l'instabilité politique n'arrangent pas les choses mais aggravent la situation, la preuve : l'accroissement du taux de chômage.

De nos jours, le gouvernement lance sa politique et a pris la mesure d'améliorer la production dans le milieu rural et urbain, spécialement sur le domaine de l'agriculture et l'élevage, par le biais du lever 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 les groupements ou sociétés ayant l'initiative de contribuer au développement du pays et à la réalisation du programme gouvernemental.

Actuellement, on remarque petit à petit la relance de la filière porcine à Madagascar malgré les problèmes de financement, de maladie et de techniques de production. D'ailleurs, les 80% des Malgaches se trouvent dans le milieu rural donc ils vivent encore de l'agriculture et de l'élevage.

De ce fait, notre choix s'est porté sur la création d'un projet de développement rural ayant pour thème : **«*Projet de création d'un centre d'élevage et de commercialisation de porcs à Ampefy, Région Itasy*»**.

Tout d'abord, nous avons choisi la région Itasy pour les raisons suivantes, à savoir que cette région est favorable à l'élevage porcin vu les bonnes conditions géographiques et climatiques qu'elle offre.

En tant qu'activité économique, l'objectif principal de ce projet est la recherche de la rentabilité pour assurer un développement durable. En plus, ce projet a pour objet de satisfaire les besoins du paysan par une amélioration des conditions de production ainsi que le développement rural.

La première partie sera consacrée à la présentation globale de ce projet dans laquelle nous évoquons : les renseignements généraux, l'étude du marché, la politique et stratégie marketing à adopter et la théorie générale sur les critères d'évaluation.

La deuxième partie est destinée principalement à la conduite et l'analyse de l'étude financière du projet comprenant respectivement :

- ▶ L'étude technique de la production, la capacité de production envisagée, l'étude organisationnelle et les besoins en divers facteurs de production.

- ▶ L'investissement, le fonds de roulement initial et l'étude de faisabilité financière, puis l'évaluation et l'impact du projet dans laquelle nous abordons l'évaluation financière, la contribution au développement de l'économie nationale, la contribution au développement social, l'impact environnemental et les perspectives d'avenir.

Rapport-Gratuit.Com

**PREMIERE PARTIE**

**PRESENTATION GLOBALE DU PROJET**

## **Chapitre I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX**

« Un projet est un ensemble cohérent d'activités bien organisées, exécuté par des spécialistes permettant de réaliser ou de développer un objectif donné »

### **Section I :-PRESENTATION DU PROJET**

#### **§1. L'Aperçu sur le projet :**

Le manque du professionnalisme des paysans éleveurs malgaches ne cesse de s'approfondir et tourmenter le gouvernement. La hausse du prix des aliments en particulier de la viande provoque l'augmentation de la différence du régime alimentaire suivant la consommation. D'autant plus, la viande de porc reste encore un « luxe » pour la grande majorité de la population.

Le problème de conduite d'élevage et de commercialisation constitue des obstacles pour le développement de l'élevage d'où la nécessité de monter ce projet qui a pour objet d'engraisser des porcelets de race améliorée pour avoir de la viande de bonne qualité c'est-à-dire saine, fraîche et en quantité suffisante.

La formulation de ce projet entre dans notre cursus Universitaire en vue de l'obtention du Diplôme de Maîtrise ès sciences de gestion. Il s'agit d'une insertion professionnelle à travers la conception et réalisation d'un projet. La promotion de ce projet relève de l'opportunité offerte par l'élevage dans le développement du pays.

#### **§2.La Motivation :**

L'élevage porcin se rattache intrinsèquement à la culture (Agriculture pour être précis). Aussi, tout exploitant peut facilement nourrir le porc. Cet animal se reproduit et s'engraisse rapidement et valorise en un temps record son alimentation. L'élevage de porc fait partie des productions à cycle court donc il est source de revenu rapide pour l'éleveur tout en respectant les conditions d'élevage.

Dans le cadre de ce projet, nous avons comme spécificité d'élever des porcs de race européenne Large White, race qui s'adapte très bien aux climats des pays tropicaux comme Madagascar.

Etant donné qu'il est un générateur d'emplois et de revenus, réaliser ce projet contribuera au développement rapide et durable de sa région d'implantation.

**Tableau n° I : l'Effectif des exploitations agricoles pratiquant l'élevage porcin par région**

| <b>REGIONS</b> | <b>NOMBRES</b> |
|----------------|----------------|
| Analamanga     | 72 354         |
| Vakinankaratra | 105 498        |
| Itasy          | 44 190         |
| Bongolava      | 26 114         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>248 156</b> |

Source: I.N.S.T.A.T. année 2008

## **Section II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET**

L'élevage de porc peut être considéré soit comme un passe-temps intéressant, soit comme une source primaire ou secondaire de revenus.

### **§1- L'Objectif du projet :**

- Tout a un commencement, et le débutant doit, d'abord apprendre à connaître les porcs, à s'en occuper afin d'obtenir les meilleurs résultats.

Après la détermination des techniques de production à mettre en œuvre, le présent projet a pour objectif de :

- Mettre en valeur le cheptel porcin dans la région Itasy afin de satisfaire les besoins locaux et de la capitale et relancer l'exploitation porcine.
- Produire des porcelets afin de pouvoir les engraisser au sein de l'exploitation
- Produire régulièrement de la viande de porc de très bonne qualité sur le marché.

### **§2. L'Intérêt du projet :**

A plus forte raison, l'intérêt de ce projet n'est autre que le but de satisfaire les besoins et la demande des clients en porc. Effectivement ces clients demandent en permanence ces produits. Pratiquement, les races exploitées et élevées dans la région d'Itasy suffisent à donner une certaine satisfaction quotidienne à la population de la région et d'Antananarivo. De notre part, être satisfait se traduit par l'assurance d'une vente quotidienne et régulière.

A priori, cet intérêt peut être confirmé définitivement par l'esprit de qualité qui se veut être perspicace et au goût des consommateurs. Ce cadre tant intéressant soit-il devrait faire l'objet d'entretien fonctionnel entre autre la détermination stricte de la quantité consommée à l'échelle quotidienne. Faute de calcul, on risquerait de courir à une faillite qui constitue un frein final à l'intérêt du projet.

## **Chapitre II : l'IDENTIFICATION DE LA SOCIETE**

Ce deuxième chapitre se subdivise en deux sections à savoir le choix de localisation du site et la forme de la société.

### **Section I : LE CHOIX DE LOCALISATION DU SITE.**

Cette section sera consacrée à l'identification du site c'est-à-dire la localisation, les raisons de ce choix pour l'exploitation.

#### **§1- L'Implantation géographique :**

Notre site se trouve à Ampefy dans la commune rurale d'Analavory du district de Miarinarivo, à 110 kilomètres d'Antananarivo. Le trajet en voiture s'effectue en trois (3) heures de route pour les approvisionnements.

La commune rurale d'Analavory fait partie du district de Miarinarivo, dans la région d'Itasy. Elle est délimitée au nord par la région de Bongolava (district de Tsiroanomandidy), au sud par le district de Soavinandriana et la région d'Analamanga, à l'Est par le district d'Arivonimamo et à l'ouest par la région de Vakinankaratra (district de Faratsiho)<sup>1</sup>.

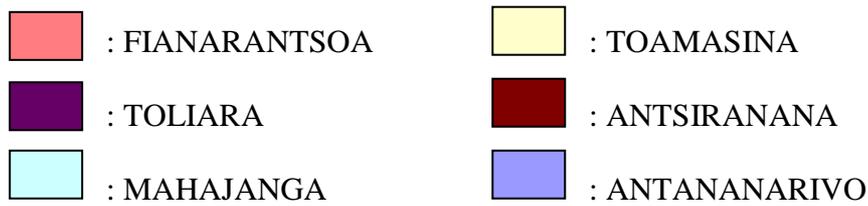
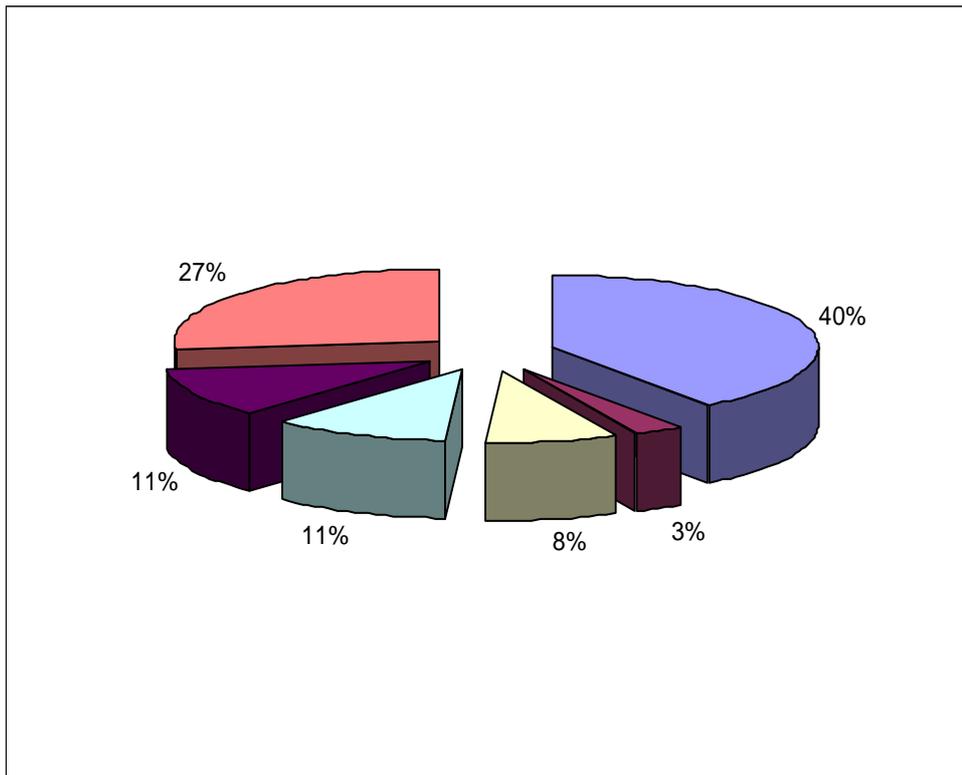
. L'élevage du porc est pratiqué sur tout le territoire malagasy et plus de deux tiers du cheptel sur les Hautes Terres (environ 67%)<sup>2</sup> : 183 000 têtes assurent la reproduction dont 115 000 têtes de truies et 83 000 têtes de verrats. Le nombre de truies de race améliorée est estimé à 8 170 têtes dont plus de 5 900 têtes dans le Faritany d'Antananarivo.

Le porc est estimé à 1 273 000 têtes dans toute l'Ile, le cheptel porcin est réparti au niveau des Faritany selon le graphe suivant :

---

<sup>1</sup> Monographie de la région Itasy année 2009

<sup>2</sup> Enquête au près de INSTAT année 2009



**Figure 1 : la Répartition du cheptel porcin par Faritany**

Source: MAEP année 2009

On peut donc tirer de cette information que les Hauts Plateaux constituent un milieu idéal pour la production porcine. Aussi, on a choisi la région Itasy pour implanter notre exploitation. Et ce n'est pas seulement à cause du facteur écologique mais cette partie de Madagascar est une région à vocation agricole donc l'alimentation des animaux ne posera pas de problèmes

# ITASY



| DISTRICT<br>VAKIMPARITRA | SUPERFICIE (Km <sup>2</sup> )<br>VELARANA (Km <sup>2</sup> ) |
|--------------------------|--|
| Arivonimamo              | 2 094  |
| Miarinarivo              | 2 605  |
| Soavinandriana           | 1 852  |
|                          | 6 551  |

Source : Foiben-Taosaritanin'I Madagasikara (FTM) ; année 2008

Figure n° 2: Carte de la Région Itasy

## §2. L'Etude climatique

La climatologie peut être définie comme « l'étude des réactions des cultures aux conditions du milieu climatique, en vue notamment de délimiter leurs aires d'adaptation et d'évaluer cette adaptation en terme de productivité relative ».

Le climat y devient plus agressif avec une extension du nombre de mois secs. Cette région d'Itasy est fortement influencée par les moussons :

- une région ayant une altitude moyenne de 1.330 mètres située à 19° 58 latitudes Sud et 47°53 longitudes Est<sup>1</sup>.
- la moyenne des pluies annuelles est de 1800mm en 148 jours<sup>1</sup>.

## §3. L'Etude sociodémographique

L'étude socio-démographique est une étude concernant le nombre de population ou plus précisément le nombre de consommateurs, leurs besoins, leurs revenus et leur pouvoir d'achat dans une région de vente.

Pour assurer l'écoulement des produits, le critère socio-démographique est une étude essentielle sur le choix d'un bon site d'élevage.

Pour le présent projet, nous choisissons le marché d'Antananarivo à cause d'une forte consommation de viande notamment le porc dans cette ville et à cause de l'importance numérique de sa population ; vu aussi l'existence des grandes surfaces.

## Section II. LE CHOIX DE LA FORME DE LA SOCIETE

Le choix est libre, toutefois il faut tenir compte des différents facteurs clés de réussite pour la réalisation de ce projet. Ces facteurs sont des moyens matériels, de financement et surtout de savoir faire.

### §1. Forme juridique :

Le choix est vaste, mais il faut quand même tenir compte des différents facteurs, clé de réussite pour la réalisation de ce projet. Ces facteurs sont les moyens matériels, le financement, et surtout le savoir-faire technique.

---

<sup>1</sup> Direction de la Météorologie et de l'Hydrologie d'Antananarivo

Notre choix s'est orienté vers la forme : « Société à responsabilité limitée » pour les multiples raisons qui suivent :

- ➡ l'impôt à payer est faible ;
- ➡ la responsabilité de chacun des associés est limitée au montant de leurs apports respectifs ;
- ➡ les associés doivent être en contact permanent et se connaître ;
- ➡ les apports sont intégralement libérés une fois la société formée, puisqu'ils sont le seul gage des créanciers. Sauf les apports en industrie du fait qu'on ne peut pas les libérer immédiatement.

De plus, la SARL ne requiert pas de capital important en phase de démarrage de l'activité. Cependant, il serait nécessaire de procéder à l'augmentation du capital dans les exercices ou s'autofinancer les activités en extension

## **§2. Dénomination et raison sociale :**

La société est dénommée S.P.A. : Société Porcine d'Ampefy  
S.P.A. est une exploitation engraisseuse de porcelets. Ensuite ces derniers seront collectés par des collecteurs venant du marché local et ses environs ainsi que de la capitale.  
Notre siège social et lieu d'exploitation se trouvent à Ampefy, dans la région Itasy.

## **Chapitre III : L'ETUDE DU MARCHE**

Après avoir présenté les renseignements généraux et l'identification de la société, nous allons montrer l'étude du marché que nous avons fait

### **Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHE**

La présente Section expliquera notamment la définition de marché et les caractéristiques de marché.

#### **§1. Définition de marché**

En général, le marché c'est le lieu où acheteurs et vendeurs d'un produit confrontent : les uns leurs possibilités d'achat les autres leurs désirs de vente<sup>1</sup>.

Ainsi le marché est l'ensemble des personnes susceptibles d'acquérir un produit. La taille réelle d'un marché ne dépend pas seulement de l'effectif démographique mais également de l'existence d'un pouvoir d'achat et d'une volonté pour l'achat

Dans la pratique, nous avons tendance à lier un marché à un lieu géographique. Ce qui n'est pas tout à fait vrai car un marché correspond à un bien. Exemple : le marché de porc. Le marché doit alors avoir un caractère périodique et régulier, et non occasionnel.

#### **§2. Les Caractéristiques du marché**

L'intention d'achat des consommateurs et les intentions de vente des producteurs doivent donc pouvoir se rencontrer et s'ajuster pour donner lieu à des transactions effectives.

Pour parvenir à la commercialisation des porcs, le promoteur doit concentrer toute son intention sur un groupe d'acheteurs qui va réellement consommer les porcs. Les consommateurs finaux sont les cibles visées par cette étude du marché.

### **Section II : L'ETUDE DE LA DEMANDE**

La demande se définit comme la quantité de produits ou de services dont la clientèle a besoin. C'est l'ensemble de la consommation effective sur un marché donné.

Les produits proposés dans un marché sont destinés pour subvenir aux besoins des consommateurs. Ensuite, la volonté d'acquérir se crée chez les consommateurs qui les entraînent

---

<sup>1</sup> KOTLER & DUBOIS, Marketing Management, Nouveaux Horizons, Publi Union, 10<sup>e</sup> édition, Paris, Juillet 2002, 790 pages

à se procurer les produits. Ce phénomène est appelé la demande et dans notre cas c'est la demande en viande de porc. Une telle définition implique que la taille réelle du marché ne dépend pas des seuls effectifs démographiques, mais également de l'existence d'un pouvoir d'achat et du vouloir d'achat.

L'objectif du marketing est de répondre aux besoins du marché. La compréhension du client est indispensable à l'élaboration des produits, des prix, des modes de distribution et des axes de commercialisation.

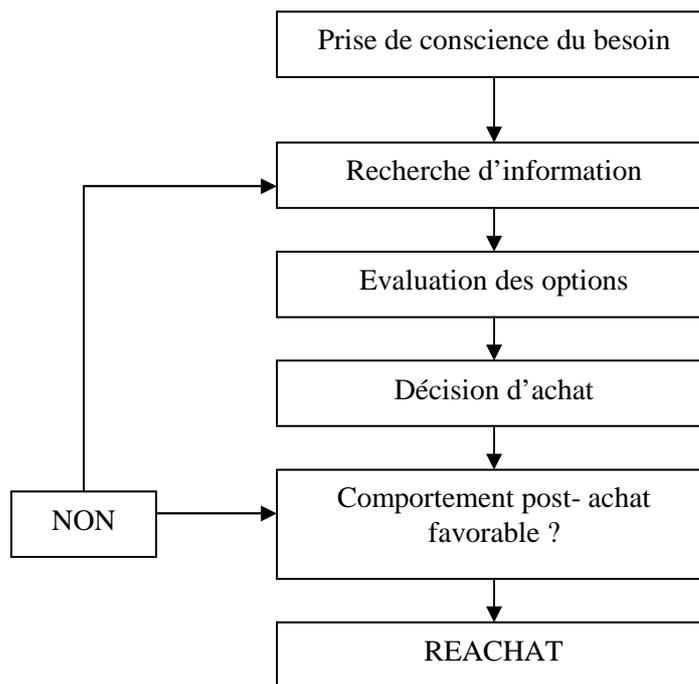
## **§1 La présentation de la demande**

Les principaux demandeurs ou consommateurs seront donc les étudiants que ceux soient nationaux ou étrangers. Dans ce paragraphe, on va parler donc des comportements d'achat des clientèles et des demandes quantitatives.

La régularité des comptes et l'assurance des demandeurs dépendront des prix abordables et assez stables, et des services acquis. Alors, le facteur de réussite du projet engendre la crédibilité de la prestation de service offerte par l'entreprise outre la confiance envers les clients.

### **2.1 Le Processus d'achat**

Le processus de décision d'achat ou de consommation est le cheminement que suit le consommateur à partir du moment où apparaît le besoin ou le désir jusqu'à l'évaluation de sa satisfaction après l'achat ou la consommation effectif. Le processus peut être représenté dans la graphique ci-dessous.



