

# SOMMAIRE

<b>REMERCIEMENTS</b> .....	<b>4</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES</b> .....	<b>5</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>6</b>
<b>PREMIERE PARTIE :PRESENTATION DU PROJET</b> .....	<b>8</b>
<b>CHAPITRE I: IDENTIFICATION DU PROJET</b> .....	<b>9</b>
SECTION I : HISTORIQUE DU PROJET.....	9
SECTION II. GENERALITES SUR LE PROJET .....	11
SECTION III. IMPORTANCE DU PROJET .....	16
<b>CHAPITRE II: ETUDE DE MARCHÉ</b> .....	<b>18</b>
SECTION I CARACTERISTIQUES DU PROJET .....	19
SECTION II. DESCRIPTION DU MARCHÉ .....	23
SECTION III. ANALYSE DU MARCHÉ.....	25
<b>CHAPITRE III. CONDUITE DU PROJET</b> .....	<b>29</b>
SECTION I: TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	29
SECTION II: CHRONOGRAMME DE REALISATION DU PROJET .....	38
SECTION III : ETUDE ORGANISATIONNELLE .....	40
<b>DEUXIEME PARTIE :ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b> .....	<b>45</b>
<b>CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION</b> .....	<b>46</b>
SECTION I. INVESTISSEMENT ET LEUR AMORTISSEMENT.....	46
SECTION II. FINANCEMENT DU PROJET ET LE FONDS DE ROULEMENT .....	51
SECTION III. COMPTE DE GESTION .....	56
<b>CHAPITRE II. ANALYSE DE LA FAISABILITE</b> .....	<b>63</b>
SECTION I. ANALYSE DE RENTABILITE .....	63
SECTION II. FLUX DE TRESORERIE.....	68
SECTION III. BILAN PREVISIONNEL.....	70
<b>CHAPITRE III. EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET</b> .....	<b>76</b>
SECTION I: EVALUATION COMMERCIALE ET ECONOMIQUE.....	76
SECTION II: EVALUATION FINANCIERE .....	78
SECTION III : EVALUATION SOCIALE.....	84
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>87</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>89</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>90</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS</b> .....	<b>97</b>
<b>TABLE DES MATIERES</b> .....	<b>99</b>

# LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BFR : Besoins en Fonds de Roulement

CA : Chiffre d'affaires

CAF : Capacité d'Autofinancement

CF : Coût Fixe

CNaPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

CV : Coût Variable

DRCI : Délai de Récupération de capital Investi

DSRP : Document Stratégique pour la Réduction de Pauvreté

FR : Fonds de Roulement

FT : Flux de Trésorerie

I : Investissement

IMMO : Immobilisations

IP : Indice de Profitabilité

K: cash-flow

Mat : Matériel

M/CV : Marge sur Coût Variable

M.M.B : Matériel et Mobilier de Bureau

OMSI : Organisme Médico-social Inter entreprise

PCG : Plan Comptable Général

PIB : Produit Intérieur Brut

PPRR : Programme des Promotions des Revenus Ruraux

R : Résultat

R<sub>c</sub> : Rentabilité Commerciale

SR : Seuil de Rentabilité

TRI : Taux de Rentabilité Interne

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

# INTRODUCTION

Dans le cadre de la politique générale du développement, l'Etat Malagasy vise à améliorer le niveau de nutrition de la population par l'accroissement de la production animale et à dégager un surplus exportable. Il met l'accent sur les investissements privés et favorise l'économie libérale. L'Etat envisage aussi que le secteur privé doit s'affirmer pour constituer le moteur d'une croissance saine plus productrice et moins spéculative. (Espace\_réservé1)

En outre, la répartition du pays en régions a poussé les gens à faire un effort pour contribuer à la croissance économique avec pour ambition de donner le meilleur d'elle-même. On a pensé que c'est dans le secteur élevage qu'il faut percer pour relancer l'économie de notre région et plus particulièrement celle du district de Maroantsetra. La filière élevage est une des solutions rapides et durables pour lutter contre la pauvreté.

Le secteur élevage joue un rôle important dans le développement de notre pays, par exemple en 2008, la valeur ajoutée brute de ce secteur s'élève jusqu'à 59,4 milliards d'Ariary soit 13,5% du PIB de Madagascar. Dans le but et l'ambition de participer à l'augmentation de la production nationale, malgré l'insuffisance des moyens financiers, nous avons choisi l'élevage du poulet de chair pour la production rapide de viande blanche. De part sa situation géographique, Maroantsetra se situe dans la région chaude et humide qui répond d'une part au besoin climatique d'élevage, d'autre part le district est le grenier à riz de Madagascar.

Par conséquent, ces quelques observations sont appuyées par l'intention d'un entrepreneur qui veut pénétrer dans ce marché dont le thème est « PROJET DE CREATION D'UNE FERME D'ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR, DANS LE DISTRICT DE MAROANTSETRA », notre projet consiste à implanter une ferme d'élevage et de commercialisation de poulet de chair. Les principaux objectifs sont :

- attirer les opérateurs économiques locaux ;
- rendre attrayant le district de Maroantsetra pour ses activités avicoles.

On sait aussi que, l'élevage de poules est une activité facile à faire, presque la plupart des paysans exercent cette activité : c'est une technique traditionnelle. Mais le type d'élevage que nous allons entreprendre est l'élevage moderne. Le système d'élevage n'est pas le même et cette dernière exige une certaine précaution et demande une certaine astuce pour le réaliser, il exige un habitat bien sain, aéré, éclairé et l'état de santé de poules doit être suivi de près et sans oublier leur régime alimentaire. C'est l'ensemble de ces techniques et démarches qui démotivent les gens de pratiquer ce genre d'élevage.

Pour mener l'étude de ce projet, nous avons rencontré de nombreuses difficultés comme : l'insuffisance des informations économiques publiées et diffusées, l'ostentation d'une information qui demande les étapes et les procédures concernant la conduite de l'élevage en milieu tropical, la maximisation de la collecte des données statistiques, enquête auprès des Fermes et des provende riers, déplacement sur terrain pour effectuer une étude de marché dans le but de découvrir la consommation totale et l'offre déjà existante sur le marché.

Concernant le produit étudié afin d'en déterminer la demande et d'avoir les prix pratiqués sur le marché et leur évolution ; des enquêtes auprès de collecteurs des produits agricoles, des entrepreneurs et des artisans locaux ont été menées pour obtenir les prix des matières nécessaires à la fabrication des provendes, les prix estimatifs pour la construction des bâtiments et certains matériels utilisés pour l'exploitation, le recueil des prix de matériel et outillages, des produits vétérinaires auprès des organismes chargés du recouvrement des impôts afin de connaître les textes réglementaires et régissant l'activité d'élevage des volailles. Et enfin, triage et traitement des données ainsi obtenues afin de pouvoir effectuer une évaluation moyenne sur la demande et les prix.

Pour parvenir à surmonter cette lourde tâche, une méthodologie de recherche scientifique nous a été indispensable : la recherche mettant l'accent sur la documentation et la recherche orientée vers des travaux sur terrain. D'ailleurs, certains problèmes peuvent difficilement être abordés sans la présence des données secondaires et primaires dont la recherche scientifique. De toutes les façons, les informations nécessaires prennent source à partir des exploitations de ces deux types de recherches qui font émerger deux genres de données. On remarque que ce projet a été conçu à la suite de la confrontation des normes imposées par les bailleurs de fonds et les processus que l'on doit suivre pour arriver à l'établissement des différents comptes permettant d'évaluer ou de calculer la rentabilité et la faisabilité du projet

Pour une meilleure compréhension du sujet, cette étude se divisera en deux grandes parties :

- La première partie consistera en une présentation du projet
- La deuxième sera consacrée à l'étude financière du projet

# **PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET**

Le projet est implanté dans le district de Maroantsetra. La principale activité de l'entreprise est la production de poulets de chair pour une vente de poulets vifs. L'objectif est donc d'offrir au marché ce produit impliquant la classification des besoins et la précision de produit susceptible de le satisfaire, d'avoir une marge suffisante pour couvrir les différents frais. Les consommateurs potentiels sont les hôtels, les restaurants et les ménages.

## CHAPITRE I: IDENTIFICATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons traiter l'historique et les généralités du projet et enfin l'importance du projet.

### Section I : Historique du projet

#### §1- Description

Il n'y a pas de ferme d'aviculture moderne dans le district de Maroantsetra. Toute la population pratique l'élevage traditionnel qui se base sur la production des produits agricoles. Ce district est situé dans la partie Nord de la région Analanjirifo et qui a un climat favorable à cet élevage.

Maroantsetra est entouré :

A l'Est, la baie d'Antogil au bord de l'Océan Indien,

A l'Ouest, la commune rurale Ankofalava,

Au Nord, la commune rurale Anjanazana

Au Sud, la commune rurale Ankofabe

Les volailles, comme tous les oiseaux, les poules ont deux pattes, mais également deux ailes, qui leur permettent de voler plus ou moins haut. L'anatomie est organisée autour de cette faculté: les os sont légers et l'appareil digestif court. Les yeux sont placés latéralement, ce qui limite la vision. Mais un nombre important de vertèbres cervicales (14 chez la poule) permet de compenser la position des yeux. La crête est une petite peau rouge clair posée sur le dessus de la tête. Elle est plus grande chez le coq, avec ou sans dents. Sous l'effet de la colère, elle se redresse et devient rouge vif.

Certaines poules portent parfois une belle coiffe, appelée la huppe. Parfois imposante, on dirait un grand éventail posé au-dessus de leur tête.

Le plumage protège le corps. On distingue les plumes tectrices ou de couverture, protégeant contre les intempéries. Les plumules, sous les plumes tectrices, sont des plumes souples à même le corps, servant de couche isolante.

Le nombre de vertèbres cervicales constitue également une particularité: la poule en possède 14. Celles-ci leur permettent de tourner la tête dans tous les sens, ce qui compense la position latérale des yeux.

Les organes génitaux de la poule ne sont développés que du côté gauche. Ils se composent de:

-l'ovaire: constitué d'un grand nombre d'ovules.

-l'oviducte (d'environ 60 cm de long) constitué de:

-l'infundibulum ou pavillon

-le magnum

- l'isthme
- l'utérus
- le cloaque

## §.2-Origine du poulet de chair

Les poulets de chair sont venus de l'extérieur (Maurice, France et Afrique du Sud...). Avant 1971, Madagascar n'avait pas connu que des poulets traditionnels sur lesquels les Malagasy pratiquaient le type l'élevage dit extensif et ce n'est qu'à partir de 1975 qu'on a pu bénéficier et commencer à s'intéresser à des nouvelles races de poules telles que le « poulet de chair ». Ainsi, les races de poulet de chair le plus utilisées actuellement sont les Star bro, Tropicbro, 177 ou reproducteur chair et le redpac ou Redbro.

Le tableau ci-après décrit entre autres les différentes races de poulet adaptées à nos conditions nationales

**Tableau n°1: Les différentes races de poulet de chair à Madagascar**

Importateurs / Reproducteur	Origine	Races	Couleurs		Observation
			Plume	Pieds	
Bevalala	Maurice France	177 ou reproducteur chair	Blanche	Blanc	
Sopramad	Maurice	Colorpac	Rouge	Noir	
Sopramad Avitech	Maurice	Redpac ou Redbro	Rouge foncé	Noir	Dépassés
Avitech	Maurice	star bro	Blanche	Blanc	
Sopramad	Maurice	tropicbro	Blanche	Noir	177 x Colorpac

*Source*: Centre de formation de l'élevage de poulet de chair de Bevalala Antananarivo, Novembre 2008

## §.3-Historique du poulet de chair

Le poulet de chair a connu une amélioration spectaculaire de sa productivité, grâce aux progrès concomitants des méthodes d'élevage, de la nutrition, de la génétique et de la médecine vétérinaire. Ces progrès se sont traduits par une forte réduction de l'âge à l'abattage, principal déterminant de la qualité sensorielle de la viande. Ce critère a été le principal élément de la segmentation qualitative de la filière. Débutée dès les années 1960, celle-ci a conduit à la différenciation entre poulet domestique et le poulet de chair. Un second axe de segmentation, plus récent, porte sur le degré d'élaboration des produits : vente sous forme de carcasses, de morceaux de découpe ou de produits élaborés et ce sont ces deux derniers types de produits qui se développent aujourd'hui.

La productivité des produits standards est la plus élevée, mais l'écart avec celle du poulet certifié apparaît assez réduit et pourrait être compensé par les garanties de traçabilité et production qu'apporte la certification. En terme de qualité aussi, une partie des différences s'estompent, parce que les préférences du consommateur évoluent et que la différence de goût est surtout marquée pour les cuisses, moins bien valorisées que les filets. Les différences d'aptitude à la transformation sont en faveur des souches à croissance rapide. Par ailleurs, si les animaux peuvent davantage exprimer leur comportement naturel sur parcours, ils courent un risque accru de contamination microbienne. Face à ce bilan contrasté, il semble difficile de prédire l'avenir de la production avicole. Mais il apparaît clairement que le poulet de chair, intermédiaire entre poulet standard et poulet Label se développera fortement.

## **Section II. Généralités sur le projet**

On choisit d'implanter ce projet dans le district de Maroantsetra plus précisément dans le district de Maroantsetra parce que d'après la description ci-dessus, elle est le chef-lieu de la région Analanjirofo. Le meilleur moyen de réussir ses premiers pas d'entrepreneur est souvent de partir d'une idée que l'on maîtrise bien parce que l'activité en est connue. Le créateur qui choisit un marché nouveau ou un secteur d'activité qui ne lui est pas familier, doit avoir les compétences à mettre en œuvre. En un mot, le créateur qui se sent bien dans l'activité qu'il entreprend, réunit déjà des atouts essentiels pour créer une entreprise. L'entreprise que nous allons implanter est un centre éleveur de poulet de chair. ;85% de la population est cultivateurs et éleveurs. Alors on trouve presque tous les produits utilisés dans l'élevage d'aviculture comme les maïs, le son de riz, le manioc, etc.... Et ensuite, cet élevage est aussi une activité génératrice de revenu rapide. Tout cela nous a motivé à créer une forme d'élevage de poulet de chair dans cette région d'autant plus qu'elle répond à toutes les conditions nécessaires pour l'implantation d'une ferme aviculture grâce à l'existence du marché potentiel.

### **§1. Notion de projet**

#### **1. Définition d'un projet**

Un projet, c'est la volonté de réaliser une œuvre commune entre tous les partenaires (entreprises, clients, collectivités, ...) par la traduction des besoins en termes quantifiés, ce qui implique :

- des objectifs
- des possibilités de faire (humaines, techniques, financières),
- une compétence de l'entreprise
- des méthodes de pilotage,



-des actions précises et coordonnées

-l'évaluation des résultats.

Au projet, il faudra :

-faire de la prévision pour identifier ce qui se passera d'une manière probable

-faire de la prévention pour empêcher, autant que de faire se peuvent, les événements catastrophiques de se produire

-faire la liste des événements qui ne pourront pas être éliminés et mettre en place un plan de prévoyance pour couvrir les risques, alors connus, au cas où les événements se produiraient.

## **2 : Caractéristiques du projet**

Cette caractéristique contient les informations sur le plan démographique, économique et le climat dans cette région.

### ***2.1- Sur le plan démographique***

#### ***2.1.1 La population***

D'après le recensement effectué par l'INSTAT (Institut National de la Statistique) concernant la population résidente en milieu rural et urbain du district de Maroantsetra année 2008, le nombre de la population se présente comme suit :

-population rurale	199759
-population urbaine	25286
-nombre total de la population	225045

De plus, cette population ne cesse d'évoluer chaque année, elle augmente en moyennede 4951 par an ou 2,45% pour le taux de croissance moyenne.

Un projet se présente comme une équipe de personnes, rassemblées pour plusieurs mois ou plusieurs années et qui vont devoir travailler en bonne harmonie pour atteindre les objectifs assignés.

Au point de vue de développement communautaire, un projet est un ensemble complexe d'activités et d'opérations visant un objectif précis et connu au départ, dont l'atteinte est véritable objectivement parce qu'elle correspond à la réalisation d'un produit. Un projet de développement se définit comme un ensemble d'activités volontairement programmées dans le temps, dans l'espace, utilisant des moyens précis et adaptés (appropriés) pour répondre au besoin d'un groupe donné en vue d'atteindre un objectif bien défini.

Au niveau de l'Administration en général, les projets d'investissement publics sont les actions que l'Etat exerce en vue d'atteindre les objectifs fixés sur base des stratégies de développement qui peuvent être de nature sectorielle, semi -sectorielle et multisecto-

rielle. Ils peuvent être regroupés, selon leur finalité, en sous programmes et en programmes ; les projets complémentaires qui concernent la réalisation des mêmes objectifs de développement mesurables sont regroupés dans un même sous programme. Les programmes regroupent des sous programmes. Il ne faut pas confondre Programme et Projet : Le Programme est un ensemble assez général (de projets), avec des objectifs, des missions tandis que le Projet est un ensemble de tâches cohérentes, liées, limitées dans le temps, dans le coût et dans l'espace.

Les définitions du projet industriel<sup>1</sup> sont nombreuses mais se ramènent pratiquement aux mêmes impératifs : un objectif à atteindre, dans un temps défini et pour un coût prédéterminé :

- ensemble d'actions limitées dans le temps et tendant vers une finalité : créer un changement

- ensemble de tâches liées entre elles par des dépendances directes ou indirectes concourant à la réalisation d'un objectif, d'un but, d'un ouvrage bien déterminé qui doit pouvoir être décrit avec précision.

### **3. Cycle général d'un projet**

Généralement, un projet comporte diverses phases indépendantes et en continuité les unes des autres. L'ensemble des phases du projet forme le cycle du projet.

Les trois étapes les plus importantes dans un projet sont :

- l'émergence

- les conceptions

- la mise en œuvre

#### **❖ Phase 1 : Emergence**

C'est la phase où émerge l'idée de projet jusqu'aux différentes réflexions sur son opportunité (prise de décision) :

- idée de projet

- Mobilisation des acteurs

- Réflexion

- Décision (Continué ou non)

#### **❖ Phase 2 : Conceptions**

Ce sont les études approfondies pour arriver au montage du dossier :

- étude de faisabilité

- évaluation

- planification

- montage du dossier

---

<sup>1</sup> Gestion de projet, Edition BTE – Conseil Formation, Paris 1991

### ❖ Phase 3 : Mise en œuvre

C'est l'utilisation des ressources en appliquant les stratégies et processus pour atteindre les objectifs :

- exécution
- suivi
- évaluation

Au niveau du projet de développement communautaire, les trois étapes les plus importantes sont :

- la planification,
- l'exécution
- et le suivi évaluation

La planification : cette phase du projet consiste à la préparation en définissant les buts, étudiant le milieu d'intervention, identifiant le projet, mettant en place les stratégies de mise en œuvre et en programmant toutes les activités à entreprendre.

Le suivi et évaluation : le suivi est le processus qui consiste à vérifier les progrès accomplis dans la réalisation des activités et opérations du projet. L'évaluation est une phase visant à s'assurer que les actions accomplies ou en cours, concourent à l'atteinte des objectifs.

Dans la pratique, on a l'évaluation :

- à temps zéro,
- a mi-parcours,
- et ultérieurement

L'évaluation finale est effectuée au terme du projet et souvent elle peut aboutir à la naissance d'un autre projet. Les évaluations peuvent être assurées soit par les responsables du projet (autoévaluation), soit par des groupes de personnes extérieures (évaluation externe), soit par un groupe combinant ces deux éléments.

## 4. Aspects que doit avoir un projet

### 🚦 La pertinence

Pour mettre en place un tel projet, il faudra viser le moment opportun. On dit pertinent seulement lorsque le choix du temps d'implantation du projet est favorable à la demande du consommateur.

### 🚦 L'efficacité

L'efficacité c'est un degré de conformité de résultat par rapport aux objectifs. Elle est atteinte lorsque l'entreprise dégage le maximum de bénéfice, c'est à dire le résultat attendu et les objectifs visés sont atteints.

### **L'efficience**

A la différence de l'efficacité, l'efficience est encore meilleure car il s'agit non seulement d'atteindre l'objectif mais à moindre coût.

### **La pérennité**

Il s'agit de la durabilité du projet. Comme toute création, la durée de vie du projet est parmi les éléments essentiels pour obtenir une meilleure rentabilité.

## **§2. Objectif du projet**

Si on a pensé à implanter ce centre c'est pour le bien être de notre district d'une part ; pour que les produits vendus sur le marché puissent avoir une bonne condition aussi bien d'élevage que d'abattage d'autre part. Ce centre offre des produits (viandes) bien suivis par les services vétérinaires. Ce centre empêchera aussi les opérateurs économiques d'aller en dehors de district pour chercher le complément des menus offerts à ses clients et donne une grande opportunité aux opérateurs en matière d'achats des viandes blanches. Enfin, comme tout projet, il réduira le nombre de chômeurs dans le district car il crée des emplois.

## **§3. Evolution et les catégories d'élevage du poulet de chair**

### **1. Evolution d'élevage du poulet de chair**

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

**Tableau n°II: Evolution technique de l'élevage de poulets de chair**

<b>Année</b>	<b>Durée d'élevage (j)</b>	<b>Poids vifs (kg) d'un poulet</b>
1976	58	1,750
1996	54	1,850
2008	45	2,500

**Source :** *PSDR, Janvier 2009*

Cette évolution est due la sélection de la race des poussins qui a permis d'améliorer la vitesse de croissance et à leurs aliments.

## **2. Catégories d'élevage du poulet de chair**

L'aviculture est le secteur de production animale qui a connu le développement le plus spectaculaire au cours des dernières années. En fait, il existe deux types d'élevage de poulet de chair : l'élevage de type traditionnel (Extensif) et l'élevage de type moderne (intensif).