**Figure 3: Les Différentes phases de processus d'achat :**

Source : C. DESFOUR «, Gestion Commerciale » tome I, EDITION-FOUCHER-Paris-N°13014-Juillet 1998, page 123

La prise de conscience du besoin :

L'achat est le résultat d'un processus de décision dont l'origine est le besoin qui peut être révélé par une consommation publicitaire, un membre de l'entourage, ou tous autres stimuli. Pour satisfaire ce besoin, le consommateur est confronté à plusieurs options possibles : produits, marques, points de vente différents, ...et...

**La recherche d'informations :**

La plupart des achats comportent une part de risque. Le consommateur n'a pas toujours confiance en son jugement et préfère s'informer avant toute décision définitive.

**L'évaluation des différentes options :**

Toute solution sera évaluée à partir des critères de décision que se sont fixés les acheteurs, avant ou au cours de la recherche d'informations.

**La décision d'achat :**

Parmi les différentes options retenues par l'acheteur comme étant compatibles avec ses besoins, ses attentes et ses contraintes, l'une d'entre elles sera choisie : c'est la décision d'achat. Acheter, c'est choisir, mais aussi renoncer à toutes les autres possibilités

### **Le comportement post-achat :**

C'est l'effet d'expérience. Dans une dernière phase du processus de décision, l'acheteur compare la satisfaction engendrée par son achat avec celle qu'il en escomptait. S'il est satisfait de son choix, il aura tendance, dans le futur, à reconduire le processus de décision, éventuellement à répéter son achat. Il fera confiance aux mêmes sources d'informations, utilisera les mêmes critères de décision et peut être même deviendra-t-il client fidèle du produit, de la marque, du point de vente.

Dans le cas contraire, s'il est déçu, il mettra en cause son processus de décision. Il recherchera d'autres sources d'informations, abaissera le niveau de contrainte, exigera un maximum de garanties avant de prendre sa décision. Il risque évidemment de se détourner du produit et de la marque.

En tout, le responsable doit connaître à ce processus pour qu'il puisse suivre le niveau de comportement des acheteurs.

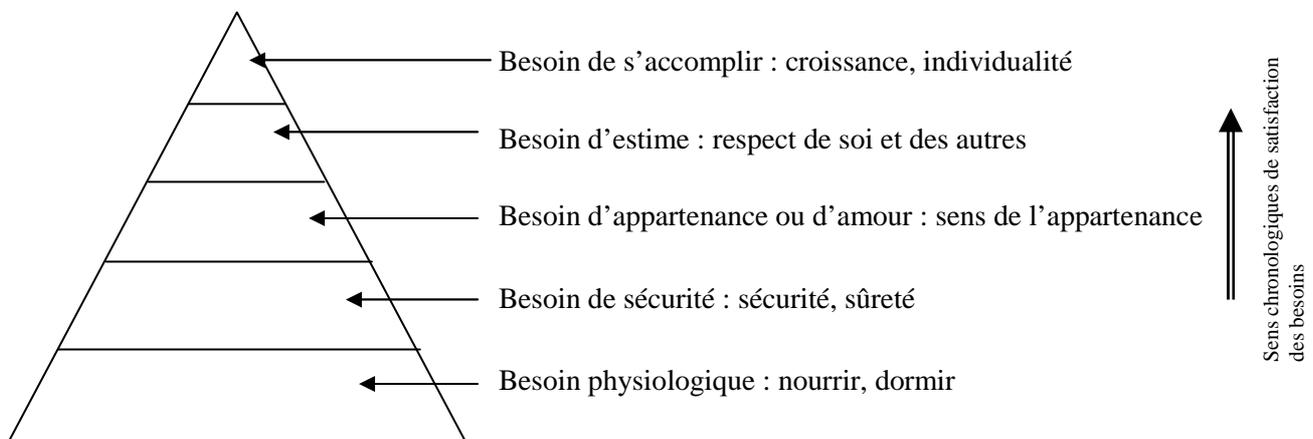
### **2.2 Les Facteurs influençant l'achat :**

Deux facteurs peuvent influencer l'achat à savoir les facteurs individuels et les facteurs d'environnement.

#### *2.2.1 Les Facteurs individuels*

Un besoin : c'est une sensation de manque éprouvée par un individu et qui le pousse à agir. Maslow distingue cinq types de besoin qu'il considère comme hiérarchisés, c'est-à-dire qu'un individu ne s'intéresse à un besoin que lorsque les besoins d'ordre inférieurs sont satisfaits. Maslow évoque une pyramide pour illustrer cette hiérarchisation des besoins.

**Figure 4: La Pyramide de Maslow**



Source : Seth Arsène RATOVOSON, cours de Management I, Université de Toamasina ; année 2005

- ✪ La motivation et le frein : la motivation pousse l'individu à l'achat tandis que le frein l'empêche d'agir.
- ✪ L'attitude : elle peut être définie comme une tendance ou prédisposition de l'individu à évaluer un objet ou un service.
- ✪ La personnalité : chaque individu est doté d'une personnalité qui lui est propre. Cette personnalité se traduit par différents traits de caractère (sensible, sérieux, nerveux, dominant, tourné vers l'action ou la réflexion, et...)
- ✪ Les styles de vie : la notion de style de vie a pour principal intérêt de permettre un regroupement d'individus qui ont le même type de comportement de consommation.

### ***2.2.2 Le Facteur d'environnement***

Le comportement d'achat est lié plus ou moins directement à la culture, à la classe sociale, aux groupes de personnes avec lesquels le consommateur est en contact. Dans la conjoncture actuelle, différents facteurs peuvent influencer la demande, ce sont par exemple :

- ☞ La croissance démographique, économique et sociale : plus le nombre de la population augmente, plus la demande augmente du fait que l'offre ne suit pas le rythme.
- ☞ La pouvoir d'achat : si le consommateur a un certain pouvoir d'achat, il cherche toujours des produits répondant à ce pouvoir d'achat.
- ☞ Le niveau de prix aux consommateurs : si le prix d'un produit est convenable et à la portée d'une telle ou telle personne, elle pourra consommer ce produit
- ☞ La qualité de services offerts : c'est difficile de trouver une personne pouvant dire qu'elle ne cherche pas des produits de qualités.

## **§2 La Situation globale de la demande**

De par l'importance de sa population, Antananarivo est un grand marché qui intéresse les grands fournisseurs de porc. Presque tout le monde consomme la viande de porc sauf ceux qui sont empêchés par leur religion et leur us. En plus, on observe un grand développement de l'art culinaire ces temps-ci et qu'il existe une centaine de produits dérivés de porcs sur le marché malgache.

Les consommations des ménages en viande de porc ont été perçues à travers les entretiens effectués, auprès des détaillants et quelques acheteurs.

Cette consommation atteint son pic les week-ends et les fêtes, à citer : Noël, Nouvel An, Pâques, fête nationale et évènements familiaux. A chaque approvisionnement, les ménages achètent des quantités moyennes allant de 0,25 kg à 1 kg

### **§3 Les besoins**

Le besoin est un état de manque ressenti par un individu. Pour identifier les besoins d'un consommateur, il nous faut étudier et analyser son comportement face à l'achat d'un produit. Il s'agit de comprendre qui achète quoi, où, quand, comment et pourquoi au sein du marché visé <sup>1</sup>

Le but de cette analyse est de déterminer pourquoi un consommateur achète ou n'achète pas le produit étudié, c'est aussi pour arriver à déterminer pourquoi un consommateur achète le produit d'une marque au lieu d'une autre marque. Ainsi, il faut trouver l'adéquation entre les consommateurs et la qualité d'un produit. Exemple : la viande de porc et la viande de bœuf.

## **Section III : L'ETUDE DE L'OFFRE**

Rappelons que l'offre est l'étude de la concurrence directe ou indirecte, l'existant sur le marché concernant le produit en question.

Le marché conventionnel est considéré comme la concurrence directe parce qu'il est à peu près semblable au marché vers quoi nous allons nous orienter, à part qu'il soit illégal.

L'objectif de l'offre est d'évaluer les forces et les faiblesses des concurrents, car cela mène vers une meilleure compréhension du produit à offrir, de le commercialiser et de le positionner sur le marché.

### **§1. La concurrence**

Il ne suffit plus aujourd'hui de s'occuper seulement des clients mais aussi des concurrents. Il existe en fait plusieurs niveaux de concurrence que l'on peut analyser au niveau du secteur d'activité ou celui du marché.

Le prix de la viande de porc a diminué par l'effet de la P.P.A. et les habitudes de consommation des Malgaches ont certainement été modifiées.

---

<sup>1</sup> KOTLER & DUBOIS Marketing Management Nouveaux Horizons 11<sup>e</sup> édition, France ; Mars 2005 ; 761 pages

La demande est donc aujourd'hui très forte compte tenu du manque de viande au niveau des grandes et moyennes surfaces qui ont commencé à importer à partir de 1997.

## **§2. Les Concurrents directs**

Ce sont ceux qui offrent les produits semblables aux nôtres. Actuellement, il existe de multiples petits marchés et lieu d'abattages variant suivant le type de propriété. Ils ne représentent cependant pas une menace pour notre produit vu leur irrégularité et illégalité. Ce sont essentiellement :

### **➡ Les marchés et tueries collectives :**

En général, elles sont légales et inspectées par le service vétérinaire. Elles ont une faible capacité : 10 à 40 têtes tuées par jour. Elles se trouvent dans les banlieues de la ville d'Antananarivo pour épargner aux collecteurs et bouchers les plus éloignés.

### **➡ -Les tueries privées des bouchers, des collecteurs ou des grands éleveurs :**

Elles sont éparpillées dans tout le capital et souvent de petite taille. Légalisées ou non, elles représentent les infrastructures les plus variées : rudimentaires ou sophistiquées.

## **§3. Les Concurrents indirects**

Des produits de substitution existent sur le marché et constituent les concurrents indirects de notre produit. Ce sont les autres viandes : les viandes de bœuf, de volaille et de moutons....

L'objectif de la concurrence indirecte consiste à acquérir de nouveau marché c'est à dire ne pas se contenter de l'offre de viande de porc seulement mais envisager de s'étendre aux autres produits tels que : les viandes de zébu, volailles ....

## Section IV : LA PART VISEE SUR LE MARCHÉ

Pour assurer l'efficacité sur l'étude de la part du marché visé, on doit étudier la situation actuelle du marché, puis la part du marché couvert par le projet.

La part du marché c'est le rapport des ventes de l'entreprise sur les ventes totales du secteur. On peut l'exprimer en unités ou en valeur<sup>1</sup>.

La part du marché (Pm) d'une entreprise est donnée par la formule ci-dessous.

$$Pm = \frac{\text{Pourcentage des ventes}}{\text{ventes totales du marché}} \times 100$$

C'est le pourcentage exprimant la part des ventes d'une entreprise par rapport à un secteur professionnel. On calcule la part du marché de notre entreprise par un produit donné.

C'est un indicateur important sur ce projet car elle permet de déterminer la force ou l'importance de notre entreprise sur le marché.

En élevage moderne et intensif de races sélectionnées, le nombre de porcs dépasse largement les 20 têtes. L'élevage moderne du porc occupe seulement moins de 4% des exploitations malagasy d'où l'éventualité d'un grand part du marché.

Par conséquent, notre objectif est d'augmenter la part de marché. Les variables qui déterminent la part du marché sont principalement : le prix, le produit (qualité), la distribution et la communication, c'est ce qu'on appelle Marketing Mix que nous allons traiter dans le chapitre suivant.

---

<sup>1</sup> KOTLER & DUBOIS Marketing Management Nouveaux Horizons 11<sup>e</sup> édition, France ; Mars 2005 ; 761 pages

## **Chapitre IV : LA POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER**

### **Section I : LA POLITIQUE DE MARKETING MIX.**

Un élément central de la politique marketing a trait à la façon dont l'entreprise va présenter son offre sur le marché. A ceci intervient la notion fondamentale de Mix marketing.

Le mix marketing correspond à l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre ses objectifs auprès du marché cible. McCarthy a proposé de regrouper ces variables en quatre catégories, qu'il a appelées les « 4 P » : le produit, son prix, sa mise en place ou distribution et sa promotion ou communication.<sup>2</sup>

#### **§1 - La Politique de produits**

Elle est la composante primordiale de la politique de marketing, car c'est la base de l'élaboration de sa stratégie. Cette politique a été adoptée afin de faciliter l'accès au marché et d'éviter le risque de mauvaise surprise lors de la concurrence.

Notre société projette de produire de la viande de porc respectant les normes internationales au niveau de la qualité, pour satisfaire les attentes de nos clients. Nous produirons ainsi des porcs engraisés de 150kg.

#### **§2- La Politique de prix :**

Le prix est la caractéristique du produit perceptible par le consommateur. C'est un élément primordial sur le marché. La politique de prix a pour objectif d'encren la valeur du produit dans l'esprit du consommateur.

La fixation ou détermination des prix est une des facettes les plus difficiles car elle a toujours un impact direct sur le succès de la société. Pour fixer le prix, la considération des paramètres suivants est indispensable :

- -la politique de l'entreprise c'est-à-dire sa méthode marketing et de vente ;
- -le niveau de la demande locale et tananarivienne concernant la filière ;
- -la situation de la concurrence c'est-à-dire l'étude estimative de notre part de marché ;
- -le cycle de vie du produit : à quel âge le porc pourrait avoir la taille et le poids utile ?
- -le coût de revient.

---

<sup>2</sup> KOTLER & DUBOIS Marketing Management Nouveaux Horizons 11<sup>e</sup> édition, France ; Mars 2005 ; 761 pages

Parfois, on a l'habitude dans l'entreprise de se baser sur le coût pour fixer les prix de vente, une démarche tout à fait logique. Mais il faut tenir compte de la demande pour savoir à quel prix le consommateur est prêt à acheter le produit.

Le prix adopté pour le produit provient à partir des dépenses depuis l'achat des premiers porcelets sevrés jusqu'à la sortie des porcs engraisés de l'exploitation.

L'objet de la politique du prix est de fixer le prix auquel le consommateur achètera le produit.

Le prix de notre produit sera négocié avec les collecteurs, fixé à partir des prix des concurrents qui est 600 000 Ar par tête soit 5000 Ar par kilo sur pieds (prix livré).

### **§3- La politique de distribution :**

La distribution est avant toute chose une technique qui consiste à mettre à la disposition du consommateur un produit. C'est l'ensemble des opérations et circuits qui permettent de fournir aux consommateurs un produit ou service.

La méthode de distribution de notre société est de vendre auprès des collecteurs et ce dernier vendra à son tour auprès du détaillant (Circuit court).



Source : Réflexion personnelle année 2008

**Figure 5: Circuit de distribution**

### **§4-La politique de communication :**

Par communication on entend l'ensemble des signaux émis par la société en direction de ses clients, des prospects, des distributeurs, des leaders d'opinion, des prescripteurs et toutes autres cibles dans un but commercial.

A cet effet, nous allons négocier auprès des collecteurs, faire de la promotion de vente, et participer à des relations publiques telles que F.I.E.R. Mada, des forums organisés par le M.A.E.P.,...

## Chapitre V : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'organisation générale de l'entreprise dépend de la ressource humaine. L'existence d'une organisation bien définie au niveau de chaque poste est indispensable pour bien maîtriser les activités sur le plan financier et d'avoir une bonne gestion. Nous porterons notre étude à l'organisation de la structure des ressources humaines, à la présentation de l'organigramme de l'entreprise et la répartition des tâches à chacun des personnels.

### Section I : L'ORGANIGRAMME ENVISAGE

Les moyens organisationnels comprennent les ressources humaines nécessaires à l'implantation de ce projet. Les ressources humaines du projet regroupent l'ensemble de tout le personnel agissant pour son compte. Chaque individu est apprécié selon sa compétence et son aptitude technique pour le poste de travail qu'il occupe.

#### §1. La Structure organisationnelle

La qualité du personnel ainsi que la mise en place d'une organisation bien adaptée conditionne la réussite du projet.

L'organigramme proposé vise à répondre à ce souci tout en réduisant au strict minimum les besoins en encadrement. L'organigramme de la société se schématise comme suit:

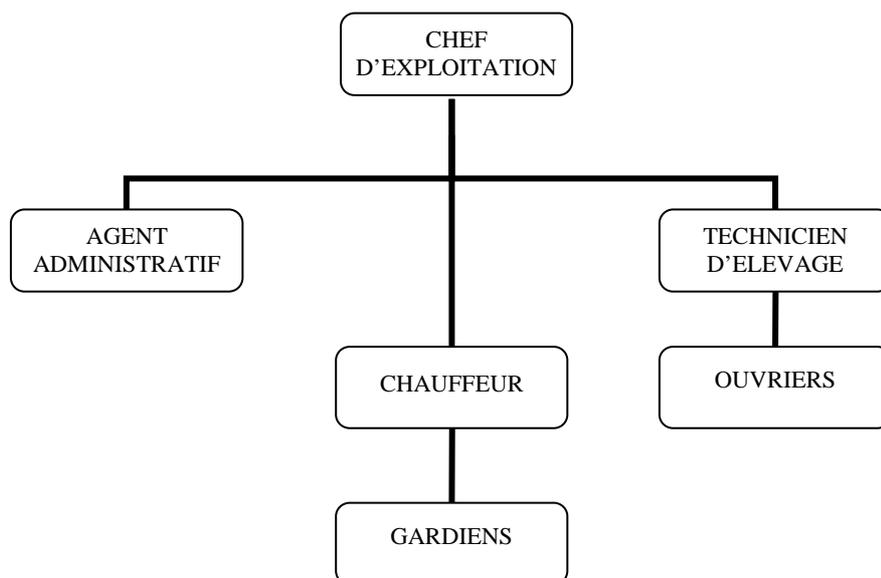


Figure n°6 : L'Organigramme de la société

Source : Réflexion personnelle année 2009

Tout le personnel sera recruté localement sauf le Chef d'exploitation qui est l'un des promoteurs du projet. Cette politique facilitera les tâches, réduira les charges et surtout contribuera au développement local tout en créant de l'emploi. Le nombre d'ouvriers par de bâtiments est de deux

L'effectif sera augmenté au fur et à mesure que les activités s'élargissent

## **§2. La Description des tâches et responsabilité du personnel**

Pour qu'il n'y ait pas un chevauchement de compétence, il faut bien définir les tâches et responsabilités pour chaque poste de travail.

Les différentes tâches à effectuer par chaque responsable occupant un poste de travail déterminé sont les suivantes

### **2. 1 Le Chef d'exploitation :**

C'est une personne désignée par l'assemblée des associés à qui l'on attribue la tâche de décider et de coordonner toutes les activités de l'entreprise. Il a également comme attribution de suivre et de contrôler la mise en application de la politique et de la stratégie de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs généraux.

### **2. 2. L'Agent Administratif :**

Il est chargé de la gestion comptable et financière de l'entreprise afin de formaliser tous les mouvements des flux monétaires, et des flux réels (flux des biens), à savoir l'exercice des relations avec les clients, les fournisseurs, l'Etat et les autres institutions qui entretiennent des relations et des opérations avec l'entreprise. Plus précisément, il a pour mission de constituer les états financiers tout en respectant les normes et les évolutions comptables ainsi que les procédures en vigueur. Les états financiers retracent toutes les informations financières d'un exercice donné.

### **2. 3. Le Technicien :**

Pour le besoin de l'exploitation (l'élevage), le projet a besoin d'une personne qualifiée en particulier un technicien en élevage ou un ingénieur agronome. Cette personne aura pour attribution d'assurer la gestion technique de la ferme. Il assure également le suivi de l'entretien des matériels et logements, de la santé et de l'hygiène, ainsi que de l'alimentation des porcs. Il sera également responsable de la reproduction et de la production de l'exploitation. Pour ce faire, il aura sous son ordre des ouvriers.