### ***2.1. Elevage de type traditionnel***

Il est fait sur une immense étendue avec peu de main d'œuvre. Les poulets sont libres durant toute la journée et rentrent par habitude le soir. Les poulets élevés de cette manière n'ont pas de logement fixe, ils peuvent percher sur des arbres, dans la cabane et/ou à n'importe quel lieu sans abri. La productivité de l'élevage traditionnel est très faible par rapport à celle dite moderne. Cette faiblesse est due à la croissance très lente des poulets

### ***2.2. Elevage de type moderne***

L'élevage intensif de poulets de chair exige certaine habileté à la matière et des techniques afin d'assurer les conditions de production les plus adéquates. Pour obtenir un poulet de taille normale 2,5 kg vifs, il faut en moyenne une quarantaine de jours. En trente ans, on a réussi à réduire de 90 à 40 jours la durée de l'élevage de poulet. On doit en bonne partie ce progrès à l'application de méthodes génétiques modernes et à la sélection des races. Il est dû aux :

- Technique d'élevage ;
- Régime alimentaire ;
- Progrès des produits vétérinaires

## **Section III. Importance du projet**

### **§1-. Stratégie du projet**

Pour la relance de la viande blanche (poulet de chair) et le développement économique de notre district et même de notre pays, des stratégies doivent être mises en œuvre. Un auteur a défini la stratégie comme « la détermination des buts et objectifs à long terme et les choix des actions et d'allocations des ressources nécessaires pour les atteindre»<sup>1</sup>

Il s'agit donc de :

- expliquer les avantages et les points positifs de l'existence de ce centre sur ce lieu.
- sensibiliser les populations locales sur les produits offerts par le centre

---

<sup>1</sup> Chandler 1962 pages 107

Pour mettre en œuvre ces stratégies globales, il est indispensable de viser à l'intégration du projet.

## **§2-. Importance du domaine de projet**

Dans le secteur primaire (l'élevage et la vente du poulet de chair aligne dans ce secteur), Maroantsetra est considéré parmi les districts de Madagascar qui est en retard en matière d'élevage et vente de poulet de chair. Grâce à ce centre, les restaurants et les habitants de la ville de Maroantsetra vont se réjouir d'avoir plus de menu à offrir, conserver leurs clients et attirer beaucoup plus de nouveaux clients.

En général, le climat est chaud en saison de pluie et agréable en saison sèche. La température de cette district correspond effectivement à la température exigée pour l'élevage des poulets de chair (18°C et 19°C). L'humidité varie très peu, les vents soufflent d'une façon continue du mois de Mai au mois d'Août et le reste de l'année ils sont beaucoup moins réguliers. L'insolation est forte du mois d'Août au mois de Mars en somme, la présence du vent associée à des températures qui ne sont pas excessives n'est donc pas pénible.

L'agriculture dans la zone de Maroantsetra domine l'économie de Madagascar, car elle produit des milliers de tonnes de paddy, des maïs, de manioc, etc.

## CHAPITRE II:ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché est l'une des données nécessaires à l'implantation d'un projet parce que la détermination des besoins de la population est primordiale. Le but est de connaître et d'analyser le marché à partir de l'enquête et aussi de faire apparaître les mesures de marché et le mode de communication et de commercialisation. L'étude commerciale tient une place importante dans l'élaboration du projet. Toute la construction de notre future entreprise sera conditionnée par les conclusions de cette étape. En effet, la création d'une entreprise dépend des conditions de réalisation commerciale de notre idée de projet. Donc, il ne suffit pas de mettre directement sur le marché un produit, si bon soit-il, encore faut-il que ce produit réponde aux besoins des clients. Il faut adapter le produit aux besoins :

Il faut conquérir le marché (action)

Il faut connaître le marché (analyse)

Il faut adopter un système de pensée pour y parvenir (état d'esprit). Ces trois (3) dimensions caractérisent le concept de MARKETING.

Notre marché est composé de clients et ceux-ci ne sont pas homogènes.

Leur taille, leur origine géographique, leur attente vis à vis du produit varient tout autant que leur mode d'achat. Il est donc intéressant voire même obligatoire d'étudier les variantes si l'on veut sérieusement créer un projet. C'est ce que nous allons faire dans le cadre de l'étude de marché de produit de ce centre de location. Avant de faire l'étude de marché, il nous paraît nécessaire de définir le marketing. Le terme de marketing est très utile et recouvre souvent des significations différentes. D'une façon générale, on définit le marketing comme la mise en œuvre sur des bases scientifiques de toutes les activités qui concourent dans une entreprise à créer, à promouvoir, et distribuer de façon rentable des produits ou des services en vue de satisfaire la demande présente ou future des consommateurs.

Pour accomplir cette étude de marché, on fait une descente sur terrain pour effectuer des enquêtes auprès des restaurants, des ménages, des revendeurs, des hôtels et des bars ; comme dans notre pays l'information économique est globalement insuffisante pour l'élaboration de recueils des données statistiques concernant la population, nous nous sommes cantonnés aux informations recueillies auprès des acheteurs

## Section I :Caractéristiques du projet

D'après l'enquête auprès des ménages, on présente cette structure des ménages par CSP sous forme de tableau

**Tableau n° III : Structure des ménages par catégories socio- professionnelles**

Structure des ménages	Nombre de ménages	Pourcentage
Exploitations agricoles	1623	24 ,84
Exploitants non agricoles	282	4,32
Eleveurs	975	14,92
Entrepreneurs	540	8,26
Cadres salariés	821	12,43
Employés et main d'œuvres	732	11,20
Ouvriers	753	11,52
Propriétaires	412	6,30
Chômeurs	397	6,07
<b>TOTAL</b>	<b>6535</b>	<b>100%</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après le recensement, la consommation moyenne annuelle par tête est de Ar 364200 et la taille moyenne est de 5

### **§1-Choix et localisation du site**

L'endroit où sera implanté le centre est la propriété du promoteur. Elle mesure 2000 m<sup>2</sup> se situant à 5 km de centre ville en allant vers Mananara-Nord. Les habitants occuperont ainsi un terrain mesurant 1000 m<sup>2</sup>

Notre choix est ainsi basé sur le climat et la place La finition en quasi-totalité de la route nationale n°5 nous a incitées à implanter ce centre.

### **§2-Analyse de l'environnement économique**

Par définition<sup>1</sup> : L'environnement d'une entreprise est à la fois sa source d'approvisionnement en ressources, son débouché pour sa production et une sorte de matrice de socioculturelle qui lui impose certains modes de conduite. Dans la mesure où le caractère fonctionnel du comportement de l'entreprise s'apprécie essentiellement au regard des exigences de l'environnement dans lequel elle se trouve, ce dernier peut logiquement constituer le point de départ de tout diagnostic

#### **1. Environnement socio- culturel**

L'analyse de cet environnement va nous permettre d'appréhender le comportement d'achat des clients ainsi que leurs influences sur le marché.

---

<sup>1</sup> : Mohajy ANDRIANTIANA, Cours EEE ,3<sup>ème</sup> année gestion, Université de Toamasina, 2004-2005



En effet, la vente des poulets de chair ne date pas d'hier, elle a existé depuis fort longtemps à Madagascar aussi bien dans les îles voisines que dans les autres pays du monde.

## **2. Environnement économique**

.Les analyses de ces types débouchent sur des essais typologiques dont certains sont devenus de véritables classiques dans le genre .Par exemple EMERY et TRIST (1965) distinguent quatre types d'environnement sur une échelle de complexité et turbulence croissantes : - environnement stable, aléatoire : les comportements changent et sont faiblement connectés. Cette situation correspond au marché de concurrence pure et parfaite :

-environnement stable, structuré : les comportements changent peu mais sont reliés de certaines façons, dans différents groupes. L'équivalent en termes de structure de marché est la concurrence imparfaite ou monopoliste ;

-environnement instable, réactif : l'environnement est organisé et en même temps dynamique. La capacité à anticiper et gérer les réactions des composants devient vitale pour l'entreprise. Le cas type serait celui de l'oligopole ;

-environnement turbulent : ses composantes dépendent les unes des autres de multiples façons et les conséquences des actions deviennent de moins en moins prévisibles .Les changements sont engendrés et se reproduisent à la fois en fonction et indépendamment du comportement des organisations prises isolément .L'opinion courante assimile ce type d'environnement à la situation économique et technologique actuelle. Cette typologie décrit des types purs et homogènes d'environnement qui ne correspondent pas forcément aux réalités.

## **3. Environnement juridique**

Le droit commun des entreprises résidentes à Madagascar régira la vie de la société créée par ce projet. Exerçant une activité à but lucratif, la société paiera des impôts professionnels liés à son existence. Aux termes du code général des impôts, les entreprises nouvellement créées, ayant obtenues de l'agrément, ont 18 mois pour déposer auprès du bureau du fisc leur premier état financier. Si au cours de ses 18 mois, l'entreprise nouvellement créée ne réagit pas pour payer ses impôts, l'administration prend à nouveau trois (3) mois pour s'acquitter une fois pour toute de ses impôt. Et si l'entreprise ne réagit pas, elle sera tenue de payer le montant de l'impôt en question majoré 5% de retard. Ainsi, tout mois commencé est considéré comme dû.

### §3-Situation démographique

Les données démographiques jouent un rôle important dans toute étude sur le développement, tant au niveau social qu'économique. La connaissance des tendances de l'évolution de la population ainsi que de sa structure permet de déceler les problèmes qui pourraient menacer la situation socio-économique d'une région ou d'une localité étudiée. L'étude permet de déterminer certains indicateurs, tels que la population scolarisable ou d'éclaircir la situation de l'offre et de la demande d'emploi ou d'éducation. Elle donnerait, en effet, la possibilité d'évaluer, entre autres, le taux de scolarisation, le pourcentage de la population active, la répartition de la population par sexe et de faire des projections.

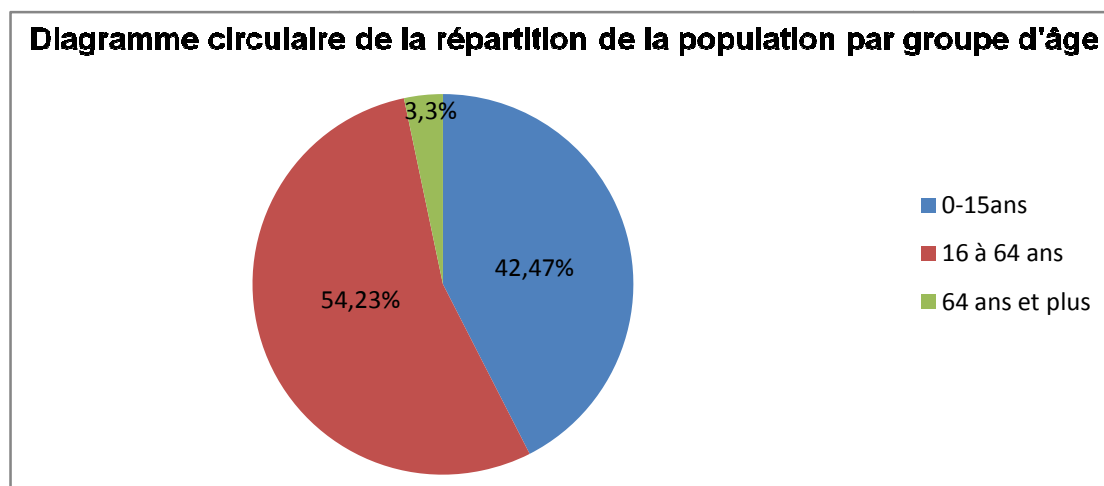
**Tableau n° IV : Répartition de la population par groupe d'âges**

Groupes d'âges	Effectifs	Pourcentage
0-15 ans	95586	42,47
16 ans – 64 ans	122036	54,23
65 ans et plus	7423	3,30
<b>TOTAL</b>	<b>225045</b>	<b>100%</b>

*Source: INSTAT (2008)*

D'après ce tableau, on trouve que les jeunes dominent la structure de la population

**Graphique n°1 : Diagramme de la répartition de la population par groupe d'âge**



On constate que dans le district de Maroantsetra, la tranche d'âge de seize ans à soixante quatre ans est plus élevée par rapport aux autres. Et plus de la moitié de la population sont classée, de ce groupe d'âge, disons l'âge économique très actif, Ensuite, 42,47% des individus des deux sexes ont entre 0 et 15 ans et la population de 64 ans et plus représente 3,30% de la population toute entière.

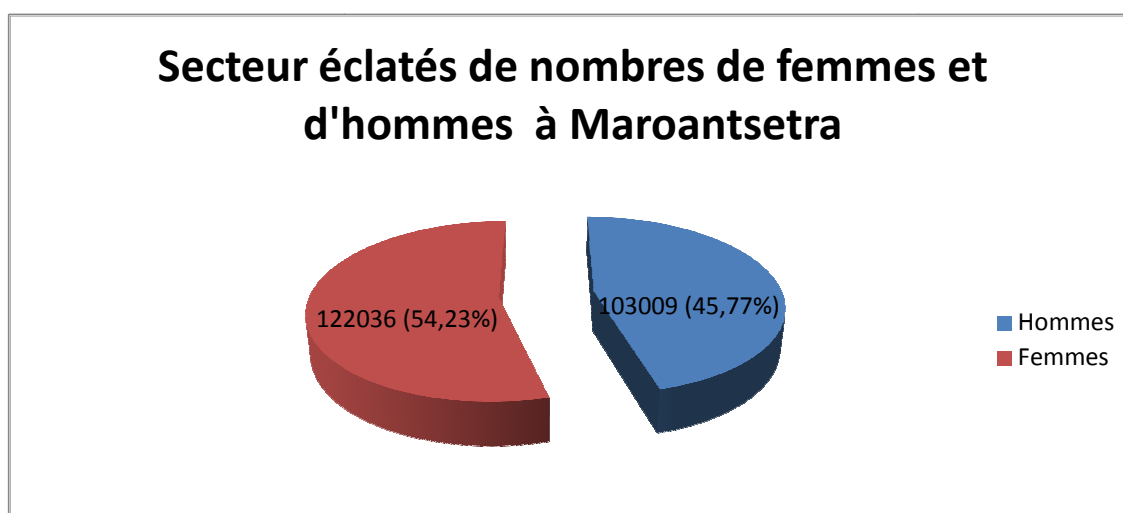
Donc nous allons voir dans le tableau ci-après le nombre total de la population par sexe:

**Tableau n° V : Nombre total de la population par sexe**

SEXE	Homme	Femme	TOTAL
TOTAL	103009	122036	225045
Pourcentage	45,77%	54,23%	100%

*Source : Délégué de la population Maroantsetra, Mars 2009*

**Graphique n°2 : Secteur de nombre de femmes et d'hommes à Maroantsetra**



D'après le secteur ci-dessus, on constate que le nombre total de la population par sexe féminin est plus élevé par rapport au nombre total de la population par sexe masculin. C'est –à dire 54,23% de la population dans ce district sont des femmes.

### 1. Répartition de la population par secteur d'activité

La répartition de la population par secteur d'activité dans le district de Maroantsetra est présentée dans le tableau ci-après :

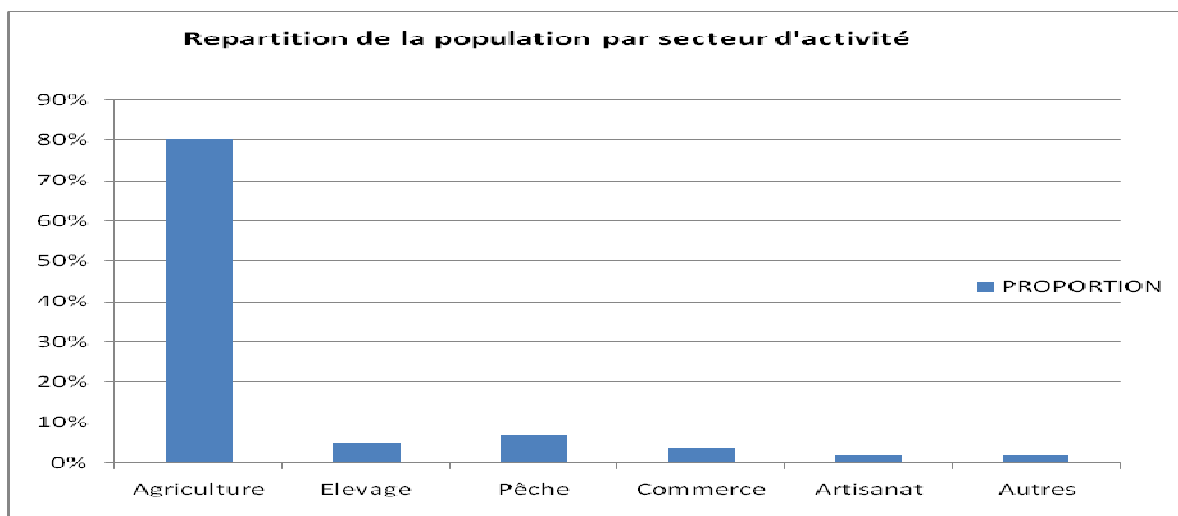
**Tableau n° VI : Répartition de la population par secteur d'activité**

Activités	Agriculture	Elevage	Pêche	Commerce	Artisanat	Autres
Proportion	80%	5%	7%	4%	2%	2%

*Source : Délégué de la population Maroantsetra, Mars 2009*

Ce tableau nous conduit à la représentation graphique de la répartition de la population par secteur d'activité. On constate que la grande majorité de la population du district de Maroantsetra (80%) est représentée par des agriculteurs.

### Graphique n°3 : Répartition de la population par secteur d'activité



D'après cette représentation, on observe que la zone est à vocation agricole.

#### 1.1. La répartition ethnique

En considérant cette population par ethnie, on constate une forte prédominance des Antimaroa (79%), suivi par les Tsimihety (8%), ensuite les Merina (4%) et les Antandroy (3%) ; les autres ethnies (6%) sont constituées par les étrangers qui exercent des activités économiques dans la zone.

## Section II. Description du marché

Par définition<sup>1</sup>, le marché est le lieu ou le moyen de rencontre entre l'offre et la demande d'un bien (ou d'un ensemble de biens) et où se détermine le prix de cession et les quantités échangées. L'expression « passer un marché » indique que le marché est aussi un contrat comportant vente et achat des biens ou services.

Le marché peut être localisé avec présentation effective des marchandises et présence physique des acteurs. Il peut consister un réseau d'information sur lequel ils se branchent, et porter sur des biens à livrer immédiatement.

### §1-Structures du marché

Une classification possible des marchés consiste à partir du nombre de vendeurs et d'acheteurs. Il est alors possible de donner des noms particuliers à certaines situations que l'on peut facilement observer dans la vie économique :

<sup>1</sup>Roger Martial ANDRIANASOLO, Cours technique commercial 1<sup>ère</sup> année gestion, Université de Toamasina, 2002-2003

## 1. Concurrence

La notion de concurrence possède un sens courant et une signification économique :

Au sens courant, la compétition correspond à une compétition, une confrontation entre plusieurs vendeurs (ou acheteurs) d'un même produit.

Dans le sens économique, la concurrence désigne une structure de marché où les vendeurs et les acheteurs sont suffisamment nombreux pour qu'aucun ne puisse exercer une influence sur le prix.

Il existe toutefois des degrés différents de la concurrence : la concurrence pure et parfaite et la concurrence monopolistique.

## 2. Monopole et l'oligopole

La notion du monopole se traduit lorsqu'un seul vendeur propose un certain produit sur le marché. Une entreprise qui est seule sur le marché peut donc fixer elle-même son prix. Le monopole peut être bilatéral s'il fait face à un seul acheteur.

On se trouve en situation de l'oligopole lorsque quelques vendeurs se partagent un marché. Chaque vendeur peut influencer le prix et chacun décide en tenant compte de ce que font les autres.

## 3. Typologies du marché

Tableau n° VII: Types de marché

Offre Demande	→	Une seule entreprise	Quelques entreprises	Nombreuse entreprises
↓		Monopole bilatéral		Monopsone
Un seul acheteur		Monopole	Oligopole	Concurrence
Nombreux acheteurs				

*Source : Cours Micro-économie, première année gestion, année 2003*

### §2-Présentation de marché cible

Une cible veut dire le segment du marché auprès duquel l'entreprise veut vendre son produit. Choisir une cible, c'est déterminer quel segment ou quel type de clientèle l'entreprise veut atteindre et quel public est susceptible d'être touché par ses actions commerciales de manière efficace.

L'enquête a été effectuée pendant 3 semaines sur des clients réputés (les ménages, les revendeurs, les hôtels, les bars et les restaurants). L'interview a été faite auprès de la population résidant dans le District de Maroantsetra

## **1. Opportunités du marché**

Le centre d'élevage et de commercialisation de poulet de chair que nous allons implanter à Maroantsetra, est un produit nouveau. Pour cela, on peut dire que ce produit a une opportunité spécifique sur le marché car ce dernier est encore ouvert et il n'aura aucune concurrence sur le marché visé, du moins pour un début.

## **2. Situation actuelle du marché**

Actuellement, notre projet est en situation de monopole<sup>1</sup>, c'est-à-dire il est seul sur le marché, il peut fixer lui-même son prix, il est libre sur le marché. En fait, il existe une limite au pouvoir du monopole c'est-à-dire au fur et à mesure que le prix augmente, la demande des consommateurs diminue.

### **Section III. Analyse du marché**

#### **§1-Analyse de l'offre et de la demande**

Nous savons que l'analyse de l'offre dépend de la situation de la demande, c'est à dire qu'il faut voir tout d'abord le mouvement de la demande sur le marché avant de choisir les produits.

##### **1- Analyse de l'offre**

Théoriquement, l'étude de l'offre impose une connaissance de sa structure selon le nombre de concurrents en place, il peut être qualifié de marché monopolistique, ou de marché oligopolistique et de la libre concurrence. En effet sur un marché monopolistique, l'entreprise seule constitue l'offre et barre les autres firmes qui souhaiteraient pénétrer dans ce marché. Dans notre cas, le district de Maroantsetra n'a pas un élevage intensif d'aviculture qui applique la méthode moderne, alors le marché est toujours potentiel. Quant au marché oligopolistique, c'est un marché sur lequel quelques firmes constituent l'offre. Cette situation est justifiée dans les secteurs exigeant de gros investisseurs. Mais dans cette région, il n'existe pas de bailleurs de fonds ou d'investisseurs qui y investissent leurs fonds. Et enfin, la libre concurrence est le marché qui dicte sa loi. Cette situation est caractérisée par un grand nombre d'offreurs sans position dominante.

##### **2. Analyse de la demande**

Cette analyse est faite au niveau des consommateurs qui devraient constituer l'ensemble de la population de Maroantsetra L'analyse de la demande est aussi étudiée au niveau des non - consommateurs relatifs et absolus ainsi qu'en niveau des consommateurs, des concurrents.

---

<sup>1</sup> Dictionnaire d'économie, Jean -Yves CAPUL et Olivier GARNIER

En effet, les non - consommateurs relatifs sont ceux qui ne consomment pas le produit mais pour des raisons non définitives, ils sont susceptibles de le consommer. Alors pour cette raison, la population Malagasy ne consomme pas suffisamment de la viande de poulet mais il y a possibilité qu'elle le fasse.

Nous allons faire l'estimation des non - consommateurs actuels dans le district de Maroantsetra, si une personne mange 5kg de viande de poulet par an, et que 1 poulet pèse 1,3 kg (c'est à dire 4 têtes de volailles vives) le nombre de volailles existant est de 486468

On calcule d'abord la population déjà consommatrice :

4 têtes de volailles 1 personnes

486468 têtes de volailles x personnes ?