#### 2. 4. Les Ouvriers :

Ils sont chargés des activités de l'élevage proprement dit, comme la désinfection des locaux et des matériels, le nettoyage des locaux et des matériels, le déparasitage... Ils exercent aussi la préparation des provendes, le pesage, mélange des matières premières et enfin assurent la qualité des provendes à distribuer

#### 2. 5. Le Chauffeur:

C'est une personne chargée de faire toutes les courses de l'entreprise si besoin est. En plus, il est le responsable de la livraison des produits ainsi que le transport des matières premières. Il exécute les ordres émanant de ses supérieurs hiérarchiques.

#### 2. 6. Les Gardien :

Les gardiens assurent la sécurité de la ferme contre le vol d'animaux et des matériels dans le bâtiment d'élevage surtout pendant la nuit.

**Tableau n°II : Recrutement**

| <b>POSTES</b>       | <b>EFFECTIFS</b> | <b>Effectifs</b> |
|---------------------|------------------|------------------|
| Chef d'exploitation |                  | 01               |
| Agent Administratif |                  | 01               |
| Technicien          |                  | 01               |
| Chauffeur           |                  | 01               |
| Ouvriers            |                  | 10               |
| Gardiens            |                  | 03               |
| <b>TOTAL</b>        |                  | <b>17</b>        |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°III : Salaire du personnel**

| <b>PERSONNEL</b>     | <b>Effectif</b> | <b>Salaire mensuel</b> | <b>N</b>          | <b>N+1</b>        | <b>N+2</b>        | <b>N+3</b>        | <b>N+4</b>        |
|----------------------|-----------------|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Chef d'exploitation  | 1               | 400 000                | 4 800 000         | 4 800 000         | 5 760 000         | 5 760 000         | 6 912 000         |
| Agent Administratif  | 1               | 300 000                | 3 600 000         | 3 600 000         | 4 320 000         | 4 320 000         | 5 184 000         |
| Technicien d'élevage | 1               | 300 000                | 3 600 000         | 3 600 000         | 4 320 000         | 4 320 000         | 5 184 000         |
| Ouvriers             | 10              | 90 000                 | 10 800 000        | 10 800 000        | 12 960 000        | 12 960 000        | 15 552 000        |
| Chauffeur            | 1               | 100 000                | 1 200 000         | 1 200 000         | 1 440 000         | 1 440 000         | 1 728 000         |
| Gardien              | 3               | 80 000                 | 2 880 000         | 2 880 000         | 3 456 000         | 3 456 000         | 4 147 200         |
| <b>Total</b>         | <b>17</b>       | <b>1 270 000</b>       | <b>26 880 000</b> | <b>26 880 000</b> | <b>32 256 000</b> | <b>32 256 000</b> | <b>38 707 200</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

## **Section II : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES**

C'est donc au terme d'un processus d'affirmation long et complexe que la gestion des ressources Humaines (GRH) apparaît aujourd'hui comme la spécialité qui, pour le compte de la direction d'une entreprise, traite l'ensemble des problèmes posés par les relations entre cette institution et ses salariés, considérés individuellement ou collectivement

### **§1-La Politique de rémunération :**

Le salaire peut être considéré comme le prix du travail fourni. Pour fixer le salaire des employés, nous nous référons essentiellement à leurs expériences professionnelles et aptitudes à assurer leurs fonctions. Celles-ci servent de base pour le calcul du salaire de chaque travailleur. Toutefois, nous tenons à respecter les dispositions légales telles le SME pour ne pas léser les employés.

En ce qui concerne le mode de paiement du salaire, le salaire est payé mensuellement à chaque fin du mois.

Le paiement d'un acompte est possible pour tous les salariés à condition que le personnel fait sa demande cinq (5) jours avant la date indiquée pour son paiement.

## **§2-La Motivation du personnel :**

La société accordera une prime d'ancienneté après 2 ans de travail au sein de l'exploitation. Cette stratégie ne dépend ni du poste occupé, ni de l'efficacité du travail effectué mais représente en quelque sorte la garantie d'une progression salariale minimale.

La société s'engage également à protéger ses agents socialement en les affiliant à la C.Na.P.S. et prend en charge les frais de consultation et les médicaments en cas de maladie du travailleur ou d'un accident de travail.

## **§3-Les Temps de travail :**

Le volume horaire de travail est de 2200 heures par an puisqu'on travaille dans le secteur de l'élevage. La particularité se trouve seulement dans la rotation des agents de sécurité du fait qu'ils travaillent en rotation de 12 heures chacun, ce qui revient à 56 heures par semaine.

Quant aux ouvriers, ils travailleront tous les jours pour assurer la préparation et la distribution des aliments des animaux.

La société fera appel à un vétérinaire en cas de nécessité, il sera rémunéré selon la spécificité de son intervention.

## **Section III : LE CHRONOGRAMME DE LA REALISATION DU PROJET.**

Le chronogramme de la réalisation du projet est le calendrier de la conduite du projet ; C'est-à-dire la succession chronologique de toutes les activités. Le chronogramme de la réalisation joue un rôle important dans l'entreprise. On peut résumer dans un diagramme de GANTT le chronogramme de la réalisation de notre projet.

**Tableau n° IV: Le Chronogramme de la réalisation du projet**

| OPERATIONS                                   | ANNEE 0 |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | ANNEE 1 |   |   |   |
|--|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---------|---|---|---|
|  | 1       | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1       | 2 | 3 |   |
| A : Etude préalable                          | ■       |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |         |   |   |   |
| B : Préparation des dossiers                 | ■       |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |         |   |   |   |
| C : Constitution de la Société               |         | ■ | ■ | ■ |   |   |   |   |   |    |    |    |         |   |   |   |
| D : Contraction de l'emprunt                 |         |   |   | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |   |    |    |    |         |   |   |   |
| E : Constructions                            |         | ■ | ■ | ■ | ■ |   |   |   |   |    |    |    |         |   |   |   |
| F : Acquisition des matériels et équipements |         |   |   |   |   |   |   | ■ | ■ | ■  | ■  | ■  |         |   |   |   |
| G : Aménagement du local                     |         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    | ■  | ■       | ■ | ■ |   |
| H : Installations                            |         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    | ■  |         |   |   |   |
| I : Recrutement du personnel                 |         |   |   |   |   |   |   | ■ | ■ | ■  | ■  |    |         |   |   |   |
| J : Formation du personnel                   |         |   |   |   |   |   |   |   |   |    | ■  |    |         |   |   |   |
| K : Approvisionnement                        |         |   |   |   |   |   |   |   |   |    | ■  | ■  | ■       | ■ | ■ | ■ |

Source : Gatien HORACE Cours de management II, 4ème année en Gestion de l'université de Toamasina, 2006

C'est le chronogramme de la réalisation du projet de la phase de lancement c'est à dire l'année du pré projet (année 0) et la première année de l'exploitation.

## **DEUXIEME PARTIE**

# **CONDUITE ET ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

## **Chapitre I : L'ETUDE TECHNIQUE**

Pour assurer la qualité de production et pour réaliser toutes les activités de l'entreprise, on doit avoir des techniques et des méthodes de réalisation bien déterminées.

### **Section I : LE CHOIX DE L'ESPECE ET DU SYSTEME D'ELEVAGE**

#### **§1 Le Choix de l'espèce**

Actuellement, on distingue deux types d'élevage de porc à Madagascar : Soit les animaux sont élevés en porcherie, Soit les porcs (des kisoa gasy surtout dans ce cas) sont laissés en divagation, en quête de leur nourriture. La taille de l'élevage peut aller de 2 à 10 têtes pour un élevage familial et jusqu'à 20 porcs pour les élevages en ferme.

A Madagascar, on élève trois races porcines :

- La race locale ou kisoa gasy ;
- Les races étrangères (surtout européennes) ;
- Le Zafindraony ou la race métisse qui est issue de croisement entre la race locale et les races étrangères.

Notons que nous allons exploiter la race européenne Large White. Au fait, cet animal a une grande taille et des oreilles dressées. Il réalise une vitesse de croissance très élevée permettant d'atteindre facilement les 100kg à un âge relativement bas. (120kg en 230 jours). Le rendement en viande est élevé et l'efficacité alimentaire est de l'ordre de 3,8<sup>1</sup>.

Cet animal est de couleur blanche et il supporte très bien les fortes températures des pays chauds d'Afrique tel que Madagascar. Il possède une bonne prolificité (nombre de porcelets nés par mise bas et le nombre de porcelets sevrés par portée : 9 à 10).

Il est surtout utilisé en croisement avec la race locale ou élevé en race pure ou encore croisé avec la Landrace (une autre race européenne) dans le but d'obtenir un hybride. Le Large White n'a qu'un centimètre de lard dorsal, il n'a donc pas trop de gras.

---

<sup>1</sup> Thomas SCUHULS : Profil d'Entreprise, Elevage porcin Mai 1999



Source : LEWIS COREY : La viande et l'homme

**Figure 7 : La race Large White**

## **§2 Le Choix du système d'élevage**

Nous avons choisi « la conduite en bande » comme système d'élevage qui consiste à :

- -planifier les différentes phases de l'élevage pour une meilleure productivité à moindre frais et avec un minimum de temps de travail.
- diviser le cheptel en bandes ou en groupes de même taille, se succédant dans les différents locaux adaptés aux divers stades physiologiques, à des programmes ou à des moments déterminés à savoir : la gestation, la maternité, le post sevrage, l'engraissement.
- respecter la prophylaxie par la pratique des vides sanitaires et des désinfections ménagées entre les bandes dans les divers locaux. Le principe repose sur le tout vide, tout plein.

### **2 1- Avantages<sup>1</sup> :**

Il y a:

- ♣ utilisation optimale de l'outil bâtiment pour produire un maximum d'animaux tout en respectant scrupuleusement les normes de surface et de volume c'est-à-dire, profiter du taux d'occupation maximum ;
- ♣ réalisation systématique de la prophylaxie sanitaire pouvant corrompre le développement microbien ;

---

<sup>1</sup> Encyclopédie Le Mémento de l'agronome année 2002

- ♣ meilleure organisation du travail (tout groupé, tout prévisible) pour faciliter la surveillance des mises bas et des saillies, le groupage des chaleurs et faire des interventions aux animaux comme la castration,...
- ♣ adoption facile de porcelets pour avoir une meilleure homogénéisation au sevrage ;
- ♣ pratique facile de l'insémination artificielle et obtention de verrats très performants de l'extérieur ;
- ♣ constitution de lots homogènes lors des ramassages ;
- ♣ meilleure programmation de l'approvisionnement en reproducteurs ;
- ♣ meilleur suivi des programmes d'engraissement et des gestions technico-économiques de l'exploitation.

### **2.2-Conditions :**

Il faut toujours faire en sorte que les locaux soient cloisonnés en plusieurs salles de même capacité et totalement indépendantes. Il ne faut pas oublier d'appliquer avec rigueur les programmes de production.

Il est impératif de bien choisir le fournisseur (éleveur naisseur) de porcelets sevrés pour ne pas compromettre toute l'activité de l'exploitation.

### **2.3- Les différents paramètres de conduite en bande <sup>1</sup>:**

La maîtrise de la conduite en bande pose l'examen de quelques points. Il faut d'abord adapter les bâtiments à ce mode de conduite et avoir le type de conduite en bande le mieux adapté à ce bâtiment.

La décision de l'éleveur d'appliquer avec rigueur le programme de conduite prévu tiendra compte des paramètres techniques peu maîtrisés. Aussi la tenue des documents d'exploitation doit être réalisée pour le suivi de l'élevage et le bilan des résultats.

## **Section II- LE PROCESSUS DE PRODUCTION :**

Pour la production, l'exploitation achètera des porcelets sevrés de 25kg et fera appel à des services extérieurs au cours des activités telles que les vaccinations, ...

Ce choix réside sur le fait qu'avoir des cochettes et verrats reproducteurs gonflera les charges (locaux, alimentation et entretiens).

---

<sup>1</sup> Thomas SCUHULS : Profil d'Entreprise, Elevage porcin Mai 1999

## §1-Le Planning de production :

D'une manière générale, notre société a pour objectif de commercialiser des porcs vers les collecteurs du marché local et de Tananarive. Le volume de notre production est estimé à 600 porcs engraisés par an soit 50 porcs engraisés par mois à partir de la deuxième année.

Tableau n°V : Planning de production

| Produit                 | Première<br>année | Deuxième<br>année | Troisième<br>année | Quatrième<br>année | Cinquième<br>année |
|-------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                         | Quantité (têtes)  |                   |                    |                    |                    |
| Porcs engraisés (Têtes) | 350               | 600               | 600                | 600                | 600                |
| Prix par tête           | 500 000           | 500 000           | 550 000            | 575 000            | 600 000            |
| Montant                 | 175000000         | 300 000 000       | 330 000 000        | 345 000 000        | 360 000 000        |

Source : Réflexion personnelle année 2009

## §2- L'engraissement :

On entend par engraissement l'action de rendre gros et gras les animaux, par une alimentation appropriée.

Pendant l'engraissement on observe une succession de variations de masse, de formes, de structures et de composition chimique d'un organisme sous l'effet de l'assimilation de l'environnement (aliment,...).

On engraisse généralement les porcelets sevrés, ils pèsent à ce moment 25kg environ et seront groupés en lot de 5 individus par loge.



Source : LEWIS COREY : La viande et l'homme

Figure 8: Porc à l'engrais

## 2.1. Objectif :

C'est d'obtenir dans les meilleures conditions de rentabilité une quantité maximale de la viande de bonne qualité.

La vitesse de croissance d'un Large White (entre 25 et 120 kg) nourri convenablement réussit un G.M.Q. (Gain Moyen Quotidien) de 650 gr.

## 2.2. Les Facteurs de variation de la croissance :

Ce sont :

- ▶ L'hérédité ;
- ▶ Le sexe et la castration : le mâle castré croît plus vite qu'une femelle de même âge que ce dernier.

## §3-L'alimentation <sup>1</sup>:

L'alimentation correspond à la technique de la transformation des aliments en produits finis tel que la provende,...

Comme on a dit auparavant, le porc est un animal qui se nourrit facilement. Pour l'alimenter, on peut valoriser des sources de matières premières de bons prix.

Toutefois, la qualité et la quantité de l'aliment entraînent une différence de croissance chez les animaux. La nature et les ingrédients de la provende y sont responsables en partie. C'est pour cela que nourrir un porc ne se résume pas à lui distribuer de l'aliment mais il faut regarder de très près l'aspect hygiène de cet aliment.

La diminution du rapport protéino-énergétique favorise la formation du gras. Le rationnement énergétique est donc le moyen utilisé pour ralentir la vitesse de croissance.

La fabrication des aliments est effectuée en collaboration avec l'usine d'aliments de bétail du ministère de l'agriculture et de l'élevage, qui assure le broyage et le mélange des ingrédients selon les formules alimentaires qui lui sont données

### 3.1. L'Aliment de post sevrage (au début de l'engraissement)

L'aliment des animaux doit être accompagné d'antibiotique pour réduire les effets du sevrage. Il faut chercher des sources de matières azotées telles que les farines de poisson ou de thon puis changer peu à peu ces derniers en tourteau.

---

<sup>1</sup> Encyclopédie Le Mémento de l'agronome année 2002

### 3.2. L'Aliment de croissance :

Entre 30 et 100 kg, le Gain moyen quotidien de porc ne dépasse pas les 750 grammes.

A partir de 65 kg il faut penser à changer la ration par :

- la réduction de la quantité ingérée (moins de 8200 kcal par jour) ;
- la réduction de l'énergie digestible (3000 à 3500 kcal par kilo d'aliment).

**Tableau n°VI : Le Plan de rationnement pour les porcs à l'engrais :**

| AGE (Mois) | POIDS (En kilo) | ALIMENTS (En kilo) | EAU (En litre/jour/tête) |
|------------|-----------------|--------------------|--------------------------|
| 2,5        | 25-30           | 1,3                | 2-2,8                    |
| 3          | 35-40           | 1,8                | 3-3,8                    |
| 4          | 60              | 2,3                | 5-6                      |
| 5          | 70-80           | 2,5-3              | 6                        |
| Plus de 6  | Plus de 80      | 2,5-3              | 7-8                      |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°VII : Le plan de rationnement pour porc :**

| CATEGORIE D'ALIMENT             | DUREE (en semaine) | QUANTITE MOYENNE PAR ANIMAL (en kilogramme) |
|---------------------------------|--------------------|---|
| Post sevrage (10 à 25 kg)       | 5                  | 39.2  |
| Porc en croissance (25 à 60 kg) | 7-8                | 100   |
| Porc en finition                | 13                 | 260   |

Source : Réflexion personnelle année 2009

### 3.3La formulation alimentaire :

**Tableau n°VIII : La formule de provende complète est comme la suivante :**

| Provedes            | Porcs sevrés 40kg |         | Porcs à l'engrais de 40 à 100kg |         | Porcs en finition |         |
|---------------------|-------------------|---------|---------------------------------|---------|-------------------|---------|
|                     | en kg             | en DABA | en Kg                           | en DABA | en Kg             | en DABA |
| Maïs                | 28                | 1.65    | 17                              | 1       | 35                | 2.06    |
| Manioc sec          | 15                | 1.63    | 25                              | 2.80    | 40                | 4.50    |
| Sons fins           | 33                | 3.50    | 34                              | 3.60    | 10                | 1.30    |
| Tourteau d'arachide | 12                | 1       | 8                               | 0.66    | -                 | -       |
| Farine de poisson   | 4                 | 0.5     | -                               | -       | -                 | -       |
| Poudre d'os         | 3                 | 0.3     | 2                               | -       | 1.5               | 0.15    |
| Farine de sang      | 4                 | 0.4     | 7                               | -       | 8                 | 0.8     |
| Sel                 | 0.5               | -       | 0.5                             | -       | 0.3               | -       |
| CMV                 | 0.5               | -       | 0.5                             | -       | 0.2               | -       |
| TOTAL               | 100               | -       | 100                             | -       | 100               | -       |

Source : Réflexion personnelle année 2009

## **Section III : LES CONTRAINTES SANITAIRES :**

### **§1-Les maladies<sup>1</sup>:**

#### **1.1-La maladie de Teschen ou Ramoletaka :**

C'est une maladie contagieuse virulente du porc. Le Ramoletaka est épizootique. Cette maladie est observée pour la première fois en 1929 en Tchécoslovaquie dans le district de Teschen. Elle est apparue à Madagascar en 1945 dans la province de Majunga. En 1954 ont été mis au point les premiers vaccins contre cette maladie.

##### *La Prophylaxie sanitaire :*

En milieu contaminé : abattage précoce et immédiat des malades. Les porcheries seront nettoyées et désinfectées à la soude caustique en solution 2 à 3 pour mille puis on pratique le vide sanitaire pendant 2 mois.

En milieu indemne : prévoir l'arrivée de la maladie donc interdire toute introduction d'animaux suspects. Les animaux nouveaux sont mis à la quarantaine dans un local séparé et immuniser (vacciner) avant introduction dans la porcherie.

##### *La Prophylaxie médicale:*

Il faut effectuer une vaccination avec le vaccin Sovaxteschen, très efficace et très performant. Dose : 2cc par animal en intramusculaire.

1<sup>ère</sup> injection : à 45 jours

2<sup>ème</sup> injection : après 15 jours et rappel après 8 mois.

#### **1.2-La Peste Porcine Classique :**

Il s'agit d'une maladie virulente, contagieuse, spéciale aux Suidés, due à un virus spécifique qui voit son action pathogène compliquée par des germes secondaires causant des actions inflammatoires et nécrotiques de l'intestin et des poumons.

##### *La Prophylaxie sanitaire :*

En milieu sain : Quarantaine de 15 jours à 3 semaines. Eviter les animaux suspects et se méfier des visiteurs.

En milieu infesté : Isoler et séquestrer les malades dans la porcherie, les animaux sains dans d'autres locaux, surveiller la température, abattre les malades et les contaminés, désinfecter au formol, à la soude et à la potasse.

---

<sup>1</sup>Encyclopédie Le Mémento de l'agronome année 2002

*La Prophylaxie médicale :*

Immunité chez les porcelets à la mamelle (sous mère). Un vaccin existe à Madagascar : Ramjivax. Dose : 1cc à l'âge de 45 jours en intramusculaire. Rappel une fois par an.

**1. 3-La peste Porcine Africaine :**

C'est une maladie très contagieuse, virulente qui frappe les porcins domestiques et sauvages. Elle est due à un virus. Le virus est transmis par une tique molle appelée *Ornithodoros Moubata*, l'aliment ou directement d'un porc infecté à un porc sain.

*La Prévention, lutte, éradication :*

Il n'existe pas de vaccin contre cette maladie.

En zone infectée : Abattage et destruction totale des porcs en zone infectée : incinération (brûler jusqu'à destruction totale de la viande), enfouissement en profondeur de 1,5 m. On règlemente la sortie des animaux des zones infectées et désinfecter les porcheries. Pratiquer un vide sanitaire de 6 mois avant tout repeuplement.

En zone indemne : On protège les zones indemnes. On règlemente la sortie des animaux. On instaure des barrages sanitaires au niveau des routes, des ports et des aéroports.

**1.4-La Pneumopathie Contagieuse des porcs :**

C'est une maladie subaigüe ou chronique à allure enzootique, caractérisée par une pneumonie ou une bronchopneumonie à évolution lente. Elle est due à des virus ou le plus souvent la complication des maladies à virus ou encore due à germes microbiens : *Pasteurella Multocida* ou *Pasteurella Collibacilles*.

*La Prophylaxie sanitaire :*

On doit surveiller les animaux et isoler les malades. Il faut éviter les vents froids et l'humidité dès la construction des locaux. Il faut déparasiter ou vermifuger les porcelets (parasites internes et externes). La nourriture des animaux doit toujours être équilibrée.

*La Prophylaxie médicale :*

Il existe un vaccin : le pneumoporc, sa dose est de 1cc. Le vaccin se fait à l'âge de 45 jours puis rappeler après 8 mois.

*Les Traitements :*

Les traitements existent pour cette maladie :

-Les Sulfamides : on peut utiliser me sultirène ou du sulfamezantilène.

-Les antibiotiques : utiliser de la pénicilline, streptomycine ou terramycine.

### **§2-La vermifugation :**

Elle se fait au moment du sevrage des porcelets et rappeler tous les 6 mois. On utilise le Vermiject à 1cc par 20kg en intramusculaire. Il est impératif de vermufiger la truie huit jour avant mise bas avec du Vermiject à 5 cc.

### **§3- Les mesures sanitaires :**

L'exploitation doit être clôturée, il est préférable de dresser les clôtures avant tout peuplement. On ne doit jamais élever d'autres races dans une exploitation porcine et interdire toutes visites.

Exclure les déchets ménagers, des hôpitaux, des hôtels,...au profit de l'alimentation des porcs. Ils peuvent véhiculer des maladies. Donner plutôt une alimentation saine et suffisante.

## **Chapitre II. LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES DE GESTION**

Le présent chapitre dans lequel nous allons évoquer les paramètres suivants :

- ➔ L'investissement ;
- ➔ Le Tableau des amortissements des immobilisations ;
- ➔ Le Tableau remboursement des dettes ;
- ➔ Le Fonds de roulement ;
- ➔ Les Comptes de gestion.

### **Section I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRE ET LES COMPTES DE GESTION**

L'investissement est la constitution du capital de production dont on attend le revenu sur plusieurs périodes futures. Le capital de production comprend l'ensemble des actifs physiques qui permettent de faire fonctionner l'unité de production au sein du cycle d'exploitation. Le cycle d'investissement met en relief la transformation de la monnaie en immobilisation.

On distingue plusieurs types d'investissement :

- ➔ les investissements en immobilisation dont les résultats s'étalent sur plusieurs années ;
- ➔ les échanges dont les effets sont immédiats ;
- ➔ la construction ;
- ➔ l'acquisition de nouvelles machines...

Ces investissements visent à améliorer la situation économique de l'entreprise.

Du point de vue financier, c'est une sortie de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs années d'exercice sous forme d'encaissements successifs.

Avant d'investir sur quelque chose, il est jugé important d'étudier sa rentabilité et sa faisabilité. Donc, la première démarche à faire consiste à repérer les différentes formes d'investissements qui seront à définir et à évaluer en dépenses et en ressources financières. Une fois toutes ces démarches faites, on peut effectuer le choix de l'investissement le plus rentable et des critères de décision à prendre.

## **§1- Les éléments constitutifs :**

### **1.1. Les Frais de développement Immobilisable :**

Ce sont des frais engagés, soit lors de la constitution de l'entreprise, soit à l'occasion de l'acquisition des moyens d'exploitation. Une estimation maximale l'évalue à Ar.800 000.

### **1.2. Terrain :**

Du fait que le terrain appartient au promoteur lui-même, il n'existe aucun coût d'achat de terrain. Par contre, pour l'implantation de la ferme et du bâtiment d'exploitation, le coût est évalué à Ar. 5 000 000.

### **1.3. Les Constructions :**

Les constructions sont constituées par l'ensemble de la construction de la bergerie et du bâtiment d'exploitation qui comporte 4 salles dont l'une pour le logement du gardien, l'autre pour la fabrication des provendes ; les deux dernières seront affectées respectivement pour le magasin et le bureau.

Le total de ces constructions est évalué à Ar. 30 000 000. La valeur résiduelle est estimé à Ar 5 000 000.

### **1.4. Aménagement et Installation :**

Ce sont des frais inévitables destinés à combler les besoins nés des différentes installations et aménagements, et surtout de la mise en œuvre de l'élevage.

Nous l'avons estimé à Ar. 1 000 000.

### **1.5. Les Matériels et mobiliers de bureau (MMB) :**

Ils constituent les matériels et mobiliers utiles pour le bon fonctionnement du bureau. Ils sont composés de :

|                                  |         |
|----------------------------------|---------|
| - 05 tables à 30 000 la pièce    | 150 000 |
| - 03 armoires à 100 000 la pièce | 300 000 |
| - 05 chaises à 10 000 la pièce   | 50 000  |
| TOTAL                            | 500 000 |

La valeur résiduelle est estimée à Ar 100 000

### 1.6. Matériels et équipements :

Ce sont des petits matériels nécessaires à l'élevage. On distingue :

**Tableau n°IX: Matériels et équipements**

| Désignation           | Quantité<br>(unité) | Prix unitaire | Montant          |
|-----------------------|---------------------|---------------|------------------|
| Mangeoires            | 60                  | 20 000        | 1 200 000        |
| Balances              | 4                   | 50 000        | 200 000          |
| Broyeur               | 1                   | 1 000 000     | 1 000 000        |
| Brouettes métalliques | 4                   | 50 000        | 200 000          |
| Pulvérisateur         | 1                   | 120 000       | 120 000          |
| Sacs à provende       | 1 000               | 200           | 200 000          |
| Caisses               | 100                 | 600           | 60 000           |
| Tuyaux 50m            | 4                   | 30 000        | 120 000          |
| Seaux métalliques     | 10                  | 1 500         | 15 000           |
| Râteaux               | 5                   | 2 000         | 10 000           |
| Pelles                | 10                  | 2 000         | 20 000           |
| Cordes                | 200                 | 100           | 20 000           |
| Bottes                | 10 paires           | 20 000        | 200 000          |
| Gants                 | 10 paires           | 2 000         | 20 000           |
| Autres                |                     |               | 100 000          |
| <b>TOTAL</b>          |                     |               | <b>3 485 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

On estime une valeur résiduelle de Ar 485 000 concernant ces matériels.

### 1.7. Le Matériel informatique :

C'est l'achat d'un ordinateur avec les accessoires pour la gestion efficace du projet. On l'estime à Ar. 2 000 000. Valeur résiduelle est égale à Ar 500 000.

### 1.8. Les Matériels de transport :

Pour les courses et la livraison des produits, le projet a besoin d'un véhicule de transport. On l'évalue à Ar.15 000 000 avec une valeur résiduelle de Ar 5 000 000.

Pour résumer et illustrer tous ces éléments constitutifs, voici un tableau récapitulatif des investissements en immobilisation :

**Tableau n°X: Récapitulation des investissements**

| RUBRIQUES                          | MONTANT           | Valeur Résiduelle |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                   |                   |
| Frais de développement It          | 800 000           | -                 |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                   |                   |
| Terrain                            | 5 000 000         | -                 |
| Construction                       | 3000 0000         | 500 0000          |
| Agencement. Installation           | 1 000 000         | -                 |
| M.M.B                              | 500 000           | 100 000           |
| Matériel et équipements            | 3 485 000         | 485 000           |
| Matériel informatique              | 2 000 000         | 500 000           |
| Matériel de transport              | 15 000 000        | 5 000 000         |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>57 785 000</b> | <b>11 085 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

Par l'usure du temps, les immobilisations citées ci-dessus subissent toutes des dépréciations selon la fréquence et la durée d'utilisation.

Cette dépréciation est à prendre en compte dans une partie de l'analyse financière qui traite de l'Amortissement

## **Section II : LE TABLEAU D'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS**

### **§1. Généralités**

L'amortissement constitue une démarche comptable qui vise à évaluer la dépréciation subie par les biens durables de l'entreprise<sup>1</sup>. Les biens durables ou immobilisations incorporelles ou corporelles se déprécient de façon progressive, sur plusieurs années et, par fois sur plusieurs dizaines d'années (cas des constructions en particulier).

L'amortissement est effectué sur certains biens de l'actif immobilisé qui subissent au cours du temps des pertes de valeur résultant de l'usure due à l'usage, liée aux conditions

---

<sup>1</sup> Plan Comptable Général 2005, Décret n° 2004 ; 272 du 18 février 2004, Imprimerie Nationale, 111 pages

d'utilisations, du temps, de l'obsolescence due aux changements technologiques, et de toutes autres causes.

Parmi les modes de calcul standardisés qui sont concevables à priori, la doctrine comptable retient deux démarches fondamentales : celle de l'amortissement linéaire et celle de l'amortissement dégressif.

Le calcul du taux et de l'annuité est comme suit :

$$\text{Taux} = \frac{100}{\text{Durée}} \quad ; \quad \text{Amortissement} = \frac{\text{V.A} = \text{VO} - \text{VR}}{n}$$

Avec :

- V.A : Valeur Amortissable = VO- VR
- VO : Valeur d'origine
- VR : Valeur résiduelle
- n : durée d'utilité

**Tableau n°XI: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N (chiffres en Ariary)**

| Eléments amortissables               | VO                | VR                | VA                | Durée (Année) | Taux | Dotation         | Amortissements cumulé | VCN               |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------|------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b> |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Frais de développement               | 800 000           | 0                 | 800 000           | 5             | 20%  | 160 000          | 160 000               | 640 000           |
| <b>Immobilisations corporelles</b>   |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Construction                         | 30 000 000        | 5 000 000         | 25 000 000        | 20            | 5%   | 1 250 000        | 1 250 000             | 28 750 000        |
| Agencement. Installation             | 1 000 000         | 0                 | 1 000 000         | 5             | 20%  | 200 000          | 200 000               | 800 000           |
| M.M.B                                | 500 000           | 100 000           | 400 000           | 5             | 20%  | 80 000           | 80 000                | 420 000           |
| Matériel et équipement               | 3 485 000         | 485 000           | 3 000 000         | 5             | 20%  | 600 000          | 600 000               | 2 885 000         |
| Matériel informatique                | 2 000 000         | 500 000           | 1 500 000         | 5             | 20%  | 300 000          | 300 000               | 1 700 000         |
| Matériel de transport                | 15 000 000        | 5 000 000         | 10 000 000        | 10            | 10%  | 1 000 000        | 1 000 000             | 14 000 000        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>52 785 000</b> | <b>11 085 000</b> | <b>41 700 000</b> |               |      | <b>3 590 000</b> | <b>3 590 000</b>      | <b>49 195 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XII: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+1 (chiffres en Ariary)**

| Eléments amortissables               | VO                | VR                | VA                | Durée (Année) | Taux | Dotation         | Amortissements cumulé | VCN               |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------|------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b> |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Frais de développement               | 800 000           | 0                 | 800 000           | 5             | 20%  | 160 000          | 320 000               | 480 000           |
| <b>Immobilisations corporelles</b>   |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Construction                         | 30 000 000        | 5 000 000         | 25 000 000        | 20            | 5%   | 1 250 000        | 2 500 000             | 27 500 000        |
| Agencement. Installation             | 1 000 000         | 0                 | 1 000 000         | 5             | 20%  | 200 000          | 400 000               | 600 000           |
| M.M.B                                | 500 000           | 100 000           | 400 000           | 5             | 20%  | 80 000           | 160 000               | 340 000           |
| Matériel et équipement               | 3 485 000         | 485 000           | 3 000 000         | 5             | 20%  | 600 000          | 1 200 000             | 2 285 000         |
| Matériel informatique                | 2 000 000         | 500 000           | 1 500 000         | 5             | 20%  | 300 000          | 600 000               | 1 400 000         |
| Matériel de transport                | 15 000 000        | 5 000 000         | 10 000 000        | 10            | 10%  | 1 000 000        | 2 000 000             | 13 000 000        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>52 785 000</b> | <b>11 085 000</b> | <b>41 700 000</b> |               |      | <b>3 590 000</b> | <b>7 180 000</b>      | <b>45 605 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XIII: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+2 (chiffres en Ariary)**

| Eléments amortissables               | VO                | VR                | VA                | Durée (Année) | Taux | Dotation         | Amortissements cumulé | VCN               |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------|------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b> |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Frais de développement               | 800 000           | 0                 | 800 000           | 5             | 20%  | 160 000          | 480 000               | 320 000           |
| <b>Immobilisations corporelles</b>   |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Construction                         | 30 000 000        | 5 000 000         | 25 000 000        | 20            | 5%   | 1 250 000        | 3 750 000             | 26 250 000        |
| Agencement. Installation             | 1 000 000         | 0                 | 1 000 000         | 5             | 20%  | 200 000          | 600 000               | 400 000           |
| M.M.B                                | 500 000           | 100 000           | 400 000           | 5             | 20%  | 80 000           | 240 000               | 260 000           |
| Matériel et équipement               | 3 485 000         | 485 000           | 3 000 000         | 5             | 20%  | 600 000          | 1 800 000             | 1 685 000         |
| Matériel informatique                | 2 000 000         | 500 000           | 1 500 000         | 5             | 20%  | 300 000          | 900 000               | 1 100 000         |
| Matériel de transport                | 15 000 000        | 5 000 000         | 10 000 000        | 10            | 10%  | 1 000 000        | 3 000 000             | 12 000 000        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>52 785 000</b> | <b>11 085 000</b> | <b>41 700 000</b> |               |      | <b>3 590 000</b> | <b>10 770 000</b>     | <b>42 015 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XIV: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+3 (chiffres en Ariary)**

| Eléments amortissables               | VO                | VR                | VA                | Durée (Année) | Taux | Dotation         | Amortissements cumulé | VCN               |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------|------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b> |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Frais de développement               | 800 000           | 0                 | 800 000           | 5             | 20%  | 160 000          | 640 000               | 160 000           |
| <b>Immobilisations corporelles</b>   |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Construction                         | 30 000 000        | 5 000 000         | 25 000 000        | 20            | 5%   | 1 250 000        | 5 000 000             | 25 000 000        |
| Agencement. Installation             | 1 000 000         | 0                 | 1 000 000         | 5             | 20%  | 200 000          | 800 000               | 200 000           |
| M.M.B                                | 500 000           | 100 000           | 400 000           | 5             | 20%  | 80 000           | 320 000               | 180 000           |
| Matériel et équipement               | 3 485 000         | 485 000           | 3 000 000         | 5             | 20%  | 600 000          | 2 400 000             | 1 085 000         |
| Matériel informatique                | 2 000 000         | 500 000           | 1 500 000         | 5             | 20%  | 300 000          | 1 200 000             | 800 000           |
| Matériel de transport                | 15 000 000        | 5 000 000         | 10 000 000        | 10            | 10%  | 1 000 000        | 4 000 000             | 11 000 000        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>52 785 000</b> | <b>11 085 000</b> | <b>41 700 000</b> |               |      | <b>3 590 000</b> | <b>14 360 000</b>     | <b>38 425 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XV: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+4 (chiffres en Ariary)**

| Eléments amortissables               | VO                | VR                | VA                | Durée (Année) | Taux | Dotation         | Amortissements cumulé | VCN               |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------|------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b> |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Frais de développement               | 800 000           | 0                 | 800 000           | 5             | 20%  | 160 000          | 800 000               | 0                 |
| <b>Immobilisations corporelles</b>   |                   |                   |                   |               |      |                  |                       |                   |
| Construction                         | 30 000 000        | 5 000 000         | 25 000 000        | 20            | 5%   | 1 250 000        | 6 250 000             | 23 750 000        |
| Agencement. Installation             | 1 000 000         | 0                 | 1 000 000         | 5             | 20%  | 200 000          | 1 000 000             | 0                 |
| M.M.B                                | 500 000           | 100 000           | 400 000           | 5             | 20%  | 80 000           | 400 000               | 100 000           |
| Matériel et équipement               | 3 485 000         | 485 000           | 3 000 000         | 5             | 20%  | 600 000          | 3 000 000             | 485 000           |
| Matériel informatique                | 2 000 000         | 500 000           | 1 500 000         | 5             | 20%  | 300 000          | 1 500 000             | 500 000           |
| Matériel de transport                | 15 000 000        | 5 000 000         | 10 000 000        | 10            | 10%  | 1 000 000        | 5 000 000             | 10 000 000        |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>52 785 000</b> | <b>11 085 000</b> | <b>41 700 000</b> |               |      | <b>3 590 000</b> | <b>17 950 000</b>     | <b>34 835 000</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

## **Section III : LES COMPTES DE GESTION**

Pour bien expliquer l'origine de résultat : profit ou perte, la comptabilité a créé le compte des charges et le compte des produits dont les définitions respectives sont les suivantes.

### **§1 Le Compte des charges**

Ils contiennent les emplois définitifs qui correspondent à l'approvisionnement de l'entreprise. Les charges d'exploitation correspondent à des dépenses ou à des dépréciations liées au fonctionnement du projet.

Le compte des charges remplace le système qui fait intervenir directement le compte de résultat en respectant la règle suivante : le compte des charges comme le compte de l'actif enregistre les augmentations au débit et les diminutions au crédit.

Dans le présent projet, les charges sont les suivantes

#### **Les Matières premières :**

Ce sont les porcelets dont l'effectif au moment du démarrage de l'activité est de 350 têtes avec un prix unitaire de 125 000 Ariary.

#### **La Matière consommable**

Nous désignons par ce poste les dépenses en provende et les autres éléments ajoutant à l'alimentation jusqu'au stade de finition.