$x = 486468 / 4 = 121617$  personnes déjà consommées

D'où, le nombre des non - consommateurs relatifs est la différence entre la population totale et la population déjà consommatrice c'est à dire :

$225045 - 121617 = 103428$  non - consommateurs relatifs

Alors, l'évolution de la demande dépend de la sensibilisation de la population à partir de l'application de la stratégie marketing.

Ensuite, les non consommateurs absolus sont des individus qui ne peuvent pas consommer le produit pour des raisons physiques, sociologiques et morales. Dans notre cas, il est très rare parce que tout peut consommer la viande de poulet

Et enfin, les consommateurs des concurrents sont les ménages, les bars, les restaurants, les hôteliers et les revendeurs. Les éleveurs traditionnels sont nos concurrents, ils livrent des poulets gasy une fois par semaine pour leurs clients qui représentent 35% du marché potentiel.

Voici un tableau qui représente les quantités des poulets gasy vendues par semaine

**Tableau n°VIII : Quantités des poulets gasy vendues par semaine**

Clients	Ménages	Bars	Restaurants	Hôteliers	Revendeurs
Quantité					
Quantité vendue par semaine	30	9	59	72	55

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après l'enquête, on sait que la consommation varie selon la saison qui se subdivise en deux parties : saison morte (Décembre – janvier – Février et Mars) où la demande diminue et la saison à forte consommation (Avril, Mai – Juin – Juillet – Août – Septembre – Octobre et Novembre) la demande augmente. Alors la consommation peut être comme suit :

- Pour la saison morte : 2800 poulets / 2 mois
- Pour la saison à forte consommation : 3600 poulets/ 2 mois

## **§2-Analyse de la concurrence**

Après avoir analysé l'offre et la demande, il est nécessaire d'étudier les concurrents pour évaluer la forme ou la structure de marché, leur nombre, leur importance, leur stratégie, leur situation financière.

En outre, nous allons aussi connaître les points forts et les points faibles des concurrents. Mais pour cibler les concurrents potentiels, il faudra tout d'abord analyser le type de marché existant.

### **1. Concurrents dans la région**

Comme nous avons cité ci-dessus ce produit est un produit nouveau sur le marché, cela signifie qu'il n'y a aucune entreprise qui occupe le marché à savoir :

Marché de concurrence parfaite : nul

Marché de concurrence imparfaite : nul

Concurrent potentiel : nul.

Par contre, les 10%<sup>1</sup> des clients cibles ne pourront pas s'intéresser à notre projet ; parce qu'ils préfèrent vendre leurs produits sur place.

### **2. Concurrents hors du district**

Dans toutes les villes de Madagascar, les ventes des poulets de chair (que se soit par morceau, entier ou vif) occupent une place importante sur le marché Malagasy. Dans la ville de Tamatave, plus de 65% de poulets vendus sur le marché de Bazar-kely sont des poulets de chairs. Même chose pour les 5 autres ex-chefs lieu de province.

## **§3-Politiques marketings envisages**

Après avoir fait des analyses sur le milieu où on doit implanter ce centre, il faut aussi déterminer le politique de marketing à adopter. Vous devez montrer les politiques de produits, les politiques de prix, les politiques de distribution et les politiques de la communication.

### **1. Politique de Produit**

On admet généralement que la politique de produit a pour objectif, l'amélioration de la position de la société sur le marché. Les éléments de cette politique ont les caractéristiques techniques suivantes :

Elles doivent être bien adaptées aux fonctions que doit remplir le produit

---

<sup>1</sup> Enquête auprès des paysans vendeurs des poulets traditionnels (échantillons)



En effet, si l'on admet que la société possède une certaine avance sur les concurrents, elle peut en transformant les caractéristiques du produit, accroître cette avance et mettre ses concurrents en difficulté.

## **2. Politique de Prix**

« Le prix joue un rôle de tout premier plan dans le comportement d'achat, et il en est encore ainsi dans les pays en voie de développement »<sup>1</sup>.

Les entreprises ont comme objectifs de conquérir les parts de marchés les plus importantes possibles. En fonction de la stratégie de l'entreprise, on peut pratiquer :

-la politique de pénétration : prix de vente < prix des concurrents. Cette politique vise à prendre une large part du marché potentiel.

-la politique d'écroulement du marché : prix de vente > prix des concurrents.

Cette politique consiste à satisfaire une petite partie du marché potentiel.

Politique d'alignement : prix de vente = prix des concurrents

La politique de prix est étroitement liée à trois éléments à savoir :

-la qualité du produit,

-la qualité du service,

-la clientèle finale,

-les concurrents : c'est - à- dire si les concurrents vendent à Ar 8 000 kg , le projet vend ses produits à Ar 6 500 kg sur le marché en adoptant la politique de pénétration .Le but est donc d'écraser le prix de concurrent sur le marché.

Nous savons que les réactions des clientèles devant les prix sont variées. Ainsi, il faut tenir compte de la relation prix- qualité ; à un prix élevé est associée une qualité supérieure. Mais il ne suffit pas d'avoir le produit le plus cher pour espérer obtenir forcément le meilleur nuage de qualité. Car même si l'effet de qualité joue très fortement, il existe un point variable selon les individus au delà duquel la clientèle n'ira pas parce qu'elle est limitée par son revenu. Alors, l'entreprise appliquera la stratégie de pénétration sur le marché en appliquant un prix plus bas.

Enfin, concernant le mode de paiement, il y a une vente à crédit et ceux qui achètent en grandes quantités bénéficient une remise de prix.

---

<sup>1</sup>Phillip KOTLER et Bernard DUBOIS, Marketing management, 1998 ; 6<sup>ème</sup> édition, P 79

## CHAPITRE III. CONDUITE DU PROJET

L'Objectif du projet est d'obtenir les qualités acceptables. Pour atteindre cet Objectif, nous allons donc connaître la technique de production, puis l'étude organisationnelle de ce projet

### Section I: Technique de production

Cette technique est spécifique à la formation des qualités du produit. Nous décrivons dans cette section les différentes étapes à parcourir pour mener à bien un élevage de poulet de chair.

#### §1-Construction

##### 1. Liste des matériaux de construction

Comme le milieu d'exploitation se trouve dans une région chaude et humide, les matériaux de construction de la poussinière et les poulaillers doivent être compatibles au climat du district. Tous les matériaux nécessaires sont disponibles localement, et cela permet à la fois de minimiser les coûts d'investissement. Ainsi les matériaux sont :

Bois carré - Ciment - Kasaka - Falafa - Chevilles - Tringles - Croches  
Bois rond - Sable - Caillasse - Planches - Grillages - Pointes - Tôles

##### 2. Liste des habitats à construire

Les bâtiments sont composés de :

- un (01) poulailler ;
  - un (01) poussinière ;
    - un (01) bureau et un (01) magasin de stockage ;
    - une petite maison pour le gardien.

Par définition : - une poussinière est un habitat où on met les jeunes durant 21 jours.

- un poulailler est une cabane pour accueillir les poulets à compter de ses 21ème jour jusqu'à l'âge de 45 jours au minimum.

- un bureau c'est l'endroit où on met les documents administratifs, c'est un lieu d'élevage et de vente du poulet de chair.

- un magasin de stockage est un endroit où on stocke les matières premières (provides et autres) et les matériels (Brouettes, bêche et autres)

- et enfin, la petite maison est mise à la disposition du gardien pour son travail de surveillance 24/24.

### 3. Normes de construction

En général, les poulaillers et les poussinières doivent avoir une orientation perpendiculaire aux vents dominants avec une possibilité d'écart de 30 à 45° de part et d'autre de cette direction. Mais les autres habitats sont construits suivant la disponibilité du terrain.

#### 3.1. Poussinière

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

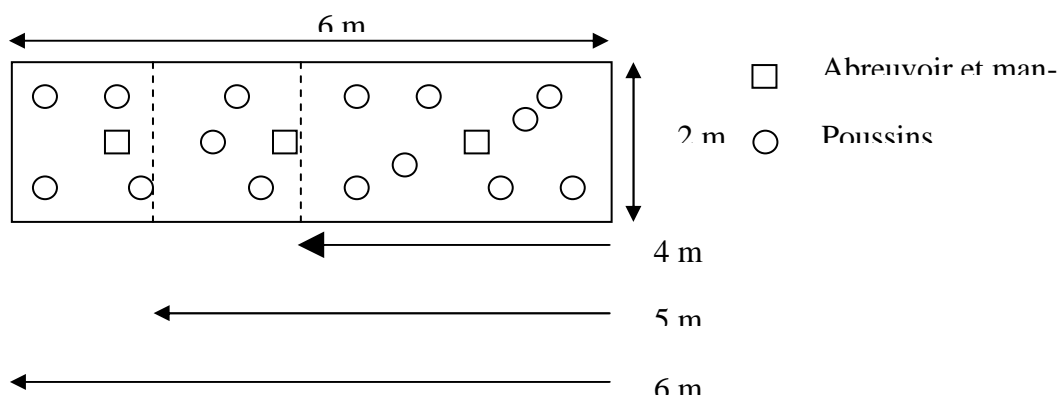
**Tableau n°IX: Surface de plancher occupée par les poussins temps**

Age	Surface	Nombre de poussins	Normes (Nombre poussins/m <sup>2</sup> )
0 à 7 jours	8 m <sup>2</sup>	400	50
8 à 14 jours	10 m <sup>2</sup>	400	30-35
15 à 21 jours	12 m <sup>2</sup>	400	25

*Source : Fiche technique de l'élevage de poulet de chair de la direction de l'appui à la production animale, Février 2008*

Ce tableau nous montre que la surface de la poussinière est extensible en fonction de l'âge des poussins. Donc, pour l'élevage de 300 poussins, la surface maximale de la poussinière est de 12 m<sup>2</sup> c'est-à-dire 6 m x 2 m. La surface pour la réception des poussins est limitée à l'aide d'un carton ou isorel qui servira l'extension de l'espace et leur protection contre le courant d'air au niveau du sol.

#### Schéma n°1 : Présentation d'une poussinière



*Source : AVITECH Toamasina, février 2009*

### 3.2. Poulailier

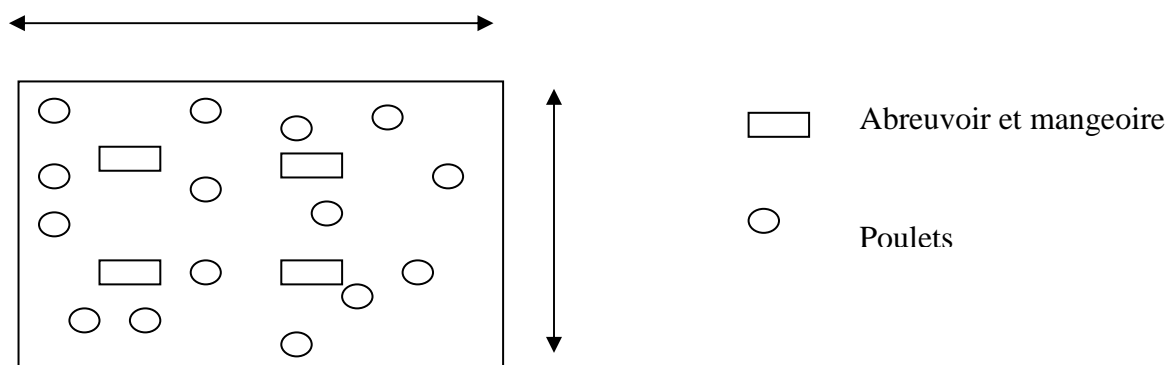
Tableau n° X: Surface de plancher occupée par les poulets

Age	Surface	Nombre de poussins
4 à 8 semaines	26 m <sup>2</sup>	400
9 <sup>ème</sup> semaine	30 m <sup>2</sup>	400

*Source* : Fiche technique de l'élevage de poulet de chair de la direction de l'appui à la production animale, Février 2009

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

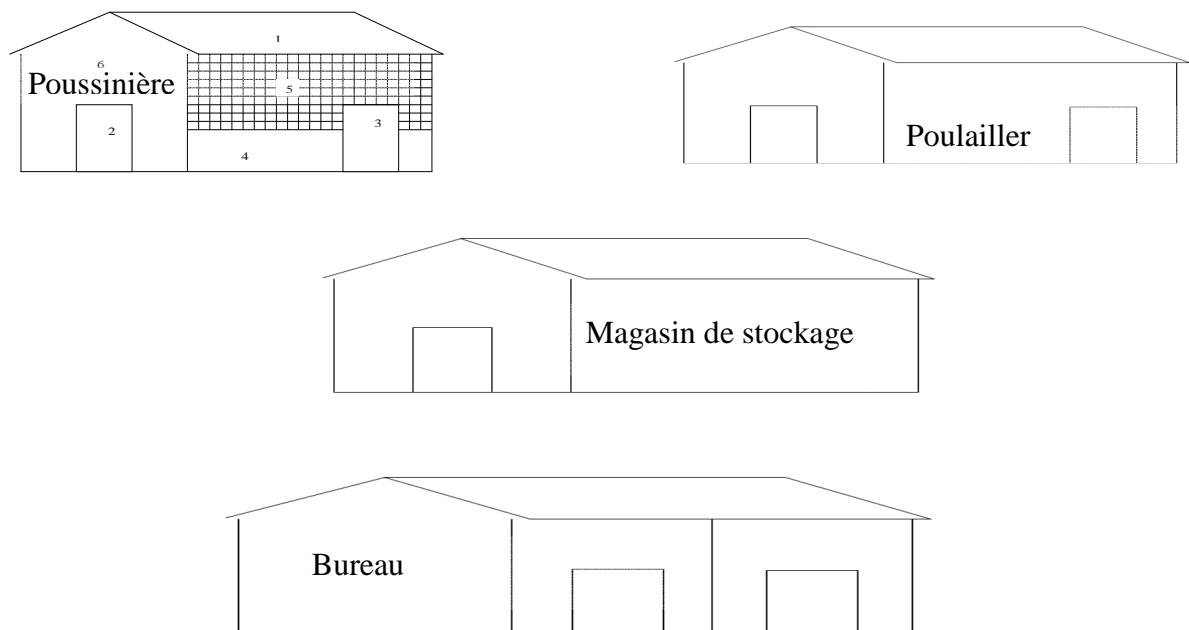
Schéma n° 2 : Présentation d'un poulailier pour 400 poulets



*Source* : AVITECH Toamasina, Février 2008

### 3.3- Schéma du plan d'une ferme

Figure n° 1 : Vue extérieure des habitats



*Source* : Notre propre dessin, 2008

## §2-Normes des équipements

Tableau n° XI: Liste des équipements

Nature de l'équipement	Type	Capacité	Norme
Abreuvoir	Siphonide	2litres, 3litres	1 / 100 sujets
	Pipette		1 / 12 poussins 1 / 8 sujets adultes
	Linéaire	1m, 2m (double face)	2,5cm / sujet
Mangeoire	Trémie	25-30Kg	1 / 30 sujets* 1/60-70 sujets**
	Linéaire	1m-2m (double face)	4cm / sujet
	Chaîne		15 m/1000 sujets * 25 m/1000 sujets **
Eleveuse	Radiant	2200 à 2600 Kcal	1 / 600 sujets
	Cloche	1400 Kcal	
Lumière	Incandescence		5 Watts /m à 1,5m
	Neon		1 Watt / m a 2-2,2m

\* zone chaude

\*\* zone tempérée

Notons par ailleurs que l'utilisation adéquate des équipements avicoles nécessite l'application de certaines mesures d'accompagnement à savoir :

Le matériel d'abreuvement et d'alimentation doit être réparti uniformément sur toute la surface du bâtiment,

Le changement du matériel de démarrage par celui de croissance devra être effectué de façon progressive. A chaque agrandissement, répartir le matériel d'abreuvement et d'alimentation sur toute la nouvelle surface d'élevage et ajuster la hauteur des éleveuses de façon à respecter les températures adaptées à l'âge des poussins, sous radiant et au bord de l'aire de vie.

Veiller au nettoyage des abreuvoirs au moins une fois par jour au démarrage et deux fois par semaine par la suite.

### 1. Eleveuse

L'éleveuse est utilisée au moment où la température intérieure du local est inférieure à celle recommandée pour un bon accroissement des poulets.

Le tableau ci-après décrit les normes de température recommandée suivant l'âge des poulets.

**Tableau n° XII: Normes de températures à suivre sui vant l'âge des poulets**

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

*Source* : [www.google.fr/élevage\\_poulet\\_de\\_chair/agriculture\\_au\\_Maroc](http://www.google.fr/élevage_poulet_de_chair/agriculture_au_Maroc)

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

## **2. Eclairage (lumière)**

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

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

**Tableau n° XIII : Programme d'éclairage**

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

*Source* : MPE Nanisana Antananarivo, année 2009

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

## **3. Mangeoire**

La mangeoire sera placée à l'intérieur si cela est possible. Elle aura les caractéristiques suivantes:

Facile à nettoyer ;

Stable pour ne pas être renversée trop facilement ;

Conçue pour être à l'abri du perchage et des pattes des oiseaux : par exemple une ; trémie suspendue au plafond ;

De taille adaptée à l'âge et au nombre d'animaux.

Remarque : les mangeoires plastiques conviennent bien aux tout petits poussins. Quand ils grandissent, les mangeoires sont plus facilement renversées ou souillées. En général, il est prévu pour 25 têtes de poulets et il doit être placé à l'abri du soleil et de la pluie. La mangeoire doit être suspendue au moins à 5 cm du plancher, afin d'empêcher la contamination des nourritures, apportée par les litières

#### **4. Abreuvoir**

L'abreuvoir et la mangeoire sont identiques de norme, de forme, de matière constituante et de la place. Il est placé à l'extérieur, afin d'éviter d'avoir de l'humidité à l'intérieur de l'abri car l'eau doit être disponible à tout moment. L'abreuvoir doit être nettoyé régulièrement.

#### **5. Autres matériels**

Balance : pour un pesage habituel par semaine.

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

Congélateur : Pour conserver les poulets éviscérés prêts à être vendus en attendant la date de livraison

Brouette, pelle, râtelier, pour le nettoyage (retirer les copeaux de bois, les déchets,...)

### **§3-Conduites d'élevage et alimentaires**

#### **1. Conduites alimentaires**

En élevage avicole, la pratique de la bande unique (un seul âge et une seule souche par ferme) de façon à respecter le système "tout plein - tout vide" constitue la règle d'or de l'élevage. En effet, la réussite de la conduite d'élevage nécessite la maîtrise par l'aviculteur de plusieurs composantes relatives à : l'hygiène, les normes d'élevage, les conditions d'ambiance, les éléments de comptabilité et de gestion.

##### **1.1. Vide sanitaire**

Le choix du site de la ferme et la conception des bâtiments visera à préserver au maximum l'élevage de toute source de contamination. La protection sera renforcée par la mise en place des barrières sanitaires. A l'intérieur du bâtiment, la protection sanitaire nécessite la pratique du vide sanitaire. En effet, entre le départ d'une bande et la mise en

place de la bande suivante, le bâtiment et les équipements doivent être lavés et désinfectés selon un protocole précis comprenant les opérations suivantes :

Retirer l'aliment restant dans les mangeoires.

Retirer le matériel et la litière,

Laver le matériel, puis le détremper dans la solution pendant 24 H et le stocker dans un endroit propre,

Balayer, brosser, racler et gratter le sol, le mur et le plafond,

Nettoyer la totalité du bâtiment sans rien oublier : un très bon nettoyage élimine 80% des microbes,

Blanchir les murs à l'aide de la chaux vive,

Désinfecter par thermo-nubélisation ou par fumigation au formaldéhyde tout en respectant les mesures suivantes :

Mettre à l'intérieur du bâtiment tout le matériel préalablement lavé,

Bien fermer toutes les fenêtres et autres ouvertures,

Dans un (ou plusieurs) récipients, ajouter du formol, de l'eau et du permanganate de potassium ( $KMnO_4$ ).

Laisser le bâtiment bien fermé pendant 24 à 48 heures,

Mettre en place un raticide et un insecticide,

Laisser le bâtiment bien aéré et au repos pendant 10 à 15 jours

N.B. : La qualité du vide sanitaire doit être liée non à sa durée, mais à l'efficacité de la désinfection

### **1.2. Aménagement des aires de démarrage**

Avant l'arrivée des poussins la poussinière devra être préparée d'avance pour assurer un bon démarrage. Ainsi, les opérations à effectuer 2 jours avant l'arrivée des poussins sont :

Étaler la litière

Pulvériser une solution antifongique,

Installer tous les matériels

Réaliser une deuxième désinfection lorsque tout le matériel est en place,

Allumer les sources de chauffage et surveiller leur bon fonctionnement

Remplir les abreuvoirs avec de l'eau sucrée (20 grammes de sucre dans un litre d'eau) pour que l'eau d'abreuvement prenne la température ambiante et donner de l'énergie facilement utilisable par les poussins.



### **1.3. Réception des poussins**

Les opérations à effectuer le jour de l'arrivée des poussins sont :

- Décharger les poussins rapidement et si possible dans la semi obscurité en prenant soin de déposer les boîtes à poussins sur la litière et non sur le sol,
  - Vérifier l'effectif reçu,
  - Vérifier la qualité du poussin qui s'apprécie par sa vivacité, un duvet soyeux et sec, un pépiement modéré, l'absence de symptômes respiratoires un ombilic bien cicatrisé, le poids et l'homogénéité sont aussi des critères importants (pesée de 200 poussins pris au hasard), pas de mortalité et pas de débris de coquilles dans les boîtes,
  - Faire un triage si nécessaire tout en éliminant les sujets morts, malades, à faible poids, chétifs ou qui présentent des anomalies et des malformations (bec croisé, ombilic non cicatrisé, abdomen gonflé, pattes mal formées...),
  - Déposer soigneusement les poussins dans la garde sans chute brutale pour éviter des lésions articulaires car les poussins ne volent pas,
  - Remettre la lumière au maximum quand tous les poussins ont été déposés dans leur aire de vie,
  - Vérifier que tous les appareils de chauffage fonctionnent normalement
  - Prendre le temps d'observer le comportement et la distribution des poussins dans l'aire de vie (répartition, pépiement, attitude, activité aux points d'eau) et chercher éventuellement les causes d'anomalies : La répartition des poussins dans la garde donne une idée sur le respect des certaines normes d'élevage (température, ventilation, lumière, nombre et répartition des points d'eau et d'aliment). En effet, les poussins doivent se répartir uniformément dans la zone de chauffage et ne jamais s'entasser ni s'écarter de la source de chaleur.
  - Distribuer l'aliment 3 heures après la mise en place des poussins,
  - Réaliser le test du jabot et des pattes 3 heures après la distribution de l'aliment sur un échantillon de 100 sujets pris individuellement. Les conséquences des pattes froides et du jabot vides se manifestent par l'apparition des problèmes sanitaires, des retards de croissance, des mortalités élevées, de l'hétérogénéité et du tri. En effet, le poussin doit avoir le jabot plein et mou et les pattes chaudes,
- Si les pattes sont froides il faut chercher les causes : sol froid humide, isolation insuffisante, température insuffisante, litière froide, peu épaisse et trop aérée, mauvaise étanchéité, courant d'air, ouverture intempestive des portes, temps de préchauffage insuffisant, conditions de déchargement, conditions de transport,
- Si le jabot est vide il faut chercher les causes : manque de points d'eau et d'aliment, poussins stressés ou malades, manque ou excès de chaleur, matériel inadapté,

mal réparti ou inaccessible, trop forte densité, forme et qualité de l'aliment, mauvais éclairage.