#### **Les Autres charges :**

Ce poste comprend la consommation en : fourniture de bureau, carburant du véhicule, eau et électricité et les solutions désinfectantes

#### **Les Primes d'assurance**

Ce poste comprend l'assurance vol et incendie du site d'exploitation, nous prévoyons de les payer en mois de juin car sa date de paiement dépend essentiellement de l'accord avec l'assureur.

#### **Publicité, publication et relations publiques:**

Ce sont essentiellement des dépenses liées à l'annonce radiophonique et télévisée.

En effet, un spot publicitaire avant les journaux, durant 10 secondes deux fois par jours, coûte dans les environs de 200 000 Ariary. Le reste du budget sera utilisé pour la confection des brochures.

### **La Poste et télécommunication :**

Nous désignons par cette poste les dépenses en recharge téléphonique (GSM) du Chef d'exploitation

### **Les Impôts et taxes:**

Dans notre projet, c'est la taxe professionnelle. Nous serons des exploitants agricoles pour la vente et la manipulation des récoltes des terrains qui nous appartiennent. Et comme nous devons la payer à différents moments, nous avons pris comme échéance moyenne le mois de juin de l'exercice.

### **Les Charges du personnel**

Ce montant comprend le salaire des employés, la cotisation à la CNAPS (13%) et l'OSTIE (5%). La Société distribue aussi des vêtements de travail à son personnel.

**Tableau n° XVI: Les Charges du personnel**

| Désignation                | Année 1           | Année 2           | Année 3           | Année 4           | Année 5           |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Salaire                    | 26 880 000        | 26 880 000        | 32 256 000        | 32 256 000        | 38 707 200        |
| CNaPS 13%                  | 3 494 400         | 3 494 400         | 4 193 280         | 4 193 280         | 5 031 936         |
| OSIE 5%                    | 1 344 000         | 1 344 000         | 1 612 800         | 1 612 800         | 1 935 360         |
| <b>Charge de personnel</b> | <b>31 718 400</b> | <b>31 718 400</b> | <b>38 062 080</b> | <b>38 062 080</b> | <b>45 674 496</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

### **Les Charges d'intérêts:**

Comme nous le savons, nous avons emprunté une somme de 100 000 000 Ariary pour constituer notre ferme. Ainsi, nous avons à payer un intérêt annuel de 20% qui s'élève à 20 000 000 Ariary pour la première année.

### **Dotation aux amortissements:**

C'est l'ensemble de l'évaluation des biens appartenant à la ferme. Ceci est nécessaire, afin de pouvoir renouveler ces dits biens à l'expiration de leur durée d'utilisation.

**Tableau n°XVII : Le Tableau des charges**

| <b>Rubriques</b>                        | <b>N</b>           | <b>N+1</b>         | <b>N+2</b>         | <b>N+3</b>         | <b>N+4</b>         |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <u>Matières premières</u>               |                    |                    |                    |                    |                    |
| <u>Porcelets</u>                        | 43 750 000         | 75 000 000         | 75 000 000         | 75 000 000         | 75 000 000         |
| Matières consommables                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Provendes                               | 45 000 000         | 100 000 000        | 105 000 000        | 110 000 000        | 115 000 000        |
| <b>Sous total I</b>                     | <b>88 750 000</b>  | <b>175 000 000</b> | <b>180 000 000</b> | <b>185 000 000</b> | <b>190 000 000</b> |
| <u>Autres charges</u>                   |                    |                    |                    |                    |                    |
| Fournitures de bureau                   | 400 000            | 700 000            | 750 000            | 800 000            | 850 000            |
| Eau et électricité                      | 1 000 000          | 1 100 000          | 1 210 000          | 1 331 000          | 1 464 100          |
| Carburant                               | 800 000            | 1 000 000          | 1 100 000          | 1 210 000          | 1 331 000          |
| Solutions désinfectantes                | 300 000            | 600 000            | 650 000            | 700 000            | 750 000            |
| <b>Sous total II</b>                    | <b>2 500 000</b>   | <b>3 400 000</b>   | <b>3 710 000</b>   | <b>4 041 000</b>   | <b>4 395 100</b>   |
| <b>TOTAL ACHAT CONSOMMEES</b>           | <b>91 250 000</b>  | <b>178 400 000</b> | <b>183 710 000</b> | <b>189 041 000</b> | <b>194 395 100</b> |
| <u>Services extérieurs</u>              |                    |                    |                    |                    |                    |
| Assurance                               | 360 000            | 360 000            | 400 000            | 400 000            | 400 000            |
| <b>Total services extérieurs</b>        | <b>360 000</b>     | <b>360 000</b>     | <b>400 000</b>     | <b>400 000</b>     | <b>400 000</b>     |
| <u>Autres services extérieurs</u>       |                    |                    |                    |                    |                    |
| Poste et télécommunication              | 400 000            | 400 000            | 400 000            | 400 000            | 400 000            |
| Publicité                               | 300 000            | 300 000            | 300 000            | 300 000            | 300 000            |
| Autres                                  | 100 000            | 100 000            | 100 000            | 100 000            | 100 000            |
| <b>Total autres services extérieurs</b> | <b>800 000</b>     |
| <b>Impôts et taxes</b>                  | <b>800 000</b>     |
| <b>Charges du personnel</b>             | <b>31 718 400</b>  | <b>31 718 400</b>  | <b>38 062 080</b>  | <b>38 062 080</b>  | <b>45 674 496</b>  |
| <b>Dotation aux amortissements</b>      | <b>3 590 000</b>   |
| <b>Total</b>                            | <b>128 518 400</b> | <b>215 668 400</b> | <b>227 362 080</b> | <b>232 693 080</b> | <b>245 659 596</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

## **§2. Les comptes de produits :**

Ces comptes renferment les ressources, c'est-à-dire, un enrichissement pour le projet en gestion. En fait, les produits ne sont pas de bénéfice proprement dit mais ils participent beaucoup à la formation de ce bénéfice.

Les produits réalisés par l'unité sont les ventes dans le tableau n°V

## **Section IV : LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL ET REMBOURSEMENT DES DETTES**

### **§1. Le Fonds de roulement initial (FRI)**

Nous espérons que la société n'aura des vraies recettes que vers le 6ème mois de l'année, nous aurons besoin des fonds pour financer l'exploitation. Sans tenir compte les dépenses afférentes à l'achat des immobilisations, le fond de roulement est alors la totalité des charges décaissables à payer pendant les six premiers mois de la première année. Le fonds de roulement initial est obtenu en élaborant le plan de trésorerie mensuel.

Le plan de trésorerie, c'est le budget de trésorerie complété par les décisions de financement et de placement prévues après l'établissement du premier budget. La trésorerie, longtemps considérée comme accessoire et dans une optique limitée au court terme, occupe une place centrale dans tous les tableaux des flux<sup>5</sup>.

La trésorerie mensuelle est la différence entre les recettes mensuelles et les dépenses mensuelles pour une année.

Elle est nécessaire à la première année d'exploitation pour trouver le fonds de roulement initial

---

<sup>5</sup> Jean BARREAU & Jacqueline DELAHAYE DECF Manuel & Application Gestion Financière épreuve n° 4  
10<sup>e</sup> édition 495 pages

**Tableau n°XVIII: Détermination du fonds de roulement initial**

| Rubriques                  | Janvier           | Février           | Mars              | Avril             | Mai               | Juin              | Juillet           | Août              | Septembre         | Octobre           | Novembre          | Décembre          |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Encaissement               |                   |                   |                   |                   |                   | 25 000 000        | 25 000 000        | 25 000 000        | 25 000 000        | 25 000 000        | 25 000 000        | 25 000 000        |
| <b>Total Encaissement</b>  |                   |                   |                   |                   |                   | <b>25 000 000</b> |
| <u>Porcelets</u>           | 18 750 000        | 6 250 000         | 6 250 000         | 6 250 000         | 6 250 000         |                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Matières consommables      | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Provendes                  | 11 250 000        | 3 750 000         | 3 750 000         | 3 750 000         | 3 750 000         | 3 750 000         | 3 750 000         | 3 750 000         | 1 875 000         | 1 875 000         | 1 875 000         | 1 875 000         |
| Fournitures de bureau      | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            |
| Eau et électricité         | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            | 83 333            |
| Carburant                  | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            | 66 667            |
| Solutions désinfectantes   | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            | 25 000            |
| Assurance                  | 360 000           |                   |                   |                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Poste et télécommunication | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            | 33 333            |
| Publicité                  | 75 000            |                   |                   | 75 000            |                   |                   | 75 000            |                   | 0                 | 75 000            |                   |                   |
| Autres charges imprévues   | 100 000           |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| Impôts et taxes            | 400 000           | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |                   | 400 000           |                   |                   |                   |                   |                   |
| Charges du personnel       | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         | 2 643 200         |
| Emprunt                    | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 20 000 000        |
| Charge d'intérêt           |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   | 20 000 000        |
| IBS                        |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   | 3 191 000         |
| <b>Total Décaissement</b>  | <b>33 819 867</b> | <b>12 884 867</b> | <b>12 884 867</b> | <b>12 959 867</b> | <b>12 884 867</b> | <b>6 634 867</b>  | <b>7 109 867</b>  | <b>6 634 867</b>  | <b>4 759 867</b>  | <b>4 834 867</b>  | <b>4 759 867</b>  | <b>4 759 867</b>  |
| Trésorerie initiale        |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   | <b>5 500 000</b>  |
| Solde mensuelle            | -33 819 867       | -12 884 867       | -12 884 867       | -12 959 867       | -12 884 867       | 18 365 133        | 17 890 133        | 18 365 133        | 20 240 133        | 20 165 133        | 20 240 133        | 25 740 133        |
| Solde cumulé               | -33 819 867       | -46 704 733       | -59 589 600       | -72 549 467       | -85 434 333       | -67 069 200       | -49 179 067       | -30 813 933       | -10 573 800       | 9 591 333         | 29 831 467        | 55 571 600        |

Source : Réflexion personnelle, année 2009

Ici, le fonds de roulement initial est représenté par le montant du solde cumulé négatif le plus élevé ; d'où **FRI = 85 434 333 Ar**

## §2 Le Tableau de remboursement des dettes

### 2.1. La Méthode de calcul

Le taux d'intérêt des emprunts appliqué par le partenaire financier est de **20%**. Le montant emprunté par la société est de **100.000.000 Ariary** : échéance de cinq ans (5ans).

**Tableau n°XIX: Le remboursement des dettes (en Ariary)**

| Années       | Capital au début de la période (C DP) | Intérêt (I)<br>$I = CDP \times i$ | Amortissements<br>$A = V_0 / N$ | Annuités<br>$A = a + I$ | Capital à la fin de période<br>$CFD = CDF - a$ |
|--------------|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------------|--|
| N            | 100 000 000                           | 20 000 000                        | 20 000 000                      | 40 000 000              | 80 000 000                                     |
| N+1          | 80 000 000                            | 16 000 000                        | 20 000 000                      | 36 000 000              | 60 000 000                                     |
| N+2          | 60 000 000                            | 12 000 000                        | 20 000 000                      | 32 000 000              | 40 000 000                                     |
| N+3          | 40 000 000                            | 8 000 000                         | 20 000 000                      | 28 000 000              | 20 000 000                                     |
| N+4          | 20 000 000                            | 4 000 000                         | 20 000 000                      | 24 000 000              | 0  |
| <b>TOTAL</b> |                                       | <b>60 000 000</b>                 | <b>100 000 000</b>              | <b>160 000 000</b>      |  |

Source : Réflexion personnelle année 2008

### 2.2. Technique de remboursement adopté

Le remboursement commence dès l'année 1. Les annuités qu'on doit verser incluent donc une part correspondant à un remboursement de la dette et une autre part correspondant aux intérêts courus sur la dette encore due.

Dans cette procédure de remboursement par annuité, le mode de calcul des annuités obéit aux deux principes majeurs de l'amortissement constant et l'amortissement par annuités constantes, comme dans le présent mémoire : on rembourse chaque année une même fraction du capital emprunté. Ainsi, une dette de **100.000.000 Ariary** remboursable en cinq (5) ans donnera lieu à cinq (5) remboursements de **20.000.000 Ariary**. A ce moment s'ajoute bien entendu le versement des intérêts dus annuellement sur la dette restante en début de période.

## **Section V : LE PLAN DE FINANCEMENT DU PROJET.**

Le plan de financement a pour but d'ajuster les dépenses en investissement prévues pendant le programme d'investissement et le financement à mettre en œuvre pour faire face à ses dépenses<sup>6</sup>. Il est l'un des tableaux prévisionnels les plus importants de la vie d'une entreprise pour deux (2) raisons :

- La plupart des établissements financiers et des investissements exigent un plan de financement de la part des unités qui leur demande un emprunt ;
- Le plan de financement est le seul moyen qu'une unité peut vérifier si sa politique de financement et celle d'investissement sont cohérentes.

Pour notre projet, il s'agit du tableau des flux de trésorerie qui est préconisé par le PCG 2005.

### **§1. L'Apport propre**

#### **1.1. L'Apport en nature**

C'est l'ensemble des biens mobiliers et immobiliers apportés pour former le patrimoine de la société nouvellement constituée. Dans le présent mémoire, c'est essentiellement la valeur apportée par les associés, au moment de la création de la société.

#### **1.2. L'Apport en numéraire**

C'est la totalité de la somme d'argent apporté par les associés pour constituer la trésorerie de la société. Ce genre d'apport doit être effectué séparément des apports en nature. Le montant de cet apport est estimé à **36 219 333 Ariary**.

### **§2. Les Ressources d'emprunts**

Comme les associés du projet n'ont pas la possibilité de financer la totalité des investissements nécessaires à l'implantation de la société, on a dû effectuer des emprunts auprès d'un partenaire financier. En effet, le taux d'intérêt d'emprunt est de 20% par an durant la période de l'emprunt. Le remboursement est étalé sur cinq ans.

D'où le montant emprunté s'élève à **100.000.000 Ariary**, le mode de remboursement sera présenté dans la section réservée aux tableaux de remboursement des dettes.

Nous allons essayer de déterminer la répartition de financement qui se divise en apport en nature et en numéraire, et emprunt à moyen terme avant tout.

---

<sup>6</sup> Vololonirina RAVELOSON : Cours de Gestion budgétaire 3<sup>ème</sup> année, Université de Toamasina année 2005

**Tableau n°XX: Répartition de financement (chiffre en Ariary)**

| NATURE                      | Montant           |                    | MONTANT<br>TOTAL   |
|-----------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
|                             | Acquis            | A Financer         |                    |
| Frais de développement I    | 800 000           |                    | 800 000            |
| Constructions               |                   | 30 000 000         | 30 000 000         |
| MMB                         | 500 000           |                    | 500 000            |
| Terrain                     | 5 000 000         |                    | 5 000 000          |
| Agencement et Installation  | 1 000 000         |                    | 1 000 000          |
| Matériel et équipement      | 3 485 000         |                    | 3 485 000          |
| Matériel transport          |                   | 15 000 000         | 15 000 000         |
| Matériel informatiques      | 2 000 000         |                    | 2 000 000          |
| FRI                         | 30 434 333        | 55 000 000         | 85 434 333         |
| <b>TOTAL</b>                | <b>43 219 333</b> | <b>100 000 000</b> | <b>143 219 333</b> |
| <b>TOTAL en pourcentage</b> | <b>30,18%</b>     | <b>69,82%</b>      | <b>100%</b>        |

Source: Réflexion personnelle année 2009

Cette répartition de financement montre que l'apport propre des associés s'élève à **43 219 333 Ariary** c'est-à-dire **30,18%** de l'investissement avec une partie du fonds de roulement initial et le montant à financer s'élève à **100 000.000 Ariary** qui représente le **69,82%** de l'investissement et du fonds de roulement initial.

### §3 Le Bilan d'ouverture

Tableau n°XXI: Bilan d'ouverture

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 01/01/Année N

| ACTIF                                     | MONTANT            | CAP. PRO. ET PASSIF       | MONTANT            |
|---|--------------------|---------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>                  |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>   |                    |
| <b><u>Immobilisation incorporelle</u></b> |                    | Capital émis              | 43 219 333         |
| Frais de développement                    | 800 000            | <b>TOTAL</b>              | <b>43 219 333</b>  |
| <b><u>Immobilisation corporelle</u></b>   |                    | <b>PASSIF NON COURANT</b> |                    |
| Terrain                                   | 5 000 000          | Emprunts à moyen terme    | 100 000 000        |
| Construction                              | 30 000 000         | <b>TOTAL</b>              | <b>100 000 000</b> |
| Agencement. Installation                  | 1 000 000          |                           |                    |
| M.M.B                                     | 500 000            |                           |                    |
| Matériel et outillage                     | 3 485 000          |                           |                    |
| Matériel informatique                     | 2 000 000          |                           |                    |
| Matériel de transport                     | 15 000 000         |                           |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>                      | <b>57 785 000</b>  |                           |                    |
| Fonds de roulement initial                | 85 434 333         |                           |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>                | <b>85 434 333</b>  |                           |                    |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>143 219 333</b> | <b>TOTAL</b>              | <b>143 219 333</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

Au départ, la société a besoin de disponibilité : fonds en caisse de **85 434 333 Ariary**, c'est une liquidité assez importante pour couvrir les différentes charges de la première année d'exploitation et elle est destinée au bon fonctionnement de l'activité.

### §4. Le tableau des flux de trésorerie

Le tableau des flux de trésorerie a pour but d'apporter des états financiers une base d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie.<sup>1</sup>

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont présentés soit par une méthode directe, soit par une méthode indirecte<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Plan Comptable Général 2005, Décret n° 2004 ; 272 du 18 février 2004, Imprimerie Nationale, 111 pages

**Tableau n°XXII : Le Tableau des flux de trésorerie (méthode directe)**

Nous allons donc présenter les tableaux des flux de trésoreries : méthode directe et indirecte.

|   | Note | Année 1            | Année 2            | Année 3            | Année 4            | Année 5            |
|---|------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles :</b>                  |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements reçus des clients   |      | 175 000 000        | 300 000 000        | 330 000 000        | 345 000 000        | 360 000 000        |
| Sommes versées aux fournisseurs et au personnel                                 |      | 124 928 400        | 212 078 400        | 223 772 080        | 229 103 080        | 242 069 596        |
| Intérêts et autres frais financiers payés                                       |      | 20 000 000         | 16 000 000         | 12 000 000         | 8 000 000          | 4 000 000          |
| Impôts sur les résultats payés  |      | 7 944 000          | 20 499 000         | 27 191 000         | 31 292 000         | 33 102 000         |
| <b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b>       |      | <b>22 127 600</b>  | <b>51 422 600</b>  | <b>67 036 920</b>  | <b>76 604 920</b>  | <b>80 828 404</b>  |
| <b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissements :</b>                |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Décaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles    |      | 45 000 000         |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles       |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Décaissements sur acquisition d'immobilisations financières                     |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements sur cessions d'immobilisations financières                        |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Intérêts encaissés sur placements financiers                                    |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| dividendes et quote part de résultats reçus                                     |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)</b>      |      | <b>-45 000 000</b> |                    |                    |                    |                    |
| <b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>                     |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements suite à l'émission d'actions                                      |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Dividendes et autres distributions effectués                                    |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements provenant d'emprunts  |      | 100 000 000        | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilés                          |      | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         |
| <b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</b>        |      | <b>80 000 000</b>  | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> |
| Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b>Variation de trésorerie de la période (A+B+C)</b>                            |      | <b>57 127 600</b>  | <b>31 422 600</b>  | <b>47 036 920</b>  | <b>56 604 920</b>  | <b>60 828 404</b>  |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice             |      | <b>30 434 333</b>  | <b>87 561 933</b>  | <b>118 984 533</b> | <b>166 021 453</b> | <b>222 626 373</b> |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice              |      | <b>87 561 933</b>  | <b>118 984 533</b> | <b>166 021 453</b> | <b>222 626 373</b> | <b>283 454 777</b> |
| <b>Variation de trésorerie de la période</b>                                    |      | <b>57 127 600</b>  | <b>31 422 600</b>  | <b>47 036 920</b>  | <b>56 604 920</b>  | <b>60 828 404</b>  |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XXIII: Le Tableau des flux de trésorerie (méthode indirecte)**

|   | Note | Année 1            | Année 2            | Année 3            | Année 4            | Année 5            |
|---|------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b><u>Flux de trésorerie liés à l'activité</u></b>                        |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Résultat net de l'exercice  |      | 18 537 600         | 47 832 600         | 63 446 920         | 73 014 920         | 77 238 404         |
| Ajustements pour :  |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| - Amortissements et provisions  |      | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          |
| - Variation des impôts différés   |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| - Variation des stocks  |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| - Variation des clients et autres créances                                |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| - Variation des fournisseurs et autres dettes                             |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| - Plus ou moins values de cession, nettes d'impôts                        |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b><i>Flux de trésorerie générés par l'activité (A)</i></b>               |      | <b>22 127 600</b>  | <b>51 422 600</b>  | <b>67 036 920</b>  | <b>76 604 920</b>  | <b>80 828 404</b>  |
| <b><u>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement</u></b>     |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Décaissements sur acquisition d'immobilisations                           |      | 45 000 000         |                    |                    |                    |                    |
| Encaissements sur cessions d'immobilisations                              |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Incidence des variations de périmètre de consolidation (1)                |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b><i>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)</i></b> |      | <b>-45 000 000</b> |                    |                    |                    |                    |
| <b><u>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</u></b>        |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Dividendes versés aux actionnaires  |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Augmentation de capital en numéraire                                      |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| Emission d'emprunt  |      | 100 000 000        |                    |                    |                    |                    |
| Remboursement d'emprunt   |      | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         | 20 000 000         |
| <b><i>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (C)</i></b>   |      | <b>80 000 000</b>  | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> | <b>-20 000 000</b> |
| <b><u>Variation de trésorerie de la période (A+B+C)</u></b>               |      |                    |                    |                    |                    |                    |
|   |      | <b>57 127 600</b>  | <b>31 422 600</b>  | <b>47 036 920</b>  | <b>56 604 920</b>  | <b>60 828 404</b>  |
| Trésorerie d'ouverture  |      | <b>30 434 333</b>  | 87 561 933         | <b>118 984 533</b> | 166 021 453        | 222 626 373        |
| Trésorerie de clôture   |      | <b>87 561 933</b>  | <b>118 984 533</b> | <b>166 021 453</b> | <b>222 626 373</b> | <b>283 454 777</b> |
| Incidence des variations de cours des devises                             |      |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b><i>Variation de trésorerie</i></b>                                     |      | <b>57 127 600</b>  | <b>31 422 600</b>  | <b>47 036 920</b>  | <b>56 604 920</b>  | <b>60 828 404</b>  |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**La méthode directe consiste :**

- à présenter les principales rubriques d'entrée et de sortie de trésorerie brute (clients, fournisseurs, impôts...) afin de dégager un flux de trésorerie net ;
- à rapprocher ce flux de trésorerie net du résultat avant impôt de la période considérée.

Le flux de trésorerie, d'après la méthode directe fait apparaître le noyau de l'activité de la société. En fait, elle dégagera 87 561 933 Ariary de trésorerie pour ses activités à la fin de la première année. Cette trésorerie augmentera jusqu'à 283 454 777 Ariary à la fin de la cinquième année.

**La méthode indirecte consiste à ajuster le résultat net de l'exercice en tenant compte :**

- des effets des transactions sans influence sur la trésorerie (amortissements, variations clients, stocks, fournisseurs...);
- des décalages ou des régularisations (impôts différés...);
- des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement ou de financement (plus ou moins values de cession...).

En examinant cette situation, la société dégagera un bénéfice net de 18 537 600 Ariary dès la première année. La trésorerie finale ne cesse pas d'accroître chaque année. Elle va de 87 561 933 Ariary à 283 454 777 Ariary durant les 05 années d'exploitation

Nous pouvons affirmer que les variations de trésoreries de la période sont identiques d'après les deux méthodes et ne cessent d'augmenter d'une année à l'autre ; de même, ces variations sont tous vérifiées aux bilans prévisionnels.

## **Chapitre III : L'ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE**

Ce chapitre nous permettra de déterminer les résultats prévisionnels et d'analyser la rentabilité. Pour ce faire, nous allons voir, en premier lieu le compte de résultat par nature prévisionnel, puis nous verrons le bilan prévisionnel.

### **Section I : LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

Le compte de résultat permet d'apprécier la performance de la société à réaliser des profits. Il ne tient pas compte des décalages d'encaissement ou de décaissement des produits ou des charges engagés par la société.

Le compte de résultat a donc pour objet la détermination de résultat net comptable de la société à la fin de chaque période (profit ou perte)

Le compte de résultat est aussi un état financier où sont visés les soldes des comptes de produits à la fin de l'exercice comptable. Il permet de déterminer le bénéfice net ou la perte de la période en question.

Le compte de résultat par nature est un compte de résultat qui permet d'analyser des charges et des produits par nature, faisant ressortir les grandeurs caractéristiques de gestion tels que le total de la production, la marge brute, le montant des consommations de l'exercice, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le montant des dotations aux amortissements et pertes de valeur concernant les immobilisations incorporelles et corporelles, le montant des charges du personnel et le résultat net.

Tableau n°XXIV: Compte de résultat prévisionnel

Unité monétaire : Ariary

Période du 01/01/année N au 31/12/année N+4

| Désignation  | N                  | N+1                | N+2                | N+3                | N+4                |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Production vendue                                  | 175 000 000        | 300 000 000        | 330 000 000        | 345 000 000        | 360 000 000        |
| <b>I- PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>                 | <b>175 000 000</b> | <b>300 000 000</b> | <b>330 000 000</b> | <b>345 000 000</b> | <b>360 000 000</b> |
| Achats consommés                                   | 91 250 000         | 178 400 000        | 183 710 000        | 189 041 000        | 194 395 100        |
| Services extérieurs et autres consommations        | 1 160 000          | 1 160 000          | 1 200 000          | 1 200 000          | 1 200 000          |
| <b>II- CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>              | <b>92 410 000</b>  | <b>179 560 000</b> | <b>184 910 000</b> | <b>190 241 000</b> | <b>195 595 100</b> |
| <b>III- VALEUR AJOUTEE (I-II)</b>                  | <b>82 590 000</b>  | <b>120 440 000</b> | <b>145 090 000</b> | <b>154 759 000</b> | <b>164 404 900</b> |
| Charges de personnel                               | 31 718 400         | 31 718 400         | 38 062 080         | 38 062 080         | 45 674 496         |
| Impôts, taxes et versements assimilés              | 800 000            | 800 000            | 800 000            | 800 000            | 800 000            |
| <b>IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>            | <b>50 071 600</b>  | <b>87 921 600</b>  | <b>106 227 920</b> | <b>115 896 920</b> | <b>117 930 404</b> |
| Dotations aux amortissements                       | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          | 3 590 000          |
| <b>V- RESULTAT OPERATIONNEL</b>                    | <b>46 481 600</b>  | <b>84 331 600</b>  | <b>102 637 920</b> | <b>112 306 920</b> | <b>114 340 404</b> |
| Produits financiers                                | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Charges financières                                | 20 000 000         | 16 000 000         | 12 000 000         | 8 000 000          | 4 000 000          |
| <b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>                      | <b>-20 000 000</b> | <b>-16 000 000</b> | <b>-12 000 000</b> | <b>-8 000 000</b>  | <b>-4 000 000</b>  |
| <b>VII- RESULTAT AVANT IMPOT (V+VI)</b>            | <b>26 481 600</b>  | <b>68 331 600</b>  | <b>90 637 920</b>  | <b>104 306 920</b> | <b>110 340 404</b> |
| Impôts exigibles sur résultats (30%)               | 7 944 000          | 20 499 000         | 27 191 000         | 31 292 000         | 33 102 000         |
| <b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b> | <b>175 000 000</b> | <b>300 000 000</b> | <b>330 000 000</b> | <b>345 000 000</b> | <b>360 000 000</b> |
| <b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>  | <b>156 462 400</b> | <b>252 167 400</b> | <b>266 553 080</b> | <b>271 985 080</b> | <b>282 761 596</b> |
| <b>VIII- RESULTAT DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>     | <b>18 537 600</b>  | <b>47 832 600</b>  | <b>63 446 920</b>  | <b>73 014 920</b>  | <b>77 238 404</b>  |
| <b>IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>                 | <b>-</b>           | <b>-</b>           | <b>-</b>           | <b>-</b>           | <b>-</b>           |
| <b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>               | <b>18 537 600</b>  | <b>47 832 600</b>  | <b>63 446 920</b>  | <b>73 014 920</b>  | <b>77 238 404</b>  |

Source : Réflexion personnelle année 2009

On peut affirmer, grâce à ce tableau, que dès la première année d'exploitation, le projet dégage déjà un résultat positif, et augmente d'un rythme croissant pour chaque année.

A titre d'information, l'impôt exigible sur résultat (IBS) est établi chaque année sur les résultats obtenus pendant l'exercice comptable de douze mois clôturé au cours de l'année précédente. Cet exercice comptable doit, soit, coïncider avec l'année, soit, s'étendre sur la période allant du 1er juillet d'une année donnée au 30 juin de l'année suivante (taux de l'impôt est fixé à 30%).<sup>1</sup>

## **Section II : LES BILANS PREVISIONNELS**

Il permet de capituler dans un tableau la situation du patrimoine de l'entreprise. On y verra deux parties, dont à gauche figure les soldes des éléments d'actif, et à droite ceux des éléments de passif.

Ainsi, pour notre projet, les cinq (5) années d'exploitation sont considérées indépendamment pour l'établissement de ce bilan afin d'apprécier la performance de chaque année d'exploitation. Les cinq (5) bilans prévisionnels de la société pendant cinq (5) années d'exploitation sont les suivants.

**Tableau n°XXV: Bilan de l'année N**

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 31/12/Année N

| ACTIFS                             | Brut               | Amort et prov    | Net                | CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS    | Montant            |
|------------------------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>           |                    |                  |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        |                    |
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                    |                  |                    | Capital                        | 43 219 333         |
| Frais de développement             | 800 000            | 160 000          | 640 000            | Résultat net                   | 18 537 600         |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                    |                  | 0                  | <b>TOTAL</b>                   | <b>61 756 933</b>  |
| Terrain                            | 5 000 000          |                  | 5 000 000          | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    |                    |
| Construction                       | 30 000 000         | 1 250 000        | 28 750 000         | Emprunts et dettes financières | 80 000 000         |
| Agencement. Installation           | 1 000 000          | 200 000          | 800 000            | <b>TOTAL</b>                   | <b>80 000 000</b>  |
| M.M.B                              | 500 000            | 80 000           | 420 000            |                                |                    |
| Matériel et outillage              | 3 485 000          | 600 000          | 2 885 000          |                                |                    |
| Matériel informatique              | 2 000 000          | 300 000          | 1 700 000          |                                |                    |
| Matériel de transport              | 15 000 000         | 1 000 000        | 14 000 000         |                                |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>               | <b>57 785 000</b>  | <b>3 590 000</b> | <b>54 195 000</b>  |                                |                    |
| Valeur disponible                  | <b>87 561 933</b>  |                  | <b>87 561 933</b>  |                                |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>         | <b>145 346 933</b> |                  | <b>141 756 933</b> |                                | <b>141 756 933</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XXVI: Bilan de l'année N+1**

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 31/12/Année N+1

| ACTIFS                             | Brut               | Amort et prov    | Net                | CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS    | Montant            |
|------------------------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>           |                    |                  |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        |                    |
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                    |                  |                    | Capital                        | 43 219 333         |
| Frais de développement             | 800 000            | 320 000          | 480 000            | Résultat net                   | 47 832 600         |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                    |                  | 0                  | Report à nouveau               | 18 537 600         |
| Terrain                            | 5 000 000          |                  | 5 000 000          | <b>TOTAL</b>                   | <b>109 589 533</b> |
| Construction                       | 30 000 000         | 2 500 000        | 27 500 000         | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    |                    |
| Agencement. Installation           | 1 000 000          | 400 000          | 600 000            | Emprunts et dettes financières | 60 000 000         |
| M.M.B                              | 500 000            | 160 000          | 340 000            | <b>TOTAL</b>                   | <b>60 000 000</b>  |
| Matériel et outillage              | 3 485 000          | 1 200 000        | 2 285 000          |                                |                    |
| Matériel informatique              | 2 000 000          | 600 000          | 1 400 000          |                                |                    |
| Matériel de transport              | 15 000 000         | 2 000 000        | 13 000 000         |                                |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>               | <b>57 785 000</b>  | <b>7 180 000</b> | <b>50 605 000</b>  |                                |                    |
| Valeur disponible                  | <b>118 984 533</b> |                  | <b>118 984 533</b> |                                |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>         | <b>176 769 533</b> |                  | <b>169 589 533</b> |                                | <b>169 589 533</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XXVII: Bilan de l'année N+2**

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 31/12/Année N+2

| ACTIFS                             | Brut               | Amort et prov     | Net                | CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS    | Montant            |
|------------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>           |                    |                   |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        |                    |
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                    |                   |                    | Capital                        | 43 219 333         |
| Frais de développement             | 800 000            | 480 000           | 320 000            | Résultat net                   | 63 446 920         |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                    |                   | 0                  | Report à nouveau               | 66 370 200         |
| Terrain                            | 5 000 000          |                   | 5 000 000          | <b>TOTAL</b>                   | <b>173 036 453</b> |
| Construction                       | 30 000 000         | 3 750 000         | 26 250 000         | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    |                    |
| Agencement. Installation           | 1 000 000          | 600 000           | 400 000            | Emprunts et dettes financières | 40 000 000         |
| M.M.B                              | 500 000            | 240 000           | 260 000            | <b>TOTAL</b>                   | <b>40 000 000</b>  |
| Matériel et outillage              | 3 485 000          | 1 800 000         | 1 685 000          |                                |                    |
| Matériel informatique              | 2 000 000          | 900 000           | 1 100 000          |                                |                    |
| Matériel de transport              | 15 000 000         | 3 000 000         | 12 000 000         |                                |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>               | <b>57 785 000</b>  | <b>10 770 000</b> | <b>47 015 000</b>  |                                |                    |
| Valeur disponible                  | <b>166 021 453</b> |                   | <b>166 021 453</b> |                                |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>         | <b>223 806 453</b> |                   | <b>213 036 453</b> |                                | <b>213 036 453</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XXVIII: Bilan de l'année N+3**

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 31/12/Année N+3

| ACTIFS                             | Brut               | Amort et prov     | Net                | CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS    | Montant            |
|------------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>           |                    |                   |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        |                    |
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                    |                   |                    | Capital                        | 43 219 333         |
| Frais de développement             | 800 000            | 640 000           | 160 000            | Résultat net                   | 73 014 920         |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                    |                   | 0                  | Report à nouveau               | 129 817 120        |
| Terrain                            | 5 000 000          |                   | 5 000 000          | <b>TOTAL</b>                   | <b>246 051 373</b> |
| Construction                       | 30 000 000         | 5 000 000         | 25 000 000         | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    |                    |
| Agencement. Installation           | 1 000 000          | 800 000           | 200 000            | Emprunts et dettes financières | 20 000 000         |
| M.M.B                              | 500 000            | 320 000           | 180 000            | <b>TOTAL</b>                   | <b>20 000 000</b>  |
| Matériel et outillage              | 3 485 000          | 2 400 000         | 1 085 000          |                                |                    |
| Matériel informatique              | 2 000 000          | 1 200 000         | 800 000            |                                |                    |
| Matériel de transport              | 15 000 000         | 4 000 000         | 11 000 000         |                                |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>               | <b>57 785 000</b>  | <b>14 360 000</b> | <b>43 425 000</b>  |                                |                    |
| Valeur disponible                  | <b>222 626 373</b> |                   | <b>222 626 373</b> |                                |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>         | <b>280 411 373</b> |                   | <b>266 051 373</b> |                                | <b>266 051 373</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

Tableau n°XXIX: Bilan de l'année N+4

Unité monétaire = Ariary

Bilan au 31/12/Année N+4

| ACTIFS                             | Brut               | Amort et prov     | Net                | CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS    | Montant            |
|------------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| <b>ACTIF NON COURANT</b>           |                    |                   |                    | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        |                    |
| <u>Immobilisation incorporelle</u> |                    |                   |                    | Capital                        | 43 219 333         |
| Frais de développement             | 800 000            | 800 000           | 0                  | Résultat net                   | 77 238 404         |
| <u>Immobilisation corporelle</u>   |                    |                   | 0                  | Report à nouveau               | 202 832 040        |
| Terrain                            | 5 000 000          |                   | 5 000 000          | <b>TOTAL</b>                   | <b>323 289 777</b> |
| Construction                       | 30 000 000         | 6 250 000         | 23 750 000         | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    |                    |
| Agencement. Installation           | 1 000 000          | 1 000 000         | 0                  | Emprunts et dettes financières | 0                  |
| M.M.B                              | 500 000            | 400 000           | 100 000            | <b>TOTAL</b>                   | <b>0</b>           |
| Matériel et outillage              | 3 485 000          | 3 000 000         | 485 000            |                                |                    |
| Matériel informatique              | 2 000 000          | 1 500 000         | 500 000            |                                |                    |
| Matériel de transport              | 15 000 000         | 5 000 000         | 10 000 000         |                                |                    |
| <b>ACTIF COURANT</b>               | <b>57 785 000</b>  | <b>17 950 000</b> | <b>39 835 000</b>  |                                |                    |
| Valeur disponible                  | <b>283 454 777</b> |                   | <b>283 454 777</b> |                                |                    |
| <b>TOTAL ACTIF COURANT</b>         | <b>341 239 777</b> |                   | <b>323 289 777</b> |                                | <b>323 289 777</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

D'après ces tableaux, nous avons constaté que la disponibilité, c'est-à-dire la situation financière à la banque ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation. Cela explique que la situation financière du projet est saine, donc, le Promoteur peut élargir aussi ses activités dans la région d'exploitation

### Section III : LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF)

C'est l'ensemble de ressources propres dégagées par l'entreprise. C'est : un excédent des produits correspondant à un encaissement effectif ou futur sur les charges correspondant à un décaissement effectif ou futur<sup>1</sup>.

Un cumul de bénéfice avec les charges ne correspondant pas à un encaissement effectif ou futur.

D'où la formule :

$$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{Dotation aux amortissements}$$

<sup>1</sup> Jean BARREAU & Jacqueline DELAHAYE DECF Manuel & Application Gestion Financière épreuve n° 4 10<sup>e</sup> édition 495 pages

**Tableau n°XXX: Calcul du CAF (Chiffre en Ariary)**

| Désignation                  | N                 | N+1               | N+2               | N+3               | N+4               |
|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Résultat net                 | 18 537 600        | 47 832 600        | 63 446 920        | 73 014 920        | 77 238 404        |
| Dotations aux amortissements | 3 590 000         | 3 590 000         | 3 590 000         | 3 590 000         | 3 590 000         |
| <b>CAF</b>                   | <b>22 127 600</b> | <b>51 422 600</b> | <b>67 036 920</b> | <b>76 604 920</b> | <b>80 828 404</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

Bien que l'entreprise soit contrainte de se soumettre à la pratique comptable de l'amortissement, elle pourra dégager une bonne capacité d'autofinancement. Elle correspond au surplus monétaire global engendré par l'activité, la CAF permet d'apprécier l'aptitude de la ferme à sécréter, sur sa propre activité, une source de fonds supplémentaires. Ainsi, ces CAF sont toujours dominant parmi les ressources

#### **Section IV – L'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET**

Dans cette section, l'évaluation va pouvoir nous permettre de savoir sur la rentabilité commerciale, la rentabilité économique, la rentabilité financière, et la rentabilité sociale du projet.