## 2. Conduites alimentaires

Les poussins doivent dans un premier temps, boire pour se réhydrater. Distribuer ensuite l'aliment 2 à 3 heures minimums après la réception des poussins afin que ceux-ci puissent résorber leur vitellus ainsi que pour faciliter le transit et la digestion du premier repas. L'aliment de base de poulet de chair est la provende.

### 2.1. Types de provendes

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

La provende de démarrage qui est destinée aux poussins dès leur naissance jusqu'au 21<sup>ème</sup> jour.

La provende de croissance et de finition qui sont destinées aux poussins à partir de 22 jours jusqu'au terme de 45 jours, jour d'abattage.

### 2.2. Forme et composition de l'aliment

La forme et la composition de l'aliment destinée au poulet de chair varie selon l'âge des produits. Le programme de consommation de provendes pendant les 3 phases (démarrage – croissance et finition) est présenté comme suit :

**Tableau n° XIV: Forme et composition de l'aliment d u poulet de chair selon l'âge**

Phase d'élevage	Forme de l'aliment	Composition de l'aliment	
		Energie (Kcal EM/Kg)	Protéines brutes (%)
Démarrage	Farine ou miette	2800 à 2900	22
Croissance	Granulé	2900 à 3000	20
Finition	Granulé	3000 à 3200	18

*Source : Recherche personnelle, année 2008*

Il est conseillé que le passage de l'aliment démarrage à l'aliment croissance doit être effectué de façon progressive entre la deuxième et la troisième semaine.

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

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

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

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

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

**Tableau n° XV : Eléments constituant 1 kg de provende**

Eléments	Unité	Provende	
		Démarrage	Finition
Energie	Kcal	2900	3200
Protéine	%	23.7	20.1
Calcium	%	1.24	0.93
Phosphore	%	0.52	0.41
Lysine	%	1.12	0.90
Méthionine	%	0.45	0.38

**Source :** *A Buldgen, aviculture semi-industrielle en climat sub-tropical, année 2009.*

D'après ce tableau, les provendes de finition sont supérieures aux provendes de démarrage en quantité d'énergie. Mais du point de vue quantité, la provende de démarrage est plus que la provende de finition pour les autres constituants. En effet, les poussins de 0 à 21 jours ont besoin de plus de protéines, de calcium, de phosphore, de lysine et de méthionine pour leur croissance.

### **2.3. Mode de consommation**

#### **2.3.1. La consommation hebdomadaire**

La consommation hebdomadaire d'aliment et d'eau en moyenne d'un poulet de chair est présentée dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n° XVI: Consommation d'aliment et d'eau chez le poulet de chair**

Age (sem)	Males		Femelles		Males et femelles	
	Aliment (g)	Eau (ml)	Aliment (g)	Eau (ml)	Aliment (g)	Eau (ml)
1	120	200	120	200	120	200
2	235	375	230	365	230	370
3	475	640	400	600	430	620
4	670	825	560	660	610	890
5	890	990	870	950	880	1070
6	1010	1195	880	930	940	1265
7	1110	1235	910	950	1010	1292

**Source :** *Fiche PSDR Toamasina, année 2009.*

## **Section II: Chronogramme de réalisation du projet**

### **§1-Préparation et mise en œuvre des travaux**

Cette étape consiste à l'implantation du projet. Elle est prévue pour le mois de janvier de l'année qui précède le début de notre projet, après l'accomplissement de toutes les formalités nécessaires à la création du projet. Cette implantation concerne en général

l'aménagement nécessaire au centre, puis l'acquisition des divers matériels, mobiliers et autres.

## §2-Calendrier de réalisation

Pour la réalisation du projet, il faut passer par deux grandes étapes :

- Première étape : l'étude de marché jusqu'à l'obtention du financement.
- Deuxième étape : l'obtention du financement jusqu'à l'arrivée du premier client.

### 1. Première étape

Cette première étape est constituée par les phases ci-après :

- Etude de marché : 2 semaines
- Elaboration du plan d'affaires : 2 mois
- Recherche et obtention de financement : 4 mois et 2 semaines
- Constitution de la société : 1 mois (demande d'agrément, statistique, logistique, registre de commerce)

Nous tenons à vous signaler que l'élaboration du plan d'affaire et l'obtention du financement sont les piliers de cette première étape. Alors si ces deux phases ne sont pas assurées, les opérations suivantes ne peuvent pas se réaliser.

Afin d'illustrer ces différentes phases voyons ci-après le diagramme de GANTT.

**Tableau n° XVII: Diagramme de GANTT de la première étape**

Période	1 <sup>er</sup> mois	2 <sup>e</sup> mois	3 <sup>e</sup> mois	4 <sup>e</sup> mois	5 <sup>e</sup> mois	6 <sup>e</sup> mois	7 <sup>e</sup> mois	8 <sup>e</sup> mois
Etude de marché								
Elaboration de plan d'affaire								
Recherche et obtention de financement								
Constitution de la société								

### 2. Deuxième étape

Dans la deuxième étape, nous procédons à la réalisation du projet qui comprend :

- construction de bâtiment : 2 mois
- Acquisition et Installation des équipements : 2 semaines
- Recrutement du personnel : 2 mois
- Acquisition des poussins : 1 semaine
- la première vente : 7 semaines

Le tableau ci-contre représente le diagramme de Gantt de cette deuxième étape

**Tableau n° XVIII: Diagramme de GANTT de la deuxième étape**

Période	1 <sup>er</sup> mois	2 <sup>e</sup> mois	3 <sup>e</sup> mois	4 <sup>e</sup> mois	5 <sup>e</sup> mois	6 <sup>e</sup> mois	7 <sup>e</sup> mois
Construction de bâtiment							
Acquisition et installation des équipements							
Recrutement du personnel							
Achats des poussins							
La première vente							

### **Section III : Etude organisationnelle**

Le bon fonctionnement et l'évolution de l'entreprise dépendent en grande partie de la ressource humaine et de l'environnement. Dans cette section, nous allons étudier la forme juridique, structure organisationnelle et les gestions des ressources humaines.

#### **§1-Forme juridique**

##### **1. Choix de la forme juridique**

Notre société aura une forme juridique adéquate pour se conformer aux dispositions légales en vigueur dans le pays. Elle aura ses statuts dont le dépôt auprès du GUIDE (Guichet Unique pour les Investisseurs et Développement Economique) se fera après sa rédaction. Le choix est vaste. Il en sera de même pour les déclarations fiscales aux services fiscaux comme L'IRSA (Impôts sur les Revenus des Salariés et Assimilés), l'immatriculation au registre du commerce, au tribunal du commerce ainsi qu'à l'Institut National de la Statistique (INSTAT).

Il sera ensuite procédé à la déclaration auprès du bureau des sociétés pour obtenir le Numéro d'Identification Fiscale (NIF).

Les formalités relatives au personnel seront, au fur et à mesure des embauches, réglées auprès de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS) et de l'Organisme Médical Inter Entreprise (OMSI).

##### **1.1. Objet et siège social**

###### **1.1.1. Objet social**

Notre entreprise a des buts bien précis sans lesquels ses activités n'existeraient pas.

- participer à la prévision de la sécurité alimentaire ;
- intensifier l'élevage de poulet de chair dans notre district ;
- Créer des emplois pour les jeunes.

### 1.1.2. Siège social

C'est le lieu de contact avec les clients. Il sera placé à "Mangabe". L'endroit où on va l'implanter est la propriété du promoteur. Notre choix est ainsi basé sur la proximité des clients et les clients de l'endroit.

### **1.2. Secteur d'activité du projet**

Le secteur primaire regroupe l'agriculture, l'élevage, l'exploitation forestière et les mines. De ce fait, notre projet est classé dans ce secteur puisque nous projetons de nous occuper de l'élevage de poulet de chair.

### **1.3. Choix d'une SARL**

Afin d'obtenir un résultat positif au niveau de note entreprise, nous avons choisi de créer une Société à Responsabilité Limitée (SARL). Plusieurs raisons nous ont poussées à faire ce choix :

Facile à créer

Au moins deux personnes sont nécessaires pour la créer

La responsabilité de chaque associé est limitée au montant de son apport

Le capital minimum étant Ar 2 000 000.

En cas de faillite, le patrimoine du promoteur n'étant pas touché pour payer les dettes de la société, chaque actionnaire est responsable à concurrence de leur apport.

Les investisseurs font confiance à la société en cas de besoin de financement.

Nous avons un capital social de 10 000 000 Ar avec des apports sociaux dont la valeur nominale est de 20 000 Ar.

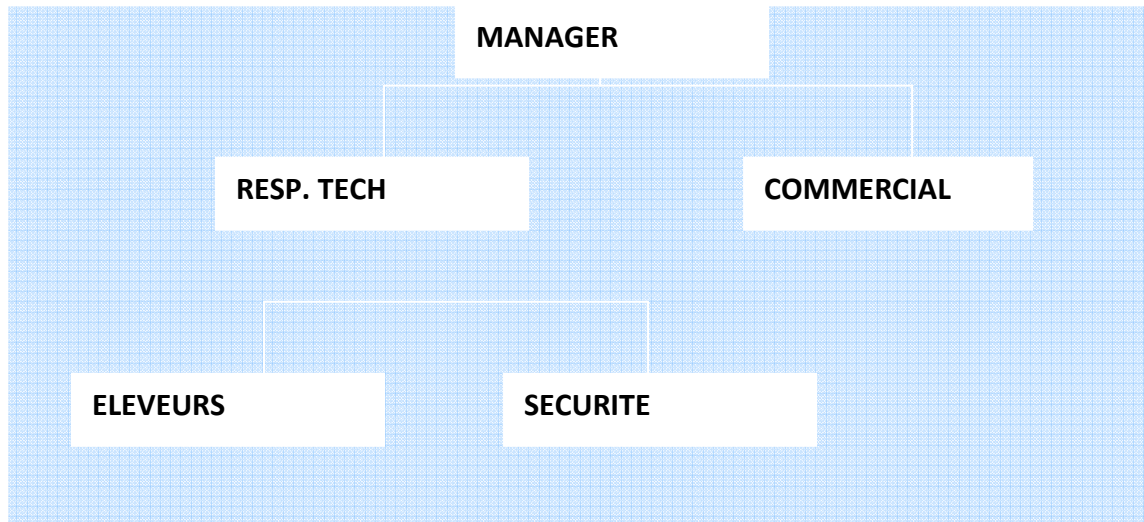
A son démarrage, elle comportera deux (2) actionnaires dont l'actionnaire principale détient 80% de part sociale qui représente 400 parts.

## **§2-. Organigramme**

L'organigramme est la représentation graphique d'une structure. Pour cela, toute entreprise ou société a un organigramme spécifique et a pour but de réaliser son objectif :

- augmenter son chiffre d'affaires ;
- avoir une forte notoriété envers les clients ;
- avoir la légitimité et l'acceptabilité.

Afin d'atteindre ce but, la société doit s'organiser pour mieux accomplir et satisfaire ses clients. L'organigramme se présente selon les services existants dans ce centre d'exposition, il est nécessaire de noter, que ce centre d'exposition soit structuré ou reparti selon les tâches ou spécialités de son personnel dans chaque service.



**Source :** *Notre analyse personnelle, année 2009*

« La division de travail est caractérisée par diverses manières de répartir les tâches et le travail pour atteindre les objectifs fixés »<sup>1</sup>.

### § 3- Description de la principale fonction du personnel

L'organigramme ci- dessus présente les liaisons hiérarchiques entre les personnes responsables des divers services de l'entreprise.

Le personnel de l'entreprise est composé d'un dirigeant (Manager), deux éleveurs, deux agents de sécurités, un responsable technique et huit agents commerciaux.

Ci- après les principales fonctions de chaque personnel :

#### 1. Manager

- Fixer les objectifs
- Choisir les moyens à mettre en œuvre
- Assurer la cohérence globale de toutes les activités de l'entreprise
- Diriger les affaires générales (gestion du personnel, comptabilité et le service commercial)

#### 2. Eleveurs

Ils doivent remplir les critères suivants :

- titulaires de bac toute série
- ayant un sens de communication.
- honnêtes et dynamiques
- prêts à travailler 10 h par jours soit 60 h par semaine.

Assurer l'exécution de la main d'œuvre pour l'élevage

<sup>1</sup>Helbrigel DON - SlocumJOHN- Woodman RICHARD, Management des organisations, 2002, 1<sup>ère</sup> édition, 9<sup>ème</sup> tirage, P 76.

### **3. Agents de sécurité :**

- Assurer la souveraineté du personnel
- Garder les biens et le patrimoine de l'entreprise 24/24

### **4. Responsable technique**

Pour mener à bien la gestion du projet, le responsable technique ou le coordonnateur technique sera entouré d'une équipe très compétente. Dans ce contexte, il s'occupera de :

- coordonner, planifier et assister au travail de son équipe ;
- superviser le fonctionnement de travail des éleveurs ;
- faire le suivi et évaluation du projet
- titulaire de Bac+3/4 en agronomie/élevage ;
- expérience professionnelle d'au moins 2 ans en rapport à ces domaines ;
- capable de travailler à un environnement de travail très rythmé ;

### **5. Agents commerciaux :**

- Préparer les poulets de chair vifs pour la vente
- Assurer les approvisionnements et le transport des matières premières aux fournisseurs
- Distribuer les produits finis aux clients
- Assurer la gestion administrative et du personnel.
- Assurer la comptabilité et la finance de la société.
- Assurer la commercialisation des produits
- Etre titulaire au minimum de bac+2 en Commerce/marketing, économie ou gestion ;
- Avoir au moins deux années d'expériences professionnelles probantes dans le domaine commercial et notion de la comptabilité ;
- Bonne présentation, sérieuse et forte persuasion.

L'effectif des ouvriers est au nombre cinq (5), les agents commerciaux ne sont recrutés que temporairement.



La première partie du projet nous a permis de voir la raison d'être de l'entreprise envisagée, nous avons vu à travers de son identification, l'historique du projet, les généralités du projet et l'importance de projet.

Cette partie met également en évidence l'étude de marché qui constitue le chapitre le plus important. En ce sens qu'elle apparaît comme la principale raison d'être de l'entreprise et qui est fondamentale. Du fait qu'elle doit strictement et rigoureusement miser sur les exigences du marché.

Elle nous a permis aussi de faire l'étude organisationnelle qui a fait ressortir les différentes tâches qui existent dans l'entreprise ainsi que la répartition de ces tâches.

Il en est de même nécessaire de voir d'autres points essentiels, ce qui nous amène à traiter la deuxième partie concernant l'étude financière du projet.

Maintenant, nous allons enchaîner avec la dernière partie qui développera l'étude financière du projet. Le financement tient une grande place dans la vie d'une société tant au niveau investissement qu'au niveau fonctionnement.

Nous allons voir successivement dans cette partie les chapitres indiqués ci-dessous :

- Coûts des investissements et compte de gestion
- Analyse de faisabilité
- Évaluation de la rentabilité du projet

## **DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

L'étude financière permet d'analyser la faisabilité de ce projet en évaluant les besoins financiers correspondants en fonction de toutes les données et des informations concernant la structure du marché ainsi que pour prévoir les données prévisionnelles du projet par sa rentabilité et la vitesse de récupération du capital investi.

Aussi c'est un moyen pour démontrer aux partenaires (banque, fournisseurs, Etat) le sérieux et l'importance de notre projet. Donc il est l'élément nécessaire à toute négociation.

Dans cette partie, nous allons voir en premier lieu le montant des investissements. En second lieu, nous analysons la rentabilité de notre projet et enfin nous allons faire une évaluation financière de notre projet.

# CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION

Les trois grandes étapes vont être développées dans ce chapitre :  
l'investissement, le financement et les comptes de gestion

## Section I. Investissement et leur amortissement

### §1-Estimation de l'investissement

L'investissement comme un engagement durable de capital que fait l'entreprise en vue de maintenir ou d'améliorer sa situation économique. D'un point de vue financier, l'investissement se traduit par une sortie de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs années sous formes d'encaissements successifs.

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

Dans le sens large, l'investissement se définit comme le sens des dépenses que l'entreprise fait et dont elle en tirera profit dans les années qui suivront. Donc, pour ne pas mettre en péril ces gros investissements, les études préalables sont nécessaires. Concernant la réalisation de notre projet, il faudra identifier les différentes formes d'investissement à effectuer et les évaluer en dépenses et en ressources financières.

Quand tous ces points seront éclaircis, nous pourrons prendre la décision d'investir en sachant les futurs investissements et les critères de décisions.

Les éléments constitutifs des investissements sont :

#### 1. Immobilisations incorporelles

Qu'il s'agisse d'un centre éleveur de poulet de chair, on ne peut pas laisser de côté les immobilisations incorporelles. Il s'agit en général de :

- frais d'établissement ou autres frais de constitution, frais de pré exploitation ;
- frais de recherche et de développement ;
- fonds de commerce et autres.

D'une manière plus précise, ce sont des frais engagés à l'occasion des opérations qui conditionnent l'existence ou le développement de l'entreprise mais dont le montant ne peut être rapporté à des productions de biens ou de services déterminés.

Nous estimons à 500 000 Ar l'ensemble de ces immobilisations incorporelles.

## 2. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles ce sont les choses sur lesquelles s'exerce le droit de propriété. Ce sont les immobilisations qui ont une existence matérielle à l'inverse des immobilisations incorporelles.

Dans ce centre, on trouvera les immobilisations corporelles suivantes :

### 2.1. Construction

Elle concerne tous les bâtiments à élargir sur le terrain et nécessaires à l'exploitation. Elle comprend le bâtiment administratif, le magasin de stockage, poulailler, poussinière et le logement du gardien. Elle est évaluée à 5 000 000 Ar.

Les éléments constitutifs de cette construction sont :

Falafa	560 000
Pointe 100, 90,80	100 000
Sable de rivière	1 050 000
Ciment CPJ 45	630 000
Cheville	60 000
Vachette	100 000
Tôle 2 m 3/10	200 000
Bois carré de 4 m	183 000
Bois rond de 4 m	450 000
Tringle	8 000
Planche de 4 m	543 000
Kasaka	40 000
Croche	48 000
Caillasse	468 000
Planche de 3 m	500 000
Grillage 1 m de large	60 000
<b>TOTAL.....</b>	<b>5 000 000</b>

## 2.2. Matériels d'équipements

Ils représentent les râteaux, mangeoires, balance, pulvérisateur, pelle, abreuvoir, etc. Ils sont évalués à 3 100 000. Les éléments constitutifs de ces matériels sont :

Râteau.....	16 000
Pelle.....	16 000
Balance force 20 kg.....	26 000
Congélateur 300 L.....	800 000
Glacière.....	60 000
Panneau solaire.....	1 000 000
Mangeoire (5kg).....	450 000
Abreuvoir (5l).....	450 000
Pulvérisateur .....	192 000
Brouette .....	90 000
<b>TOTAL.....</b>	<b>3 100 000</b>

## 2.3. Matériels et mobiliers de bureau

Ils comprennent les matériels suivants :

Tables en bois.....	20 000
Chaises.....	60 000
Armoire .....	120 000
<b>TOTAL</b>	<b>200 000</b>

## 2.4. Matériels informatiques

Il, s'agit ici de l'acquisition d'un ordinateur de bureau qui s'élève à 1 000 000 Ariary et d'une imprimante de 200 000 Ariary.

Le récapitulatif de tous ces investissements est donné dans le tableau ci-dessous

**Tableau n° XIX: Investissement**

<b>Immobilisations incorporelles</b>		<b>500 000</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>		<b>9 500 000</b>
Construction	5 000 000	
Matériels d'équipements	3 100 000	
Matériels et mobilier de bureau	200 000	
Matériels informatiques	1 200 000	
<b>TOTAL D'INVESTISSEMENT</b>		<b>10 000 000,00</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

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

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

## **§2-Amortissement**

« L'amortissement est la constatation comptable de l'amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé résultant de l'usage, du temps, du changement technologique ou de toutes autres causes, dont les effets sont irréversibles »<sup>1</sup>. Il fait partie des charges de l'entreprise, mais n'entraîne pas de décaissements.

Le PCG 2005, l'amortissement résultent de la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur la durée d'utilité estimée selon l'amortissement et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif à l'issue de cette durée.

### **BASE AMORTISSABLE = COUT D'ACQUISITION – VALEUR RESIDUELLE**

La durée d'utilité et le mode d'amortissement d'une immobilisation corporelle doivent être réexaminés périodiquement, et en cas de modifications importantes des estimations ou prévisions antérieures, la dotation aux amortissements de l'exercice en cours et des exercices futurs doit être ajustée.

Ainsi, la durée d'amortissement est en fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien. Pour notre cas, nous utilisons la formule de base de l'amortissement constant ou linéaire.

$$\text{AMORTISSEMENT} = \text{BASE AMORTISSABLE} \times \text{TAUX D'AMORTISSEMENT}$$

Soit, le taux d'amortissement =  $100 / n$  où  $n$  est la durée d'amortissement.

On sait également que la durée d'amortissement des immobilisations est variable selon la nature de l'immobilisation. Les différents tableaux d'amortissement des immobilisations suivant leur nature vont donc être dressés pour les cinq années à venir par applications de cette formule.