A chacun des évaluations nous procurent des analyses à travers des études de ratios permettant de connaître, de juger sur la rentabilité, la croissance, l'autonomie et l'équilibre du projet.

##### **§1 L'Evaluation de la rentabilité commerciale :**

La rentabilité commerciale est un moyen permettant de connaître et de mesurer le résultat dégagé) ar l'entreprise en matière commerciale. Cette rentabilité est le fruit du quotient du chiffre d'affaire et du résultat net.

**Tableau n° XXXI : Les Parties de rentabilité commerciale**

| RUBRIQUES          | N           | N+1         | N+2         | N+3         | N+4         |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Résultat net       | 18 537 600  | 47 832 600  | 63 446 920  | 73 014 920  | 77 238 404  |
| Chiffre d'affaires | 175 000 000 | 300 000 000 | 330 000 000 | 345 000 000 | 360 000 000 |
| <b>Rc</b>          | <b>0,11</b> | <b>0,16</b> | <b>0,19</b> | <b>0,21</b> | <b>0,21</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

On a :  $Rc = \text{Résultat net} / \text{Chiffre d'affaires}$

Grâce à ce tableau, nous pouvons conclure que de l'année 1 et 2, les Rc sont respectivement égale à 0,11 ; 0,16 avec une tendance croissante qui signifie que les bénéfices dégagés évoluent et sont plus que le quart du chiffre d'affaires.

Bref, le projet dégage une rentabilité commerciale très positive.

## §2 : L'Evaluation de la rentabilité économique :

Ce type d'évaluation nécessite une bonne connaissance de structure économique du pays et des modalités d'intégration du projet dans ces structures.

La valeur ajoutée générée par chaque entreprise forme le produit intérieur brut (PIB) ; Elle exprime l'apport spécifique de l'activité économique national et est fournie par les éléments qui constituent la comptabilité nationale. Le PIB permet de mesurer et d'apprécier les revenus attribués aux différents facteurs de production tels que les impôts, les salaires, la rémunération des capitaux ainsi que le taux de croissance économique du pays.

Ainsi, pour obtenir les ratios de rentabilité économique, il est jugé important de connaître en premier lieu les éléments suivants :

**Tableau n°XXXII : La valeur ajoutée (VA)**

| Année          | N          | N+1         | N+2         | N+3         | N+4         |
|----------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Valeur ajoutée | 82 590 000 | 120 440 000 | 145 090 000 | 154 759 000 | 164 404 900 |

Source : Réflexion personnelle année 2009

**Tableau n°XXXIII : Eléments nécessaires au calcul des ratios :**

| Eléments              | N          | N+1        | N+2        | N+3        | N+4        |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Effectif du personnel | 17         | 17         | 17         | 17         | 17         |
| Charges du personnel  | 31 718 400 | 31 718 400 | 38 062 080 | 38 062 080 | 45 674 496 |
| Résultat net          | 18 537 600 | 47 832 600 | 63 446 920 | 73 014 920 | 77 238 404 |

Source : Réflexion personnelle année 2009

Grâce à ces éléments ci-dessus, nous pouvons dégager les ratios de rentabilité économique, et ce par l'intermédiaire de ces formules :

- (R) : Ratios de rendement du personnel

$$R = VA / \text{effectif}$$

- Efficacité du facteur de travail (R1) :

R1= Charges du personnel / VA

- Performances économiques (R2) :

R2= Résultat net / VA

**Tableau n° XXXIV : Les Ratios de rentabilité économique :**

| <b>Ratios</b> | <b>N</b>    | <b>N+1</b>  | <b>N+2</b>  | <b>N+3</b>  | <b>N+4</b>  |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| R             | 4858235,294 | 7084705,882 | 8534705,882 | 9103470,588 | 9670876,471 |
| R1            | 0,38        | 0,26        | 0,26        | 0,25        | 0,28        |
| R2            | 0,22        | 0,40        | 0,44        | 0,47        | 0,47        |

Source : Réflexion personnelle année 2009

R : Le tableau nous donne un rendement croissant généré par la richesse créée par employer.

R1 : Le taux est de tendance dégressive d'un exercice à l'autre due à l'augmentation de la valeur ajoutée et des charges de personnel constantes.

R2 : Cet indicateur augmente nettement. Il est obtenu par l'accroissement du résultat dégagé par an.

Les ratios de rentabilité économique favorisent l'encaissement des opérations financières au profit des éléments financiers, à savoir les intérêts et services bancaires sur les encaissements, les frais bancaires. Ils améliorent également la rentrée des flux financiers au profit de la caisse de prévoyance sociale et des organismes sanitaires.

### **§3- Ratio de rentabilité financière**

Les ratios de rentabilité financière ou ratios de rentabilité des capitaux propres servent à mesurer le taux de profit, c'est-à-dire la valorisation des capitaux apportés par les propriétaires de l'entreprise

Il est donné par la formule :

$$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

**Tableau n° XXXV : Les ratios de rentabilité financière**

| <b>RUBRIQUES</b> | <b>N</b>    | <b>N+1</b>  | <b>N+2</b>  | <b>N+3</b>  | <b>N+4</b>  |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Résultat net     | 18 537 600  | 47 832 600  | 63 446 920  | 73 014 920  | 77 238 404  |
| Capitaux propres | 61 756 933  | 109 589 533 | 173 036 453 | 246 051 373 | 323 289 777 |
| <b>R</b>         | <b>0,30</b> | <b>0,44</b> | <b>0,37</b> | <b>0,30</b> | <b>0,24</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2008

Ce ratio exprime le taux rémunérateur des capitaux investis qui ont servi à l'acquisition des immobilisations.

#### **§4. Ratio d'autonomie financière**

Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fonds propres et exprime le degré d'indépendance vis à vis des créanciers permanents, les banquiers.

Pour calculer ce ratio, on divise les capitaux propres par les capitaux permanents.

D'où la formule suivante :

$$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

En appliquant cette formule aux deux rubriques de cette division aux cinq années d'étude de notre projet, on a le tableau suivant :

**Tableau n°XXXVI : Les ratios d'autonomie financière**

| <b>RUBRIQUES</b>    | <b>N</b>    | <b>N+1</b>  | <b>N+2</b>  | <b>N+3</b>  | <b>N+4</b>  |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Capitaux propres    | 61 756 933  | 109 589 533 | 173 036 453 | 246 051 373 | 323 289 777 |
| Capitaux permanents | 141 756 933 | 169 589 533 | 213 036 453 | 266 051 373 | 323 289 777 |
| <b>R</b>            | <b>0,44</b> | <b>0,65</b> | <b>0,81</b> | <b>0,92</b> | <b>1,00</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2008

Le tableau ci-dessus montre que le ratio s'accroît dès l'année 1 à l'année 5,  $R > 0,2$ . Donc, on peut affirmer que les capitaux propres dégagent assez de ressources qui pourraient stimuler le développement de notre entreprise et assurer le remboursement de l'emprunt.

## Chapitre IV : L'ÉVALUATION ET IMPACT DU PROJET

L'opportunité et la réussite d'un projet peuvent être évaluées sur le plan social et surtout sur le plan économique et financier.

Dans le présent chapitre, on va voir d'abord l'évaluation financière, puis l'évaluation économique et enfin les évaluations sociales de notre projet.

### Section I : L'ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET

L'évaluation financière est un processus pour analyser un projet sur le plan financier et de la rentabilité.

L'évaluation financière est effectuée en se basant sur deux principaux éléments :

- les outils d'évaluation
- les critères d'évaluation

#### §1. Les Outils d'évaluation

##### 1.1. La Valeur actuelle nette (VAN)

La valeur Actuelle Nette ou VAN n'est autre que la différence entre les cash flows actualisés à la date 0 et le capital investi<sup>1</sup>. Le cash flow étant le résultat net d'impôt ajouté au total des amortissements de l'exercice.<sup>1</sup>

Pour actualiser ces flux, l'entreprise choisit son propre taux correspondant au coût de son capital, c'est à dire à la fois le taux correspondant à son financement et celui en dessous duquel aucun investissement ne peut être envisagé.

Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non par l'expansion du cash flow ou C.F et le taux d'actualisation.

Pour trouver la VAN, on a la formule suivante :

$$VAN = \sum_{j=1}^n C.F_j (1+i)^{-j} - I$$

Où C.F<sub>j</sub> = Cash flow

i = Taux d'actualisation (20%)

I = Montant des Capitaux Investis

n = Durée de Vie du Projet

La VAN se calcule comme suit :

---

<sup>1</sup> Mohajy ANDRIANTINA Cours de politique financière 4<sup>ème</sup> année Université de Toamasina, année 2007

**Tableau n°XXXVII: Flux Net de Trésorerie (FNT)**

| <b>Rubriques</b>                | <b>N</b>         | <b>N+1</b>        | <b>N+2</b>        | <b>N+3</b>        | <b>N+4</b>         |
|---------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Résultat net                    | 18 537 600       | 47 832 600        | 63 446 920        | 73 014 920        | 77 238 404         |
| Amortissements                  | 3 590 000        | 3 590 000         | 3 590 000         | 3 590 000         | 3 590 000          |
| CAF                             | 22 127 600       | 51 422 600        | 67 036 920        | 76 604 920        | 80 828 404         |
| Remboursement d'emprunt         | -20 000 000      | -20 000 000       | -20 000 000       | -20 000 000       | -20 000 000        |
| Valeur Comptable Nette          |                  |                   |                   |                   | 39 835 000         |
| <b>Cash Flow</b>                | <b>2 127 600</b> | <b>31 422 600</b> | <b>47 036 920</b> | <b>56 604 920</b> | <b>100 663 404</b> |
| (1+i)-j                         | 0,833333         | 0,694444          | 0,578704          | 0,482253          | 0,401878           |
| C.F Actualisées                 | 1 772 999        | 21 821 236        | 27 220 454        | 27 297 892        | 40 454 407         |
| <b>C.F Actualisées Cumulées</b> | <b>1 772 999</b> | <b>23 594 235</b> | <b>50 814 689</b> | <b>78 112 582</b> | <b>118 566 989</b> |

Source : Réflexion personnelle année 2009

$$VAN = 118\,566\,989 - 57\,785\,000$$

|                            |
|----------------------------|
| <b>VAN = 60 781 989 Ar</b> |
|----------------------------|

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

Vu le calcul ci-dessus nous constatons que ce projet présente une somme de flux financier actualisé largement positif **60 781 989 Ar**, qui est la VAN correspondant au taux d'actualisation de 20%, 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 à peu près égales et son utilisation à des fins de comparaison n'est fiable 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 (TRI), un autre critère qui nous permet de démontrer la rentabilité du projet

### 1 2- Taux de rentabilité interne (TRI) :

Le TRI est le taux d'actualisation par laquelle la somme de valeurs actuelles des cash-flows (positifs ou négatifs) d'un projet est égale à son coût.

**Tableau n°XXXVIII: Calcul de la VAN au taux de 46%**

| PERIODE                       | CASH FLOW   | $(1+i)^{-n}$ | CASH FLOW ACTUALISEE |
|-------------------------------|-------------|--------------|----------------------|
| N                             | 2 127 600   | 0,684932     | 1 457 260            |
| N+1                           | 31 422 600  | 0,469131     | 14 741 321           |
| N+2                           | 47 036 920  | 0,321323     | 15 114 031           |
| N+3                           | 56 604 920  | 0,220084     | 12 457 840           |
| N+4                           | 100 663 404 | 0,150743     | 15 174 253           |
| <b>somme</b>                  |             |              | <b>58 944 706</b>    |
| <b>investissement initial</b> |             |              | <b>57 785 000</b>    |
| <b>VAN</b>                    |             |              | <b>1 159 706</b>     |

**Tableau n°XXXIX: Calcul de la VAN au taux de 47%**

| PERIODE                       | CASH FLOW   | $(1+i)^{-n}$ | CASH FLOW ACTUALISEE |
|-------------------------------|-------------|--------------|----------------------|
| N                             | 2 127 600   | 0,680272     | 1 447 347            |
| N+1                           | 31 422 600  | 0,462770     | 14 541 441           |
| N+2                           | 47 036 920  | 0,314810     | 14 807 675           |
| N+3                           | 56 604 920  | 0,214156     | 12 122 295           |
| N+4                           | 100 663 404 | 0,145684     | 14 665 097           |
| <b>somme</b>                  |             |              | <b>57 583 855</b>    |
| <b>investissement initial</b> |             |              | <b>57 785 000</b>    |
| <b>VAN</b>                    |             |              | <b>-201 145</b>      |

Calcul du TRI

46% < X < 47%  
 4 395 806 0 - 201 145

$$\frac{X - 47}{46 - 47} = \frac{0 + 201\,145}{1\,159\,706 + 201\,145}$$

$$\frac{X - 47}{-1} = 0,1478$$

$$X - 47 = -0,1478$$

$$X = 47 - 0,1478 = 46,85\%$$

D'où

$$\mathbf{TRI = 46,85\%}$$

Dans notre cas, l'indice de profitabilité est égal à 46,85%. c'est le taux pour lequel l'investissement et la recette nette de trésorerie sont équivalents, ce qui veut dire que ce projet a une marge de sécurité de 26,85 %.. Donc nous pouvons affirmer que le projet est rentable, car le taux largement supérieur au taux d'emprunt ou coût du capital servant à financier le projet.

### 1 3- L'indice de profitabilité (Ip)

Cet indice s'obtient par la même notion que la V.A.N, sauf que pour celui-ci c'est le quotient entre la somme des cash-flows actualisés et l'investissement du projet.

Soit la formule :

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

$$Ip = \frac{60\,781\,989}{57\,785\,000} + 1 = 2,05$$

$$\mathbf{IP = 2,05}$$

L'indice de profitabilité est supérieur à 1, calculé sur cinq (5) années d'exploitation avec un taux d'actualisation de 20%, l'IP est égal à 2,05 fois du coût de fonctionnement de notre ferme, en tenant compte des coûts d'investissement.

Cela veut dire qu'un (1) Ariary investi génère 1,05 Ariary de bénéfice

## 2.4-La durée de récupération des capitaux investis :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant du capital investi<sup>1</sup>. Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide des C.F.

**Tableau n° XL: Présentation de calcul de DRCI :**

| Désignation          | N         | N+1        | N+2        | N+3        | N+4         |
|----------------------|-----------|------------|------------|------------|-------------|
| Cash flow actualisée | 1 773 000 | 21 821 250 | 27 220 440 | 27 297 897 | 40 454 364  |
| Cash flow actualisée | 1 773 000 | 23 594 250 | 50 814 690 | 78 112 587 | 118 566 952 |
| Investissement       |           |            | 57 785 000 |            |             |

Source : Réflexion personnelle année 2009

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la troisième et la quatrième année d'exploitation. Et pour calculer la durée de récupération des capitaux investis, nous utilisons une méthode d'interpolation linéaire.

Donc, posons n la date à déterminer, alors nous avons la relation suivante :

$$\begin{array}{rcl} N+2 & 50\,814\,690 & \text{C F Cumulée année } N+2 \\ n & 57\,785\,000 & \text{Investissement} \\ N+3 & 78\,112\,587 & \text{C F Cumulée année } N+3 \end{array}$$

$$n = \frac{57\,785\,000 - 50\,814\,690}{78\,112\,587 - 50\,814\,690} + 3 = 3,2553$$

$$n = 3,2553 \text{ années} = 3 \text{ ans}$$

$$0,2553 \times 12 \text{ mois} = 10,35 \approx 3 \text{ mois}$$

$$0,3550 \times 30 \text{ jours} = 2 \text{ jours}$$

Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la quatrième année d'exploitation ou plus exactement 3 mois et 2 jours de l'année N+3. Cela veut dire que les capitaux investis seront récupérés au cours du mois de Mai, c'est-à-dire **le 02 Mai de l'année N+3.**

<sup>1</sup> Jean BARREAU & Jacqueline DELAHAYE DECF Manuel & Application Gestion Financière épreuve n° 4  
10<sup>e</sup> édition 495 pages

## **§2. Les Critères d'évaluation**

Nous allons définir les différents critères d'évaluation utilisés dans le présent mémoire. Les critères d'évaluation suivants servent essentiellement à déterminer si un projet est fiable ou non : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et l'impact du projet.

### **2.1. La Pertinence**

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Le projet est pertinent car sa réalisation permet de créer des emplois. Le développement de la région d'Itasy est assuré en matière d'élevage de porc.

Ce projet se rapporte alors sur une évolution pour la population de la région d'exploitation, non seulement sur le plan social et les agents économiques mais aussi sur le plan de l'économie de la région, et de même de notre pays en général.

On peut dire alors que le projet est pertinent

### **2.2. L'Efficacité**

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, c'est ce qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet.

Quant à l'efficacité, c'est notre deuxième critère puisque notre projet est largement rentable pendant les cinq premières années de sa réalisation. Ceci s'explique par un indice de rentabilité de 2,08 c'est-à-dire qu'un (1) Ariary de capital investi génère 1,08 Ariary de bénéfice. Les objectifs sont presque atteints et les résultats obtenus dans le cadre du projet « élevage porcin ».

### **2.3. L'Efficience**

Elle se réfère au coût et au rythme auxquels les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

## **2.4. Durée de vie**

Cette considération vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure.

C'est notre dernier critère qui nous permet de dire que la continuité de notre projet est assurée. Malgré l'augmentation du coût de main d'œuvre consécutive à une plus grande mécanisation, nous pourrions espérer une forte rentabilité en mettant en place un système de gestion efficace.

Toutes les prévisions citées ci-dessus devront être réalisées pour assurer la durée continue de notre projet.

## **Section II : L'EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR:**

### **§1-La Contribution alimentaire :**

La création du projet permet de contribuer à la réduction de la carence au protéine, en l'occurrence, contribué à la lutte contre la malnutrition par la production et la distribution de cette viande porcine de lente valeur nutritive.

Le but est également d'inciter les gens à la consommer grâce un prix abordable et de lutter contre la pauvreté (carence alimentaire signe de pauvreté).

### **§2- La Création d'emploi :**

Le projet contribue également à la lutte contre le chômage. Il donne de l'emploi à dix sept personnes, permettant à ceux-ci d'améliorer leur niveau de vie suscitant l'acquisition d'un pouvoir d'achat.

### **§3-La Modernisation dans le monde rural :**

C'est l'effet d'entraînement qui est un phénomène psychologique qui définit le comportement d'une société face à une nouvelle situation.

En effet, en pratiquant l'élevage porcin, d'autres paysans vont aussi imiter notre activité, surtout si la population voit que notre activité est bénéficiaire. La nouvelle activité réduira alors la pauvreté locale ainsi que d'autres problèmes d'ordre social tels que la déforestation, les feux de brousse, le vol et les autres insécurités sociales

#### **§4-La Perspective d'avenir :**

La viabilité et la rentabilité du projet sont assurées surtout à notre période de développement du secteur privé actuel. On peut estimer l'extension de la société en entrant dans le domaine d'exportation Ce projet participera à la lutte contre la pauvreté, la politique d'aménagement, d'infrastructure et les systèmes productifs.