---

<sup>1</sup> Thierry GUILLOT et Stéphane LE GARS, Comptabilité et Gestion, édition Dalloz, 1994, page 167

**Tableau n° XX: Tableau d'amortissement de Matériel Informatique**

Base amortissable = 1 200 000

Durée d'amortissement = 5 ans

taux appliqué = 20%

Amortissement = 240 000

Période	Base	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur résiduelle
1	1 200 000,00	240 000,00	240 000,00	960 000,00
2	1 200 000,00	240 000,00	480 000,00	720 000,00
3	1 200 000,00	240 000,00	720 000,00	480 000,00
4	1 200 000,00	240 000,00	960 000,00	240 000,00
5	1 200 000,00	240 000,00	1 200 000,00	0

*Source : Notre propre calcul, année 2009***Tableau n° XXI: Tableau d'amortissement de Matériel et mobilier de bureau**

Base amortissable = 200 000

Durée d'amortissement = 5 ans

taux appliqué = 20%

Amortissement = 40 000,00

Période	Base	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur résiduelle
1	200 000,00	40 000,00	40 000,00	160 000,00
2	200 000,00	40 000,00	80 000,00	120 000,00
3	200 000,00	40 000,00	120 000,00	80 000,00
4	200 000,00	40 000,00	160 000,00	40 000,00
5	200 000,00	40 000,00	200 000,00	0

*Source : Notre propre calcul, année 2009***Tableau n° XXII: Tableau d'amortissement de construction**

Base amortissable = 5 000 000

Durée d'amortissement = 5 ans

taux appliqué = 20%

Amortissement = 1 000 000

Période	Base	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur résiduelle
1	5 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	4 000 000,00
2	5 000 000,00	1 000 000,00	2 000 000,00	3 000 000,00
3	5 000 000,00	1 000 000,00	3 000 000,00	2 000 000,00
4	5 000 000,00	1 000 000,00	4 000 000,00	1 000 000,00
5	5 000 000,00	1 000 000,00	5 000 000,00	0

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

### Tableau n° XXIII: Tableau d'amortissement de Matériel d'équipement

Base amortissable = 3 100 000

Durée d'amortissement = 5 ans

taux appliqué = 20%

Amortissement.....= 620 000

Période	Base	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur résiduelle
1	3 100 000,00	620 000,00	620 000,00	2 480 000,00
2	3 100 000,00	620 000,00	1 240 000,00	1 860 000,00
3	3 100 000,00	620 000,00	1 860 000,00	1 240 000,00
4	3 100 000,00	620 000,00	2 480 000,00	620 000,00
5	3 100 000,00	620 000,00	3 100 000,00	0

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

L'amortissement est en quelque sorte une source de financement interne du fait qu'il correspond à une mise en réserves des disponibilités dégagées chaque année et qui contribuent au renouvellement des immobilisations anciennes (usées, vétustes, etc.). Il vient de déduction du bénéfice comme autres charges.

Après le calcul des amortissements, il s'avère nécessaire, pour l'analyse du compte de gestion visant à la détermination du résultat, de voir d'abord le financement possible pour le projet, ensuite de fonds de roulement.

## Section II. Financement du projet et le fonds de roulement

Cette section va nous éclaircir sur la possibilité de démarrage du projet. L'importance du fonds de financement n'est plus à démontrer. S'il n'existe pas, le projet ne verra pas le jour.

Aussi, nous allons donc examiner, successivement le financement du projet et le fonds de roulement.

### §1- Financement du projet

#### 1. Financement possible du projet

En général, les projets ont le choix sur les modes de financement selon leurs intérêts et possibilités. Ils peuvent les trouver soit auprès des établissements financiers soit auprès des ONG.



## **1.1. Modes de financement possibles**

### 1.1.1. Financement interne

Ce mode de financement est produit par les actionnaires en vue de créer un projet et pour le bon fonctionnement de ce dernier.

### 1.1.2. Formation du capital

Le capital social est la valeur des apports de chaque actionnaire à titre d'engagement mis à la disposition de l'entreprise pendant sa durée de vie. Il est constitué par les apports en numéraires qui doivent être intégralement libérés dès la création.

## **1.2. Autofinancement**

C'est un moyen de financement créé par l'entreprise elle-même sans avoir recouru à des tiers. Ce financement n'entraîne pas de charge financière.

## **1.3. Financement externe**

Ce financement est d'origine externe à l'entreprise.

### 1.3.1. Financement par fonds propre

Les financements par fonds propre se caractérisent par une augmentation du capital souscrit par les associés. Cette augmentation de capital est soumise à des conditions juridiques et techniques.

Sur le plan juridique<sup>1</sup>, la décision d'augmentation du capital doit être déterminée par l'assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires. Sur ce, l'ancien capital doit être entièrement libéré. Les actions nouvellement souscrites doivent être libérées au moins pour le 1/4 de leur valeur et le reste dans une période de cinq (5) ans. La prime d'émission doit être également libérée immédiatement. Les anciens actionnaires bénéficient de droits préférentiels de souscription représentant leurs droits sur les réserves anciennes.

Sur le plan technique, le prix d'émission est fixé en fonction de la valeur nominale de l'action et de la valeur intrinsèque de l'entreprise.

### 1.3.2. Financement par capitaux propres

C'est un financement par lequel l'entreprise emprunte de l'argent auprès des organismes financiers ou bancaires. Cet emprunt produit des intérêts et peut être à court, moyen ou long terme. Il produit des intérêts qui entrent parmi les charges financières. Pour notre cas, nous avons choisi la banque BOA Maroantsetra.

---

<sup>1</sup>Velontrasina JULIEN, Cours de Droit de Sociétés et des Marques, 2<sup>ème</sup> année gestion, Université de Toamasina, 2003-2004.

## Conditions d'octroi de crédit à la BOA<sup>1</sup>

Il y a deux conditions pour l'octroi de crédit à la BOA Madagascar :

### Critères subjectifs

La banque exige la moralité, le savoir-faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion. En plus, le prêt ne se fera que si l'entreprise participe elle-même au financement du projet. Et bien évidemment, elle exige aussi que les acteurs dans le projet prennent leur initiative dans le financement du projet, une contribution financière.

L'emprunteur doit être lui-même client de la banque.

### Critères objectifs

La banque octroie son crédit si elle est totalement assurée de la bonne marche du projet, outre sa rentabilité économique et financière. Il faudra aussi que l'entreprise présente :

le titre de garantie proposée et les états prévisionnels de trésorerie ;

les renseignements généraux de l'entreprise : NIF, N°STAT, Carte professionnelle

la preuve qui prouve qu'elle est client de la banque depuis au moins 6 mois.

Pour la régularité, de l'entreprise, la banque vérifie aussi les mouvements du compte bancaire de la société.

## 2. Différents types des crédits

On distingue trois types de crédit auprès de la banque BOA.

### 2.1. Crédit d'investissement

Le crédit d'investissement sert à financer les biens durables (supérieur à 2 ans).

#### 2.1.1. Crédit de fonctionnement

Il s'agit d'un crédit à court terme, inférieur à 1 an. Il sert à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise, à savoir la découverte, la facilité des caisses, les crédits de campagnes et les avances

#### 2.1.2. Crédit d'équipement

Le crédit d'équipement sert à financer les éléments de l'actif immobilisé à savoir l'acquisition de l'immobilisation corporelle :<sup>2</sup> matériel nécessaire à l'élevage. C'est aussi un crédit à court terme de moins d'un an.

---

<sup>1</sup> : **Source** : Direction d'information BOA à Maroantsetra, Février 2009

## 2.2. Montant et remboursement de l'emprunt

### 2.2.1 Durée de crédit et le taux d'intérêt

Le taux varie suivant la nature et la durée du crédit demandé.

**Tableau n° XXIV: Durée et taux de crédit**

Nature du crédit	A court terme	A moyen terme	A long terme
Type de crédit	Fonctionnement	Equipement	Investissement
Durée	De 0 à 1 an	De 2 à 5 ans	Plus de 5 ans
Taux	23%	19 à 20%	17 à 19%

*Source : BOA Maroantsetra, Février 2009*

### 2.2.2. Montant et remboursement de l'emprunt

Pour la réalisation du projet, un emprunt à moyen terme d'Ar 7 500 000 sera contracté auprès de la banque BOA. La durée du remboursement demandée sera de 5 ans avec un taux d'intérêt annuel de 20%. Le remboursement commencera dès la fin de la première année et de périodicité annuelle. Le remboursement se fera aussi avec un amortissement constant. Les modalités sont détaillées ci-après :

$$\text{PRINCIPAL} = \text{Amortissement} = \text{Emprunt} / 5 \text{ ans}$$

Intérêt de l'emprunt = Emprunt x 20% seulement pour la 1ère année. A partir de la 2ème année, il est égal au : solde initial de l'année x 20% avec solde initial de l'année en-cours est égal au solde final de l'année précédente.

$$\text{D'où Intérêt de l'emprunt} = \text{solde de initial} \times 20\%$$

Durée de remboursement 5 ans

Taux d'intérêt de l'emprunt 20%

Périodicité annuelle

L'annuité correspond au montant versé annuellement par la société :

<b>Annuité = Amortissement + Intérêt de l'emprunt</b>
---

Dans le tableau suivant, nous pouvons apprécier l'application de ces formules :

**Tableau n° XXV: Echancier d'emprunt**

PERIODE	SOLDE INITIAL	PRINCIPAL	INTERET	PRINC + INTERET	SOLDE FINAL
1	7 500 000	1 500 000	1 500 000	3 000 000	6 000 000
2	6 000 000	1 500 000	1 200 000	2 700 000	4 500 000
3	4 500 000	1 500 000	900 000	2 400 000	3 000 000
4	3 000 000	1 500 000	600 000	2 100 000	1 500 000
5	1 500 000	1 500 000	300 000	1 800 000	-

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

### §2- Le fonds de roulement

🚧 Approche par le haut du bilan

$$\text{FR} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

Cette formule implique qu'il faut augmenter les ressources permanentes si la liquidité réelle des actifs à court terme est plus faible que les dettes. Alors la fraction des ressources permanentes qui est le FR finance une partie de l'actif à court terme.

🚧 Approche par le bas du bilan

$$\text{FR} = \text{Actifs circulants} - \text{Dettes à court terme}$$

Le FR est aussi l'excédent des actifs circulants sur les dettes à court terme. Par contre, les actifs circulants non financés par le FR constituent nos besoins en fonds de roulement (BFR) par lequel nous devons recourir à un autre financement pour le fonctionnement du projet durant une période de 12 mois. Pour obtenir le montant du FR et du BFR, on établit un bilan d'ouverture.

**Tableau n° XXVI: Bilan d'ouverture**

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
<b>IMMOBILISATION INCORPORABLE</b>	<b>500 000</b>	Capital	10 000 000
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	<b>9 500 000</b>	Emprunt à long terme	7 500 000
Construction	5 000 000	Emprunt à court terme	1 000 000
Matériels d'équipement	3 100 000		
Matériels informatiques	1 200 000		
Mobilier de bureau	200 000		
<b>TRESORERIE</b>	<b>8 500 000</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>18 500 000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>18 500 000</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après le tableau ci-dessus, le fonds de roulement est supérieur au besoin en fonds de roulement parce l'entreprise ne dispose pas en ce moment de créances ou de dettes fournisseurs et sociales. Par conséquent, la trésorerie est positive et l'entreprise ne fait pas appel au concours bancaire.

Nous savons que  $FR = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$

Donc nous avons  $FR = (10\,000\,000 + 7\,500\,000) - 10\,000\,000$

<b>FR = 7 500 000 Ar</b>
--------------------------

Le fonds de roulement représente le montant nécessaire pour couvrir les charges au moment du démarrage de l'activité jusqu' à l'arrivée du premier client. Il est évalué à 6 600 693 Ar pour démarrer le projet pendant les 2 premiers mois de la première année. En d'autres termes, nous avons une somme disponible de 899 307 Ar pour financer en partie l'actif circulant.

### **Section III. Compte de gestion**

D'autres opérations ne peuvent pas être enregistrées dans les comptes de bilan parce que ce sont des achats ou des ventes représentant les acquisitions ou cessions des services ou des matériels consommables, et qui ne correspondent pas aux achats ou ventes de la valeur du patrimoine de l'entreprise.

Elles sont enregistrées dans les comptes des charges ou produits d'exploitation et financiers.

#### **§1-. Comptes des charges**

Dans ces comptes de charges sont enregistrées les dépenses et les dépréciations liées au fonctionnement de l'entreprise. En terme comptable, les comptes des charges ce sont les charges de classe 6 : les achats consommés, les services extérieurs et autres services, les impôts, taxes et versement assimilés, les charges de personnel, autres charges des activités ordinaires et charges financières. Dans ce paragraphe, il y a deux types de charges :

- Charges fixes : ce sont les charges liées à une structure donnée de l'entreprise comme les charges extérieures, les charges de personnel et dotation aux amortissements.
- Charges variables : ce sont les achats consommés, les impôts, taxes et versement assimilés et les charges financières. Elles évoluent avec le volume de l'activité de l'entreprise.

## 1. Achats consommés

### 1.1. Achats de poussins

Pour éviter le risque de rupture et de fidéliser les clients, on a prévu d'acheter 400 poussins par mois. Pour ne pas être trop optimiste dans ce qu'on fait, on a aussi envisager une perte de 5% entre l'arrivée des poussins et la vente des poulets si les conditions d'élevage sont correctes.

**Tableau n° XXVII: Prévision d'achat de poussin**

Rub	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
1	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800
2	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800
3	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800
4	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800
5	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800

*Source : Notre propre prévision, année 2009*

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

Ainsi, le budget d'achat de poussin se présente comme suit :

**Tableau n° XXVIII: Budget d'achat de poussin**

Année	Quantité	PU (en Ar)	Montant
1	4 800	800	3 840 000
2	4 800	800	3 840 000
3	4 800	800	3 840 000
4	4 800	800	3 840 000
5	4 800	800	3 840 000

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

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

### 1.2. Achat de provendes

Pour déterminer l'achat d'une provende il faut en tenir compte des deux aspects suivants : la consommation des poulets et la gestion de stocks.

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

1,5 kg de provende de démarrage et 3,5 kg de provende de finition.

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

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

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

**Tableau n° XXIX: Budget d'achat de provende**

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Démarrage	4 700 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Finition	11 800 000	11 860 920	11 860 920	11 860 920	11 860 920
<b>Total provende</b>	<b>16 500 000</b>	<b>15 460 920</b>	<b>15 460 920</b>	<b>15 460 920</b>	<b>15 460 920</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Ce tableau récapitule le budget alloué aux achats de provende. Pour la première année, il est supérieur aux quatre autres années parce que nous avons mis en stocks de provendes de démarrage pour 20 jours et provende de finition pour 10 jours. Donc c'est un stock pour 30 jours. La raison de ce choix est pour éviter la rupture de stock en cas d'insuffisance ou d'inexistence de provende. Nous avons donc en stock 500 kg (pour 20 jours) de Provende de démarrage et 544 kg (pour 10 jours) de Provende de finition

### **1.3. Achats de produits vétérinaires**

La vaccination est très importante, non seulement pour sauvegarder la santé des poules mais aussi pour éviter les pertes en traitement et les dépenses énormes provoquées par la maladie. L'élevage de poulet de chair est à cycle court donc, il n'a besoin que de trois vaccins. Le tableau ci-dessous nous montre le budget nécessaire pour chaque entrée de poussins. Les dépenses annuelles de produits vétérinaires sont comme suit :

**Tableau n° XXX: Budget annuel de produit vétérinaire**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vaccin HB 1 (100 doses) 1 <sup>er</sup> jours	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Vaccin la sota (100 doses) 21 <sup>ème</sup> jours	185 000	185 000	185 000	185 000	185 000
Vaccingumboro (100 doses) 18 <sup>ème</sup> jours	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Anti-stress	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
Vitamine	220 000	220 000	220 000	220 000	220 000
Désinfectant (vircons)	375 000	375 000	375 000	375 000	375 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 920 000</b>	<b>1 920 000</b>	<b>1 920 000</b>	<b>1 920 000</b>	<b>1 920 000</b>

*Source : Notre enquête personnelle, Mars 2009 à Maroantsetra.*

## 2. Autres consommations

Le budget des autres consommations qui regroupe : les frais de transport et déplacement, la communication et autres charges externes.

**Tableau n° XXXI: Budget des charges externes**

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Transport et déplacement	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Communication	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Autres	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
<b>TOTAL</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

## 3. Charges du personnel

**Tableau n° XXXII: Charge du personnel**

Poste	Salaire de base	Nb	Montant brut	Charges sociales		IRSA	Salaire à payer par mois
				CNaPS	OMSI		
Gérant	350 000	1	350 000	3 500	3 500	19 025	323 975
Resptech	200 000	1	200 000	2 000	2 000	2 500	193 500
Commercial	160 000	1	160 000	1 600	1 600	2 500	154 300
Eleveurs	120 000	2	240 000	2 400	2 400	300	234 900
Sécurité	72 000	1	72 000	720	720	300	70 260
<b>Total</b>	<b>922 000</b>	<b>6</b>	<b>1 042 000</b>	<b>10 220</b>	<b>10 220</b>	<b>24 625</b>	<b>976 935</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*



Les charges patronales s'élèvent à : .....Ar 194 180 par mois.

Les charges sociales s'élèvent à : .....Ar 20 440 par mois.

Charge du personnel mensuelle = + salaire net à payer par mois

+ IRSA à payer par mois

+ Charges sociales (CNaPS et OMSIE travailleur par mois qui sont respectivement 1% de salaire brut par mois)

+ Charges patronales (CNaPS et OMSIE employeur qui sont respectivement 13% et 6% de salaire brut par mois).

En tout, les charges du personnel pour un mois donné s'élèvent à Ar 1 216 180 soit

Ar 14 594 160 par an. A titre de notre projet, on ne prévoit pas une augmentation de salaire d'ici 5ans.

#### 4. Charges financières

Comme nous avons précisé auparavant , nous allons recourir à un emprunt relatif à la somme de Ar 1 000 000 auprès de la Banque au début de l'exercice pour le financement des activités, c'est -à- dire un crédit de fonctionnement.

Avec : Montant :	1 000 000
Durée de remboursement :	12 mois
Taux (t) :	23%
Intérêt :	capital x t
	1 000 000 x 23%
<b>Intérêt</b>	<b>= 230 000</b>

**Tableau n° XXXIII: récapitulatif des Charges financières**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges financières	1 730 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

A la fin de la première année nous avons commencé à rembourser le crédit contracté auprès de la banque, donc pour l'année 1 c'est le cumul de dette à LMT et la dette à CT.

Nous pouvons maintenant dégager la récapitulation des charges dans le tableau ci-après :

**Tableau n° XXXIV: Tableau des charges**

<b>CHARGES</b>	<b>Année1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Achats					
Poussins	3 840 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000
Provendes	16 500 000	15 460 920	15 460 920	15 460 920	15 460 920
Produits vétérinaires	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000
Litières	450 000	450 000	450 000	450 000	450 000
<b>Total achats</b>	<b>22 710 000</b>	<b>21 670 920</b>	<b>21 670 920</b>	<b>21 670 920</b>	<b>21 670 920</b>
Service extérieur et autres consommations					
	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
<b>Total service extérieur</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>
Autre service extérieur					
Transport et déplacement	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Communication	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Autres	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
<b>Total services extérieurs et autres services extérieurs</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 300 000</b>
<b>Impôts et taxes</b>	<b>400 000</b>	<b>425 000</b>	<b>435 500</b>	<b>450 000</b>	<b>400 000</b>
<b>Charge du personnel</b>	<b>14 594 160</b>	<b>14 594 160</b>	<b>14 594 160</b>	<b>14 594 160</b>	<b>14 594 160</b>
Dotation aux amortissements					
Immo incorpo	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Construction	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Mat informatique	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
M.M.B	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Matériel d'équipement	620 000	620 000	620 000	620 000	620 000
<b>Total dotation aux amortissements</b>	<b>2 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>2 000 000</b>
<b>Charges financières</b>	<b>1 730 000</b>	<b>1 200 000</b>	<b>900 000</b>	<b>600 000</b>	<b>300 000</b>
<b>Total des charges</b>	<b>43 734 160</b>	<b>42 190 080</b>	<b>41 900 580</b>	<b>41 615 080</b>	<b>41 265 080</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

## §2-Comptes des produits

Ces comptes renferment les ressources, c'est – à- dire, un enrichissement pour le projet en question. D'où le tableau suivant récapitule qui les ventes qu'on a envisagé de réaliser. Ainsi, les produits de notre entreprise sont :

**Tableau n°XXXV: Vente annuelle**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Prix de vente par kg (1)	6500	7000	7000	7000	7000
Poids d'un poulet abattu (2)	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Nbre de poulets (3)	4560	4460	4 510	4 585	4 687
Vente annuelle (a)	44 460 000	46 830 000	47 355 000	48 142 500	49 213 500

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

(a) = (1) x (2) x (3)

Pour le chiffre d'affaires, on a constaté une augmentation de 2 370 000 Ar en année 2 par rapport à l'année 1. Ce qui explique que notre entreprise fait de son mieux pour récupérer en premier temps les capitaux investis, rembourser les emprunts qu'on a contractés auprès de la banque, et en même temps de payer les salaires du personnel et autres charges de fonctionnement de l'entreprise.

Et pour les 3 années à venir, il y aura une augmentation respective de 525 000, 787 500 et 1 071 000 Ariary.

Quant à la prévision des poulets vendus, en première année il faut qu'on vende 4560 poulets à Ar 6 500 le Kg et en deuxième notre vente a diminué et tombe jusqu'à 4460 poulets à Ar 7 000 le Kg. Et nous pensons que cette diminution est due sans aucun doute à notre prix. A partir de l'année 3, les clients commencent à nous faire confiance et petit à petit le nombre de nos clients augmente et en même temps le nombre de poulets vendus augmente et allant jusqu'à 4687 poulets vendus en année 5.

Avant la prise de décision, c'est- à- dire l'octroi d'un crédit, les institutions financières telles que les banques ou les organismes de financement ont besoin d'analyser les états financiers de l'entreprise. Après cette analyse, ils peuvent tirer une conclusion de refuser ou d'accepter le financement du projet. On peut ainsi dire que les états financiers véhiculent l'image du projet quant à sa rentabilité. Ces états financiers sont définitifs car ils intègrent les charges financières engendrées par l'emprunt.

## CHAPITRE II. ANALYSE DE LA FAISABILITE

Dans ce chapitre, nous allons essayer de voir les outils permettant de mesurer la rentabilité de ce projet : les résultats prévisionnels, le seuil de rentabilité, le plan de trésorerie et le bilan prévisionnel.

### Section I. Analyse de rentabilité

« Le terme de rentabilité désigne la capacité qu'a une activité de dégager un revenu supérieur à celui qui a été engagé pour mener à bien cette activité »<sup>1</sup>

Le but précis de l'entreprise est de faire des bénéfices quelles que soient leurs utilisations ultérieures : dividende, placement pour objectif économique ou social.

La rentabilité est surtout l'augmentation des ressources internes pour financer ses investissements ou améliorer le fonds de roulement.

#### §1-Présentation du compte de résultat

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

Les charges sont des diminutions d'avantages économiques au cours de la période sous forme de consommations, de sorties, de diminutions d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que par des distributions aux participants aux capitaux propres.

Le chiffre d'affaires correspond aux ventes de marchandises et production vendue de biens et services évalués sur la base du prix de vente hors taxes récupérables et réalisés par l'entité avec les tiers à l'occasion de son activité normale et courante.

Le résultat net de l'exercice est égal à la différence entre le total des produits et le total des charges de cet exercice. Il doit pouvoir être rapproché de la variation des capitaux propres entre le début et la fin de l'exercice, hors opérations affectant directement le montant des capitaux propres sans constituer des charges ou des produits.

---

<sup>1</sup>Jacques GENERAUX Economie politique, concepts de base et comptabilité nationale, 4ème édition, 2006, Page 28

**Tableau n° XXXVI: Présentation du compte de résultat prévisionnel**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Chiffres d'affaires	44 460 000	46 830 000	47 355 000	48 142 500	49 213 500
Production stockée					
Production immobilisée					
<b>I. PRODUCTION DE L'EXO</b>	<b>44 460 000</b>	<b>46 830 000</b>	<b>47 355 000</b>	<b>48 142 500</b>	<b>49 213 500</b>
Achats consommés	22 710 000	21 670 920	21 670 920	21 670 920	21 670 920
Charges ext et autres consom	2 300 000	2 300 000	2 300 000	2 300 000	2 300 000
<b>II. CONSOMMATION INTER</b>	<b>25 010 000</b>	<b>23 970 920</b>	<b>23 970 920</b>	<b>23 970 920</b>	<b>23 970 920</b>
<b>III. VALEUR AJOUTEE (I-II)</b>	<b>19 450 000</b>	<b>22 859 080</b>	<b>23 384 080</b>	<b>24 171 580</b>	<b>25 242 580</b>
Charges de personnel	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160
Impôts et taxes	400 000	435 500	425 000	450 000	400 000
<b>IV. EXCEDENT BRUT D'EXPL</b>	<b>4 455 840</b>	<b>7 829 420</b>	<b>8 364 920</b>	<b>9 127 420</b>	<b>10 248 420</b>
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotation aux amortissements	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<b>V. RESULTAT OPER</b>	<b>2 455 840</b>	<b>5 829 420</b>	<b>6 364 920</b>	<b>7 127 420</b>	<b>8 248 420</b>
Produits financiers					
Charges financières	1 730 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000
<b>VI. RESULTAT FINANCIER</b>	<b>(1 730 000)</b>	<b>(1 200 000)</b>	<b>(900 000)</b>	<b>(600 000)</b>	<b>(300 000)</b>
<b>VII. RESULTAT</b>	<b>725 840</b>	<b>4 629 420</b>	<b>5 464 920</b>	<b>6 527 420</b>	<b>7 948 420</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après ce tableau, malgré le bénéfice de 725 840 Ariary en 1<sup>ère</sup> année, on peut dire qu'à partir de la 2<sup>ème</sup> année, le projet dégage un peu plus de résultat positif et augmente d'un rythme croissant pour chaque année.

## §2-Seuil de rentabilité

### 1. Définition<sup>1</sup>

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

### 2. Unité du seuil de rentabilité

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

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

### 3. Calcul du seuil de rentabilité<sup>2</sup>

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

- la variabilité de certaines charges ;
- l'existence de charge de structure ;
- et le chiffre d'affaires correspondant à un résultat nul.

Donc, pour obtenir la formule générale du seuil de rentabilité, il nous faut connaître les dépenses de fonctionnement de l'E/se qui peuvent être divisées entre les variables.

#### 3.1. Charges variables

Ce sont des charges qui varient en fonction du volume d'activité et sont notamment : Les impôts et taxes, les charges financières et les achats consommés

**Tableau n° XXXVII: charges variables**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Achats consommés	22 710 000	21 670 920	21 670 920	21 670 920	21 670 920
Charges financières	1 730 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000
Impôts et taxes	400 000	425 000	435 500	450 000	400 000
<b>Total des CV</b>	<b>24 840 000</b>	<b>23 295 920</b>	<b>23 006 420</b>	<b>22 720 920</b>	<b>22 370 920</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

<sup>1</sup> Pauline SABOTSY, cours CAE II, 3<sup>ème</sup> année gestion, Université de Toamasina, .2004- 2005.

<sup>2</sup> : José Lala Nirisoa RANDRIANAIVO, Cours gestion financière, 2<sup>ème</sup> année gestion, Université de Toamasina, 2003-2004

### 3.2. Charges fixes

Les charges fixes appelées aussi charges de structure sont des charges qui ne subissent aucune fluctuation avec l'évolution du chiffre d'affaires ; ce sont:

- ❖ Les services extérieurs et autres consommations
- ❖ Les charges du personnel
- ❖ Les dotations aux amortissements

**Tableau n° XXXVIII: Charges fixes**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Les services extérieurs et autres consommations	2 300 000	2 300 000	2 300 000	2 300 000	2 300 000
Les charges du personnel	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160
Dotation aux amorts	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<b>Total des CF</b>	<b>18 894 160</b>	<b>18 894 160</b>	<b>18 894 160</b>	<b>18 894 160</b>	<b>18 894 160</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

### 3.3. Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité

SR : le seuil de rentabilité

CV : les charges variables

CF : les charges fixes

CA : le chiffre d'affaires

M/CV : la marge sur coût variable

R : le résultat

Soit :  $R = CA - (CV \div CF)$

$R = (CA - CV) - CF$

$R = M/CV - CF$

Avec  $M/CV = CA - CV$

Nous avons la formule :  $SR = \frac{CA \times CF}{M/CV}$

**Tableau n° XXXIX: Calcul du seuil de rentabilité en valeur**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
CA	44 460 000	46 830 000	47 355 000	48 142 500	49 213 500
CV	24 840 000	23 295 920	23 006 420	22 720 920	22 370 920
M/CV	19 620 000	23 534 080	24 348 580	25 421 580	26 842 580
CF	18 894 160	18 894 160	18 894 160	18 894 160	18 894 160
R	725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
<b>SR<sup>1</sup></b>	<b>42 815 207</b>	<b>37 597 115</b>	<b>36 746 822</b>	<b>35 781 100</b>	<b>34 640 774</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Ce tableau peut être expliqué d'une manière suivante : lorsque notre chiffre d'affaires tombe à Ar 42 790 412, cela explique qu'on ne réalise ni perte ni bénéfice. A partir de cela, on ne dégagera que de profit. Ainsi, le tableau ci-après montrera en quelque sorte le nombre de poulets qu'il faut vendre pour atteindre ce seuil de rentabilité.

**SR en Valeur**

$$\text{SR en Qté (Poulets)} = \frac{\text{SR en Valeur}}{\text{Prix de vente} \times \text{poids d'un poulet abattu}}$$

**Tableau n° XL : Calcul du seuil de rentabilité en q uantité**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
SR	42 815 207	37 597 115	36 746 822	35 781 100	34 640 774
SR en Qté	4 391	3 581	3 500	3 408	3 299

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Comme on l'avait dit auparavant, les charges de structures restent toujours fixes quelles que soient les circonstances. Ainsi, notre nouvelle charge variable pour annuler notre résultat durant les ans de vie de notre projet est présentée ci-dessous.

$$R = M/CV - CF$$

$$\text{Comme } R = 0$$

$$M/CV = CF \quad \longrightarrow \quad CV = \text{SR en valeur} - CF$$

<sup>1</sup> : Approximation supérieure pour faciliter le calcul



**Tableau n° XLI : Calcul des charges variables au SR**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
SR en valeur	42 815 207	37 597 115	36 746 822	35 781 100	34 640 774
CF	18 894 160	18 894 160	18 894 160	18 894 160	18 894 160
<b>Nouvelle CV</b>	<b>23 921 047</b>	<b>18 702 955</b>	<b>17 852 662</b>	<b>16 886 940</b>	<b>15 746 614</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

## **Section II. Flux de trésorerie**

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

Son but est d'ajuster la durée du programme et de financement que l'on doit appliquer afin de faire face aux dépenses. Un tableau des flux de trésorerie présente les entrées et les sorties de trésorerie et d'équivalents de trésorerie intervenus pendant l'exercice selon leur origine :

- les flux de trésorerie liés à l'activité
- les flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement : décaissements sur acquisition d'immobilisation
- les flux de trésorerie liés aux opérations de financement : Dividendes versées aux actionnaires ; emprunts, remboursement d'emprunt

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont présentés soit par une méthode directe, soit par une méthode indirecte. Celui que nous allons apporter à notre devoir c'est celle de la méthode indirecte.

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...).

**Tableau n° XLII: Flux de trésorerie**

RUBRIQUE	Note	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
FT liés à l'activité						
Résultat net de l'exercice		725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
<b>Ajustements pour:</b>						
Amortissement		2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<b>FT générés par l'activité (A)</b>		<b>2 725 840</b>	<b>6 639 920</b>	<b>7 454 420</b>	<b>8 527 420</b>	<b>9 948 420</b>
<b>FT liés aux opéras d'invest</b>						
Décaissement sur immo		(10 000 000)				
<b>FT liés aux opér d'in-vest(B)</b>		<b>(10 000 000)</b>	-	-	-	-
<b>FT liés aux opér de fin</b>						
Fonds propres		2 500 000	-	-	-	-
Emission d'emprunt		7 500 000	-	-	-	-
Remboursement d'emprunt		(2 500 000)	(1 500 000)	(1 500 000)	(1 500 000)	(1 500 000)
<b>FT liés aux opér de fin( C )</b>		<b>7 500 000</b>	<b>(1 500 000)</b>	<b>(1 500 000)</b>	<b>(1 500 000)</b>	<b>(1 500 000)</b>
<b>Variation de trésorerie de la période(A+B+C)</b>		<b>225 840</b>	<b>5 139 920</b>	<b>5 954 420</b>	<b>7 027 420</b>	<b>8 448 420</b>
<b>Trésorerie d'ouverture</b>		8 500 000	8 725 840	13 865 760	19 820 180	26 847 600
<b>Trésorerie de clôture</b>		8 725 840	13 865 760	19 820 180	26 847 600	35 296 020
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>225 840</b>	<b>5 139 920</b>	<b>5 954 420</b>	<b>7 027 420</b>	<b>8 448 420</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Ce tableau nous permet de voir que dès la 1ère année, ce projet dégage une trésorerie positive, ce qui signifie qu'on pourra rembourser l'emprunt qu'on a contracté auprès de la banque.

### **§1-. Capacité d'autofinancement (CAF)**

La CAF<sup>1</sup> représente le montant des sommes dégagées par l'exploitation qui reste disponible à la fin de l'exercice. C'est le surplus de trésorerie dégagée par l'activité ; c'est – à – dire, la différence entre les produits encaissés ou encaissables et les charges dé-

<sup>1</sup> José Lala Nirisoa RANDRIANAIVO, Cours gestion financière, 2<sup>ème</sup> année gestion, Université de Toamasina, 2003-2004

caissées ou décaissables. On peut dire que la CAF apparaît donc comme la différence entre les flux de trésorerie entrants et sortants générés à partir des opérations courantes. On a la formule générale :

$$\text{CAF} = \text{Résultat} - \text{Produits non encaissables} + \text{Produits non décaissables}$$

**Tableau n° XLIII: CAF**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
Dotation aux amorts	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<b>CAF</b>	<b>2 725 840</b>	<b>6 639 920</b>	<b>7 454 420</b>	<b>8 527 420</b>	<b>9 948 420</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

### §2-Cash flow

Le cash-flow prévisionnel est le potentiel de financement de l'entreprise, c'est-à-dire, les ressources obtenues par l'exploitation susceptibles d'être utilisées pour le fonctionnement du projet. On a la formule :

$$\text{CASH- FLOW} = \text{CAF} - \text{Remboursement d'emprunt}$$

**Tableau n° XLIV: Cash-flow prévisionnel**

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF	2 725 840	6 639 920	7 454 420	8 527 420	9 948 420
Remboursement d'emprunt	2 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Cash-flow	225 840	5 139 920	5 954 420	7 027 420	8 448 420

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

### Section III. Bilan prévisionnel

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres d'une entité à la date de clôture des comptes. Le classement des éléments dans chaque subdivision du bilan devrait répondre aux définitions d'un actif, d'un passif et des capitaux propres.

Dans la présentation du bilan, il y a lieu de faire la distinction entre les éléments courants et non courants. Et nous tenons à signaler qu'à chaque fin d'exercice, nous incorporons le bénéfice au capital.

Tableau n° XLV : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 1

ACTIF	Note	Année 1 Valeur brute	Amort/prov	Année 1 Net	Année 0 Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>					
Immobilisations incorporelles		500 000	100 000	400 000	Néant
Immobilisations corporelles		9 500 000	1 900 000	7 600 000	
Construction		5 000 000	1 000 000	4 000 000	
MMB		200 000	40 000	160 000	
Matériel informatique		1 200 000	240 000	960 000	
Matériels et outillage		3 100 000	620 000	2 480 000	
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>10 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>8 000 000</b>	
<b>ACTIFS COURANTS</b>					
Stocks		-		-	
Trésorerie		8 725 840		8 725 840	
<b>Total des actifs courants</b>		<b>8 725 840</b>	<b>-</b>	<b>8 725 840</b>	
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>18 725 840</b>	<b>2 000 000</b>	<b>16 725 840</b>	
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>			Note	Année 1	Année 0
<b>CAPITAUX PROPRES</b>					
Capital				10 000 000	Néant
Report à nouveau					
Résultat net				725 840	
TOTAL I				<b>10 725 840</b>	
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>					
Emprunts et dettes financières				6 000 000	
TOTAL II				<b>6 000 000</b>	
<b>PASSIFS COURANTS</b>					
Dettes à court terme				0	
TOTAL III				<b>0</b>	
<b>TOTAL DES PASSIFS</b>				<b>16 725 840</b>	

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Tableau n° XLVI : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 2

ACTIF	Note	Année 2 Valeur brute	Amort/prov	Année 2 Net	Année 1 Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>					
Immobilisations incorporelles		500 000	200 000	300 000	400 000
Immobilisations corporelles		9 500 000	3 800 000	5 700 000	7 600 000
Construction		5 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000
MMB		200 000	80 000	120 000	160 000
Matériel informatique		1 200 000	480 000	720 000	960 000
Matériels et outillage		3 100 000	1 240 000	1 860 000	2 480 000
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>10 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>6 000 000</b>	<b>8 000 000</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>					
Stocks		-		-	-
Trésorerie		13 865 760		13 865 760	8 725 840
<b>Total des actifs courants</b>		<b>13 865 760</b>	<b>-</b>	<b>13 865 760</b>	<b>8 725 840</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>23 865 760</b>	<b>4 000 000</b>	<b>19 865 760</b>	<b>16 725 840</b>
<b>PASSIFS</b>			<b>Note</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 1</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>					
Capital				10 000 000	10 000 000
Report à nouveau				725 840	
Résultat net				4 639 920	725 840
<b>TOTAL I</b>				<b>15 232 426</b>	<b>15 365 760</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>					
Emprunts et dettes financières				4 500 000	6 000 000
<b>TOTAL II</b>				<b>4 500 000</b>	<b>4 500 000</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>					
Dettes à court terme				0	0
<b>TOTAL III</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DES PASSIFS</b>				<b>19 865 760</b>	<b>16 725 840</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Tableau n° XLVII : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 3

ACTIF	Note	Année 3 Valeur brute	Amort/prov	Année 3 Net	Année 2 Net
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>					
Immobilisations incorporelles		500 000	300 000	200 000	300 000
Immobilisations corporelles		9 500 000	5 700 000	3 800 000	5 700 000
Construction		5 000 000	3 000 000	2 000 000	3 000 000
MMB		200 000	120 000	80 000	120 000
Matériel informatique		1 200 000	720 000	480 000	720 000
Matériels et outillage		3 100 000	1 860 000	1 240 000	1 860 000
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>10 000 000</b>	<b>6 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>6 000 000</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>					
Stocks		-		-	-
Trésorerie		19 820 180		19 820 180	13 865 760
<b>Total des actifs courants</b>		<b>19 820 180</b>		<b>19 820 180</b>	<b>13 865 760</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>29 820 180</b>	<b>6 000 000</b>	<b>23 820 180</b>	<b>19 865 760</b>
<b>PASSIFS</b>			<b>Note</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 2</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>					
Capital				10 000 000	10 000 000
Report à nouveau				5 365 760	725 840
Résultat net				5 454 420	4 639 920
<b>TOTAL I</b>				<b>20 620 179</b>	<b>20 820 180</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>					
Emprunts et dettes financières				3 000 000	4 500 000
<b>TOTAL II</b>				<b>3 000 000</b>	<b>3 000 000</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>					
Dettes à court terme				0	0
<b>TOTAL III</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DES PASSIFS</b>				<b>23 820 180</b>	<b>19 865 760</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

**Tableau n° XLVIII : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 4**

ACTIF	Note	Année 4 Valeur brute	Amort/prov	Année 4 Net	Année 3 Net
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>					
Immobilisations incorporelles		500 000	400 000	100 000	200 000
Immobilisations corporelles		9 500 000	7 600 000	1 900 000	3 800 000
Construction		5 000 000	4 000 000	1 000 000	2 000 000
MMB		200 000	160 000	40 000	80 000
Matériel informatique		1 200 000	960 000	240 000	480 000
Matériels et outillage		3 100 000	2 480 000	620 000	1 240 000
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>10 000 000</b>	<b>8 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>4 000 000</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>					
Stocks		-		-	-
Trésorerie		26 847 600		26 847 600	19 820 180
<b>Total des actifs courants</b>		<b>26 847 600</b>	<b>-</b>	<b>26 847 600</b>	<b>19 820 180</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>36 847 600</b>	<b>8 000 000</b>	<b>28 847 600</b>	<b>23 820 180</b>
<b>PASSIFS</b>			<b>Note</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 3</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>					
Capital				10 000 000	10 000 000
Report à nouveau				10 820 180	5 365 760
Résultat net				6 527 420	5 454 420
<b>TOTAL I</b>				<b>27 247 599</b>	<b>27 347 600</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>					
Emprunts et dettes financières				1 500 000	3 000 000
<b>TOTAL II</b>				<b>1 500 000</b>	<b>1 500 000</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>					
Dettes à court terme				0	0
<b>TOTAL III</b>				<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DES PASSIFS</b>				<b>28 847 600</b>	<b>23 820 180</b>

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

**Tableau n° XLIX : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 5**

<b>ACTIF</b>	Note	Année 5 Valeur brute	Amort/prov	Année 5 Net	Année 4 Net
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>					
<b>Immobilisations incorporelles</b>		<b>500 000</b>	<b>500 000</b>	-	<b>100 000</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>		<b>9 500 000</b>	<b>9 500 000</b>		<b>1 900 000</b>
Construction		5 000 000	5 000 000	-	1 000 000
MMB		200 000	200 000	-	40 000
Matériel informatique		1 200 000	1 200 000	-	240 000
Matériels et outillage		3 100 000	3 100 000	-	620 000
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>10 000 000</b>	<b>10 000 000</b>	-	<b>2 000 000</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>					
Stocks		-		-	-
Trésorerie		35 296 020		35 296 020	26 847 600
<b>Total des actifs courants</b>		<b>35 296 020</b>	-	<b>35 296 020</b>	<b>26 847 600</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>45 296 020</b>	<b>10 000 000</b>	<b>35 296 020</b>	<b>28 847 600</b>
<b>PASSIFS</b>			<b>Note</b>	<b>Année 5</b>	<b>Année 4</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>					
Capital				10 000 000	10 000 000
Report à nouveau				17 347 600	10 820 180
Résultat net				7 948 420	6 527 420
	<b>TOTAL I</b>			<b>35 296 019</b>	<b>35 296 020</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>					
Emprunts et dettes financières				0	1 500 000
	<b>TOTAL II</b>			<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>					
Dettes à court terme				0	0
	<b>TOTAL III</b>			<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DES PASSIFS</b>				<b>35 296 020</b>	<b>28 847 600</b>

**Source :** Notre propre calcul, année 2009

D'après ces tableaux, nous avons constaté que l'entreprise a une situation financière saine c'est-à-dire sa trésorerie ne cesse de s'améliorer au cours de la durée prévue du projet. Elle est d'Ar 8.725.840 à la première année et atteint de Ar 35.296.020 à la cinquième année d'exploitation. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que l'entreprise pourra payer les charges financières et assimilées envers la banque.



## CHAPITRE III. EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

### Section I: Evaluation commerciale et économique

#### §1-Evaluation commerciale

Tableau n°L: Calcul de rentabilité commerciale

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
CA	44 460 000	46 830 000	47 355 000	48 142 500	49 213 500
R <sub>c</sub>	0,02	0,10	0,12	0,14	0,16

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

CA : Chiffre d'affaires

R<sub>c</sub> : rentabilité commerciale

$$\text{On a: } \frac{\text{RésultatNet}}{\text{Chiffred'affaire}}$$

Grâce à ce tableau, nous pouvons conclure que de l'année 1 et 2, les R<sub>c</sub> sont respectivement égale, à 0,02 et 0,10 avec une tendance croissante qui signifie que les bénéfices évoluent au fur et à mesure de l'année.

Bref, ce projet dégage une rentabilité commerciale très positive.

#### §2-Evaluation économique

Ce type d'évaluation nécessite une bonne connaissance de la 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 nationale 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.

##### 1. Ratio de rentabilité économique

Le ratio de rentabilité économique met en évidence la qualité de la société d'un pays et les modalités d'intégration du projet dans ses structures. Dans cette étude, nous avons besoin de la valeur ajoutée qui exprime l'apport spécifique de l'activité économique

nationale. C'est aussi un élément nécessaire à la comptabilité nationale.