Enfin, notre projet encourage l'initiation et l'expansion du secteur privé. Il stimule la souplesse de l'économie du marché. Pour nous, il valorise notre formation universitaire

# CONCLUSION

La société qui se propose de réaliser un projet de production de porcs engraisés à Ampefy est une société à responsabilité limitée créée par des jeunes entrepreneurs dans le but de produire de la viande saine respectant les normes. Bien entendu ce projet est conçu par le développement socio-économique du village d'Ampefy ainsi que la région Itasy

De ce fait, elle pourra servir d'exemple d'exploitation semi industrielle.

En ce qui concerne sa réalisation, elle exige des étapes dans la construction des infrastructures exécutée d'une façon rationnelle à partir d'étude et de recherche préalable sur le terrain.

La réalisation de ce projet aura des impacts positifs sur :

- ▶ le plan économique : amélioration des recettes fiscales et publiques, redistribution de revenus et de la valeur ajoutée
- ▶ le plan social : création d'emploi et amélioration du niveau de vie la population de la région dont la grande majorité est rurale.

Du point de vue financier, tous les critères nécessaires à la validation d'un projet sont réunis, vérifiés et conformes aux normes exigées :

- ➡ la VAN qui est égale à 60 781 989 Ariary est largement positive
- ➡ le TRI qui est égal à 46,85 % est largement supérieur au taux exigé (20%)
- ➡ le capital investi est récupéré à la troisième année : 3ans 3 mois et 2 jours
- ➡ l'indice de profitabilité est supérieur à 1 (I.P = 2,05)

La décision à la réalisation de ce projet apporte des avantages certains pour notre pays et surtout pour la commune du site choisi.

Dans le cadre économique, les stratégies de la politique de développement de la filière porcine favoriseraient le renflouement du budget de l'Etat par l'intermédiaires des diverses taxes que les impôts,.....

La pauvreté peut être vaincue lorsque toute la population active produisent effectivement, faisant accroître le Produit Intérieur Brut ou PIB. Ceci n'est possible que lorsque les actions ont des impacts concrets sur les paysans constituant les 80% de la population Malagasy et qu'aucune forme de chômage déguisé ne persiste aussi bien en milieu urbain qu'en monde rural.

Bref, quelque soit le bon résultat obtenu quant à la rentabilité de ce projet, son exploitation ne sera pas à l'abri des imperfections. C'est pour cette raison qu'il est important d'instaurer une politique adéquate d'encadrement préalable afin de se prémunir des éventuels échecs. En outre, le bon fonctionnement du projet dépend en particulier du professionnalisme du personnel et de la performance des outils et matériels utilisés.

# BIBLIOGRAPHIE

## OUVRAGES GENERAUX

- 📖 BARREAU Jean & DELAHAYE DECF Jacqueline Manuel & Application Gestion Financière épreuve n° 4 10<sup>e</sup> édition 495 pages
- 📖 KOTLER & DUBOIS Marketing Management Nouveaux Horizons 11<sup>e</sup> édition, France ; Mars 2005 ; 761 pages
- 📖 Le mémento de l'agronome année 2002
- 📖 LEWIS COREY : La viande et l'homme
- 📖 SCUHULS Thomas: Profil d'Entreprise, Elevage porcin Mai 1999

## DOCUMENTS, PERIODIQUES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- 📖 ANDRIANTIANA Mohajy Cours de politique financière 4<sup>ème</sup> année Université de Toamasina, année 2007
- 📖 DGI : Code Général des Impôts, Edition Permanente, Ministère du budget et de Développement des Provinces Autonomes Secrétariat Général, 30 août 1994, 291 pages
- 📖 Institut National de la Statistique (INSTAT) Antananarivo
- 📖 Plan Comptable Général 2005, Décret n° 2004 ; 272 du 18 février 2004, Imprimerie Nationale, 111 pages
- 📖 RAVELOSON Vololonirina: Cours de Gestion budgétaire 3<sup>eme</sup> année, Université de Toamasina année 2005

# ANNEXES

## ANNEXE I: Effectif du cheptel porcin au niveau national :

|              |         |
|--------------|---------|
| ANTSIRANANA  | 50 834  |
| MAHAJANGA    | 81 823  |
| TOAMASINA    | 72 027  |
| ANTANANARIVO | 186 990 |
| FIANARANTSOA | 174 079 |
| TOLIARA      | 39 257  |
| MADAGASIKARA | 605 010 |

## ANNEXE II: Effectif du cheptel porcin par CIREL :

| CIREL           | 2000   | 2001   | 2002    | 2003    |
|-----------------|--------|--------|---------|---------|
| ANTANANARIVO    | 21 991 | 33 476 | 33 476  | 36 660  |
| ANTSIRABE       | 34 025 | 25 197 | 49 022  | 101 373 |
| MIARINARIVO     | 13 833 | 14 550 | 14 550  | 22 957  |
| TSIROANOMANDIDY | 10 327 | 16 579 | 21 815  | 26 000  |
| TOTAL           | 80 176 | 89 802 | 118 863 | 186 990 |

ANNEXE III: Questionnaire posé auprès des collecteurs :

1- A quel niveau de prix estimez-vous le kilo de porc sur pieds?

Moins de 3 500 Ar?

Entre 3 500 et 4 500 Ar?

Plus de 4 500 Ar?

2-Quelle modalité de paiement vous convient le plus?

Au comptant?

A crédit?

Par Chèque?

Autres?

3-Si une société se propose de produire de la viande de porc de très bonne qualité, quelle est votre opinion?

Tout à fait d'accord?

D'accord?

Indifférent?

Pas d'accord?

Pas du tout d'accord?

4-Si ce produit se trouvait sur le marché, l'achèteriez-vous?

Certainement oui?

Eventuellement?

Probablement?

Indifférent?

Pas du tout?

5- Où souhaitez-vous acheter le produit?

Auprès des paysans?

Dans une société qui maîtrise très bien les techniques de production?

Autres?

ANNEXE IV: Résultat de l'enquête :

| PREFERENCE    | NOMBRE | POURCENTAGE |
|---------------|--------|-------------|
| PRIX          | 8      | 40          |
| QUALITE       | 8      | 40          |
| ACCESSIBILITE | 4      | 20          |
| TOTAL         | 20     | 100         |

# LISTE DES TABLEAUX

|   |    |
|---|----|
| Tableau n° I : l'Effectif des exploitations agricoles pratiquant l'élevage porcin par région .. | 3  |
| Tableau n°II : Recrutement.....   | 21 |
| Tableau n°III : Salaire du personnel .....  | 22 |
| Tableau n° IV: Le Chronogramme de la réalisation du projet.....                                 | 24 |
| Tableau n°V : Planning de production.....   | 29 |
| Tableau n°VI : Le Plan de rationnement pour les porcs à l'engrais : .....                       | 31 |
| Tableau n°VII : Le plan de rationnement pour porc : .....                                       | 31 |
| Tableau n°VIII : La formule de provende complète est comme la suivante : .....                  | 31 |
| Tableau n°IX: Matériels et équipements .....  | 37 |
| Tableau n°X: Récapitulation des investissements .....   | 38 |
| Tableau n°XI: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N (chiffres en Ariary) .....             | 39 |
| Tableau n°XII: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+1 (chiffres en Ariary).....           | 40 |
| Tableau n°XIII: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+2 (chiffres en Ariary) .....         | 40 |
| Tableau n°XIV: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+3 (chiffres en Ariary) .....          | 41 |
| Tableau n°XV: Le Tableau de l'amortissement de l'Année N+4 (chiffres en Ariary).....            | 41 |
| Tableau n° XVI: Les Charges du personnel .....  | 43 |
| Tableau n°XVII : Le Tableau des charges.....  | 44 |
| Tableau n°XVIII: Détermination du fonds de roulement initial.....                               | 46 |
| Tableau n°XIX: Le remboursement des dettes (en Ariary) .....                                    | 47 |
| Tableau n°XX: Répartition de financement (chiffre en Ariary) .....                              | 49 |
| Tableau n°XXI: Bilan d'ouverture .....  | 50 |
| Tableau n°XXII : Le Tableau des flux de trésorerie (méthode directe) .....                      | 51 |
| Tableau n°XXIII: Le Tableau des flux de trésorerie (méthode indirecte).....                     | 52 |

|  |    |
|--|----|
| Tableau n°XXIV: Compte de résultat prévisionnel .....                | 55 |
| Tableau n°XXV: Bilan de l'année N .....                              | 57 |
| Tableau n°XXVI: Bilan de l'année N+1 .....                           | 57 |
| Tableau n°XXVII: Bilan de l'année N+2 .....                          | 58 |
| Tableau n°XXVIII: Bilan de l'année N+3 .....                         | 58 |
| Tableau n°XXIX: Bilan de l'année N+4.....                            | 59 |
| Tableau n°XXX: Calcul du CAF (Chiffre en Ariary).....                | 60 |
| Tableau n° XXXI : Les Parties de rentabilité commerciale.....        | 60 |
| Tableau n°XXXII : La valeur ajoutée (VA) .....                       | 61 |
| Tableau n°XXXIII : Eléments nécessaires au calcul des ratios : ..... | 61 |
| Tableau n° XXXIV : Les Ratios de rentabilité économique : .....      | 62 |
| Tableau n° XXXV : Les ratios de rentabilité financière.....          | 63 |
| Tableau n°XXXVI : Les ratios d'autonomie financière .....            | 63 |
| Tableau n°XXXVII: Flux Net de Trésorerie (FNT) .....                 | 65 |
| Tableau n°XXXVIII: Calcul de la VAN au taux de 46% .....             | 66 |
| Tableau n°XXXIX: Calcul de la VAN au taux de 47%.....                | 66 |
| Tableau n° XL: Présentation de calcul de DRCI : .....                | 68 |

# LISTE DES FIGURES

|  |    |
|--|----|
| Figure 1 : Répartition du cheptel porcin par Faritany..... | 5  |
| Figure 2: Carte de la Région Itasy .....                   | 6  |
| Figure 3: Différentes phases de processus d'achat : .....  | 11 |
| Figure 4: Pyramide de Maslow .....                         | 12 |
| Figure 5: Circuit de distribution.....                     | 18 |
| Figure 6 : Organigramme de la société .....                | 19 |
| Figure 7 : La race Large White .....                       | 27 |
| Figure 8: Porc à l'engrais .....                           | 29 |

# TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES

METHODOLOGIE

INTRODUCTION .....**Erreur ! Signet non défini.**

## **PREMIERE PARTIE: PRESENTATION GLOBALE DU PROJET**

Chapitre I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX.....2

**Section I :-PRESENTATION DU PROJET .....2**

§1. L'Aperçu sur le projet :.....2

§2.La Motivation : .....2

**Section II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET .....3**

§1- L'Objectif du projet : .....3

§2. L'Intérêt du projet : .....3

Chapitre II : l'IDENTIFICATION DE LA SOCIETE .....4

**Section I : LE CHOIX DE LOCALISATION DU SITE. ....4**

§1- L'Implantation géographique : .....4

§2. L'Etude climatique .....7

§3. L'Etude sociodémographique .....7

**Section II. LE CHOIX DE LA FORME DE LA SOCIETE .....7**

§1. Forme juridique : .....7

§2. Dénomination et raison sociale : .....8

Chapitre III : L'ETUDE DU MARCHE.....9

**Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHE .....9**

§1. Définition de marché .....9

§2. Les Caractéristiques du marché .....9

**Section II : L'ETUDE DE LA DEMANDE .....9**

**§1 La présentation de la demande .....10**

2.1 Le Processus d'achat.....10

2.2 Les Facteurs influençant l'achat : .....12

2.2.1 *Les Facteurs individuels* .....12

|   |           |
|---|-----------|
| 2.2.2 Le Facteur d'environnement.....                                 | 13        |
| §2 La Situation globale de la demande .....                           | 13        |
| §3 Les besoins.....   | 14        |
| <b>Section III : L'ETUDE DE L'OFFRE .....</b>                         | <b>14</b> |
| §1. La concurrence .....  | 14        |
| §2. Les Concurrents directs.....                                      | 15        |
| §3. Les Concurrents indirects .....                                   | 15        |
| <b>Section IV : LA PART VISEE SUR LE MARCHE .....</b>                 | <b>16</b> |
| Chapitre IV : LA POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER.....      | 17        |
| <b>Section I : LA POLITIQUE DE MARKETING MIX. ....</b>                | <b>17</b> |
| §1 - La Politique de produits.....                                    | 17        |
| §2- La Politique de prix : .....                                      | 17        |
| §3- La politique de distribution : .....                              | 18        |
| §4-La politique de communication : .....                              | 18        |
| Chapitre V : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE .....                          | 19        |
| <b>Section I : L'ORGANIGRAMME ENVISAGE .....</b>                      | <b>19</b> |
| §1. La Structure organisationnelle.....                               | 19        |
| §2. La Description des tâches et responsabilité du personnel .....    | 20        |
| 2. 1 Le Chef d'exploitation : .....                                   | 20        |
| 2. 2. L' Agent Administratif : .....                                  | 20        |
| 2. 3. Le Technicien : .....   | 20        |
| 2. 4. Les Ouvriers :.....   | 21        |
| 2. 5. Le Chauffeur: .....   | 21        |
| 2. 6. Les Gardien :.....  | 21        |
| <b>Section II : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES.....</b>           | <b>22</b> |
| §1-La Politique de rémunération : .....                               | 22        |
| §2-La Motivation du personnel : .....                                 | 23        |
| §3-Les Temps de travail : .....                                       | 23        |
| <b>Section III : LE CHRONOGRAMME DE LA REALISATION DU PROJET.....</b> | <b>23</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>DEUXIEME PARTIE: CONDUITE ET ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b>                        |           |
| Chapitre I : L'ETUDE TECHNIQUE .....  | 26        |
| <b>Section I : LE CHOIX DE L'ESPECE ET DU SYSTEME D'ELEVAGE .....</b>                 | <b>26</b> |
| §1 Le Choix de l'espèce .....   | 26        |
| §2 Le Choix du système d'élevage .....  | 27        |
| 2.1- Avantages : .....  | 27        |
| 2.2-Conditions : .....  | 28        |
| 2.3- Les différents paramètres de conduite en bande : .....                           | 28        |
| <b>Section II- LE PROCESSUS DE PRODUCTION : .....</b>                                 | <b>28</b> |
| §1-Le Planning de production : .....  | 29        |
| §2- L'engraissement : .....   | 29        |
| 2.1. Objectif : .....   | 30        |
| 2.2. Les Facteurs de variation de la croissance : .....                               | 30        |
| §3-L'alimentation : .....   | 30        |
| 3.1. L'Aliment de post sevrage (au début de l'engraissement) .....                    | 30        |
| 3.2. L'Aliment de croissance : .....  | 31        |
| 3.3La formulation alimentaire : .....   | 31        |
| <b>Section III : LES CONTRAINTES SANITAIRES : .....</b>                               | <b>32</b> |
| §1-Les maladies: .....  | 32        |
| 1.1-La maladie de Teschen ou Ramoletaka : .....                                       | 32        |
| 1.2-La Peste Porcine Classique : .....  | 32        |
| 1. 3-La peste Porcine Africaine : .....   | 33        |
| 1.4-La Pneumopathie Contagieuse des porcs : .....                                     | 33        |
| §2-La vermifugation : .....   | 34        |
| §3- Les mesures sanitaires : .....  | 34        |
| Chapitre II. LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET LES COMPTES<br>DE GESTION .....       | 35        |
| <b>Section I : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRE ET LES COMPTES DE<br/>GESTION .....</b> | <b>35</b> |
| §1- Les éléments constitutifs : .....   | 36        |
| 1.1. Les Frais de développement Immobilisable : .....                                 | 36        |
| 1.2. Terrain : .....  | 36        |

|  |           |
|--|-----------|
| 1.3. Les Constructions :   | 36        |
| 1.4. Aménagement et Installation :                                 | 36        |
| 1.5. Les Matériels et mobiliers de bureau (MMB) :                  | 36        |
| 1.6. Matériels et équipements :                                    | 37        |
| 1.7. Le Matériel informatique :                                    | 37        |
| 1.8. Les Matériels de transport :                                  | 37        |
| <b>Section II : LE TABLEAU D'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS</b> | <b>38</b> |
| §1. Généralités  | 38        |
| <b>Section III : LES COMPTES DE GESTION</b>                        | <b>42</b> |
| §1 Le Compte des charges   | 42        |
| §2. Les comptes de produits :                                      | 45        |
| <b>Section IV : LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL ET REMBOURSEMENT</b> |           |
| <b>DES DETTES</b>  | <b>45</b> |
| §1. Le Fonds de roulement initial (FRI)                            | 45        |
| §2 Le Tableau de remboursement des dettes                          | 47        |
| 2.1. La Méthode de calcul  | 47        |
| 2.2. Technique de remboursement adopté                             | 47        |
| <b>Section V : LE PLAN DE FINANCEMENT DU PROJET.</b>               | <b>48</b> |
| §1. L'Apport propre  | 48        |
| 1.1. L'Apport en nature  | 48        |
| 1.2. L'Apport en numéraire   | 48        |
| §2. Les Ressources d'emprunts                                      | 48        |
| §3 Le Bilan d'ouverture  | 50        |
| §4. Le tableau des flux de trésorerie                              | 50        |
| Chapitre III : L'ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE                   | 53        |
| <b>Section I : LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>              | <b>54</b> |
| <b>Section II : LES BILANS PREVISIONNELS</b>                       | <b>56</b> |
| <b>Section III : LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF)</b>           | <b>59</b> |
| <b>Section IV – L'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET</b>       | <b>60</b> |
| §1 L'Evaluation de la rentabilité commerciale :                    | 60        |
| §2 : L'Evaluation de la rentabilité économique :                   | 61        |

|  |           |
|--|-----------|
| §3- Ratio de rentabilité financière.....                               | 62        |
| §4. Ratio d'autonomie financière .....                                 | 63        |
| Chapitre IV : L'EVALUATION ET IMPACT DU PROJET .....                   | 64        |
| <b>Section I : L'EVALUATION FINANCIERE DU PROJET .....</b>             | <b>64</b> |
| §1. Les Outils d'évaluation.....                                       | 64        |
| 1.1. La Valeur actuelle nette (VAN).....                               | 64        |
| 1 2- Taux de rentabilité interne (TRI) :.....                          | 66        |
| 1 3- L'indice de profitabilité (Ip) .....                              | 67        |
| 2.4-La durée de récupération des capitaux investis : .....             | 68        |
| §2. Les Critères d'évaluation.....                                     | 69        |
| 2.1. La Pertinence .....   | 69        |
| 2.2. L'Efficacité .....  | 69        |
| 2.3. L'Efficiéce .....   | 69        |
| 2.4. Durée de vie .....  | 70        |
| <b>Section II : L'EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR:.....</b> | <b>70</b> |
| §1-La Contribution alimentaire :.....                                  | 70        |
| §2- La Création d'emploi :.....  | 70        |
| §3-La Modernisation dans le monde rural : .....                        | 70        |
| §4-La Perspective d'avenir : .....                                     | 71        |
| CONCLUSION.....  | 72        |
| BIBLIOGRAPHIE.....   | 74        |
| ANNEXES.....   | 75        |
| LISTE DES TABLEAUX.....  | 78        |
| LISTE DES FIGURES .....  | 80        |
| TABLE DES MATIERES .....   | 81        |