Ainsi, pour obtenir les ratios de rentabilité économique, il est jugé important de connaître les valeurs ajoutées pour les cinq années. Le tableau suivant représente la valeur ajoutée :

**Tableau n°LI: Valeur ajoutée (VA)**

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
VA	19 450 000	22 859 080	23 384 080	24 171 580	25 242 580

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

## 2. Calcul des ratios économiques

Quatre ratios vont être évoqués pour la mesure de ce ratio :

- le rendement du personnel
- facteur du travail
- performance économique
- structure des achats

Le tableau ci-après représente les éléments nécessaires pour le calcul de ces ratios

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

ELEMENTS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Effectif	6	6	6	6	6
Charges du personnel	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160	14 594 160
Résultat	725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
Achats	22 710 000	21 670 920	21 670 920	21 670 920	21 670 920

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

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

🚩 ratios de rendement du personnel(R)

$$\bullet R = \frac{VA}{Effectif}$$

✚ efficacité du facteur de travail (R1)

$$\bullet R_1 = \frac{\text{Charges du Personnel}}{VA}$$

✚ performances économiques (R2)

$$\bullet R_2 = \frac{\text{Résultat Net}}{VA}$$

✚ Ratios de structure des achats (R3)

$$\bullet R_3 = \frac{\text{Achat}}{VA}$$

**Tableau n°LIII: ratios de rentabilité économique**

RATIOS	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R	3 241 667	3 809 847	3 897 347	4 028 597	4 207 097
R1	0,75	0,64	0,62	0,60	0,58
R2	0,04	0,20	0,23	0,27	0,31
R3	1,17	0,95	0,93	0,90	0,86

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

R : ces ratios sont croissants d'une année à l'autre, le projet a donc suffisamment d'employés

R1 : le taux a une 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.

R3 : le ratio est ici faible car l'entreprise a pu réaliser une économie sur sa consommation.

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

## **Section II:Evaluation financière**

### **§1-.Temps de récupération des capitaux investis**

Par définition<sup>1</sup> : le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) est la date à laquelle les investissements sont récupérés

C'est un délai par lequel les recettes d'exploitation (charges déduites) sont égales au montant des investissements initiaux. C'est également la période où le montant des

<sup>1</sup>Vololonirina RAVELOSON, Cours gestion budgétaire, 3<sup>ème</sup> année gestion, Université Toamasina, 2004-2005

capitaux équivaut au montant des cash-flows.

**Tableau n°LIV: Détermination des cash-flows cumulés**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
K	225 840	5 139 920	5 954 420	7 027 420	8 448 420
K. cumulés	225 840	5 365 760	11 320 180	18 347 600	26 796 020

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

K : Cash-Flow

Comme à la troisième année le cumul des cash-flows est strictement supérieur à l'investissement, d'où :

$$\text{Délai} = 2 + (10\,000\,000 - 5\,365\,760) / (11\,302\,180 - 5\,365\,760)$$

$$d = 2 + 0,78 = 2,78 \text{ ans}$$

$$\text{Soit } 0,78 \times 12 = 9,36 \text{ mois}$$

$$\text{Et } 0,36 \times 30 = 10,80 \text{ soit égal à 11 jours}$$

Pour ce projet, le fonds investi sera récupéré dans **2ans 9 mois et 11 jours**

### **§2-. Valeur actuelle nette (VAN)**

Elle est aussi appelée bénéfice actualisé, la VAN est la méthode la plus utilisée et la plus connue. Elle permet de savoir si le projet est rentable, c'est-à-dire cas d'une VAN positive ou non rentable si la VAN est négative. Elle permet aussi de comparer le montant de l'investissement avec celui des ressources ou cash-flow obtenus durant la durée de vie de l'investissement, où les recettes et les dépenses sont ramenées à leur valeur actuelle.

Elle s'obtient par la différence entre la somme des cash-flows actualisés et la dépense initiale.

D'où la formule :

$$VAN = \sum_{p=0}^n k_p(1+i)^{-p} - (I)$$

**Tableau n°LV: Tableau cash- flow actualisé (taux d' actualisation 20%)**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
K	225 840	5 139 920	5 954 420	7 027 420	8 448 420
K. ACTUALISES	188 200	3 569 389	3 445 845	3 388 995	3 395 231
K. ACTUALISES CUMULES	188 200	3 757 589	7 203 434	10 592 429	13 987 659

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

P : durée de vie de projet

I : investissement

i : taux d'actualisation

VAN = cash-flow actualisé – (investissement)

VAN = 13 987 659 – 10 000 000

Donc on a :

$$\text{VAN} = 3\,987\,659 \text{ Ar}$$

D'un taux d'actualisation de 20%, nous pouvons déduire du présent calcul que le projet présente une somme de flux financier actualisé positif d'Ar 3 987 659. Par conséquent, le projet est acceptable et intéressant du point de vue financier.

Néanmoins, la VAN ne peut être utilisée pour la comparaison de plusieurs projets que si les durées de ceux-ci sont plus ou moins identiques et pour la fiabilité de la comparaison, les investissements initiaux doivent être identiques aussi.

C'est pourquoi, pour obtenir une bonne évaluation, il faut tenir compte d'autres critères plus efficaces, qui sont le taux de rentabilité interne et l'indice de profitabilité. Nous allons voir ces deux critères ci-après et successivement

### §3-Taux de rentabilité interne ou TRI

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui rentabilise les capitaux engagés par l'entreprise. C'est aussi le taux d'actualisation par laquelle la somme des cash-flow actualisé annule le montant de l'investissement

Dans cette méthode, la formulation du taux de rentabilité interne se définit comme suit :

$$\sum \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - I = 0$$

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

$$\sum \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - (I) = \text{VAN} = 0$$

Alors on a,  $\sum \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} = I$

Pratiquement, pour trouver ce taux, on calcule par approximation successive jusqu'à ce que les résultats soient obtenus  $\sum \text{Cash-flow} (1+i)^{-n} - (I) \leq 0$  ; il suffit alors d'effectuer une interpolation linéaire pour trouver ce taux.

Pour que le projet soit viable et à la fois fiable, le taux de rentabilité interne doit

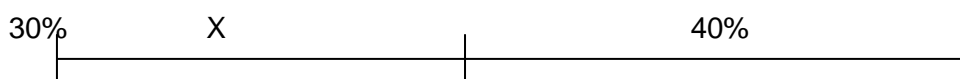
être supérieur au taux d'emprunt, effectivement, si ce taux est élevé, l'investissement est très intéressant.

**Tableau n°LVI: calcul de TRI**

ANNEE	Cash-flow	i =30%	i = 40%
1	225 840	173 723	161 314
2	5 139 920	3 041 373	2 622 408
3	5 954 420	2 710 250	2 169 978
4	7 027 420	2 460 495	1 829 295
5	8 448 420	2 275 405	1 570 852
<b>Total</b>		<b>10 661 246</b>	<b>8 353 848</b>
<b>VAN (30%)</b>		<b>661 246</b>	
<b>VAN (40%)</b>		<b>-1 646 152</b>	

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après ce tableau on a:



**661 246 0**

**- 1 646 152**

X- 40

0 + 1 646 152

\_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

30 - 40

661 246 + 1 646 152

X- 40

\_\_\_\_\_ = 0,71

- 10

X - 40 = - 7,10

X = - 7,10 + 40

**x =32,90%**

**D'où**

<b>TRI = 32,90%</b>
---------------------

On en conclut qu'à ce TRI égal à 32,90% l'investissement et la recette nette de trésorerie sont équivalents. Aussi, ce taux nous permet d'affirmer que le projet est rentable parce que le TRI est supérieur au taux d'emprunt qui est de 20% ou du coût du capi-

tal nécessaire au financement du projet. En d'autres termes, il représente le coût maximum de capital susceptible de financer le projet

#### **§4-Indice de profitabilité (IP)**

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un franc de capital investi supérieur à 1. Suivant cette méthode, nous calculons le quotient le total des cash-flow actualisés à un taux déterminé et la dépense correspondant à l'investissement.

De cette définition, on peut dire que l'indice de profitabilité est le rapport entre la somme des cash-flows actualisés et l'investissement du projet.

Soit la formule:

$$IP = \frac{\sum \text{Cash-Flow}(1+i)^{-n}}{\text{Investissement}}$$

$$IP = 13\,987\,659 / 10\,000\,000$$

<b>IP = 1,40</b>
------------------

Nous avons un indice de profitabilité de 1,40 qui est supérieur à 1. En outre, nous savons que plus l'indice de profitabilité est grand, plus le projet est intéressant. Ainsi l'investissement considéré consiste t-il à recevoir Ar 0,40 par 1 Ar de capital décaissé. Ce qui nous emmène à dire que le projet est rentable et mérite d'être réalisé.

En conclusion, quels que soient les critères utilisés pour apprécier la rentabilité de ce projet, l'investissement s'avère rentable. Donc en faisant la synthèse de toutes ces méthodes, nous pouvons affirmer d'une manière certaine que le projet est rentable et acceptable.

#### **§5-Ratios de rentabilité financière**

Dans cette section, nous allons procéder à l'évaluation de notre projet en termes de ratios. Deux types de ratios vont être traités : ratio de rentabilité financière et ratio d'autonomie financière.

##### **1. Le ratio de rentabilité financière**

Posons par RF la rentabilité financière de notre projet, nous avons donc la formule suivante :

$$RF = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Capitaux Propres}}$$

Le tableau suivant nous donne le calcul de ratio de rentabilité financière de notre projet.

**Tableau n°LVII: calcul de ratio de rentabilité financière**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Résultat net	725 840	4 639 920	5 454 420	6 527 420	7 948 420
Capitaux propres	10 725 840	15 365 760	20 820 180	27 347 600	35 296 020
RF	0,07	0,30	0,26	0,24	0,23

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

Nous pouvons déduire de ce tableau que les taux sont croissants jusqu'en Année 2. L'entreprise aura donc besoin de faire de nouveaux investissements pendant les années à venir.

## **2. Ratio d'autonomie financière**

Ce ratio est aussi appelé ratio de structure. C'est le rapport entre les capitaux propres et les capitaux permanents.

Notons que par RAF ce ratio de d'autonomie financière et nous avons donc la formule suivante.

$$RAF = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Capitaux Permanents}}$$

Le tableau ci-après récapitule les ratios d'autonomie financière de notre projet

**Tableau n°LVIII: calcul de ratio d'autonomie financière**

<b>LIBELLES</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Capitaux propres	10 725 840	15 365 760	20 820 180	27 347 600	35 296 020
Capitaux permanents	16 725 840	19 865 760	23 820 180	28 847 600	35 296 020
RAF	0,64	0,77	0,87	0,95	1,00

*Source : Notre propre calcul, année 2009*

D'après ce tableau, chaque ratio est supérieur à 0.5 qui est la moyenne normale. L'entreprise n'aura pas besoin de nouveaux emprunts pendant les années de projet.



## **Section III :Evaluation sociale**

### **§1-Perspectives du projet**

Le projet procurera des profits tant au niveau de la société qu'au niveau de la nation. Outre la création d'emploi généré par ce projet aussi bien au niveau des postes permanents que temporaires, ce projet améliorera bien sûr le revenu de la population de la région et ainsi luttera contre l'insécurité qui peut y exister

#### **1. Création d'emploi et la diminution de chômage**

L'intérêt social de ce projet réside dans le fait qu'il contribue à résoudre les problèmes de chômage. Ces problèmes humains consistent en nos jours la priorité du pouvoir public, surtout dans le pays comme le nôtre.

Face à ce tourbillon, nous avons pris l'initiative d'exercer en vue de contribuer à la diminution de chômage car l'implantation d'une Petite et Moyenne Entreprise pour la location de stands d'exposition des produits artisanaux peut permettre à créer quelques emplois, non seulement pour le personnel de l'unité mais en même temps pour la main d'œuvre salariée de la région.

#### **2. Augmentation des revenus**

Ce projet fournit des avantages énormes puisqu'il procure des revenus sûrs et suffisants pour les employés. En tant qu'entreprise nouvellement créée, elle fait partie des entités distributrices des revenus pour les gens qui y travaillent. Ceci entraîne des ressources financières additionnelles pour les uns et une source de revenu capital pour les autres.

#### **3. Développement de la région et sécurité sociale**

L'emploi ainsi créé pourrait amener une sécurité sociale dans la région d'étude en éradiquant la délinquance juvénile provoquée surtout par l'oisiveté des jeunes.

En plus, les familles touchées par ce projet auront le courage de mener à bien leur vie.

En outre, ce projet procure des éléments essentiels nécessaires aux besoins de la population pour combler l'insuffisance en besoin humain. Il permet également aux habitants de la région de produire un peu plus et de profiter des avantages techniques et financiers de ce projet pour mieux favoriser leur propre vie : ainsi le développement de la région est envisageable. Ainsi, le projet permettra d'améliorer le niveau de vie des gens embauchés.

## **§2-Impacts du projet**

### **1. Impact direct ou indirect du projet**

#### ***1.1. Impact économique***

La croissance économique d'un pays dépend en partie de l'existence des sociétés sur place. Sur ce point, l'Etat incite tous les spécialistes et les opérateurs à présenter des projets de création des entreprises, car nous savons très bien que dans une société, la valeur ajoutée exprime un apport spécifique de l'activité économique nationale.

Elle est fournie par les éléments qui constituent le produit brut et qui permet de déterminer le taux de croissance économique du pays.

#### ***1.2. Impact financier***

Ce projet va apporter une grande contribution dans la caisse de l'Etat en payant des ristournes au niveau de la commune pour un budget de fonctionnement ou d'investissement.

On ajoute également les impôts et taxes, impôts sur les bénéfices de la société et les droits des douanes, etc.

#### ***1.3. Impact social***

Comme conséquence d'une situation financière saisie, ce centre peut augmenter le montant des investissements nécessaires afin de multiplier la productivité des ressources humaines et matérielles, d'améliorer l'ambiance de travail. Elle pourra aussi contribuer à une création d'emploi au district de Maroantsetra et ses alentours ou du moins la société peut augmenter les masses salariales du personnel qui aura un impact favorable sur l'ensemble du projet. C'est -à- dire l'accroissement du bien être social et le pouvoir d'achat de tous les travailleurs augmente.

Nous avons vu dans la deuxième et dernière partie, l'étude financière du projet : la rentabilité est notre objectif, la société a investi de 18 500 000 Ar dont une partie est constituée par des emprunts effectuée auprès d'une institution financière à concurrence de 45,95% des investissements nécessaires, cela veut dire que le capital social de la société est 54,05%.

Nous avons procédé également à l'élaboration des plans d'amortissement de immobilisations en passant par le calcul des différentes charges. L'étude financière du projet nous a montré le compte de résultat, le tableau de flux de trésorerie ainsi que les bilans prévisionnels pendant les cinq premières années d'activité.

L'évaluation financière de projet nous a donné une valeur actuelle nette également de 3 987 659 Ar qui est largement positive ce qui démontre que notre projet est rentable et génère du bénéfice. Nous avons également trouvé un taux de rentabilité interne de 32,90% qui est largement supérieur au taux d'emprunt de 20% dont une marge de sécurité de 12,90%.

D'une manière générale notre présent projet est rentable car un Ariary investi génère 0,40 Ar de bénéfice avec un délai de récupération de 2 ans 9 mois et 11 jours.

Ainsi, il est constaté que le constat selon lequel le projet est viable et sa rentabilité assurée.

# CONCLUSION

Actuellement, le pays traverse des problèmes de distorsions entre un taux d'accroissement démographique très élevé et un niveau de scolarisation très bas, alors que les nouveaux investissements restent insuffisants dans le secteur industriel ; Maroantsetra, comme toute autre ville malgache est hantée par le spectre du chômage. Et s'il n'y a pas de solution, l'avenir des jeunes de la Baie d'Antongil sera menacé.

En général, l'élevage de poulet est une activité qui ne nécessite pas de grande surface et donne des résultats dans une courte durée. De plus, l'élevage du poulet de chair pourra amener des solutions à la densité très élevée de la population et à l'accroissement démographique rapide ainsi qu'au problème de chômage.

On remarque que le climat de cette région et sa situation géographique favorisent l'existence des matières premières pour l'alimentation des volailles. Vu aussi que la situation de l'élevage de volaille de cette région montre qu'il est encore insuffisant par rapport au nombre des habitants ou par rapport à la demande totale qui ne pourra être satisfaite qu'à la suite de gros investissements.

La première partie a pour objectifs généraux de présenter l'identité du projet d'élevage : elle porte sur son identification proprement dite, l'étude du marché et la conduite du projet

La deuxième partie a traité l'aspect financière du projet d'élevage. Font partie de cet aspect l'investissement, la gestion, l'analyse de la faisabilité du projet et notamment son évaluation

Grâce à l'existence des marchés principaux de la ville de Maroantsetra, les hôtels, les bars, se trouvant à proximité de la ville, il ne sera pas alors difficile de vendre les produits avicoles.

On rappelle que l'objectif de ce mémoire était de montrer la viabilité d'un projet d'élevage de poulets de chair au sein de la ville de Maroantsetra. Cette étude a été faite compte tenu, d'une part, de la politique générale du gouvernement à savoir : l'augmentation de niveau de nutrition de la population en matière de la production animale, de promotion des investissements privés et l'exportation ; et d'autre part, compte tenu de l'existence des intrants qui entrent dans la provende des animaux.

A cet effet, nous pouvons constater que ce projet a un intérêt considérable pour l'avenir de la ville aussi bien sur le plan économique, que sur le plan financier, sur le plan social ainsi que pour les débouchés.

Des problèmes ont été rencontrés lors de la réalisation de cette étude à savoir l'insuffisance des informations publiées. (donnant la structure de la consommation des

ménages pour un produit donné)

Tout ceci ne constitue pas des procédures pour les surmonter telles que enquête auprès de certains fournisseurs pour le prix des produits nécessaires au marché de l'exploitation, pour les matériels utiles et descente sur terrain pour obtenir les besoins des consommations.

Notons que ce mémoire n'a pas été élaboré non seulement à des fins d'étude, mais aussi c'est une recherche effectuée pour résoudre le problème de chômage, pour accroître le bien-être de la population de cette région concernée et pour soutenir la politique définie par l'Etat, tels sont les résultats attendus après sa réalisation.

On précise aussi que la conduite de l'élevage de poulets de chair demande une bonne gestion pour avoir un résultat très satisfaisant. Alors il faut suivre les aliments et respecter les conditions d'installation de la ferme.

Pour conclure, par l'analyse du projet, les études menées dans cet ouvrage prouvent que l'exploitation est rentable au point de vue économique car il dégage des bénéfices et donne un taux de rentabilité interne intéressant. Du point de vue social, il crée des emplois pour les jeunes, augmente le niveau de nutrition de la population et développe aussi le secteur d'élevage de cette région parce que l'existence de ce projet incite les paysans à quitter la tradition vers la modernisation et aussi à s'orienter vers l'élevage des volailles source d'argent très rapide. Alors, il est possible de relancer ce projet de création de ferme d'élevage de poulet de chair dans le district de Maroantsetra.

Enfin, pour son extension, des perspectives doivent être prévues pour augmenter la part du marché parce que l'élevage de poulets de chair est une activité très conditionnée. En effet, des perspectives à long et moyen terme doivent être conçues dont l'acquisition des matériels d'élevage pour la conservation des provendes et ceci entre à la fois dans le développement de l'activité et dans la vulgarisation de l'élevage des poulets de chair dans cette région.

Vu sa viabilité et sa politique pour l'avenir, ce projet mérite d'être soutenu. Si on veut satisfaire la demande totale qui s'impose sur le marché, on peut proposer une solution dont faire un appel pour constituer une entité composée de deux ou plusieurs actionnaires capables de prendre part au financement des moyens générés par le projet.

Cette information, existent mais elle n'est plus adaptée à la réalité actuelle. Lors de l'enquête préalable, nous nous sommes informés sur le pouvoir d'achat dans la population, et sur la quantité de la demande en poulet de chair suivant les besoins des consommateurs

# BIBLIOGRAPHIE

## I- OUVRAGES GENERAUX

- ✓ DON Helbriegel-JOHN Slocum- RICHARD Woodman, Management des organisations, 2002 1<sup>ère</sup> édition, 9ème tirage ; 406 pages.
- ✓ GENERAUX Jacques, économie politique, concepts de base et comptabilité nationale ,4ème édition, 2006, 159 pages.
- ✓ KOTLER Phillip et DUBOIS Bernard, Marketing management, 1998 6ème édition, 479 pages.
- ✓ GUILLOT Thierry et LE GARS Stéphane, comptabilité et gestion, édition Dalloz, 1994, 441pages.

## II -COURS THEORIQUES

- ✓ ANDRIANASOLO Roger Martial, cours de technique commerciale I, 1ère année gestion, Université de Toamasina,2002-2003.
- ✓ ANDRIANTIANA Mohajy, cours de l'environnement économique de l'entreprise, 3ème année gestion, Université de Toamasina,2004-2005.
- ✓ JULIEN Velontrasina, cours de Droit de Société et des Marques, 2ème année gestion, Université de Toamasina,2003-2004
- ✓ RANDRIANAIVO José Lala Nirisoa, cours de gestion financière, 2ème année gestion,Université de Toamasina,2003-2004.
- ✓ RAVELOSON Vololonirina, cours de gestion budgétaire, 3ème année Gestion, Université de Toamasina,2004-2005
- ✓ SABOTSY Pauline, Cours de comptabilité analytique d'exploitation II, 3ème année gestion Université de Toamasina,2004-2005

## III- AUTRES SUPPORTS

- ✓ Fiche d'une technique d'une MPE Nanisana Antananarivo, année 2008
- ✓ Fiche PSDR Toamasina, année 2008
- ✓ Gestion de projet, Edition BTE – Conseil Formation, Paris 1991
- ✓ GUIDE ANNOTE DU PCG 2005 (Comptabilisation et Evaluation de Centaines Opérations Usuelles et Particulières) : 27 pages
- ✓ Ministère du Budget et du Plan, Guide de présentations des dossiers de projet, 1993
- ✓ Projet formations Professionnalisant du secteur Associatif, 3 pages

## IV- SITE WEB

- ✓ [www.google.fr/élevage poulet de chair/agriculture au Maroc](http://www.google.fr/élevage_poulet_de_chair/agriculture_au_Maroc)
- ✓ [www.madagascar.gov.mg](http://www.madagascar.gov.mg) : site ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche, année 2008.

# **ANNEXES**

## ANNEXE I : CARTE DE LA REGION ANALANJOROFO



Source : ONU POPMAP

Légende : ■ : Région Analanjanorofo □ : Région voisine ----- : limité du district



## **ANNEXE II : EXTRAIT DE L'IMPRIMERIE D'UN STATUT D'UNE SARL**

Société à responsabilité limitée au capital de Ar \_\_\_\_\_  
Siège social \_\_\_\_\_

### **STATUTS**

Les soussignés :

- **M<sup>r</sup>** ou M<sup>me</sup>/\_\_\_\_\_, de nationalité Malagasy né(e) le \_\_\_\_\_ à, titulaire du CIN n° \_\_\_\_\_ demeurant au \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)
- **M<sup>me</sup>** \_\_\_\_\_, de nationalité \_\_\_\_\_, né(e) le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), titulaire du CIN n° \_\_\_\_\_ demeurant au \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)
- **M<sup>me</sup>** \_\_\_\_\_, de nationalité \_\_\_\_\_, né(e) le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), titulaire du CIN n° \_\_\_\_\_ demeurant au \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)
- **M<sup>r</sup>** \_\_\_\_\_, de nationalité \_\_\_\_\_, né(e) le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), titulaire du CIN n° \_\_\_\_\_ demeurant au \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)

Ont décidé de constituer entre eux une société à responsabilité limitée et ont adopté les statuts établis ci-après:

#### **ARTICLE 1 - FORME**

Il est formé, entre les propriétaires des parts ci-après créées et de celles qui pourraient l'être ultérieurement, une société à responsabilité limitée régie par les lois et règlements en vigueur, ainsi que par les présents statuts.

#### **ARTICLE 2 - OBJET**

La Société a pour objet :

- Toutes prestations d'ingénierie liées aux travaux publics et à la construction de bâtiments publics ou privés ;
- Toutes prestations de topographie.

Et généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tout objet similaire ou connexe.

#### **ARTICLE 3 - DENOMINATION**

La Société prend la dénomination de : \_\_\_\_\_ et aura le nom commercial de \_\_\_\_\_.

Dans tous les actes et documents émanant de la Société, la dénomination sociale doit être précédée ou suivie immédiatement des mots "société à responsabilité limitée" ou des initiales "S.A.R.L." et de l'énonciation du montant du capital social.

#### **ARTICLE 4 - SIEGE SOCIAL**

Le siège social est fixé à \_\_\_\_\_.

Il peut être transféré en tout autre endroit par une simple décision de la gérance sous réserve de ratification par la prochaine Assemblée Générale Ordinaire.

#### **ARTICLE 5 - DUREE**

La durée de la Société est fixée à 50 années  
Registre du commerce et des sociétés, sauf

à compter de son immatriculation au  
dissolution anticipée ou prorogation.

## ARTICLE 6 - APPORTS

Le capital social est constitué par les apports suivants :

- **M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup>** \_\_\_\_\_  
en numéraires, la somme de \_\_\_\_\_ Ar
- **M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup>** \_\_\_\_\_  
en numéraires, la somme de \_\_\_\_\_ Ar
- **M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup>** \_\_\_\_\_  
en numéraires, la somme de \_\_\_\_\_ Ar

## ARTICLE 7 - CAPITAL SOCIAL

Le capital social est fixé à \_\_\_\_\_ ARIARY (AR \_\_\_\_\_).

I - Il est divisé en \_\_\_\_\_ parts sociales de Ar \_\_\_\_\_ chacune.

II - Toute modification du capital social sera décidée et réalisée dans les conditions et avec les conséquences prévues par les dispositions légales et réglementaires.

## ARTICLE 8 - PARTS SOCIALES

Les parts sociales sont attribuées et réparties comme suit :

<b>M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup></b> _____ numérotées de 01 à _____	_____ parts
<b>M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup></b> _____ numérotées de __ à _____	_____ parts
<b>M<sup>r</sup> / M<sup>me</sup></b> _____ numérotées de __ à _____	_____ parts
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>

### parts

Total égal au nombre de parts composant le capital social: \_\_\_\_\_.

Les soussignés déclarent que toutes les parts sociales présentement créées ont été souscrites en totalité par eux, intégralement libérées puis réparties entre eux comme indiqué ci-dessus.

**ANNEXE III: DECLARATION D'IMMATRICULATION AU REGISTRE DE COMMERCE**

<b>REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA – MINISTERE DE LA JUSTICE</b>		
<b>B1</b>	<b>DECLARATION DE CONSTITUTION D'UNE PERSONNE MORALE</b>	
Réservé au Greffe <input type="checkbox"/>	Numéro d'immatriculation RCS.	
DECLARATION RELATIVE A LA PERSONNE MORALE		
<b>DENOMINATION SIGLE :</b> (en majuscules) FORME JURIDIQUE : Nom commercial Capital social : montant : FMG <i>Si capital variable, montant minimum :</i> En cas de SARL : constitution avec associé unique <input type="checkbox"/> Durée de la personne morale		
<b>société soumise à publicité annuelle des comptes, date de clôture de l'exercice social :</b> / / <b>En cas de</b> constitution résultant d'une fusion <input type="checkbox"/> d'une scission <input type="checkbox"/> , indiquer sur un intercalaire pour cha- cune des sociétés y ayant participé : dénomination, forme juridique, siège, N° d'immatriculation		
ACTIVITES de l'entreprise :  té : oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/> La Société exerce dès à présent une activi-		
SIEGE : (adresse complète) identité du domiciliataire éventuel :		
DECLARATION RELATIVE A L'ETABLISSEMENT Cette déclaration concerne l'établissement principal situé au siège		
Principal établissement : adresse complète :  <b>Identité du domiciliataire éventuel</b> Date de début d'activité :     /     /     /     . Enseigne (éventuellement) : ACTIVITES EXERCEES :  préciser si l'une d'elles est exercée de manière saisonnière <input type="checkbox"/> ambulante Références des immatriculations secondaires éventuellement souscrites :		
ORIGINE / Création <input type="checkbox"/> achat <input type="checkbox"/> apport <input type="checkbox"/> prise en location gérance <input type="checkbox"/> reprise après location gérance <input type="checkbox"/> autre (préciser) Identité du PRECEDENT EXPLOITANT : (noms, prénoms ou dénomination) <input type="checkbox"/> N° R.C.S. :     Date de radiation ou de modification au RCS En cas d'acquisition par achat ou apport, nom et date du journal d'annonces légales ayant publié la cession : En cas de prise en location gérance, contrat du :     au     Renouvellement par tacite recon- duction : oui <input type="checkbox"/> non LOUEUR DE FONDS : (noms, prénoms ou dénomination) : Domicile N° R.C.S.		
Déclaration relative aux DIRIGEANTS (et associés responsables et personnes ayant le pouvoir d'engager la société)		
DIRIGEANT PERSONNE PHYSIQUE		

Qualité	Nom de naissance	
Prénoms	Nom du conjoint	
Surnom	Date et lieu de naissance	Nationalité
Domicile		
Pour les sociétés commerciales, les statuts limitent son pouvoir d'engager seul la société <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non		
Pour les étrangers : titre de séjour oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/> Carte de commerçant étranger <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non		
Pour <b>les associés tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales : Situation matrimoniale</b> : célibataire <input type="checkbox"/>		
veuf (ve) <input type="checkbox"/> divorcé(é) <input type="checkbox"/>		
marié le :		à : Nom du conjoint commun en biens
Mariage : Sans contrat <input type="checkbox"/> Avec contrat <input type="checkbox"/> préciser le régime :		
Il existe : des clauses contractuelles opposables aux tiers <input type="checkbox"/> . Une demande en justice ou décision affectant le régime matrimonial <input type="checkbox"/>		
Liste à suivre par intercalaire : oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/> Le dirigeant engage la société envers les tiers : seul conjointement <input type="checkbox"/>		
<b>DIRIGEANT PERSONNE MORALE</b>		
Utiliser l'intercalaire personne morale		
<b>RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES</b>		
Coordonnées de l'entreprise : Téléphone : Télécopie : email :		
LE SOUSSIGNE :		<b>Fait à :</b>
(nom, prénom, adresse et, en cas de mandataire, qualité) demande que ce document constitue une demande d'immatriculation au RCS		<b>Le :</b>
		<b>Signature :</b>

**REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA- MINISTERE DE LA JUSTICE**

**B1 Bis**

INTERCALAIRE PERSONNE MORALE

Rappel **NUMERO DE L'IMMATRICULATION PRINCIPALE : RCS**

DENOMINATION

(en majuscules)

DIRIGEANT PERSONNE PHYSIQUE (Suite)

Qualité	Nom de naissance	
Prénoms	Nom du conjoint	
Surnom	Date et lieu de naissance	Nationalité
Domicile		
Pour les sociétés commerciales, les statuts limitent son pouvoir d'engager seul la société oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/>		
Pour les étrangers : titre de séjour oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/> - Carte de commerçant étranger oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/>		
Pour les associés tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales : Situation matrimoniale : <input type="checkbox"/> célibataire		
veuf(ve) <input type="checkbox"/> divorcé(é) <input type="checkbox"/>		
marié le :		à : Nom du conjoint commun en biens
Mariage : Sans contrat <input type="checkbox"/> Avec contrat <input type="checkbox"/> préciser le régime :		
IL existe : des clauses contractuelles opposables aux tiers <input type="checkbox"/> . Une demande en justice ou décision affectant le régime matrimonial <input type="checkbox"/>		
Liste à suivre par intercalaire : oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Le dirigeant engage la société envers les tiers : seul <input type="checkbox"/> conjointement <input type="checkbox"/>		

Qualité  
 Prénoms  
 Surnom  
 Domicile  
 Pour les sociétés commerciales, les statuts limitent son pouvoir d'engager seul la société oui  non   
 Pour les étrangers : titre de séjour oui  non  - Carte de commerçant étranger oui  non   
 Pour les associés tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales : Situation matrimoniale : Célibataire  
     veuf(ve)  Divorcé(e)   
 marié le :  
 Mariage : Sans contrat  Avec contrat  préciser le régime :  
 Il existe : des clauses contractuelles opposables aux tiers  . Une demande en justice ou décision affectant le régime matrimonial   
 Liste à suivre par intercalaire : oui  non  Le dirigeant engage la société envers les tiers : seul  conjointement

#### DIRIGEANT PERSONNE MORALE

Qualité :	Dénomination :
Forme juridique :	N° d'immatriculation
Siège :	
Représentant : Nom de naissance	
Prénoms :	Nom du conjoint
Surnom :	Date et lieu de naissance
Qualité :	Dénomination :
Forme juridique :	N°d'immatriculation :
Siège :	
Représentant : Nom de naissance	
Prénoms :	Nom du conjoint :
Surnom :	Date et lieu de naissance :

# LISTE DES ILLUSTRATIONS

## LISTE DES FIGURES

Figure n°1 : Vue extérieure des habitats .....	31
--	----

## LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1 : Diagramme de la répartition de la population par groupe d'âge.....	21
Graphique n°2 : Secteur de nombre de femmes et d'hommes à Maroantsetra .....	22
Graphique n°3: Répartition de la population par secteur d'activité .....	23

## LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°1 : Présentation d'une poussinière.....	30
Schéma n°2 : Présentation d'un poulailler pour 400 poulets .....	31

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°I: Les différentes races de poulet de chair à Madagascar.....	10
Tableau n°II: Evolution technique de l'élevage de poulets de chair .....	15
Tableau n°III : Structure des ménages par catégories socio- professionnelles .....	19
Tableau n°IV : Répartition de la population par groupe d'âges .....	21
Tableau n°V: Nombre total de la population par sexe .....	22
Tableau n°VI: Répartition de la population par secteur d'activité .....	22
Tableau n°VII: Types de marché.....	24
Tableau n°VIII : Quantités des poulets gasy vendus par semaine .....	26
Tableau n°IX: Surface de plancher occupée par les poussins temps .....	30
Tableau n°X: Surface de plancher occupée par les poulets .....	31
Tableau n°XI: Liste des équipements .....	32
Tableau n°XII: Normes de températures à suivre suivant l'âge des poulets .....	33
Tableau n°XIII : Programme d'éclairage .....	33
Tableau n°XIV: Forme et composition de l'aliment du poulet de chair selon l'âge .....	37
Tableau n°XV : Eléments constituant 1 kg de provenance.....	38
Tableau n°XVI: Consommation d'aliment et d'eau chez le poulet de chair .....	38
Tableau n°XVII: Diagramme de GANTT de la première étape .....	39
Tableau n°XVIII: Diagramme de GANTT de la deuxième étape.....	40
Tableau n°XIX: Investissement .....	48
Tableau n°XX: Tableau d'amortissement de Matériel Informatique.....	50
Tableau n°XXI: Tableau d'amortissement de Matériel et mobilier de bureau.....	50
Tableau n°XXII: Tableau d'amortissement de construction .....	50
Tableau n°XXIII: Tableau d'amortissement de Matériel d'équipement.....	51

Tableau n°XXIV: Durée et taux de crédit .....	54
Tableau n°XXV: Echancier d'emprunt.....	55
Tableau n°XXVI: Bilan d'ouverture.....	55
Tableau n°XXVII: Prév ision d'achat de poussin.....	57
Tableau n°XXVIII: Budget d'achat de poussin .....	57
Tableau n°XXIX: Budget d'achat de provende.....	58
Tableau n°XXX: Budget annuel de produit vétérinaire .....	59
Tableau n°XXXI: Budget des charges externes.....	59
Tableau n°XXXII: Charge du personnel .....	59
Tableau n°XXXIII: récapitulatif des Charges financ ières .....	60
Tableau n°XXXIV: Tableau des charges.....	61
Tableau n°XXXV: Vente annuelle .....	62
Tableau n°XXXVI: Présentation du compte de résulta t prévisionnel .....	64
Tableau n°XXXVII: charges variables .....	65
Tableau n°XXXVIII: Charges fixes .....	66
Tableau n°XXXIX: Calcul du seuil de rentabilité en valeur .....	67
Tableau n°XL : Calcul du seuil de rentabilité en q uantité .....	67
Tableau n°XLI : Calcul des charges variables au SR .....	68
Tableau n°XLII: Flux de trésorerie .....	69
Tableau n°XLIII: CAF .....	70
Tableau n°XLIV: Cash-flow prévisionnel.....	70
Tableau n°XLV : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 1 .....	71
Tableau n°XLVI : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 2 .....	72
Tableau n°XLVII : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 3 .....	73
Tableau n°XLVIII : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 4 .....	74
Tableau n°XLIX : Bilan prévisionnel au 31/12/Année 5 .....	75
Tableau n°L: Calcul de rentabilité commerciale... ..	76
Tableau n°LI: Valeur ajoutée (VA) .....	77
Tableau n°LII: Eléments nécessaires au calcul des ratios.....	77
Tableau n°LIII: ratios de rentabilité économique. ....	78
Tableau n°LIV: Détermination des cash-flows cumulé s.....	79
Tableau n°LV: Tableau cash- flow actualisé (taux d 'actualisation 20%) .....	79
Tableau n°LVI: calcul de TRI.....	81
Tableau n°LVII: calcul de ratio de rentabilité fin ancière.....	83
Tableau n°LVIII: calcul de ratio d'autonomie finan cière.....	83

# TABLE DES MATIERES

<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>1</b>
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	<b>4</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES</b> .....	<b>5</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>6</b>
<b>PREMIERE PARTIE :PRESENTATION DU PROJET</b> .....	<b>8</b>
<b>CHAPITRE I: IDENTIFICATION DU PROJET</b> .....	<b>9</b>
SECTION I : HISTORIQUE DU PROJET.....	9
§1- Description.....	9
§.2- Origine du poulet de chair.....	10
§.3- Historique du poulet de chair.....	10
SECTION II. GENERALITES DU PROJET.....	11
§1. Notion de projet.....	11
1. Définition d'un projet.....	11
2 : Caractéristiques du projet.....	12
2.1- Sur le plan démographique.....	12
2.1.1 La population.....	12
3. Cycle général d'un projet.....	13
4. Aspects que doit avoir un projet.....	14
§2. Objectif du projet.....	15
§3. Evolution et les catégories d'élevage du poulet de chair.....	15
1. Evolution d'élevage du poulet de chair.....	15
2. Catégories d'élevage du poulet de chair.....	16
2.1. Elevage de type traditionnel.....	16
2. 2. Elevage de type moderne.....	16
SECTION III. IMPORTANCE DU PROJET.....	16
§1-. Stratégie du projet.....	16
§2-. Importance du domaine de projet.....	17
<b>CHAPITRE II: ETUDE DE MARCHÉ</b> .....	<b>18</b>
SECTION I CARACTERISTIQUES DU PROJET.....	19
§1- Choix et localisation du site.....	19
§2-Analyse de l'environnement économique.....	19
1. Environnement socio- culturel.....	19
2. Environnement économique.....	20
3. Environnement juridique.....	20
§3- Situation démographique.....	21
1. Répartition de la population par secteur d'activité.....	22
1.1. La répartition ethnique.....	23
SECTION II. DESCRIPTION DU MARCHÉ.....	23



§1- Structures du marché .....	23
1. Concurrence.....	24
2. Monopole et l'oligopole.....	24
3. Typologies du marché .....	24
§2- Présentation de marché cible.....	24
1. Opportunités du marché.....	25
2. Situation actuelle du marché.....	25
SECTION III. ANALYSE DU MARCHE .....	25
§1- Analyse de l'offre et de la demande.....	25
1- Analyse de l'offre.....	25
2. Analyse de la demande.....	25
§2- Analyse de la concurrence .....	27
1. Concurrents dans la région .....	27
2. Concurrents hors du district .....	27
§3- Politiques marketings envisages .....	27
1. Politique de Produit .....	27
2. Politique de Prix .....	28
<b>CHAPITRE III. CONDUITE DU PROJET .....</b>	<b>29</b>
SECTION I: TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	29
§1- Construction .....	29
1. Liste des matériaux de construction.....	29
2. Liste des habitats à construire .....	29
3. Normes de construction .....	30
3.1. Poussinière .....	30
3.2. Poulailier .....	31
3.3- Schéma du plan d'une ferme.....	31
§2- Normes des équipements .....	32
1. Eleveuse.....	32
2. Eclairage (lumière) .....	33
3. Mangeoire.....	33
4. Abreuvoir .....	34
5. Autres matériels .....	34
§3- Conduites d'élevage et alimentaires .....	34
1. Conduites alimentaires.....	34
1.1. Vide sanitaire .....	34
1.2. Aménagement des aires de démarrage .....	35
1.3. Réception des poussins.....	36
2. Conduites alimentaires.....	37
2.1. Types de provendes .....	37
2.2. Forme et composition de l'aliment .....	37

Source : Recherche personnelle, année 2008.....	37
Source : A Buldgen, aviculture semi-industrielle en climat sub-tropical, année 2009. ....	38
2.3. Mode de consommation.....	38
2.3.1. La consommation hebdomadaire .....	38
Source : Fiche PSDR Toamasina, année 2009. ....	38
<b>SECTION II: CHRONOGRAMME DE REALISATION DU PROJET .....</b>	<b>38</b>
§1- Préparation et mise en œuvre des travaux .....	38
§2- Calendrier de réalisation .....	39
1. Première étape .....	39
2. Deuxième étape .....	39
<b>SECTION III : ETUDE ORGANISATIONNELLE .....</b>	<b>40</b>
§1-.Forme juridique.....	40
1. Choix de la forme juridique.....	40
1.1. Objet et siège social.....	40
1.1.1. Objet social .....	40
1.1.2. Siège social .....	41
1.2. Secteur d'activité du projet.....	41
1.3. Choix d'une SARL.....	41
§2-. Organigramme.....	41
§ 3- Description de la principale fonction du personnel.....	42
1. Manager .....	42
2. Eleveurs.....	42
3. Agents de sécurité :.....	43
4. Responsable technique.....	43
5. Agents commerciaux :.....	43
<b>DEUXIEME PARTIE :ETUDE FINANCIERE DU PROJET .....</b>	<b>45</b>
<b>CHAPITRE I : INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION.....</b>	<b>46</b>
SECTION I. INVESTISSEMENT ET LEUR AMORTISSEMENT.....	46
§1- Estimation de l'investissement .....	46
1. Immobilisations incorporelles .....	46
2. Immobilisations corporelles.....	47
2.1. Construction .....	47
2.2. Matériels d'équipements.....	48
2.3. Matériels et mobiliers de bureau.....	48
2.4. Matériels informatiques.....	48
§2- Amortissement.....	49
SECTION II. FINANCEMENT DU PROJET ET LE FONDS DE ROULEMENT .....	51
§1- Financement du projet.....	51
1. Financement possible du projet .....	51
1.1. Modes de financement possibles .....	52

1.1.1. Financement interne .....	52
1.1.2. Formation du capital .....	52
1.2. Autofinancement .....	52
1.3. Financement externe .....	52
1.3.1. Financement par fonds propre .....	52
1.3.2. Financement par capitaux propres .....	52
2. Différents types des crédits .....	53
2.1. Crédit d'investissement .....	53
2.1.1. Crédit de fonctionnement .....	53
2.1.2. Crédit d'équipement .....	53
2.2. Montant et remboursement de l'emprunt .....	54
2.2.1. Durée de crédit et le taux d'intérêt .....	54
2.2.2. Montant et remboursement de l'emprunt .....	54
§2- Le fonds de roulement .....	55
SECTION III. COMPTE DE GESTION .....	56
§1- Comptes des charges .....	56
1. Achats consommés .....	57
1.1. Achats de poussins .....	57
1.2. Achat de provendes .....	57
1.3. Achats de produits vétérinaires .....	58
2. Autres consommations .....	59
3. Charges du personnel .....	59
4. Charges financières .....	60
§2- Comptes des produits .....	62
<b>CHAPITRE II. ANALYSE DE LA FAISABILITE.....</b>	<b>63</b>
SECTION I. ANALYSE DE RENTABILITE .....	63
§1- Présentation du compte de résultat .....	63
§2- Seuil de rentabilité .....	65
1. Définition .....	65
2. Unité du seuil de rentabilité .....	65
3. Calcul du seuil de rentabilité .....	65
3.1. Charges variables .....	65
3.2. Charges fixes .....	66
3.3. Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité .....	66
SECTION II. FLUX DE TRESORERIE .....	68
§1- Capacité d'autofinancement (CAF) .....	69
§2- Cash flow .....	70
SECTION III. BILAN PREVISIONNEL .....	70
<b>CHAPITRE III. EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET .....</b>	<b>76</b>
SECTION I: EVALUATION COMMERCIALE ET ECONOMIQUE .....	76

§1- Evaluation commerciale .....	76
§2- Evaluation économique .....	76
1. Ratio de rentabilité économique.....	76
2. Calcul des ratios économiques .....	77
SECTION II: EVALUATION FINANCIERE .....	78
§1-.Temps de récupération des capitaux investis .....	78
§2-. Valeur actuelle nette (VAN).....	79
§3- Taux de rentabilité interne ou TRI .....	80
§4- Indice de profitabilité (IP).....	82
§5- Ratios de rentabilité financière .....	82
1. Le ratio de rentabilité financière .....	82
2. Ratio d'autonomie financière.....	83
SECTION III : EVALUATION SOCIALE .....	84
§1- Perspectives du projet.....	84
1. Création d'emploi et la diminution de chômage .....	84
2. Augmentation des revenus.....	84
3. Développement de la région et sécurité sociale .....	84
§2- Impacts du projet .....	85
1. Impact direct ou indirect du projet .....	85
1.1. Impact économique.....	85
1.2. Impact financier.....	85
1.3. Impact social .....	85
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>87</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>89</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>90</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS.....</b>	<b>97</b>